

# **Establecimiento de Zonas Económicas Complementarias como estrategia para la profundización de la articulación y la convergencia entre los países de América Latina y el Caribe**

Copyright © SELA, noviembre de 2015. Todos los derechos reservados.  
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA ([sela@sela.org](mailto:sela@sela.org)). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.



SISTEMA ECONÓMICO  
LATINOAMERICANO  
Y DEL CARIBE



# **Establecimiento de Zonas Económicas Complementarias como estrategia para la profundización de la articulación y la convergencia entre los países de América Latina y el Caribe**

**Relaciones Intrarregionales**

*Secretaría Permanente del SELA  
Caracas, Venezuela  
Agosto de 2015  
SP/Di No. 8-15*

Copyright © SELA, agosto de 2015. Todos los derechos reservados.  
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA ([sela@sela.org](mailto:sela@sela.org)). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

# C O N T E N I D O

## *PRESENTACIÓN*

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
<b>I. DEFINICIÓN Y CONSIDERACIONES ACERCA DEL CONCEPTO DE ZONA ECONÓMICA COMPLEMENTARIA (ZEC)</b>	<b>9</b>
1. Contenido	11
2. Estructura	11
3. Mecanismos	11
<b>II. DETERMINACIÓN DE LOS OBJETIVOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DE UNA ZEC ENTRE LA ALBA-TCP, PETROCARIBE, MERCOSUR Y CARICOM</b>	<b>12</b>
<b>III. DETERMINACIÓN DE LA NORMATIVA INSTITUCIONAL REGIONAL PARA LA INSTRUMENTACIÓN DE LA ZEC EN EL CONTEXTO DE LA NORMATIVA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL. LOS LÍMITES DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL</b>	<b>13</b>
1. Aportes conceptuales para la creación de una ZEC	19
2. Medio Ambiente	22
3. Relevamiento de normas y disciplinas	23
<b>IV. CARACTERIZACIÓN PROMOCIONAL, GEOGRÁFICA Y/O NORMATIVA DE LAS ZEC</b>	<b>24</b>
<b>V. CARACTERIZACIÓN DE LAS CONDICIONES QUE NORMAN LA INSTALACIÓN Y DESARROLLO DE LAS INVERSIONES NACIONALES Y EXTRANJERAS</b>	<b>27</b>
<b>VI. ANÁLISIS DEL IMPACTO QUE PODRÍAN GENERAR LAS ZEC EN EL COMERCIO REGIONAL</b>	<b>31</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>35</b>
<b>ANEXO I. CUADRO N° 1. EXPORTACIONES DE LA CAN HACIA CARICOM (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>37</b>
<b>ANEXO II. GRÁFICO N° 1. EXPORTACIONES CAN HACIA CARICOM (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>41</b>
<b>ANEXO III. CUADRO N° 2. EXPORTACIONES CAN HACIA MCCA (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>45</b>

<b>ANEXO IV.</b>	<b>GRÁFICO N° 2. EXPORTACIONES CAN HACIA EL MCCA (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>49</b>
<b>ANEXO V.</b>	<b>CUADRO N° 3. EXPORTACIONES CAN HACIA EL MERCOSUR (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>53</b>
<b>ANEXO VI.</b>	<b>GRÁFICO N° 3. EXPORTACIONES CAN HACIA EL MERCOSUR (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>57</b>
<b>ANEXO VII.</b>	<b>CUADRO N° 4. EXPORTACIONES CARICOM HACIA MCCA (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>61</b>
<b>ANEXO VIII.</b>	<b>GRÁFICO N° 4. EXPORTACIONES CARICOM HACIA EL MCCA (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>65</b>
<b>ANEXO IX.</b>	<b>CUADRO N° 5. EXPORTACIONES CARICOM HACIA EL MERCOSUR (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>69</b>
<b>ANEXO X.</b>	<b>GRÁFICO N° 5. EXPORTACIONES CARICOM HACIA EL MERCOSUR (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>73</b>
<b>ANEXO XI.</b>	<b>CUADRO N° 6. EXPORTACIONES CARICOM HACIA LA CAN (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>77</b>
<b>ANEXO XII.</b>	<b>GRÁFICO N° 6. EXPORTACIONES CARICOM HACIA LA CAN (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>81</b>
<b>ANEXO XIII.</b>	<b>CUADRO N° 7. EXPORTACIONES MCCA HACIA EL MERCOSUR (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>85</b>
<b>ANEXO XIV.</b>	<b>GRÁFICO N° 7. EXPORTACIONES MCCA HACIA EL MERCOSUR (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>89</b>
<b>ANEXO XV.</b>	<b>CUADRO N° 8. EXPORTACIONES MCCA HACIA EL CARICOM (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>93</b>
<b>ANEXO XVI.</b>	<b>GRÁFICO N° 8. EXPORTACIONES MCCA HACIA EL CARICOM (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>97</b>
<b>ANEXO XVII.</b>	<b>CUADRO N° 9. EXPORTACIONES MCCA HACIA EL CAN (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>101</b>
<b>ANEXO XVIII.</b>	<b>GRÁFICO N° 9. EXPORTACIONES MCCA HACIA LA CAN (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>105</b>
<b>ANEXO XIX.</b>	<b>CUADRO N° 10. EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA EL CARICOM (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>109</b>
<b>ANEXO XX.</b>	<b>GRÁFICO N° 10 EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA EL CARICOM (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>113</b>

<b>ANEXO XXI.</b>	<b>CUADRO N° 11. EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA LA CAN (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>117</b>
<b>ANEXO XXII.</b>	<b>GRÁFICO N° 11. EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA LA CAN (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>121</b>
<b>ANEXO XXIII.</b>	<b>CUADRO N° 12. EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA EL MCCA (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>125</b>
<b>ANEXO XXIV.</b>	<b>GRÁFICO N° 12. EXPORTACIONES DEL MERCOSUR HACIA EL MCCA (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>129</b>
<b>ANEXO XXV.</b>	<b>CUADRO N° 13. EXPORTACIONES DE LA CAN (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>133</b>
<b>ANEXO XXVI.</b>	<b>GRÁFICO N° 13. EXPORTACIONES DE LA CAN (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>137</b>
<b>ANEXO XXVII.</b>	<b>CUADRO N° 14. EXPORTACIONES DEL MERCOSUR (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>141</b>
<b>ANEXO XXVIII.</b>	<b>GRÁFICO N° 14. EXPORTACIONES DEL MERCOSUR (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>145</b>
<b>ANEXO XXIX.</b>	<b>CUADRO N° 15. EXPORTACIONES DEL MCCA (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>149</b>
<b>ANEXO XXX.</b>	<b>GRÁFICO N° 15. EXPORTACIONES DEL MCCA (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>153</b>
<b>ANEXO XXXI.</b>	<b>CUADRO N° 16. EXPORTACIONES DE CARICOM (CIFRAS MILES DE USD)</b>	<b>157</b>
<b>ANEXO XXXII.</b>	<b>GRÁFICO N° 16. EXPORTACIONES DE CARICOM (CIFRAS EN MILES DE USD)</b>	<b>161</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		<b>165</b>



---

**P R E S E N T A C I Ó N**

---

*El presente estudio ha sido elaborado en cumplimiento de la Actividad I.1.6 del Programa de Trabajo de la Secretaría Permanente del SELA para el Año 2015, denominada "Establecimiento de Zonas Económicas Complementarias como estrategia para la profundización de la articulación y la convergencia entre los países de América Latina y el Caribe".*

*El trabajo se subdivide en seis capítulos referidos, a saber: (i) Aspectos conceptuales de las zonas económicas complementarias (ZEC); (ii) objetivos económicos de una ZEC entre el ALBA-TCP, MERCOSUR, CARICOM y PETROCARIBE; (iii) normativa para la instrumentación de las ZEC en el marco de la integración regional; (iv) promoción geográfica y normativa de las ZEC; (v) normas para la instalación y desarrollo de las inversiones en las ZEC; (vi) impacto de las ZEC en el comercio intrarregional; y, por último, conclusiones.*

*El estudio fue solicitado por el Ilustre Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, proponiendo para su elaboración al consultor Ramón Paris.*

*La Secretaría Permanente del SELA hace presente que solo ha realizado ajustes de forma. La responsabilidad sobre su redacción, contenido, opiniones y recomendaciones corresponde enteramente a su autor.*



## **RESUMEN EJECUTIVO**

Los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), incluidos los procesos de integración económica y los Tratados de Libre Comercio (TLC), es la mayor respuesta comercial que existe en la economía internacional del presente a pesar de la presencia de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Desde los años 90 cuando arrieron las tendencias liberales y hasta el presente las tendencias regionales fueron una respuesta a la llamada globalización, primero defensivas para preservar la integración económica principalmente y luego en el marco de una búsqueda asociada, debido probablemente, a la desigual respuesta conseguida por la llamada globalización. A causa o a pesar de la OMC.

El fenómeno es apreciable, pues desde el 2010, un total de 457 ACR han sido notificados a la OMC, de los cuales 266 ya están en vigor.

Pero estos ACR más que un comportamiento exclusivo, parecen parte de una tendencia pues los estudiosos y hacedores de política se han dedicado a generar nuevas reflexiones para ayudar o apoyar el crecimiento y desarrollo de las naciones, apelando también al esfuerzo regional concertado. Todo esto surge a propósito del éxito chino de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) y la enorme convocatoria a la inversión extranjera que logró este país y que hasta el momento ha sabido capitalizar, en términos económicos y de conocimiento apropiado.

En el caso de las ZEE, generar un espacio con dotación de servicios, infraestructura y un entorno regulatorio mejorado se reduce el costo y el riesgo de operación de las inversiones radicadas allí. No todos los ejemplos son buenos, hay también historias que inducen a pensar que las ZEE son tierras de nadie, porque para que puedan brindar eficiencia al capital, se violan derechos fundamentales (ambientales, laborales) e incluso humanos, lo que desdice mucho de este tipo de mecanismo.

A la par de esas realidades los países del Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), han llegado a una posición conjunta, sobre la necesidad de explorar nuevos mecanismos de profundización de la integración. Han visto con preocupación, los bajos y muy bajos niveles de respuesta comercial dentro de los procesos de Centroamérica y el Caribe, principalmente, y también de las relaciones establecidas entre estos procesos de integración y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Hay coincidencias en que las relaciones económicas entre los procesos de integración son escasas, casi marginales, podría decirse y por ello existe un espacio para innovar con fórmulas integradoras que se soporten sobre ese espacio de construcción, aún no aprovechado.

Incluso en los debates internos del ALBA-TCP, se ha planteado una opción concreta que recoge la preocupación por lo regional, promoviendo, en el año 2008, la creación de Zonas Económicas de Desarrollo Compartido que logre articular producción, servicios y comercio entre los países miembros pero renunciando las ideas de capitalismo salvaje de que son susceptibles estas iniciativas regionales. Todo ello está impulsado por la idea de la complementación productiva la que se concentra en desarrollar iniciativas de manufactura en sectores o ramas de producto y su objeto sea impulsar el desarrollo de las capacidades mutuas concretas.

En la XVI Cumbre de Jefes de Estado de Mercosur, realizada en Caracas en julio de 2014, los procesos de integración de ALBA, PETROCARIB, CARICOM y el MERCOSUR se destacó dentro de los acuerdos la voluntad de los estados partes allí representados para avanzar en el establecimiento de una Zona Económica Complementaria.

## 4

El presente documento es una propuesta para la definición y organización de esta zona, proponiendo condiciones de participación y bases normativas para su creación, inspiradas en los principios del Desarrollo sostenible, Buenas prácticas de gestión laboral e incluso sobre la base del respeto a los derechos humanos elementos que generan una definición única para estos espacios en una clara declaración de principios en contra del capitalismo salvaje y sus consecuencias.

Las zonas delimitadas en los ACR tienen un largo historial en el cual se impone la convención que señala que estas zonas no están ubicadas en el territorio aduanero de los países que las contienen y que por ello no son objeto de tratamiento de la política comercial del estado, al menos, no con trato similar de quien está ubicado en el territorio aduanero nacional.

Lo que no ha sido resuelto dentro de la normativa es un punto de conciliación, coexistencia o aprovechamiento para que los países miembros de los ACR y en particular de los procesos de integración, puedan aglutinar lo mejor de ambos esquemas. Buscar una solución a esto parece muy conveniente, para la mejora del dinamismo comercial y productivo.

Esa solución puede estar sostenida por la complementación productiva la cual, como se ha dicho, aspira a generar esquemas de dinamismo productivo en sectores o ramas de producto, en empresas de mediana y pequeña dimensión pertenecientes a los países involucrados y bajo la pauta de la escasez del comercio entre los socios de los cuatro procesos de asociación plurinacional invocados. Esto aspira a contar con una mayor proporción de comercio originario de países de la región, bajo pautas de participación conjunta entre las fuerzas productivas de los países señalados.

Pero junto al intento promocional de crear la ZEC está la responsabilidad histórica de no caer en la fácil y malsana tentación de hacer pagar al hombre, por medio de su explotación, al medioambiente por someterlo a conductas manufactureras irresponsables y en general por marginarse en el ánimo de crear riqueza de los principios del desarrollo sostenible y la defensa de los derechos humanos, con el único objeto de para abaratar la producción y hacer rentable el proyecto. Se trata de trabajar en pro de un paradigma integral que aunque genere externalidades al proceso productivo, ello ocurra en el afán de preservar y conservar el ambiente y dentro de este al hombre, al ser humano.

Para ello habrá que buscar sistemas, métodos y normativas que apoyen al comercio generado en condiciones especiales (preservando; ambiente, democracia laboral y derechos del hombre) a través de nuevos y conocidos instrumentos comerciales, para esta compensación necesaria. En el documento se introduce tanto el concepto como las experiencias de comercio justo que generan una muestra de cómo recompensar el esfuerzo por producir a pesar de las externalidades generadas por respetar estos principios fundamentales.

Una disciplina fundamental que se identifica articulada a todos estos propósitos es la que se refiere al origen de las mercancías, habida cuenta que la acumulación de origen, por ejemplo, es instrumental a la complementación productiva al permitir que los procesos productivos puedan agregar valor a un producto a partir de diferentes procesos o fases diferentes del mismo proceso y al mismo tiempo podría diseñarse con propósitos de respaldar lo producido en las ZEC, si se cumple, por ejemplo, con las externalidades señaladas y premiar esta fabricación con el acceso a un mercado cualquiera.

Un elemento que puede augurar situaciones posibles para un tratamiento de lo producido en estas zonas, es lo pautado en los propios procesos de integración, donde los principios normativo

sobre el tratamiento de lo producido en las Zonas Francas o Zonas Económicas Especiales, no se pronuncian radicalmente en todos los casos por mantener el tratamiento de producto de terceros países que la definición concede a los productos fabricados en estas zonas.

Lo que se postula con las ZEC es construir economías complementarias a las producciones nacionales a partir de las ofertas nacionales, siempre que los productos generados en dichas economías no se conviertan en factores de competencia desleal a producciones legalmente constituidas en el mercado regional.

Queda mucho por debatir y por aclarar en esta materia, por ello este documento trata de resultar didáctico, pero no sujetarse necesariamente a convencionalismos. Allí puede estar la clave de las ZEC busca producir, atado a principios con el que todos están de acuerdo y espera recompensas, donde la convergencia deberá lograrse con el esfuerzo que resulte de la comprensión de sus alcances y la posibilidad de sus logros.



## **INTRODUCCIÓN**

Los países del Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) han llegado a una posición conjunta, sobre la necesidad de explorar nuevos mecanismos de profundización de la integración. Han visto con preocupación, los bajos y muy bajos niveles de respuesta comercial dentro de los procesos de Centroamérica y el Caribe, principalmente, y también de las relaciones establecidas entre estos procesos de integración y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Hay coincidencias en que las relaciones económicas entre los procesos de integración son escasas, casi marginales y, por ello existe, un espacio para innovar con fórmulas integradoras que se soporten sobre ese espacio de construcción, aún no aprovechado.

En la XVI Cumbre de Jefes de Estado de Mercosur, realizada en Caracas en julio de 2014, las autoridades participantes de los Estados miembros de ALBA-TCP, PETROCARIBE, CARICOM y el MERCOSUR manifestaron su voluntad de avanzar hacia el establecimiento de una Zona Económica Complementaria (ZEC) entre los cuatro mecanismos.

El presente documento es una propuesta para la definición y organización de esta Zona, proponiendo criterios y condiciones de participación y bases normativas para su creación, inspiradas en los principios del desarrollo sostenible, buenas prácticas de gestión laboral e, incluso, sobre la base del respeto a los derechos humanos. Lo que se postula con las ZEC es construir economías complementarias a las producciones nacionales a partir de las ofertas nacionales, siempre que los productos generados en dichas economías no se conviertan en factores de competencia desleal a producciones legalmente constituidas en el mercado regional.

Las ZEC abarcan espacios geográficos delimitados dentro de las fronteras nacionales de un país determinado, en el cual las reglas de los negocios son diferentes, generalmente más liberales, que aquellas que prevalecen en el territorio nacional. Al proporcionar un espacio con servicios, infraestructura y un entorno regulatorio mejorado, las ZEC reducen el costo y el riesgo para las empresas y las inversiones que la conforman.

En ese sentido, este trabajo se subdivide en seis capítulos que abarcan los aspectos conceptuales de las ZEC, los objetivos económicos que debería perseguir una ZEC entre el ALBA-TCP, MERCOSUR, CARICOM y PETROCARIBE, la normativa factible para su instrumentación en el marco de la integración regional actualmente en curso, la manera de promoverlas, así como la determinación de normas para la instalación y desarrollo de las inversiones nacionales y extranjeras (IED) y, finalmente, un ejercicio para determinar el impacto de las ZEC en el comercio intrarregional.



## **I. DEFINICIÓN Y CONSIDERACIONES ACERCA DE LA ZONA ECONÓMICA COMPLEMENTARIA (ZEC)**

Los Acuerdos Comerciales Regionales, en lo sucesivo (ACR) incluidos los procesos de integración generan un ámbito temático de enorme importancia para el comercio internacional. Ello por su capacidad de generar la reducción de barreras al comercio regional o subregional y facilitar el potencial para lograr economías de escala en la producción entre sus miembros. Los acuerdos comerciales regionales estimulan la inversión tanto nacional como extranjera para las empresas, dentro del espacio ampliado que construyen.

Se identifica de forma empírica la reacción de diversos países en varios sitios del mundo a impulsar Acuerdos Comerciales Regionales en diversos espacios geográficos mundiales, quizás por la falta de dinamismo del foro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para resolver los problemas del comercio global.

Pero más que empírica, los datos de la realidad confirman que hay un comportamiento demostrable de lo que ocurre. A partir de febrero de 2010, un total de 457 acuerdos comerciales regionales han sido notificados a la OMC, de los cuales 266 ya están en vigor. Estos números se espera que continúen aumentando.

Aparte de los ACR, se ha venido desarrollando en el tiempo iniciativas frecuentemente ligadas al aumento de la capacidad exportadora y que buscan afanosamente flexibilizar las condiciones de producción, sin restringir las capacidades de relación con los mercados regionales y mundiales. Las Zonas Económicas Especiales (ZEE) son una expresión de estos cambios. Son áreas geográficas delimitadas dentro de las fronteras nacionales de un país donde las reglas de los negocios son diferentes, generalmente más liberales, que aquellas que prevalecen en el territorio nacional.

Al proporcionar un espacio con servicios, infraestructura y un entorno regulatorio mejorado las zonas económicas especiales reducen el costo y el riesgo para las empresas las inversiones que la conforman. Por supuesto, que no todos tienen la misma percepción del fenómeno que está ocurriendo en el mundo protagonizado por las ZEE.

Mucho se referirán al milagro de Shenzhen un pueblo de pescadores en China transformado en ciudad cosmopolita cuyo Producto Interno Bruto ha crecido 100 veces en los 30 años desde que fue designada como ZEE. Otros verán un parque industrial de un país en desarrollo rodeado de barriadas pobres, pero conformado por empresas multinacionales disfrutando de las exenciones que forman parte del paquete que promueve a la ZEE. Otros verán a Singapur un pequeño país enclavado en el sudeste de Asia, convertido en enclave para los servicios para la región del Océano Pacífico y ocupando el primer lugar del mundo como país, en ingresos per cápita. Lo interesante es que las tres observaciones son correctas.

Otra observación relevante es la diferencia de tratamiento del tema en la Unión Europea, principalmente, donde se han dedicado a trabajar, más que en zonas delimitadas como las ZEE, en estrategias comunes a ellas pero aplicadas al propio territorio aduanero europeo, como es la estrategia de aglomeraciones industriales o clústeres. Así también las ZEE cobran significación diferente en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para albergar la idea de la maquila, la cual generalmente, pero no de manera exclusiva, se instala en zonas de frontera.

Tratar de estudiar la relación entre zonas delimitadas y los ACR (incluida la integración) impone algunas disciplinas e importantes aprendizajes de partida. El primer problema que se consigue al

## 10

revisar lo que cubre esta categoría de zona delimitada, es la variada terminología y diseño con que cuentan los países para referirse en apariencia al mismo tema. Zonas libres, Zonas Francas, Zonas Francas Industriales, Zonas de Procesamiento de Exportaciones, Áreas Aduaneras Especiales, son sólo algunos de los nombres utilizados en el mundo para referirse al tema. Frecuentemente se utilizan además otros regímenes aduaneros o mecanismos de promoción de exportaciones como la devolución de derechos, la importación temporal, el procesamiento activo, los depósitos aduaneros y otras, que no pocas veces logran confundir al observador desprevenido o no iniciado. Los aprendizajes que se alcanzan, están en la clara identificación que los temas del tratamiento de las zonas delimitadas en los ACR tienen un largo historial en el cual se impone el reconocimiento técnico de que estas zonas no están ubicadas en el territorio aduanero de los países que las contienen y que por ello no son objeto de tratamiento de la política comercial del Estado, al menos, no con trato similar de quien está ubicado en el territorio aduanero nacional.

Lo que no aparece explicitado en las investigaciones producidas al respecto es un punto de conciliación, coexistencia o aprovechamiento para que los países miembros de los ACR y en particular de los procesos de integración, puedan tomar máxima ventaja de su propio proceso y al mismo tiempo de las zonas delimitadas debido a la no pertenencia de estas al territorio aduanero nacional o al conformado por el mercado ampliado. Buscar una solución a esto parece muy conveniente, para la mejora del dinamismo comercial y productivo. Ello pudiera replantear algunas zonas francas importantes en América Latina y el Caribe para su propio provecho y seguramente fundar otras con un derrotero más prometedor. Conviene intentar el logro de la sinergia entre los ACR y las zonas delimitadas.

Al lado de estas realidades y para concretar una nueva visión integracionista propia, los países del ALBA-TCP, vienen desarrollando debates a su interior sobre la mejor forma de fundar una visión ad hoc de la complementación productiva. Para ello en algunos debates han imaginado la creación de una Zona Económica de Desarrollo Compartido (ZEDC) como máxima aspiración en cuanto a la integración productiva, señalado en la VI Cumbre del ALBA-TCP (26 de enero de 2008) o, como se ha formulado más recientemente, una Zona Económica Complementaria (ZEC) que logre articular producciones, servicio y comercio entre los países miembros renunciando a las ideas que privilegian el capital o al menos erradicando la visión del capitalismo salvaje, expresado este como la consecución de la competitividad a toda costa y por cualquier medio, con el afán exclusivo de obtener una óptima remuneración.

El proyecto y proceso ALBA-TCP concibe la Zona ALBA como una Grannación, en la cual deben realizarse Proyectos Grannacionales dirigidos a cumplir con los principios y fines del ALBA-TCP, ejecutados a través de Empresas Gran-nacionales, las cuales, de conformidad con el documento "Conceptualización de Proyectos y Empresas Gran-nacionales en el Marco del ALBA", son los instrumentos económicos fundamentales para la creación de la ZEDC o ZEC.

Esta "planificación Gran-nacional", cuyos ejecutores principales son las Empresas Gran-nacionales, conforme con lo acordado en la VI Cumbre del ALBA, debe estar "basada en la optimización de todos los recursos disponibles y orientada a alcanzar los conceptos de encadenamiento y eficiencia productiva, satisfacción de necesidades y precio justo".

La complementación económica es considerada como una relación en amplios sectores económicos entre países, es una concertación entre ámbitos casi siempre heterogéneos que persiguen fines económicos generales. La integración económica clásica a través de los Acuerdos de Complementación Económica y en general los ACR se fundamentan en este principio. En cambio que la complementación productiva está concentrada en ámbitos productivos particulares

o específicos (*sectores o ramas de producto*) y su objeto es aumentar y fortalecer capacidades mutuas concretas.

Las dos formas de relacionamiento son afines a la integración, no obstante es importante señalar que la aplicación de ambas formas de relación entre países ha sido utilizada irregularmente en América Latina y el Caribe, centrándose prácticamente en los fines comerciales de la primera de ellas, la llamada complementación económica, casi exclusivamente.

Se hace esta reflexión, para señalar la importancia de mantener en su más alta aspiración el uso de los instrumentos y de esta manera reducir significativamente los errores del pasado, para tratar de generar programas y proyectos que aprovechen en profundidad esta oportunidad histórica que brinda el ALBA de generar un proceso de integración que incluya y aproveche, el reconocimiento de las asimetrías regionales, dentro del concepto del Desarrollo Sostenible y no en función exclusiva de factores de competencia con la perspectiva única de la recompensa económica.

Pero la búsqueda del ALBA-TCP no queda allí, su pretensión es generar un proceso que cobre una dimensión mayor, una cobertura para "Las Américas". Por ello el afán de definir y conformar una Zona Económica Complementaria que pueda hacerse compatible con la integración regional, donde se privilegien esfuerzos para fortalecer y diversificar los aparatos productivos nacionales, dar fundamento a un dinamismo comercial regional de nuevo cuño, no depredador y con futuro, que se extienda a las regiones definidas por el ALBA, PETROCARIBE, MERCOSUR y CARICOM como espacios pioneros de este esfuerzo innovador, tal como lo ratifican los resultados de la XVI Cumbre del MERCOSUR, realizada en Caracas el 29 de julio de 2014, en la cual se destacó la voluntad de los Estados Partes para avanzar en el establecimiento de la Zona Económica Complementaria.

## **1. Contenido de la ZEC**

Dependiendo de la estructura de la ZEC, las empresas que participarán de ella podrán ser de cualquier país. Ello, siempre que las inversiones que arriben a este espacio, zona o régimen, puedan cumplir cabalmente con las exigencias establecidas. Podrán establecerse empresas pertenecientes a sectores de la economía como producción, comercio o servicios, siempre y cuando la empresa demuestre en su proyecto y proceso de desarrollo que su acción está comprometida con emprendimientos de complementación efectivamente constituidos.

## **2. Estructura**

Hay varias modalidades de lo que puede ser la ZEC:

- a. Régimen normativo con opción de ubicación libre (Caracterización conceptual y que los países puedan adaptar este en cualquier región)
- b. Políticas e instrumentos aplicables en las empresas en forma selectiva

## **3. Mecanismos**

- a. Acceso preferencial a las zonas de libre comercio o Uniones aduaneras de la región
- b. Posibilidad de agregar origen (reconocible) dentro de cualquier proceso de integración regional, para complementarse dentro de la ZEC o desde la ZEC con productos ubicados en el territorio aduanero de los países miembros

## 12

- c. Para las empresas situadas en la ZEC, posibilidad de prestar servicio internamente o a empresas situadas en el territorio aduanero de los países miembros.
- d. Definición de incentivos por condiciones de fabricación amigables con el ambiente
- e. Acceso a financiamiento preferencial por la banca de desarrollo

### **II. DETERMINACIÓN DE LOS OBJETIVOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DE UNA ZEC ENTRE EL ALBA-TCP, PETROCARIBE, MERCOSUR Y CARICOM.**

Los procesos de integración regional procuran la promoción de la complementación entre los países de la región. Si bien este es el objetivo de las negociaciones, los resultados difieren de la visión de la complementación a la que se aspira, más que una complementación de tipo económica inducida por el marco de opciones que abren los acuerdos, como sería una complementación productiva apoyada y direccionada por políticas cuyo fundamento sea necesariamente el acuerdo entre Estados del espacio regional. Esa es la razón que subyace en la promoción de una iniciativa como las ZEC.

La lucha por generar un desarrollo más cónsono con la mejora de la respuesta social y con la disminución de los marcados niveles de asimetría que aún existe en la región, son otras de las fuertes motivaciones para generar un proceso más decidido de complementación productiva. Todo ello para impulsar el desarrollo, superar la pobreza y la exclusión social. Se entiende que impulsar una estrategia de complementariedad en la región, puede colidir con posiciones tomadas en el contexto del modelo de intercambio mundial actual, el cual, sin embargo no genera finalmente las opciones de crecimiento económico que haría al mundo un lugar más vivible. Debe surgir un esfuerzo regional que a la par de la solidaridad y la cooperación, cierre filas alineándose con los esfuerzos de una mayor y mejor respuesta regional.

La conformación de un mecanismo de diálogo político entre el MERCOSUR, ALBA-TCP, CARICOM y PETROCARIBE, revisará las opciones y concertará los mecanismos para promover la constitución de una ZEC, persiguiendo el objetivo de hacer más dinámicas sus relaciones políticas y económicas, potenciando el desarrollo de una nueva perspectiva para el comercio a través de los máximos esfuerzos de complementación productiva con equilibrio y justicia para responder así a los más altos intereses de desarrollo de los pueblos.

El esfuerzo deberá apelar a fórmulas que coadyuven al logro de mayores corrientes de comercio originario de la región, sin que esto implique la generación de competencia desleal con las de productos ya establecidos como exportaciones en el espacio de América Latina y el Caribe (ALC). Para estos afectos se desarrollarán estrategias de cooperación que apoyen de manera eficaz las inversiones de los países de la región que contribuyan a conformar las zonas económicas complementarias.

El diseño y puesta en marcha de una Zona Económica Complementaria entre los países que conforman MERCOSUR, ALBA-TCP, CARICOM y PETROCARIBE, aumentará la cohesión entre los procesos regionales y permitirá una mayor comprensión de las realidades regionales y ciertamente, servirá de apoyo para superar algunos de los problemas de la región, asociados principalmente a la necesidad de generar trabajo productivo, sobre la base de propuestas sostenibles respecto al empleo, al ambiente, al respeto de los derechos básicos del hombre y bajo principios ambientales de no depredación.

La profundización de la cooperación, con el fin de alcanzar con un esfuerzo conjunto direccionado hacia las ZEC nuevas alternativas de complementariedad y eventualmente conseguir un camino

alternativo para la integración subregional, que dará coherencia a nuevas formas de convergencia entre procesos.

El impulso de iniciativas desde el aparato público y privado de los países miembros en formas novedosas y dotadas del mayor dinamismo, así como un nuevo espacio de creación para la ciencia y la tecnología regional con objeto de fundar una nueva perspectiva para la innovación y la promoción de tecnologías responsables con la naturaleza, y, junto a ello, la conformación de instrumentos y mecanismos que permitan en las ZEC posibilidades para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas de la región (PYMES) allí establecidas.

Dentro de toda esta visión, el desarrollo de iniciativas empresariales que doten a las producciones de las ZEC de las posibilidades de generar valor agregado regional, conjugando el esfuerzo productivo con la generación de servicios que aumenten el dinamismo de las cadenas de valor, hasta definir en la región un nuevo espacio para la producción de manufacturas dentro de una concepción moderna de la gestión productiva. Tal modernidad deberá definirse desde la no depredación, la producción responsable con el hombre y el ambiente, lo ético y equitativo en la producción y reparto de los beneficios empresariales, la asimilación de tecnologías, para crear un nuevo paradigma con base en los postulados del desarrollo sostenible.

Lo dicho no debe contraponerse con los criterios de productividad y competitividad de la fabricación, ni con la dotación de necesidades productivas que limiten la eficiencia productiva de los procesos que se instalen. Todo ello debe redundar de forma diversa, en la mejora del nivel de vida de nuestras regiones.

Estas ideas deberían consensuarse con los postulados del ALBA, que obedecen a principios de carácter social y cultural y cuya congruencia será fundamental para orientar el destino efectivo de las ZEC, este tema dada su relevancia, continúa en discusión, al no formar parte en este momento de la agenda permanente del MERCOSUR.

### **III. DETERMINACIÓN DE LA NORMATIVA INSTITUCIONAL REGIONAL PARA LA INSTRUMENTACIÓN DE LA ZEC EN EL CONTEXTO DE LA NORMATIVA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL**

Para generar una normativa institucional regional que permita instrumentar una Zona Económica Complementaria como una zona delimitada o como una política y sus instrumentos aplicables selectivamente a empresas de la región, se impone el estudio de los elementos de la producción y sobre todo del comercio que afectan el intercambio regional. Se estima que la desagregación de las circunstancias que pesan sobre la actividad económica regional, puede arrojar pistas para establecer una pauta de comportamiento para conformar un proyecto normativo de Zona Económica Complementaria en los términos en que se ha caracterizado.

Primero, se presentan las situaciones derivadas de la conformación de las Zonas Francas Industriales y en general de las zonas delimitadas y sus equivalentes técnicos (Zonas libres para la exportación, Zonas libres industriales, entre otras) en cuanto a la normativa que es permitida aplicar en estas zonas. En segundo lugar, se abordan las consideraciones sobre los procesos de integración regional que imponen ciertas condiciones sobre un proyecto de zona delimitada con trato preferencial. Finalmente, se estudiará brevemente el formato alternativo de hacer de la ZEC una política y sus instrumentos de aplicación selectiva.

## 14

Como corolario se incorporan a la reflexión, las actividades inherentes al medioambiente cuya interacción con el comercio y el comercio internacional en particular es objeto de estudio y atención académica y en los foros de política internacional que tienen que ver con lo económico y lo productivo.

### ***Normativa relacionada con las Zonas Francas Industriales y las Zonas Económicas Especiales como base para desarrollar un planteamiento regional que fundamente las Zonas Económicas Complementarias***

En todo el mundo se han creado regímenes especiales para atraer inversiones, especialmente aquellos relacionados con exportaciones (regímenes de imposición especial, regímenes para la reexportación, tramitaciones expeditas, entre otros). El más común es el de las Zonas Libres o Zonas Francas Industriales, que como señala la teoría son áreas geográficamente delimitadas; en general, consideradas como zonas externas al territorio aduanero de un país y en las que se aplican disposiciones especiales y por lo general más favorables a la producción y la exportación que en el territorio aduanero. Las empresas localizadas en estos ámbitos espaciales reciben frecuentemente beneficios fiscales como el de importaciones sin aranceles y exenciones de impuestos, además de otros servicios públicos especiales.

Establecer Zonas Francas Industriales es parte de una política económica (específicamente de una política comercial) que busca promover flujos de inversiones a la zona delimitada y que modernamente termina impulsando inversiones también al territorio aduanero del o de los países vinculados a la zona. Este fenómeno ocurre en forma creciente en el presente de algunas zonas delimitadas refiere el vínculo que se estrecha entre actividades realizadas en la zona franca y las actividades llevadas a cabo en el territorio aduanero. Este es uno de los fundamentos que moderniza la zona franca a través del cual se pretende articular la producción, el comercio y los servicios a productores de la zona delimitada con productores situados en un territorio aduanero. En la medida que evoluciona el tratamiento a estos territorios especiales ha ido aumentando su consideración, al punto que ya se identifica una evolución en el mecanismo cuya denominación ha evolucionado a Zona Económica Especial.

No obstante, el componente estratégico esencial, desde la perspectiva del sector oficial, sigue siendo impulsar internacionalmente la producción, el comercio y los servicios de un país mediante la exoneración de aranceles e impuestos en los bienes importados (materias primas, bienes intermedios y bienes de capital) que se incorporan a las fabricaciones realizadas en la zona delimitada, para facilitar y hacer más competitiva la producción en estas regiones con vocación productiva.

No hay duda que esta primera definición podría ser compartida sin reservas para ser aplicada en las Zonas Económicas Complementarias, sobre todo si estas exoneraciones y apoyos no atentaran contra ningún propósito de trascendencia de los factores de la competencia. No obstante conviene explorar la legitimidad de esa competencia si como se propone para las ZEC se obliga a cumplir a la producción vinculada a ese concepto con los principios del Desarrollo Sostenible en todas sus facetas.

Otro tema debatido pero aún sin conclusiones es el que tiene que ver con la articulación entre las producciones dentro del territorio aduanero y fuera de él, específicamente en las zonas delimitadas. Sin embargo conviene postergar el análisis de este punto hasta el final del capítulo.

Los incentivos a las exportaciones y la Inversión Extranjera Directa (IED) tienen naturaleza fiscal y, por ende, se fundamentan en las leyes nacionales que promueven las zonas delimitadas (ZFI, ZEE y ahora a las ZEC).

Sin embargo, la OMC considera a los regímenes especiales como subsidios a las exportaciones por tratarse de acciones específicas que afectan el comercio y van en contradicción con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) de esa organización multilateral.

El artículo 27.4 de dicho acuerdo prevé una excepción de carácter transitorio aplicable a países de bajos ingresos, así como plazos para la eliminación de los subsidios dirigido a países de ingresos medios. Honduras y Nicaragua no resultan afectados de la prohibición de las subvenciones a las exportaciones (anexo VII (b) del acuerdo SMC) entretanto su PIB per cápita sea inferior a los 1.000 dólares por tres años seguidos. Guatemala y la República Dominicana gozaron de esta exención temporalmente, pero en 2007 fueron excluidos de la lista por haber superado el límite señalado de 1.000 dólares. Todos los países en vía de desarrollo que no estén incluidos en el anexo VII del SMC (considerando a los mencionados países excluidos como Guatemala y la República Dominicana) tenían la obligación de eliminar los subsidios a las exportaciones en un período de ocho años. Ello se cumplió el 31 de diciembre de 2002.

No obstante, a petición de los países más pequeños, el Comité del acuerdo SMC otorgó una ampliación de las excepciones de cinco años y un lapso de dos años adicionales para concluir con la eliminación gradual de los subsidios.

En 2007 el Consejo General de la OMC aprobó otra prórroga (hasta el 31 de diciembre de 2013) para prescindir finalmente de dichos subsidios. Centroamérica y la República Dominicana se beneficiaron de dicha extensión (WT/L/691, OMC 2007b).

Se sabe que el cumplimiento con lo requerido por la OMC implica identificar las medidas que no guardan consistencia con el acuerdo SMC y la notificación a la instancia pertinente, además de diseñar y promover el desarrollo de un plan de eliminación gradual de dichas medidas y, finalmente, aplicar dicho plan. Costa Rica y Panamá han efectuado una reestructuración de carácter jurídico al sustituir su régimen de ZF y ZEE, para cumplir con las exigencias sobre subsidios de la OMC. El Salvador y Guatemala se encuentran en el proceso de desarrollar un plan de reestructuración de la normativa que contiene medidas contrarias a las normas de la OMC.

Muchos de los instrumentos mencionados son de los utilizados en la promoción de las zonas delimitadas en particular las ZFI y ZEE. El más usado es el que se refiere al impuesto sobre la renta y a los impuestos directos.

### ***La normativa regional del origen de las mercancías***

Junto al acuerdo SMC, las Reglas de Origen se constituyen en las normativas fundamentales que determinan el derrotero de las zonas delimitadas.

El régimen de reglas de origen en un proceso de integración o un acuerdo comercial, establece los criterios para determinar el origen de las mercancías, permitiendo que solo aquellos bienes o mercancías producidas con insumos locales o principalmente locales, puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias negociadas.

## 16

De otra forma se generaría un fenómeno denominado deflexión o triangulación del comercio, el cual involucra a grandes rasgos, que mercancías no originarias de forma ilegítima, puedan beneficiarse de una situación de libre comercio, ya sea que ingresen en el país pagando o no los aranceles y luego ingresen al país socio con quien se tiene libre comercio, sin pagar el arancel.

El régimen de origen determina de forma precisa el volumen de bienes extra regionales que debe contener el producto para hacerse acreedor de la preferencia.

Cuando se perfecciona la Unión Aduanera cambian los parámetros de la lógica. En ese nivel de integración, no deberían existir reglas de origen por tres razones:

- Todas las importaciones desde terceros países están sujetas al pago del mismo nivel de arancel (Arancel Externo Común);
- la recolección arancelaria se hace con una misma política y por lo general en una misma dependencia; y,
- hay libre circulación de cualquier mercancía una vez que se pague el Arancel Externo Común.

Otra situación es la que puede ocurrir cuando uno de los países que pertenece al proceso de integración o a un área de libre comercio, decide otorgar preferencias a insumos extrarregionales (proveniente de terceros países). Esto genera consecuencias pues tales insumos se beneficiarían de su acceso a la zona de preferencias sin pagar el arancel. Los procesos de integración y los acuerdos de libre comercio frecuentemente dictan normas que impiden el otorgamiento de ese tipo de preferencias.

El régimen de origen determina el nivel preciso de componentes regionales que deben tener los productos para calificar como originarios y beneficiarse de la preferencia. Las restricciones sobre los mecanismos de exoneración de insumos regionales, controlan los niveles arancelarios que pagan tales insumos extra región, para evitar la triangulación comercial. Esta es la lógica que impera en los acuerdos de integración.

Sin embargo, cuando se revisan los procesos de integración y los acuerdos de libre comercio de la región se identifica que no hay un tratamiento homogéneo para los bienes fabricados en zonas delimitadas. Incluso a veces la normativa no se refiere con especificidad a estos regímenes territoriales en sí mismos, muchas veces se refieren a Regímenes Especiales o Programas de devolución o diferimiento de aranceles, pero no siempre se explicita la referencia a ZFI o ZEE. Se citan instrumentos más específicos como devolución de derechos, mejor conocido como *drawback*, exoneraciones arancelarias, perfeccionamiento activo, maquila, importación temporal, entre otros.

Lo importante en todo caso es identificar todos aquellos regímenes cuyo común denominador es que ciertas mercancías, sean insumos o Bienes de Capital, son internadas en el territorio de un país, exoneradas de aranceles y otros impuestos de importación o favorecidas con un régimen suspensivo de los mismos, y, en general, exigidas para ser reexportadas en un período perentorio o que sean insumos de otras materia que serán exportadas o que simplemente se utilizan en producciones que deban ser exportadas. No hay que olvidar que en los sistemas que pueden contener varios de los regímenes de exención o suspensión mencionados dentro de las zonas delimitadas, también se conceden beneficios adicionales al arancelario como las exoneraciones de impuestos directos, principalmente del impuesto sobre la renta. Todo esto con el afán de impulsar las exportaciones y atraer la IED.

En los casos de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA) simplemente se acordó no conceder el tratamiento preferencial acordado para las mercancías originarias. Es decir, en principio, las mercancías producidas bajo estos regímenes incluyendo las zonas delimitadas, deberían pagar el Arancel Externo Común o el que corresponda, si quieren incorporarse al territorio aduanero preferencial.

En cambio, en el acuerdo entre República Dominicana y el CARICOM, en la Comunidad Andina y en el acuerdo entre República Dominicana y Panamá, no hay reglas específicas al respecto.

En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), también se acordó rechazar que los productos fabricados en estas zonas (ZFI y ZEE), ingresen al territorio preferencial sin pagar los aranceles correspondientes. Existen otras situaciones por destacar.

Canadá estableció un enfoque restrictivo en su TLC con Estados Unidos del año 1989, el cual incorporó al TLCAN. No obstante en los acuerdos con Chile y Costa Rica condiciona la aceptación de políticas de eliminación arancelaria a una notificación satisfactoria a sus intereses que los beneficios de ZFI en el caso de Costa Rica y que la política de beneficios simplificados en el caso de Chile no se otorgan a las mercancías por ser exportadas a Canadá. Al hacer referencia específica a programas de cada país (que no son todos los que están vigentes en ese país) el ámbito y alcance de la obligación es menor y solo cubre esos programas. Podrá aplicarse entonces, por ejemplo, algún programa de devolución de derechos que no implique subsidios a las exportaciones. Hay mayor flexibilidad bajo esta perspectiva.

En el caso de los TLC de México con Costa Rica y Nicaragua, hay restricciones sobre los programas de devolución o exoneración de aranceles que entran en vigencia, siete años después de hacerse efectiva la aplicación del acuerdo. En el caso del TLC con Bolivia es de ocho años. Sin embargo en tales acuerdos la disciplina impuesta no elimina la posibilidad de mantener programas de eliminación o exoneración de aranceles. Se busca que tales programas no sean excesivos y no se conviertan en subsidios a la exportación. México sin embargo hace uso de Cláusulas de Salvaguardia para evitar que esas flexibilidades generen un incremento inesperado del nivel de exportaciones que perjudiquen a los productores locales.

Hay otros varios casos de interés como el que usa República Dominicana en algunos de sus acuerdos (y algunos países centroamericanos también) al conceder una forma de trato nacional al internamiento, dentro de su territorio aduanero, a bienes provenientes de sus zonas delimitadas. En otras palabras, se pueden importar productos fabricados en zonas delimitadas al territorio de una parte, en los términos en que la legislación nacional de ella permita el internamiento de mercancías de sus propias zonas.

Finalmente, evaluando la situación normativa, se pueden identificar las razones que mueven a los países a rechazar la incorporación de los productos fabricados bajo Regímenes Especiales.

La primera es sin duda la triangulación que se convierte en una forma de perforación de la política arancelaria de un país.

La segunda es que permitir el acceso a estos productos pondría a los productores locales del mismo bien en desventaja frente a sus competidores ubicados en zonas delimitadas, quienes pueden importar insumos o maquinarias sin pagar arancel de importación.

## 18

La tercera es que, tratándose de países que participan en un proceso de integración como es la abrumadora mayoría de los casos comentados, se induce a los productores a fabricar con insumos producidos en el espacio económico ampliado constituido por la integración, propiciando la integración interindustrial objetivo que persiguen los acuerdos con sus políticas.

La cuarta es que en general los productores instalados en zonas delimitadas, reciben beneficios arancelarios adicionales a través de impuestos directos o indirectos, y sus exoneraciones temporales o permanentes. También otros incentivos vinculados a la IED o a la exportación (dependiendo de la zona) como, por ejemplo, de capacitación, cambiarios, bonificaciones o de tipo financiero, que no reciben los fabricantes ubicados en el territorio aduanero nacional.

Como se puede observar hay muchas razones, pero las mismas aplican en los países (en particular de la región) de forma diferente, en virtud de sus propios problemas y necesidades.

### ***Los límites de la integración regional***

Los problemas derivados de la coexistencia de los acuerdos de integración o los acuerdos comerciales regionales y las ZEC se relacionan con: el comercio, a través de la triangulación; la promoción de la integración económica en la región; y, la posición competitiva de los productores en el territorio aduanero.

Como ya se ha dicho en el caso de la Comunidad Andina, no se ha logrado resolver el problema de la Armonización de los Regímenes Aduaneros Especiales (al menos en lo que atañe a las ZEE).

Señala la norma andina: "Las Zonas francas (y cualquier otra zona que ofrezca beneficios tributarios) son partes del territorio nacional de cada País Miembro de la Comunidad Andina, debidamente delimitadas, en el que las mercancías allí introducidas se considerarán generalmente como si no estuviesen dentro del territorio aduanero comunitario en lo que respecta a los derechos e impuestos y recargos. Las Zonas Francas se rigen por lo establecido en la legislación nacional de cada País Miembro".

La CAN, decidió no regular a nivel comunitario las zonas delimitadas. Dejan a la decisión de sus estados miembros (legislación nacional) la decisión de condicionar el acceso de los productos fabricados en zonas delimitadas.

Se sabe que algunos productos del Área Aduanera Especial de Manaos y de las zonas delimitadas de Colombia tienen acceso gracias al Acuerdo de Complementación Económica (ACE 59) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), al territorio del otro país. Con lo cual se cumple con el principio de discrecionalidad en la aplicación de esta norma específica aplicable por los países de la CAN, bajo su propia legislación.

En resumidas cuentas, el tema de las zonas delimitadas no resulta beneficiado con la legislación andina, aunque el hecho de dejarlo librado a las legislaciones nacionales, marca reconocimiento de estos países a la existencia de esta figura de la política económica de los socios andinos.

En el caso del Mercosur, la realidad no es muy diferente a la de la CAN, aunque más clara desde el punto de vista jurídico. Como ya se ha comentado, la Decisión 8/94 del Mercosur, reguló estos regímenes igualmente desde una perspectiva ortodoxa.

**“Artículo 2º.-** Salvo decisión en contrario, los Estados Partes aplicarán el Arancel Externo Común a las mercaderías provenientes de zonas francas comerciales, de zonas francas industriales, de zonas de procesamiento de exportaciones y de áreas aduaneras especiales”.

En otras palabras se legisla para prohibir el comercio de las mercancías que vienen desde fuera del territorio aduanero del Mercosur.

No obstante la norma libera de esta obligación y permite que las Áreas Aduaneras Especiales de Manaos y Tierra del Fuego (dada su ubicación en zonas deprimidas), mantengan su estatus jurídico hasta el 2013. Además se sabe que esta situación se postergó en los mismos términos hasta el 2023.

Es importante recordar que se ha generado en el Mercosur un mecanismo de “liberación comercial bilateral” entre los productos elaborados en las Áreas Aduaneras Especiales de Manaos (Brasil); Tierra del Fuego (Argentina) y Palmira/Colonia(Uruguay), para permitir la importación-exportación de productos elaborados en estas ZEE, entre ZEE. Ello significa que pueden circular entre estas zonas, sin pagar el Arancel Externo Común. Esa flexibilidad aparece registrada dentro de la normativa.

Adicionalmente, la eliminación de la participación en el mercado de los productos provenientes de zonas delimitadas no son proscritas de partidas, el estatus del Mercosur abre las posibilidades regionales al menos a la negociación del acceso a los mercados de los productos provenientes de estas zonas:

**Artículo 11º** - Las negociaciones comerciales entre el MERCOSUR y terceros países o bloques no excluirán “a priori”, los productos producidos en las zonas francas de cualquier naturaleza o Áreas Aduaneras Especiales existentes en los EstadosPartes. Las condiciones específicas con respecto a cada caso, serán definidas por el G.M.C. **MERCOSUR/CMC/Decisión 069/00**

La flexibilidad de la integración regional con las reglas de origen, abre un camino para pensar que los productos de las ZEC podrían ser originarios y/o acumular origen respecto al territorio aduanero de los países vinculados, en particular, si no se convierte en competencia directa de producciones importantes de los países de la región o si el proceso de fabricación, complementario como es, se dedica a articular procesos que agreguen dinamismo al comercio sin causar desviaciones (en los términos de David Viner).

Estos temas normativos pueden aplicarse a zonas delimitadas o a producciones elaboradas en el marco de políticas e instrumentos aplicables selectivamente a empresas de la región.

## **1. Aportes conceptuales para la creación de una ZEC**

Dos conceptos relativamente modernos pueden estar asociados a las ZEC de forma permanente dada las características de su conformación.

La primera, es la cadena de valor que da cuenta de una abstracción que explica la forma de organización productiva de las empresas modernas que incorporan en la fabricación de los productos, diseño, fabricación y servicios, asociados en un mismo esfuerzo de agregar valor al bien que resultará de esta conjunción de esfuerzos. La segunda, se refiere a los clústeres empresariales, que son agrupaciones de empresas, generalmente de diversa propiedad y razón jurídica, que se

## 20

reúnen para contribuir con una fabricación, ya sea de partes , piezas o servicios, adoptando para ello diversos arreglos con una o varias empresas principales.

Los países en vías de desarrollo suelen entrar en las cadenas de valor y en los clústeres empresariales por el nivel de menor complejidad tecnológica, desarrollando tareas que requieren mano de obra poco cualificada y utilizando para ello zonas delimitadas. De forma paulatina o gradual, pueden plantearse aumentar la complejidad de sus contribuciones en la cadena o clúster, para mejorar su desempeño económico o enfrentar en mejor posición sus condiciones de competencia, frente a eventuales rivales. Pueden pasar más adelante a elaborar componentes críticos, para terminar en una etapa de máxima importancia como lo es la innovación.

Se entiende que este proceso en las etapas descritas, resulta complejo y generalmente se logra cuando se dispone de una política industrial, que apoye los esfuerzos empresariales.

Identificadas las limitantes que debe tener una ZEC en apartes anteriores, es momento de analizar los factores que pueden contribuir a definirla y generarla. Para ello conviene introducirse en algunos conceptos vinculados a las cadenas de valor, que a fin de cuentas generan aportes parciales o generales en un proceso instalado en cualquier parte del mundo.

Hace algún tiempo, desde que se impuso el concepto de competitividad, se identifican actividades de internacionalización productiva, cada vez más sofisticadas. La deslocalización puede entenderse como el traslado de áreas de operación parcial o total de una empresa a otro sitio (en general otro país) que presente condiciones de fabricación más favorables a los efectos de la competitividad empresarial. Por supuesto que hay diversas clases de ubicación de la inversión, que frecuentemente se basan en el proceso y en los objetivos finales que se persiguen para que prospere la misma. Por lo general las causas de la deslocalización son los costos, en particular los costos laborales. Por esto puede resultar controvertido un análisis profundo de esta situación.

### FASES DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

Tecnología	Producción	Marketing
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diseño</li> <li>▪ Investigación y Desarrollo</li> <li>▪ Organización</li> <li>▪ Tecnología de Producto</li> <li>▪ Tecnología de Proceso</li> <li>▪ Formación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Logística de abastecimiento</li> <li>▪ Producción de módulos</li> <li>▪ Producción de sistemas</li> <li>▪ Ensamblaje final</li> <li>▪ Control de calidad</li> <li>▪ Empaquetado</li> <li>▪ Gestión de Inventarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Logística de distribución</li> <li>▪ Ventas al por mayor</li> <li>▪ Ventas al por menor</li> <li>▪ Publicidad</li> <li>▪ Gestión de marcas</li> <li>▪ Servicios post venta</li> </ul>

Un primer nivel de pauta para la ZEC es la característica de los procesos y el aporte presentado por las partes para la conformación del proyecto. Estas tres grandes fases, Tecnología-Producción-Marketing, pudieran ser elementos para analizar el aporte de cada inversionista y sobre todo, una forma de aproximarse al que debería venir de los grandes gestores del proyecto.

En otras palabras, esta subdivisión puede ayudar a organizar la complementación y, sobre todo, a identificar el aporte sustancial de algún elemento que pudiera convertirse en la clave del proceso. Puede existir un proceso de desarrollo de máquinas cosechadoras, cuyo aporte pueda venir de algunas naciones del ALBA. Lo cierto es que como tecnología de proceso y producto, probablemente, habrá que incluir en la iniciativa a socios argentinos dado que ese país se caracteriza por fabricar y exportar ese tipo de producto. Claro está que si a ver vamos la industria argentina ha cubierto el ciclo de conocimiento acerca de la fabricación y comercialización del

producto en su totalidad y por ello pudieran estar presentes en diversas fases del proyecto de complementación que se instale en la ZEC.

Otra visión del tema que no se opone a la primera se desprende de la iniciativa Grupo de Integración Productiva del Mercosur. Los Estados Parte del MERCOSUR con la intención de generar y coordinar iniciativas dirigidas a la mejora de la competitividad de sus cooperativas, micro, pequeñas y medianas empresas en el MERCOSUR, mediante la Integración Productiva como uno de los ejes para el desarrollo del Acuerdo, han generado un mecanismo para la promoción de estos esfuerzos empresariales. Entre las actividades específicas que se desarrollan están aquellas vinculadas a la promoción de la asociatividad empresarial, la creación de instrumentos de apoyo técnico-financiero y la articulación con distintas instancias gubernamentales para el desarrollo de proyectos de integración productiva. Esto es un ejemplo de lo que se entiende por políticas y sus instrumentos.

Un ejemplo concreto de esta actividad lo da la industria del juguete del MERCOSUR: Esta iniciativa viene desarrollando un modelo de integración productiva sectorial pionero en el Acuerdo, habiendo alcanzado significativos logros a la fecha, los que incluyen una mayor participación en el mercado regional y una menor dependencia de productos de extrazona. Estos resultados responden a un trabajo conjunto dirigido al desarrollo de proveedores locales, la generación de empleo de calidad y la reducción de precios al consumidor.

Durante la Presidencia Pro Tempore Argentina de 2014, el MERCOSUR aprobó el Programa de Integración Productiva para la industria del juguete mediante la **Resolución GMC Nº 52/14**. El mismo contempla distintas actividades en base a tres ejes de trabajo -articulación empresarial, mejora competitiva y promoción comercial conjunta- orientados a:

- Identificar oportunidades para implementar proyectos de integración productiva
- Fortalecer las capacidades de diseño y el aseguramiento de la calidad
- Coordinar acciones de promoción comercial conjunta
- Estimular el desarrollo de proveedores regionales
- Fomentar la innovación y la actualización tecnológica
- Incentivar la formación de recursos humanos
- Promover la armonización de certificaciones técnicas a nivel regional
- Identificar instrumentos de apoyo para el fortalecimiento del sector
- Contribuir al incremento del comercio intrazona y a la reducción de las asimetrías

En otro nivel de respuestas que conviene explorar está la definición de áreas estratégicas susceptibles de promover la integración productiva. En ese caso se puede mostrar la iniciativa del Parque Industrial de Posadas, el cual se encuentra en el centro geográfico del bloque regional, junto a las zonas más ricas y productivas de Brasil y Paraguay- Al mismo tiempo, el Plan Estratégico Nacional Territorial ha definido a esa ciudad, como núcleo que dará estructura al marco del corredor de Conectividad Bioceánico, que articulará el norte chileno con la zona de mayor productividad de Brasil. En este contexto se lanza la idea del Parque industrial de Posadas. Este sería un caso de zona delimitada.

El Puerto de Posadas complementa y potencia el parque industrial, conformando la Plataforma Logística Productiva. Será un puerto multimodal en el que se podrán operar barcazas, transporte de contenedores (containers) y productos a granel. Los Departamentos de Itapúa y Alto Paraná en Paraguay y los Estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná en Brasil son las regiones de mayor producción agropecuaria e industrial de esos países, y se encuentran ubicadas en la

## 22

frontera con Misiones. Esto abre innumerables posibilidades de mercados y complementación productiva, afirma un documento desarrollado por la Secretaría de Desarrollo.

Los sectores prioritarios son madera, sector metal-mecánica, tractores, máquinas para aserraderos. En el Mercosur se fundamentan estas estimaciones en la posibilidad de hacer participar en los desarrollos, un productor extranjero, generalmente por brazo financiero o por ser detentor de la tecnología de proceso y producto.

### 2. Medio Ambiente

En virtud de sus vinculaciones con los derechos legítimos de los ciudadanos del mundo como la salud, convirtiéndose en un bien público internacional, las regulaciones del comercio internacional cuenta con notables excepciones. Estas permiten abrir posibilidades para diseñar políticas públicas de apoyo y desarrollo de sectores relacionados con el medio ambiente.

Es un sector de gran importancia en la intención de desarrollar una zona delimitada, debido a las opciones que brinda a partir de los propios principios de la OMC y es que entre las exenciones más relevantes se encuentra la descrita en el artículo XX del otrora Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que dio paso a la OMC, relativo a las excepciones generales, que podría aplicarse aun en los casos en que una medida específica sea incompatible con una de sus disposiciones básicas; por ejemplo, los artículos 1 y 3 sobre el trato de Nación Más Favorecida y el trato nacional, o bien, el artículo 11 sobre la reducción de aranceles y otros derechos de aduana.

De acuerdo con el artículo XX del GATT, “los miembros de la OMC pueden adoptar medidas de política que sean incompatibles con las disciplinas de esa institución, pero necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales (apartado b), o relativas a la conservación de los recursos naturales agotables (apartado g). Esto es posible, siempre que la medida no sea un medio de discriminación arbitrario o injustificable y una restricción encubierta al comercio internacional”. Esta es una información relevante para aplicar en el diseño de las ZEC.

Estas excepciones provistas por el GATT, permiten que los países puedan diseñar políticas de apoyo y promoción —incentivos e incluso subsidios—, medidas sanitarias y fitosanitarias y medidas técnicas que de otra forma serían consideradas barreras al comercio. El órgano de apelación de la OMC ha señalado que condicionar el acceso a su mercado, al cumplimiento de normas y políticas prescritas unilateralmente por el país importador, entra dentro del ámbito de las exenciones del artículo XX del GATT.

Esto significa que los países podrían diseñar y aplicar programas, incentivos o subsidios que estén claramente vinculados con la protección de la salud, la vida de las personas y de los animales, para preservar los vegetales, o bien que se relacionen con la conservación de los recursos naturales agotables. Ello permitiría, además, apoyar programas de reconversión productiva, de restricción de importaciones y de apoyo a empresas o sectores, como es el caso de los apoyos públicos recientes de los EE.UU. para la reconversión de su industria automotriz, para que sea más eficiente en términos energéticos.

Es importante considerar que de acuerdo con el órgano de apelación de la OMC, las medidas que se adopten al amparo de la excepción del artículo XX del GATT deben mostrar el vínculo con los objetivos que dichas exenciones indican, muestren que son medidas necesarias para conservar los

recursos naturales de manera imparcial, esto es, que afectan tanto a los productos importados como a los nacionales.

Para poder invocar una excepción al amparo de los apartados b) y g) del mencionado artículo XX en el caso de una medida ambiental relacionada con el comercio, el Estado miembro debe establecer que existe una relación entre su declarado objetivo de política ambiental y la medida en litigio. La medida debe ser:

- necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales (apartado b)) o
- relativa a la conservación de los recursos naturales agotables (apartado g)).

Para determinar si una medida es “necesaria” para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales de conformidad con el apartado b) del artículo XX, el Órgano de Apelación ha utilizado un proceso en el que se sopesa y se confronta una serie de factores, incluidos la contribución de la medida ambiental al objetivo de política, la importancia de los intereses o valores comunes que la medida protege y los efectos de la medida en el comercio internacional. Si en este análisis se llega a una conclusión preliminar de que la medida es necesaria, hay que confirmar este resultado comparando la medida con las posibles alternativas a ella que puedan tener efectos menos restrictivos del comercio y proporcionen una contribución equivalente al logro del objetivo perseguido.

### **3. Relevamiento de normas y disciplinas**

En toda esta gama de factores atinentes a las reglas de conformación de las zonas delimitadas o bien las políticas e instrumentos aplicables selectivamente a las empresas de la región, encontramos un grupo de normas y disciplinas que permitirán construir en una primera fase la ZEC. Para el efecto, se destacan las siguientes normas o disciplinas sociales o productivas:

- ✓ Las normas de origen, en el entendido que los productos de la ZEC dada su condición de producciones complementarias, podrían recibir el beneficio de gozar de cierto reconocimiento del origen preferencial que además de constituirse en elementos puramente normativos pueden complementarse con externalidades relacionadas con las exigencias de preservación y conservación del entorno,
- ✓ las normas laborales, tratándose de que las ZEC deben resultar en sistema de beneficio humano integral, impulsando la libertad de asociación y el reconocimiento a la negociación colectiva, la eliminación de toda forma de trabajo forzado y bajo coacción, la abolición del trabajo infantil y erradicar toda forma de discriminación en el medio laboral,
- ✓ desarrollo de un capital humano en la forma de una fuerza laboral sana y con instrucción académica,
- ✓ normas ambientales de diverso tipo, tanto las vinculadas a las buenas prácticas de gestión ambiental (ISO-14001); como las normas ambientales especializadas tales como las relacionadas con la contaminación visual, límites para los residuos sólidos o las que establecen el llamado ciclo de vida del producto, y promover toda tecnología respetuosa del medioambiente,
- ✓ hacer sostenible la explotación del capital natural en la forma de recursos naturales, tierra y ecosistemas que proporcionen servicios como la absorción de residuos;
- ✓ las condiciones para la circulación de insumos, materias primas, bienes de capital y todo producto de la ZEC que requiera beneficiarse de las preferencias comerciales en razón de la forma de producción del bien, en el marco de un desarrollo sostenible,

## 24

- ✓ el desarrollo sostenible centrado en tres pilares básicos: la sociedad, la economía y el medio ambiente. No importa el contexto, la idea elemental sigue siendo la misma: la gente, los hábitats y los sistemas económicos están interrelacionados.
- ✓ el cumplimiento cabal con las normas Fito y Zoonosanitarias cuando el ámbito productivo así lo exija,
- ✓ la situación particular del comercio de servicios, que servirá como factor dinamizador de las cadenas productivas o de valor que se instalen en el marco del concepto de las ZEC,
- ✓ la lucha contra toda forma de corrupción,
- ✓ insistir en la experiencia del comercio justo que en los últimos decenios ha demostrado que surtir productos sostenibles al mercado de nicho conforma una experiencia replicable.
- ✓ desarrollar formas del capital social en la forma de instituciones y redes sociales, y
- ✓ preservar el capital financiero; y el capital producido como maquinaria, inmuebles, telecomunicaciones e infraestructura de otros tipos; dentro del mismo concepto de sostenibilidad ante la escasez de esos recursos también.

La evolución de la ZEC, exigirá un mayor nivel de normas y disciplinas que deben ser adoptadas tanto en lo que respecta a la sostenibilidad de los factores y elementos, como en la adaptación de nuevas formas tecnológicas que permitan avanzar en la curva de aprendizaje y lograr otros estadios de desarrollo.

#### IV. CARACTERIZACIÓN PROMOCIONAL, GEOGRÁFICA Y/O NORMATIVA DE LAS ZEC

Las ZEC, parten de una tipificación o estratificación natural que tiene que ver con la diversidad de los países que las conforman; principalmente, por el tamaño de las economías, su cultura, sus características productivas históricas y sus relaciones comerciales regionales y extrarregionales, entendiendo que esta articulación y convergencia se procura sobre una realidad política y económica que tiene implícitos intereses particulares y regionales ya consolidados. En este sentido, de manera particular, el Caribe y Centroamérica han profundizado un conjunto de compromisos y acuerdos comerciales (MCCA y el CARICOM) que les permiten bajo sus normas y condiciones conformar su espacio de desarrollo regional, que no tiene una comunicación mucho más allá de las declaraciones tradicionales en escenarios de cooperación y coordinación política con Suramérica. Este espacio de poco acuerdo comercial es una oportunidad que permite poder concebir un espacio geográfico con normas y obligaciones dinámicas para integrar desde la diversidad antes señalada el establecimiento de una ZEC.

El reto implícito en las ZEC, es la incorporación de un espacio geográfico delimitado o un conjunto de normas y obligaciones dinámicas en actividades productivas de bienes y servicios definidas que complementen la actual situación de países pequeños, con poco desarrollo industrial algunos de ellos (en general la mayoría del CARICOM) y con vocación de economías de servicios. Compitiendo con un conjunto de países continentales que también tienen diversidades y asimetrías notables, pero que el tamaño de sus mercados sería en sí mismo una ventaja para avanzar en la consolidación de una territorialidad comercial y productiva diferente dentro de la realidad ya observada. Todo esto en el marco de la obligación existente de generar una zona geográfica que se prepare para los retos del futuro, que hoy se negocian en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos (TTIP, por sus siglas en inglés), el Acuerdo Transpacífico (TPP) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Las ZEC, se fundan sobre el principio de un soporte normativo, aun por desarrollar ( este documento de manera general aporta unas consideraciones al respecto) que permita generar compromisos productivos en razón de aumento del mercado regional y el potencial mercado extra

territorial, teniendo como ámbito de este mercado interno un espacio que va más allá de los sus acuerdos de comercio regional y engloba toda ALC. Siendo este en principio una estrategia inicial que se soporta, además, sobre preferencias de algunos países del CARICOM y MCCA con grandes mercados como el de los Estados Unidos y la Unión Europea, logrado por estos en acuerdos comerciales vigentes.

En términos políticos, lo relevante de la construcción de las ZEC es el interés regional que se expresa en diferentes declaraciones en la necesidad de cerrar acuerdos comerciales de envergadura continental (América Latina y el Caribe), que permitan aprovechar todas las oportunidades existentes y hoy no desarrolladas en el marco de un acuerdo comercial.

Además de lo anterior y como se resalta en diferentes documentos del SELA, CAN y el MERCOSUR, existen coincidencias de criterios que el mercado interno actual en cada uno de los sistemas de integración de ALC deja muchos espacios abiertos para que propuestas como las ZEC tengan pequeños y medianos nichos de mercados que les permitan, en el marco de una política comercial especial y convergente, materializar el incremento de los flujos comerciales en esa zona en un inicio del proceso. En este sentido, las estadísticas de comercio intrarregional en la actualidad muestran un espacio muy importante para que las ZEC accedan a mercados de manera preferente y entendiendo este nuevo espacio geográfico como el punto de inicio para que en el mediano y largo plazo sea el soporte de promoción a mercados más competitivos fuera de la región.

La estrategia que se plantea para el desarrollo de las ZEC no parte de la generación de un espacio industrial a gran escala (esto en una primera fase) con las características del desarrollo de la producción de bienes y servicios tradicional, sino más bien de nichos de mercados que se pueden explotar de manera complementaria y con una estrategia focalizada en la creación de valor regional. Con principios rectores que permitan incorporar a sectores productivos que de otra forma no tendrían la posibilidad de insertarse en estas cadenas de valor como parte del desarrollo nacional y regional. Esta estrategia se debe complementar con modelos que ya están vigentes en Asia y en África con importantes aportes de capitales extranjeros para la consolidación de nuevas formas de producción.

La caracterización de las ZEC parte de principios diferentes al comercio tradicional, lo cual no implica que utilizara parte de sus fundamentos para general un marco normativo y productivo que le permita acceder a mercados intrarregionales de manera exitosa. Los posibles principios rectores sobre los que se fundan las ZEC tienen las siguientes características:

- Desarrollo productivo en armonía con el medio ambiente, entendiendo que los grandes desarrollos industriales y la producción masificada a escala de ALC presentan dificultades con la preservación de los espacios naturales. Estas ZEC tienen el valor de soportar su expansión productiva a menor escala sobre principios de mantenimiento y protección del medio ambiente, lo cual deberá contar con una certificación regional que confirme tal realidad. Hay experiencias en el avance comercio justo que serían el punto de inicio para que los bienes elaborados en estas condiciones tengan una certificación especial en la región. Actualmente hay nichos de mercado de consumo que privilegian la compra de estos productos a mayor precio entendiendo que contribuyen de alguna forma a mantener externalidades de la producción como el medio ambiente.
- Procesos productivos donde el cumplimiento de la normativa laboral sea un elemento que le incorpore un valor agregado a los bienes y servicios producidos, en consonancia con principios sobre empleo de calidad de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En la producción de bienes y servicios tradicionales en muchos casos se avanza sobre una

## 26

delgada línea en materia laboral. Las ZEE, en general, deben contribuir a la formación e incorporación de mano de obra que en muchos casos no forman parte del proceso productivo y su incorporación fortalece la economía nacional y regional, lo cual no excluye a emprendimientos ya existentes, sino que los alinea con una forma de producir donde el trabajo sea remunerado de forma justa y estos sean parte del sistema de previsión social de cada uno de los países donde se implante el modelo productivo. La pretensión de que estas ZEC sean asientos de trabajo de calidad en el mediano plazo es una ventaja comparativa cuando se procure acceder a mercados competitivos en base a criterios diferentes al precio del bien, sino más bien a su relación con el medio ambiente y con el trabajo.

- La actividades económicas sujeto del proceso productivo, en sectores que demanden bienes primarios e intermedios que en general sean producidos de manera regional para generar en lo posible mayores cadenas de valor y un efecto multiplicador para otros atrás actividades conexas, en ningún caso excluyen la posibilidad de utilizar insumos regionales o extra regionales que permitan incrementar su competitividad.
- El fortalecimiento regional pasa por apoyar a pequeños y medianos productores que por su escala y su tecnología son más demandantes de trabajo y tienen la facilidad de darle dinamismo a las ZEC, pudiendo servir estas experiencias productivas de ejemplo a otras zonas geográficas que con parecidas características se incorporen también a este encadenamiento y complementariedad productiva y de valor.

Como ha sido señalado en el Capítulo III, la normativa de la OMC contiene espacios jurídicos, además de la evidencia empírica producida en Centroamérica, que permiten repensar las ZEC como una realidad dentro de un nuevo impulso al proceso de integración entre el Caribe y América Latina, esto aunado a la existencia de nuevos nichos de mercado regionales (detectados en principio) y a la disposición política de hacer del comercio un verdadero instrumento al desarrollo local y regional.

La conformación de las ZEC parte del principio de un acuerdo marco entre todos los países que forman parte del SELA y que a su vez son miembros de diferentes sistemas de integración, con normas y realidades particulares, donde se conciba la posibilidad de negociar un grupo de ítems arancelarios sujetos a un programa productivo, basado en capacidades reales y con la oferta exportable de los países que conformen la ZEC. Con la finalidad de afianzar esta propuesta bajo un Régimen de Origen especial, que permita la libre circulación de los bienes y servicios producidos bajo las características señaladas y con la finalidad de estimular el crecimiento de mercados intrarregionales. Ello como una consecuencia directa del desarrollo de espacios geográficos determinados que contribuyan no sólo al impulso regional, sino también a la cohesión social y el fortalecimiento de la cultura de la integración regional.

Para hacer atractiva y viable la implantación de las ZEC en el marco de los procesos de integración regional ya existentes, se debe consensuar entre los Estados de ALC unos fundamentos técnicos y comerciales que de manera general podrían ser los siguientes:

- i. Otorgar subvenciones a una empresa haciéndola depender de sus resultados en la exportación (Requisito de desempeño)
- ii. Exención, remisión o aplazamiento total o parcial, relacionándolos específicamente con las exportaciones de los impuestos indirectos o cotizaciones de la seguridad social que deban pagar las empresas. Por impuestos directos se reconoce el impuesto sobre la renta, sobre el salario, sobre los intereses, sobre los cánones, regalías y cualquier otra forma de ingreso y los impuestos territoriales.

- iii. Cualquier deducción que se conceda a los exportadores sobre la base de cálculo de los impuestos directos que se constituya más favorable que la aplicada a los productores locales.
- iv. Exención o remisión de impuestos indirectos sobre la producción y distribución de productos exportados, por una cantidad que supere los impuestos percibidos sobre la producción y distribución de productos similares cuando se venden en el mercado interno. Por impuestos indirectos se reconocen: el impuesto a las ventas; al consumo; al valor agregado, volumen del negocio, franquicias, timbres, transmisiones y existencias y equipos, ajustes fiscales en frontera, cualquier otro impuesto diferente a los directos, así como las cargas a la importación (arancel de aduanas y cualquier otro derecho o carga que se perciba por importaciones.
- v. La remisión o devolución de cargas a la importación por una cantidad que exceda las percibidas sobre los insumos importados que se consuman en la producción del producto exportado.
- vi. Tarifas de transporte interior y fletes para las exportaciones proporcionadas o impuestas por las autoridades, más favorables que las aplicadas a los envíos internos.
- vii. Suministro gubernamental de bienes y servicios para uso en la producción de bienes más favorables que el suministro para la producción interna.
- viii. Sistemas de garantías o seguro de crédito a la exportación a tasas subsidiadas, así como créditos subsidiados a la exportación.
- ix. Muchos de los instrumentos mencionados son de los utilizados en la promoción de las zonas delimitadas en particular las ZFI y ZEE. El más usado es el que se refiere al impuesto sobre la renta e impuestos directos.

Este conjunto de propuestas políticas y consideraciones técnicas revisten a las ZEC de características particulares en el marco del interés regional, no sólo por expandir los mercados a través de la venta de bienes y servicios, sino también por la búsqueda de nuevos caminos que integren mucho más allá de los tratados de libre comercio y las uniones aduaneras una zona geográfica con asimetrías de políticas y de mercados internos, perfilando en el mediano y largo plazo nuevos elementos que contribuyan al desarrollo nacional y regional.

## **V. CARACTERIZACIÓN DE LAS CONDICIONES QUE NORMAN LA INSTALACIÓN Y DESARROLLO DE LAS INVERSIONES NACIONALES Y EXTRANJERAS**

En la actualidad, la definición de desarrollo contiene múltiples consideraciones que van mucho más allá de lo cuantitativo, los índices per cápita donde se divide el producto interno bruto (PIB) o el nivel de ingreso de un país, relacionando valores absolutos con el número de habitantes, los cuales hoy en día son sólo un dato al momento de la toma de decisiones o la elaboración de políticas públicas. En este sentido, existe en la actualidad un consenso general que dentro del concepto de desarrollo se debe incluir un conjunto de valores y derechos como: la democracia, las libertades públicas, la libertad de elección y de expresión, la tolerancia y la igualdad de derechos sin importar ni la raza, la condición social o su condición sexual, acceso la justicia, sanidad y la educación en igualdad de condiciones. Si bien aquí se señalan parte de ellos, el debate sigue abierto en este tema.

Estos temas están señalados en los informes del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y, en general, se diseñan tomando la información de fuentes oficiales y de instituciones no oficiales (ONG) que pueden dar orientaciones que fortalecen la visión integral de estos temas decisivos.

## 28

Así como lo anterior es un debate abierto, el tema del desarrollo económico y productivo bajo un marco diferente al tradicional no es menos polémico y, en ese sentido, la definición de *Comercio Justo* como un marco referencial llevó a diferentes organizaciones internacionales (FLO-Fair Trade Labelling Organizations International, IFAT-International Fair Trade Association, NEWS-Network of European Worldshops, y EFTA-European Fair Trade Association) a consensuar un concepto común:

“El comercio justo es una asociación comercial que se basa en el diálogo, la transparencia y el respeto que buscan una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y garantizando el derecho a los productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de comercio justo (respaldadas por los consumidores) están comprometidas activamente y prestando su apoyo a los productores, despertando la conciencia pública y luchando por cambiar las normas y prácticas habituales del comercio internacional.” Sanahuja y Freres, (2005)

Teniendo como marco referencial lo anterior y partiendo del principio que las ZEC pueden ser un espacio geográfico determinado o un conjunto de normas que regulen la producción de bienes y servicios acordados y con formas de producción diferentes a las que regulan el comercio internacional. Esto en el marco de un acuerdo entre los países que participen en la consolidación de las ZEC, no sólo como oferentes sino también como demandantes de los bienes y servicios exportados, con en base en una lista de productos que serán beneficiados de los privilegios de tránsito de estas mercancías para ser colocadas en los mercados regionales, cumpliendo además el requisito de origen determinado, se debe concebir un proceso productivo que tome en cuenta tres fases posibles en el corto y mediano plazo:

- i. Estímulo a la producción de pequeñas y medianas industrias (PYMES) o emprendimientos productivos que ya estén exportando a la región, esta fase implica determinar cuáles productos tienen ya mercados regionales y propiciar ajustar los procesos productivos a las mejores prácticas tanto del uso del medio ambiente como del tema laboral, para potenciar en razón de los beneficios obtenidos para el intercambio comercial de una producción que aproveche las preferencias arancelarias concedidas y mantenga su productividad, sin el menoscabo de la eficiencia por incorporar elementos novedosos en el marco del comercio justo a los bienes ofrecidos.

La Fase I debe estar apoyada por todo el mercadeo de beneficios que implica la reingeniería productiva para pasar de un proceso tradicional de producción a uno que implique elevar la calidad de los bienes para aprovechar las ZEC, el mejoramiento de estos se da no solo en elaboración de productos exportables, sino también en aplicar exigencias de desarrollo sostenible que se amplíen a lo ambiental, buenas prácticas laborales homologadas a las nacionales con adición de los principios sobre empleo de calidad de la OIT y apoyadas en los modelos del comercio justo.

Existe consenso por parte de los demandantes de estos bienes etiquetados bajo el criterio del comercio justo, que su precio es un poco mayor que el de la competencia, lo cual no tiene que implicar una dificultad, ya que este mecanismo se funda sobre una responsabilidad compartida que asume externalidades a la producción vinculadas con; el buen trato al medio ambiente, materias primas de mayor calidad y un equilibrio laboral como el motor de esta forma de producción. Existen, además, emprendimientos que ya utilizan estos métodos, los cuales tendrán la posibilidad de aprovechar las nuevas ventajas

que se ofrecen y ser en los casos que se requieran conductores para que en otras zonas se apliquen estas técnicas de producción.

El efecto del incremento de las exportaciones de estos bienes a mercados regionales complementarios tendría un impacto de corto plazo, ya que se benefician directamente de uno de los mecanismo propuestos para la creación de las ZEC como es la selección de una lista de bienes sujetos a un trato preferencial, en tanto cumplan con el requisito de origen exigido y una certificación del proceso productivo, no siendo una amenaza a la producción local tradicional, ya que su vocación es diferente y sus demandantes también. Con esto seguramente se podrían profundizar también las exportaciones a territorios de fuera de la región, como los EE.UU. y la Unión Europea, con los cuales mucho de estos países tienen acuerdos comerciales y ya gozan del beneficio en una cadena de distribución de mucha importancia.

- ii. La Fase II, pasa por la complementación productiva y la inversión de capitales nacionales y regionales en actividades que se desarrollan en la Fase I de manera exitosa, el efecto espejo permite que las experiencias de una región puedan ser replicadas en la misma zona geográfica o incluso a otros países que tengan también en estos bienes los beneficios de la circulación de las mercancías en el espacio de los Estados que integren las ZEC. En este mismo sentido se podrían empezar a conformar pequeños *clústers* empresariales o consorcios de empresas que trabajan en un mismo sector industrial y que colaboran estratégicamente para obtener beneficios comunes.

En el primer caso de la complementación productiva, la nueva demanda de bienes intermedios para la producción de bienes sujetos a la normativa de la ZEC, generaría en los países demandas de bienes primarios o intermedios que forman parte del producto final que será colocado en la zona económica o en países con acuerdos y tratados comerciales ya establecidos y en los cuales se gocen de beneficios previos a este proceso. Dependiendo, incluso, de los sectores (productos o bienes) que se negocien, puede generar valor agregado nacional. Existen ejemplos en la comercialización de bienes bajo la modalidad del comercio justo, donde parte importante de los insumos son producidos por medias y pequeñas empresas con procesos de calidad que acompañan la certificación final del bien para el comercio justo.

Esta inversión de capitales nacionales y regionales, abarca mucho más allá del mercado del comercio justo. Muchos países caribeños tienen por el tema del turismo vocación de producción de servicios, los cuales requieren bienes de calidad para satisfacer la demanda de los usuarios. En este sentido, puede existir en el marco de las ZEC un aumento del comercio derivado de nuevas demandas internas para incrementar la producción de bienes finales. Vale la pena destacar que en la actualidad existen incertidumbres para el capital extrarregional, que no entrañan el mismo riesgo para capitales de la zona, ya que en muchos casos situaciones temporales y recurrentes pueden ahuyentar al primero y transformarse en oportunidades para inversores de la región.

La Fase 2 incrementará, debido a los elementos antes señalados, las capacidades productivas regionales, con un crecimiento de comercio regional y extra regional permitiendo además planificar en razón de la rentabilidad de los sectores, escenarios posibles de nuevos emprendimientos con otras escalas y con distintos volúmenes de producción.

## 30

- iii. Las inversiones extranjeras directas -definidas como las que provienen de los propios países que conforman la ZEC- de envergadura que se puedan realizar en las ZEC, sólo podrían ser realizadas en los espacios geográficos determinados para tal fin. En este sentido, el beneficio de productos que puedan ser elaborados fuera de estas zonas económicas sería compatible para las pequeñas y medianas empresas, tal como se ha explicado en las anteriores fases. Relocalizar las inversiones extranjeras a estas zonas geográficamente definidas permite que los emprendimientos de las fases anteriores tenga la posibilidad de fortalecer sus capacidades productivas sin ser absorbidas por empresas de otra escala de producción.

Las condiciones para que estas inversiones se realicen están soportadas sobre los principios antes señalados (respeto al medio ambiente y relaciones laborales compatibles con las normas de la OIT), teniendo como beneficios la posibilidad de producir a gran escala para un mercado regional que tiene unas preferencias arancelarias consensuadas en bienes acordados, además de poder acceder a otros mercados extrarregionales derivados de acuerdos comerciales de los países donde estén instaladas.

Esta Fase 3 se estima que sería a largo plazo ya que, en principio, lo fundamental de la ZEC es el fortalecimiento de sectores productivos que tienen tradición, pero que les falta acompañamiento de políticas y de inversión a media escala para hacerlos más competitivos y aprovechar los beneficios obtenidos en la constitución de estas zonas especiales. Es por esta razón que la caracterización de esta fase sería producto de la reflexión y de la observación de los resultados que se obtengan de las anteriores.

### ***Referencias sobre el Comercio Justo en la región***

Además de los ejemplos concretos que hay en los países integrantes de los sistemas de integración regionales (MCCA, CARICOM, CAN y MERCOSUR), es importante relevar la organización o plataforma que se ha desarrollado para soportar el Comercio Justo en la región. Esta realidad es contundente en el sentido que las mismas se han encargado de defender, posicionar y promocionar una manera de producir cumpliendo estándares muy altos reconocidos en mercados de USA, la UE y el Japón, principalmente, y pudiendo entrar en un circuito de distribución y venta que cuenta cerca de 45.000 establecimientos de venta sólo en la UE, según FINE (2015). Esta estructura visibiliza muchos productos de la región y genera un dinámico mercado, que se consolidó con el correr de los años.

En México, la Coordinación Mexicana de Pequeños Productores y Comercio Justo, agrupa a una red de productores de: café, mermeladas, jugos y concentrados, además de otros productores artesanales que se dedican a la orfebrería. Estos emprendimientos productivos tienen la virtud de emplear a indígenas y mujeres en porcentajes importantes. Dentro de Centro América, existen en Guatemala (Asociación Chajulense Val Vaq Quilo), Nicaragua (PRODECOOP y SOPEXXCA), Costa Rica (COPELDOS), entre otras que se han encargado de fortalecer los procesos productivos en diferentes sectores agroalimentarios como café, cacao, bananos, principalmente, que gozan en los mercados de exportación y que son demandados por precios diferenciales a la competencia, en razón de las características productivas de estos, que está certificada internacionalmente.

Los ejemplos antes señalados, también tienen en países caribeños como Belice, o en suramericanos como Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia y Venezuela, la expresión en la exportación de bienes a mercados de altos ingresos, tanto regional como extrarregional, posicionándose de manera relevante. Ello es un aliciente que permite creer que es posible el desarrollo de las Fases I y

II en estos productos con procesos de producción estandarizados y cumpliendo con todos los requisitos del Comercio Justo y ser un factor de desarrollo regional.

## **VI. ANÁLISIS DEL IMPACTO QUE PODRÍAN GENERAR LAS ZEC EN EL COMERCIO REGIONAL**

Al definir la estrategia y, además, generar las condiciones normativas y las características sobre las cuales se implantarían las ZEC, se pueden generar hipótesis sobre el impacto regional que estas zonas tendrían sobre el comercio de la región que sería en principio el desarrollo en el mediano plazo de las fases I y II. Estimar más a largo plazo va a depender las condiciones definitivas sobre las que se sustente la viabilidad política y económica de la propuesta general. Para realizar el análisis se estiman un conjunto de condiciones que permiten proyectar entre 2017 y 2018 un escenario comercial concreto.

La decisión de proyectar sobre los años 2017 y 2018, es sobre el supuesto que la negociación para la implantación de esta ZEC tiene un tiempo de maduración y negociación entre los países que desean formar parte del acuerdo. La hipótesis proyectada está soportada, además, sobre su oferta exportable y los montos que actualmente se exportan entre los sistemas de integración más importantes de la región, a saber: MCCA, CARICOM, CAN y MERCOSUR, de allí que las proyecciones se realicen directamente entre ellos.

El desarrollo de la Fase I y II, con unas condiciones de circulación de estas mercancías y garantizando un régimen de origen convenido tendría la posibilidad de potenciar el comercio, en condiciones más favorables tanto para los productores como para los consumidores, producto de la caracterización contenida en los bienes que se procura estimular para incrementar sus volúmenes de exportación.

Hipótesis de impacto regional:

### **i. Comunidad del Caribe (CARICOM)**

#### *Exportaciones CARICOM destino MCCA*

Se estimó un incremento del volumen exportado de 1% y 2% en 2017 y 2018 respectivamente, desde el CARICOM hasta el MCCA, el porcentaje considerado tiene que ver la capacidad media de absorción de la economía que tienen en general los países que integran este sistema regional, como se ve en el cuadro N° 4 y el gráfico N° 4, los bienes exportados son derivados del petróleo, además del gas y productos ferrosos. Seguramente la exploración de este mercado en condiciones de intercambio diferente generaría nuevas condiciones de negocios y por ende un aumento en los valores comerciados.

Si la Fase I se inicia seguramente en corto plazo existirán muchos estímulos a un incremento del comercio, los países del MCCA, ya que la cercanía geográfica y la escala de producción de medianos y pequeños productores se ajustaría al tamaño del mercado y a la demanda implícita de bienes que contarían con nuevas preferencias y estímulos adicionales y, a su vez, sería la plataforma que impulse la Fase II como ya se explicó anteriormente.

#### *Exportaciones de CARICOM hacia MERCOSUR y la CAN*

## 32

En el caso del MERCOSUR se proyectó un incremento del comercio de 2% y 3% para los años 2017 y 2018 respectivamente, entendiendo que los países que lo integran tiene economías más fuertes y con mayor capacidad de absorción, lo cual permite predecir en el futuro una mayor demanda de los bienes exportados, la características de los bienes son derivados de los hidrocarburos, industria petroquímica y del hierro como base fundamental. Como se observa en el Cuadro N° 5 y el Gráfico N° 5, este incremento se puede inferir del impacto que tiene el crecimiento de estos países, preferencialmente Brasil, como dinamizador regional.

En el caso de la CAN, se proyectó un incremento del comercio de 1,5% y 2% para los años 2017 y 2018, debido a que los países integrantes tienen una capacidad de absorción menor que los países del MERCOSUR y el tema logístico (con la excepción de Colombia) para el traslado de bienes desde estos países complica el intercambio comercial, los datos del comercio y las proyecciones están reflejadas en el Cuadro N° 6 y el Grafico N° 6, respectivamente.

### ii. Mercado Común Centroamericano (MCCA)

#### *Exportaciones del MCCA hacia CARICOM*

Se estimó un incremento del volumen exportado de 1,5% y 2,5% en 2017 y 2018 respectivamente, desde el MCCA hasta el CARICOM. Esta proyección del aumento del comercio regional se basa sobre la tipología de los bienes exportados que en general son productos de consumo intermedio y final, como botellas de vidrio, cajas de cartón, frascos plásticos, entre otros, que sirven a procesos productivos ya finales para la venta. Además, alimentos, bebidas y medicinas, que en un contexto de crecimiento regional, requerirán demandar mayores cantidades de estos productos. Los datos están señalados en el Cuadro N° 8 y Grafico N° 8, con sus detalles.

Si la Fase I se inicia, seguramente en corto plazo existirán muchos estímulos a un incremento del comercio. Los países del CARICOM tienen una economía de servicios turísticos muy importante y esto servirá de base para que incluso entren en este intercambio nuevos productos y algunos de ellos bajo la certificación del Comercio Justo, generando un nuevo dinamismo a las relaciones comerciales y, lo más importante, se constituiría en la plataforma para el desarrollo de la Fase II, antes explicada.

#### *Exportaciones del MCCA hacia MERCOSUR y la CAN*

El MCCA tiene nichos de mercado en el sector alimentario en el MERCOSUR, producto de la calidad de las exportaciones que realiza. Esto tomando en cuenta que el grupo regional de destino es, sin duda, el mayor productor de alimentos a nivel mundial. En este sentido, productos procesados bajo la certificación del Comercio Justo y de altos estándares de calidad han permeado en este competitivo mercado. En el Cuadro N° 7 y el Gráfico N° 7 se ve esta realidad, que más allá de la cantidad en dólares de montos negociados es la capacidad de penetrar este tipo de mercados, además de que existen otros mercados marginales de derivados del hierro y el aluminio que tienen la posibilidad de incrementar la producción en las Fases I o II. Estos bienes tendrían garantía de mercados con las preferencias arancelarias concedidas para la constitución de la ZEC, es por esta razón que se estima un crecimiento del 2% y 2,5%, respectivamente, en los años 2017 y 2018.

En cuanto a las exportaciones a la CAN, existe una variedad de consumo final y bienes intermedios, que siendo bajos los montos en dólares, podrían constituirse en una oportunidad para acceder con más volumen, si las preferencias arancelarias se aplicaran para la constitución de la ZEC.

Colombia tiene buenas opciones de acceso en condiciones preferenciales en la región, por los intereses que tiene en un área que es muy importante para este país y seguramente vería incrementada su compra de productos del MCCA en 1,5% y 2,5% en los años 2017 y 2018.

### **iii. CAN y MERCOSUR**

En el Cuadro N° 1 y el Gráfico N° 1 se observan las exportaciones de la CAN y en el Cuadro N° 10 y el Gráfico 10 están señalados los valores totales de exportación. Pero, desde la óptica de la importancia política y económica, lo sustancial será que tanto el CARICOM como el MCCA puedan en principio ser los beneficiarios iniciales de las ZEC ya que su producción y exportaciones a estos sistemas de integración suramericanos no implican ningún riesgo de pérdida de mercados a productores nacionales y, mucho menos, de presiones empresariales de gremios nacionales. Por el contrario, que estos sistemas de integración avancen le da una fortaleza definitiva al proceso de integración regional.

Es por esta razón que el análisis de los flujos comerciales de la CAN y el MERCOSUR, deberán ser analizados como consecuencia del desarrollo de la Fase I y II, entendiendo que el potencial productivo y comercial de los sistemas de integración antes mencionados, pueden solos y sin el apoyo de una ZEC aumentar sus volúmenes de exportación.



## **CONCLUSIONES**

- La constitución de las ZEC obedece a la necesidad manifestada por los Jefes de Estado y de Gobierno de los países de América Latina y el Caribe, en el sentido que el proceso de integración regional está en construcción lo cual se refleja en diferentes pronunciamientos consensuados en el plano político. En este sentido, la cooperación se ha constituido en el paso previo para avanzar en el proyecto de creación de una integración regional diferente a la actual.
- El proceso de integración regional del CARICOM, MCCA, CAN y MERCOSUR, según sus estadísticas, tienen un comercio intrarregional que deja espacios para la conformación de las ZEC. En este sentido, se constata que es posible lograr incrementos del comercio sin afectar los aparatos productivos nacionales o regionales.
- Las ZEC se constituyen en un mecanismo de integración definido geográficamente o privilegiando bienes que deben ser producidos bajo características especiales. Estos, a su vez, podrán circular libremente, siempre y cuando cumplan con el requisito de origen negociado de forma de conformar cadenas de valor regional e impulsar la conformación de *clústeres* de pequeña y mediana dimensión.
- Las ZEC deben constituirse en una primera fase en desarrollos de pequeños y medianos emprendimientos. Ello, por la necesidad de generar trabajo asociado a la inversión desde el principio; los bajos volúmenes comerciados por las PYMES no se constituirían en amenaza para el comercio regional en estas dimensiones; este sería sin duda un proceso de aprendizaje para viabilizar inversiones extranjeras con otras dimensiones y estructuras productivas.
- Las ZEC pueden constituirse en una opción que se sustente en relaciones de origen (agregación de valor) y no en preferencias arancelarias como tradicionalmente se ha hecho. La tendencia de las grandes negociaciones actuales se sustentan en este mismo paradigma.
- El Comercio Justo puede llegar a ser un instrumento que potencie la consolidación de las ZEC, entendiendo que existe una experiencia validada en los hechos y en mercados regionales y extrarregionales adonde se exporta con esta certificación.
- Las ZEC como experimento participativo de productores e inversionistas regionales puede constituirse en el laboratorio de creación de las primeras experiencias de constitución de cadenas de valor regionales, sustentadas en el paradigma del desarrollo sostenible.
- Este documento propone una caracterización dividida en fases que preserva la producción y oferta exportable ya existente en la primera fase, para ser potenciada por tecnología y capitales regionales en el mediano plazo y deja abierta una discusión en la tercera fase, que posibilita el acceso de capitales internacionales y producción a gran escala situada en espacios determinados.



**CUADRO N° 1**  
**EXPORTACIONES DE LA CAN HACIA CARICOM**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



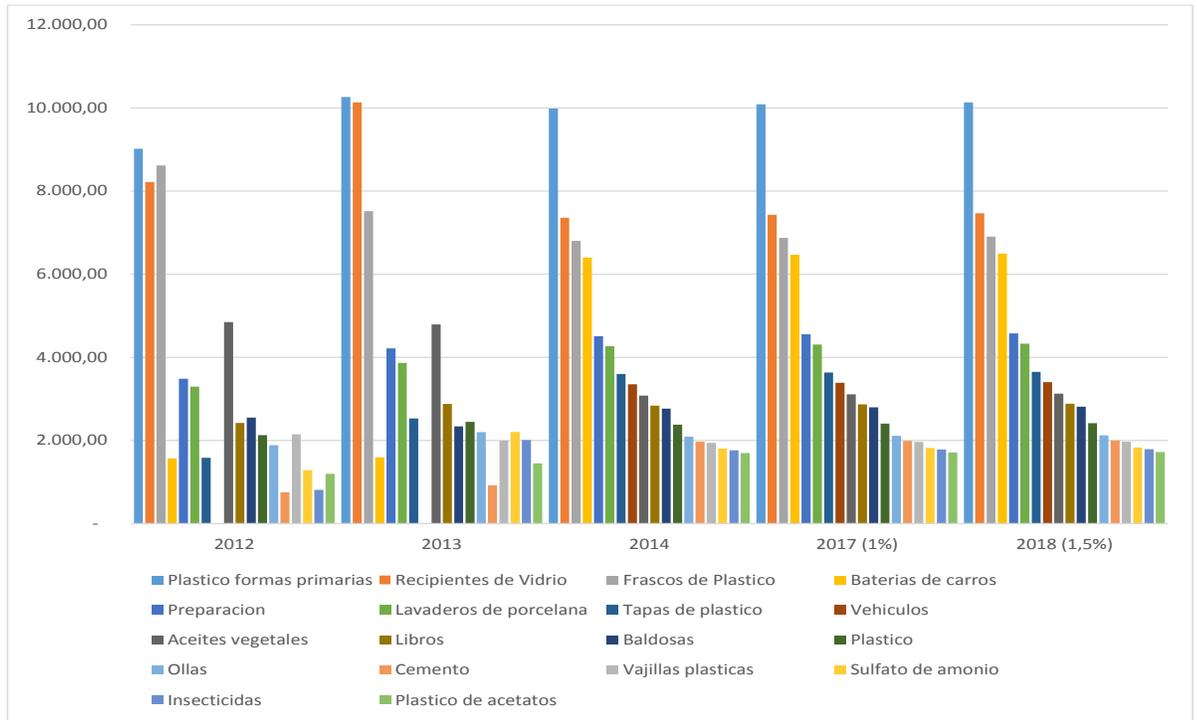
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (1%)	2018 (1,5%)	Acumulado
TOTAL		1.410.765,00	1.392.487,00	1.511.562,00	1.526.677,62	1.534.235,43	7.375.727,05
270900	Aceites de Petroleo	852.698,00	728.721,00	934.073,00	943.413,73	948.084,10	4.406.989,83
271019	Aceites de Petroleo Refinado	209.239,00	287.211,00	267.295,00	269.967,95	271.304,43	1.305.017,38
392020	Plastico formas primarias	9.014,00	10.261,00	9.983,00	10.082,83	10.132,75	49.473,58
701090	Recipientes de Vidrio	8.214,00	10.132,00	7.353,00	7.426,53	7.463,30	40.588,83
392330	Frascos de Plastico	8.615,00	7.514,00	6.802,00	6.870,02	6.904,03	36.705,05
850710	Baterias de carros	1.567,00	1.590,00	6.401,00	6.465,01	6.497,02	22.520,03
340220	Preparacion	3.482,00	4.215,00	4.507,00	4.552,07	4.574,61	21.330,68
691010	Lavaderos de porcelana	3.292,00	3.864,00	4.265,00	4.307,65	4.328,98	20.057,63
392350	Tapas de plastico	1.584,00	2.527,00	3.597,00	3.632,97	3.650,96	14.991,93
870290	Vehiculos	-	-	3.352,00	3.385,52	3.402,28	10.139,80
151190	Aceites vegetales	4.845,00	4.790,00	3.077,00	3.107,77	3.123,16	18.942,93
490199	libros	2.421,00	2.878,00	2.838,00	2.866,38	2.880,57	13.883,95
690890	Baldosas	2.548,00	2.339,00	2.767,00	2.794,67	2.808,51	13.257,18
392010	Plastico	2.128,00	2.448,00	2.379,00	2.402,79	2.414,69	11.772,48
732111	Ollas	1.884,00	2.197,00	2.089,00	2.109,89	2.120,34	10.400,23
252329	Cemento	756,00	918,00	1.970,00	1.989,70	1.999,55	7.633,25
392410	Vajillas plasticas	2.148,00	1.993,00	1.941,00	1.960,41	1.970,12	10.012,53
283322	Sulfato de amonio	1.282,00	2.205,00	1.803,00	1.821,03	1.830,05	8.941,08
380893	Insecticidas	813,00	2.009,00	1.763,00	1.780,63	1.789,45	8.155,08
390521	Plastico de acetatos	1.197,00	1.449,00	1.695,00	1.711,95	1.720,43	7.773,38

Fuente: CCI, Trade Map



**GRÁFICO N° 1**  
**EXPORTACIONES CAN HACIA CARICOM**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 2  
EXPORTACIONES CAN HACIA MCCA  
(CIFRAS MILES DE USD)**



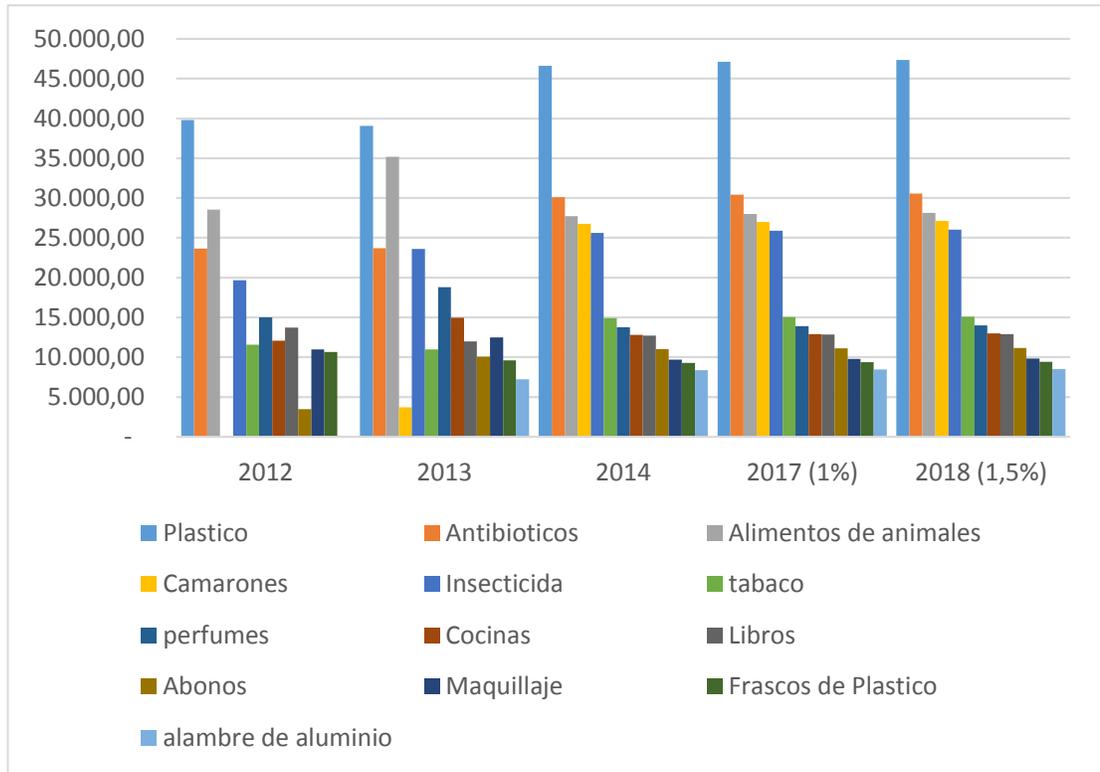
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (1%)	2018 (1,5%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	1.751.091,00	1.856.084,00	1.174.829,00	1.186.577,29	1.192.451,44	7.161.032,73
271019	Aceites de petroleo	516.031,00	724.592,00	128.116,00	129.397,16	130.037,74	1.628.173,90
270112	hulla bituminosa	52.392,00	48.903,00	107.213,00	108.285,13	108.821,20	425.614,33
392020	Plastico	39.819,00	39.049,00	46.634,00	47.100,34	47.333,51	219.935,85
300490	Antibioticos	23.641,00	23.696,00	30.122,00	30.423,22	30.573,83	138.456,05
230990	Alimentos de animales	28.535,00	35.182,00	27.734,00	28.011,34	28.150,01	147.612,35
30617	Camarones	-	3.728,00	26.743,00	27.010,43	27.144,15	84.625,58
380892	Insecticida	19.676,00	23.615,00	25.629,00	25.885,29	26.013,44	120.818,73
240110	tabaco	11.565,00	10.985,00	14.893,00	15.041,93	15.116,40	67.601,33
330300	perfumes	15.001,00	18.823,00	13.783,00	13.920,83	13.989,75	75.517,58
732111	Cocinas	12.067,00	14.938,00	12.791,00	12.918,91	12.982,87	65.697,78
490199	Libros	13.711,00	11.977,00	12.724,00	12.851,24	12.914,86	64.178,10
310520	Abonos	3.493,00	10.084,00	11.011,00	11.121,11	11.176,17	46.885,28
330499	Maquillaje	10.984,00	12.499,00	9.708,00	9.805,08	9.853,62	52.849,70
392330	Frascos de Plastico	10.657,00	9.609,00	9.291,00	9.383,91	9.430,37	48.371,28
760511	alambre de aluminio	110,00	7.250,00	8.378,00	8.461,78	8.503,67	32.703,45

Fuente: CCI, TradeMap



**GRÁFICO N° 2**  
**EXPORTACIONES CAN HACIA EL MCCA**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 3**  
**EXPORTACIONES CAN HACIA EL MERCOSUR**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



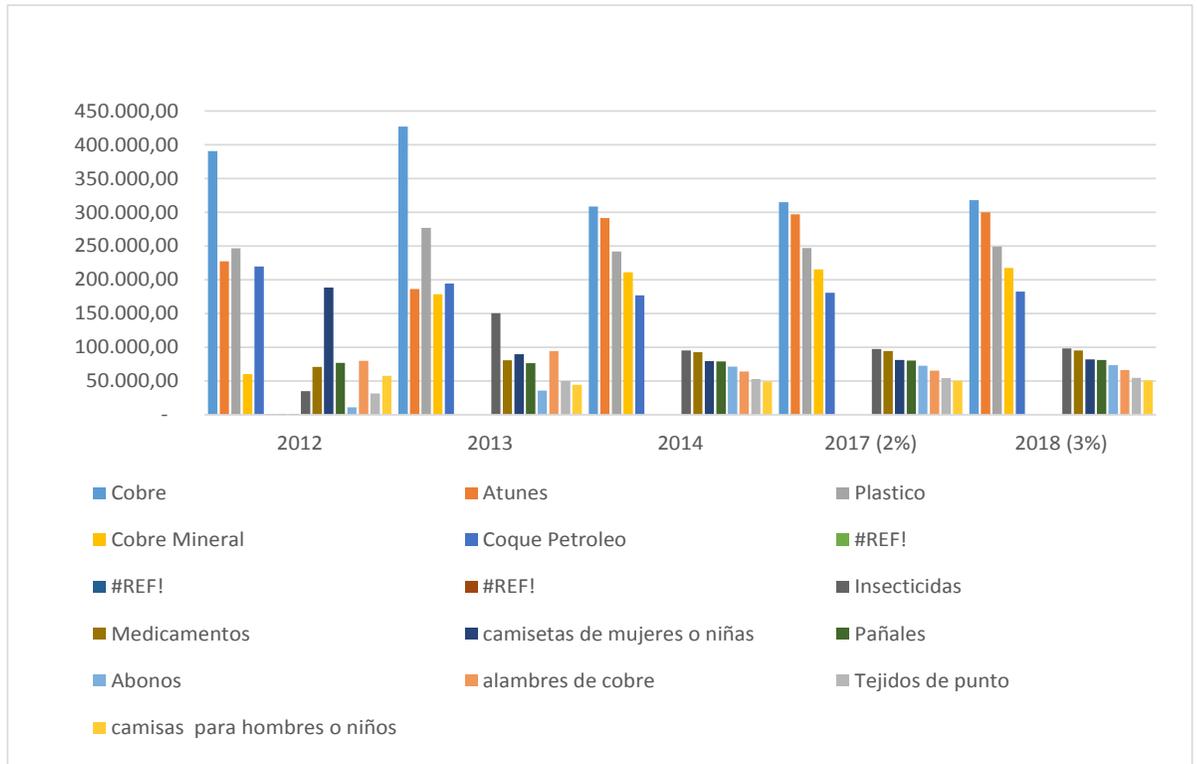
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (2%)	2018 (3%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	14.404.683,00	14.531.163,00	13.613.234,00	13885498,68	14.021.631,02	70.456.209,70
271121	gas natural, en estado gaseoso	5.902.238,00	6.524.854,00	6.264.806,00	6390102,12	6.452.750,18	31.534.750,30
270900	aceites crudos de petroleo o de	229.550,00	359.981,00	438.738,00	447512,76	451.900,14	1.927.681,90
270112	hulla bituminosa, incluso pulve	368.605,00	310.841,00	406.310,00	414436,2	418.499,30	1.918.691,50
740311	Cobre	390.693,00	427.007,00	308.629,00	314801,58	317.887,87	1.759.018,45
160414	Atunes	227.226,00	186.275,00	291.354,00	297181,08	300.094,62	1.302.130,70
390410	Plastico	246.653,00	277.119,00	242.007,00	246847,14	249.267,21	1.261.893,35
260300	Cobre Mineral	60.357,00	178.638,00	211.187,00	215410,74	217.522,61	883.115,35
270400	Coque Petroleo	219.879,00	194.308,00	177.151,00	180694,02	182.465,53	954.497,55
380891	Insecticidas	35.052,00	150.512,00	95.523,00	97433,46	98.388,69	476.909,15
300490	Medicamentos	70.985,00	80.874,00	92.607,00	94459,14	95.385,21	434.310,35
610910	camisetas de mujeres o niñas	188.636,00	89.683,00	79.499,00	81088,98	81.883,97	520.790,95
961900	Pañales	76.850,00	76.362,00	78.980,00	80559,6	81.349,40	394.101,00
310520	Abonos	10.998,00	35.972,00	71.270,00	72695,4	73.408,10	264.343,50
740811	alambres de cobre	79.822,00	94.438,00	64.170,00	65453,4	66.095,10	369.978,50
600410	Tejidos de punto	31.788,00	49.829,00	53.132,00	54194,64	54.725,96	243.669,60
610510	camisas para hombres o niños	57.717,00	44.474,00	49.293,00	50278,86	50.771,79	252.534,65

Fuente: CCI, TradeMap



**GRÁFICO N° 3**  
**EXPORTACIONES CAN HACIA EL MERCOSUR**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 4**  
**EXPORTACIONES CARICOM HACIA MCCA**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



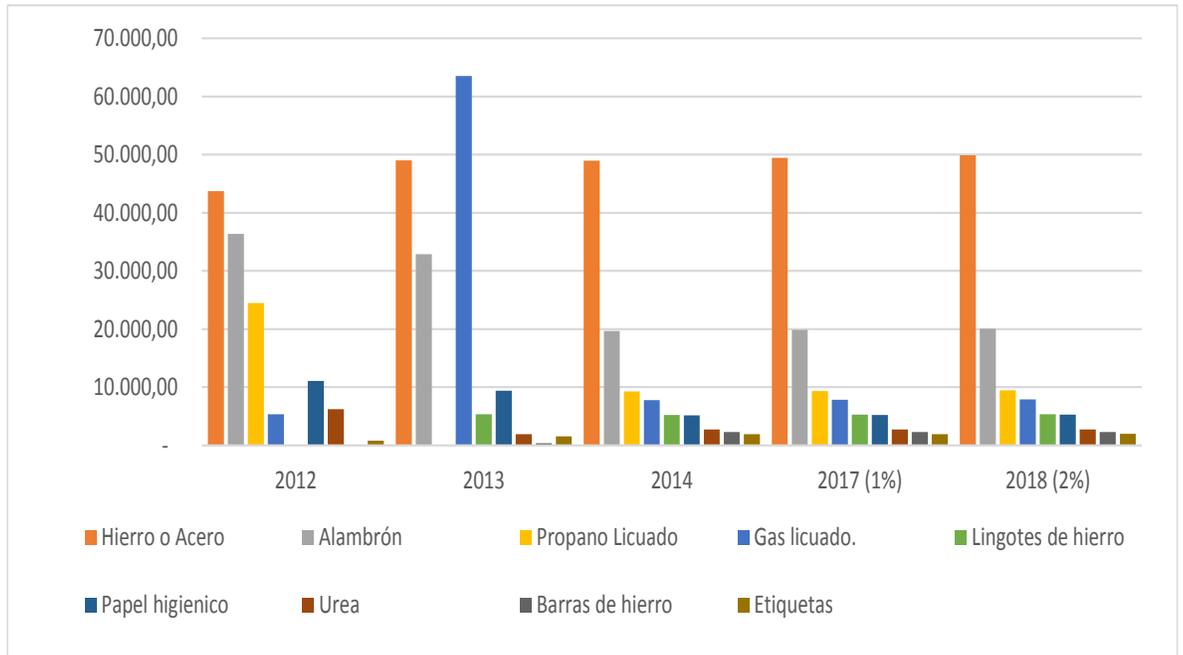
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (1%)	2018 (2%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	169.430,00	387.618,00	253.573,00	256.108,73	258.644,46	1.325.374,19
271019	Aceites de Petróleo	5.741,00	179.211,00	111.076,00	112.186,76	113.297,52	521.512,28
720720	Hierro o Acero	43.748,00	49.011,00	48.933,00	49.422,33	49.911,66	241.025,99
721391	Alambrón	36.339,00	32.898,00	19.669,00	19.865,69	20.062,38	128.834,07
271112	Propano Licuado	24.479,00	-	9.256,00	9.348,56	9.441,12	52.524,68
271111	Gas licuado.	5.311,00	63.544,00	7.744,00	7.821,44	7.898,88	92.319,32
720610	Lingotes de hierro	-	5.309,00	5.211,00	5.263,11	5.315,22	21.098,33
480300	Papel higienico	11.081,00	9.360,00	5.149,00	5.200,49	5.251,98	36.042,47
310210	Urea	6.177,00	1.885,00	2.692,00	2.718,92	2.745,84	16.218,76
721550	Barras de hierro	-	372,00	2.264,00	2.286,64	2.309,28	7.231,92
482110	Etiquetas	772,00	1.532,00	1.917,00	1.936,17	1.955,34	8.112,51

Fuente: CCI, TradeMap



**GRÁFICO N° 4**  
**EXPORTACIONES CARICOM HACIA EL MCCA**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 5**  
**EXPORTACIONES CARICOM HACIA EL MERCOSUR**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



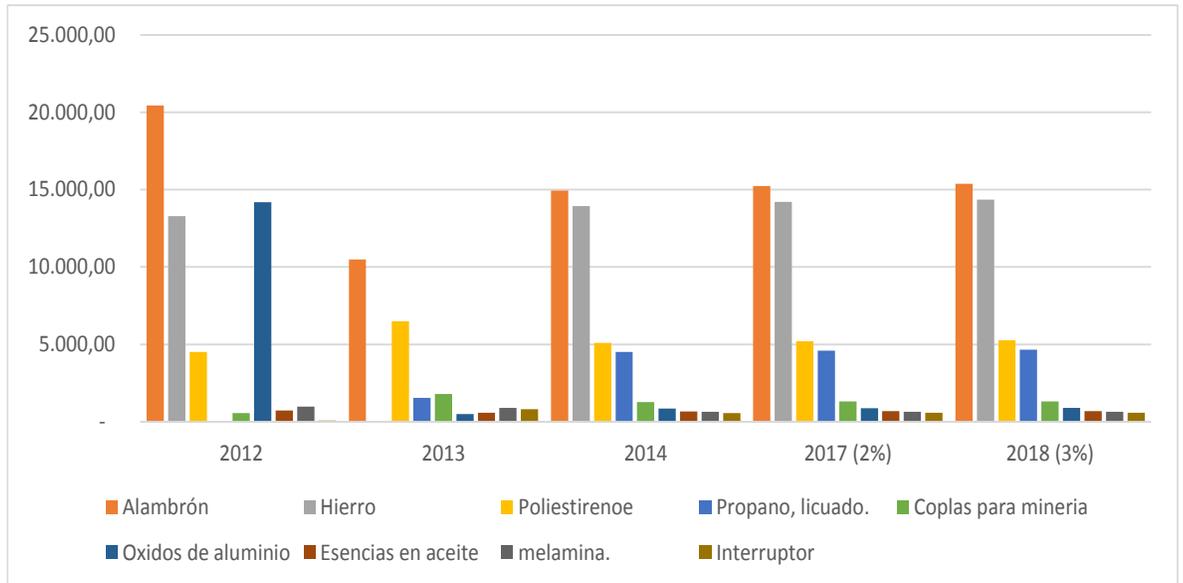
Codigo	Descripción	2012	2013	2014	2017 (2%)	2018 (3%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	2.803.738,00	3.645.642,00	3.207.014,00	3.271.154,28	3.303.224,42	16.230.772,70
271111	Gas natural licuado.	2.282.653,00	3.046.383,00	2.616.524,00	2.668.854,48	2.695.019,72	13.309.434,20
290511	Alcohol metilico (metanol)	45.658,00	120.929,00	183.792,00	187.467,84	189.305,76	727.152,60
281410	Amoniaco anhidro.	230.961,00	174.039,00	169.323,00	172.709,46	174.402,69	921.435,15
721391	Alambrón	20.431,00	10.480,00	14.936,00	15.234,72	15.384,08	76.465,80
720310	Hierro	13.280,00	-	13.930,00	14.208,60	14.347,90	55.766,50
390311	Poliestirenoe	4.505,00	6.490,00	5.103,00	5.205,06	5.256,09	26.559,15
271112	Propano, licuado.	-	1.539,00	4.513,00	4.603,26	4.648,39	15.303,65
730799	Coplas para mineria	565,00	1.788,00	1.280,00	1.305,60	1.318,40	6.257,00
281820	Oxidos de aluminio	14.190,00	488,00	858,00	875,16	883,74	17.294,90
330129	Esencias en aceite	724,00	572,00	663,00	676,26	682,89	3.318,15
293361	melamina.	986,00	885,00	633,00	645,66	651,99	3.801,65
853690	Interruptor	87,00	818,00	561,00	572,22	577,83	2.616,05

Fuente: CCI, TradeMap



**GRÁFICO N° 5**  
**EXPORTACIONES CARICOM HACIA EL MERCOSUR**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, Trade Map



**CUADRO N° 6**  
**EXPORTACIONES CARICOM HACIA LA CAN**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



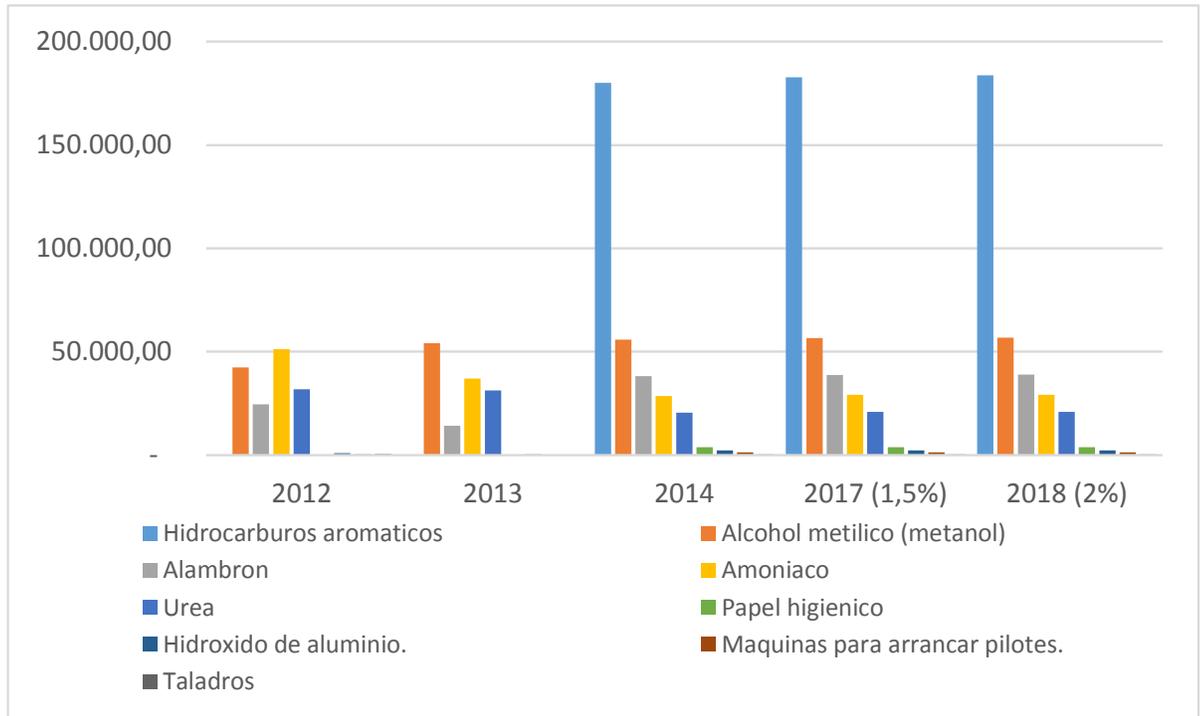
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (1,5%)	2018 (2%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	626.126,00	593.660,00	1.547.963,00	1.571.182,45	1.578.922,26	5.917.853,71
270900	Aceite de Petroleo	-	90.473,00	808.782,00	820.913,73	824.957,64	2.545.126,37
270750	Hidrocarburos aromaticos	-	-	180.050,00	182.750,75	183.651,00	546.451,75
290511	Alcohol metilico (metanol)	42.400,00	54.008,00	55.737,00	56.573,06	56.851,74	265.569,80
721310	Alambron	24.528,00	14.177,00	38.131,00	38.702,97	38.893,62	154.432,59
281410	Amoniaco	51.209,00	37.027,00	28.639,00	29.068,59	29.211,78	175.155,37
310210	Urea	31.776,00	31.290,00	20.481,00	20.788,22	20.890,62	125.225,84
480300	Papel higienico	78,00	90,00	3.704,00	3.759,56	3.778,08	11.409,64
281830	Hidroxido de aluminio.	894,00	341,00	2.183,00	2.215,75	2.226,66	7.860,41
843010	Maquinas para arrancar pilotes.	283,00	-	1.187,00	1.204,81	1.210,74	3.885,55
843143	Taladros	575,00	169,00	399,00	404,99	406,98	1.954,97

Fuente: CCI, Trade Map



**GRÁFICO N° 6**  
**EXPORTACIONES CARICOM HACIA LA CAN**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, Trade Map



**CUADRO N° 7**  
**EXPORTACIONES MCCA HACIA EL MERCOSUR**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



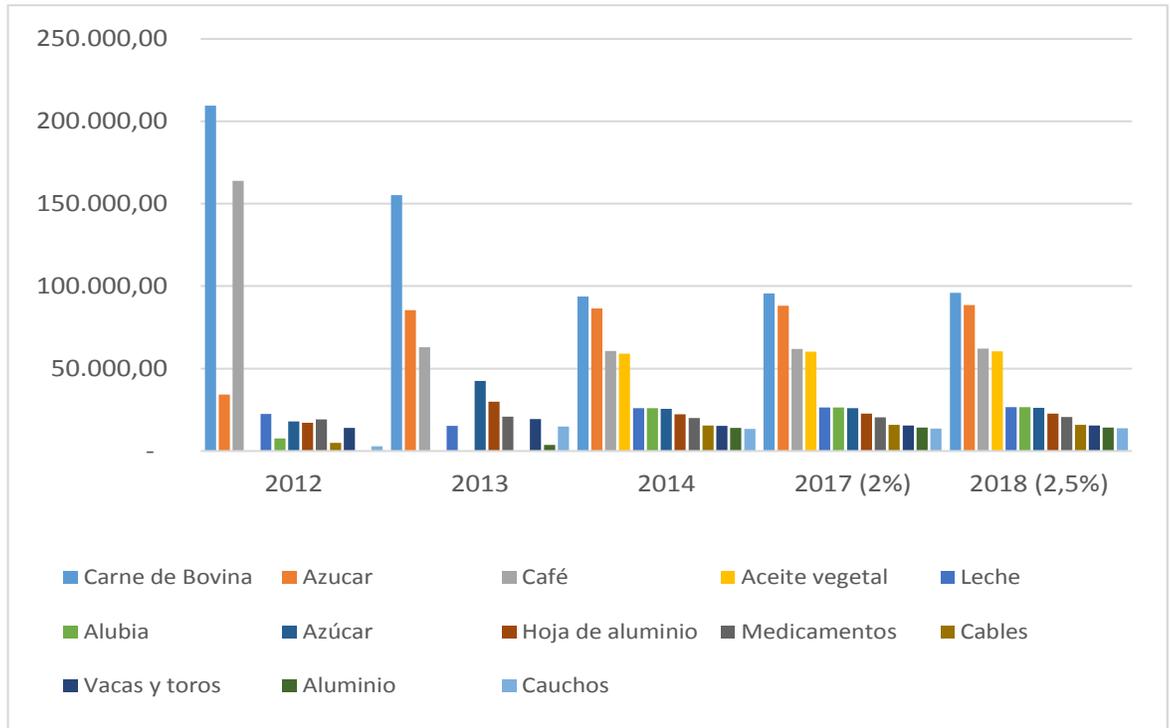
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (2%)	2018 (2,5%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	740.369,00	683.435,00	652.751,00	665.806,02	669.069,78	3.411.430,80
20230	Carne de Bovina	209.446,00	155.276,00	93.701,00	95.575,02	96.043,53	650.041,55
170113	Azucar	34.190,00	85.399,00	86.374,00	88.101,48	88.533,35	382.597,83
90111	Café	163.795,00	62.904,00	60.608,00	61.820,16	62.123,20	411.250,36
150790	Aceite vegetal	83,00	135,00	58.997,00	60.176,94	60.471,93	179.863,87
40120	Leche	22.494,00	15.256,00	25.976,00	26.495,52	26.625,40	116.846,92
71333	Alubia	7.631,00	-	25.927,00	26.445,54	26.575,18	86.578,72
170114	Azúcar	17.926,00	42.433,00	25.519,00	26.029,38	26.156,98	138.064,36
760711	Hoja de aluminio	17.024,00	29.927,00	22.185,00	22.628,70	22.739,63	114.504,33
300490	Medicamentos	19.193,00	20.811,00	20.034,00	20.434,68	20.534,85	101.007,53
854430	Cables	5.014,00	-	15.474,00	15.783,48	15.860,85	52.132,33
10229	Vacas y toros	14.105,00	19.440,00	15.162,00	15.465,24	15.541,05	79.713,29
760200	Aluminio	174,00	3.659,00	13.918,00	14.196,36	14.265,95	46.213,31
400122	Cauchos	2.861,00	14.794,00	13.381,00	13.648,62	13.715,53	58.400,15

Fuente: CCI, Trade Map



**GRÁFICO N° 7**  
**EXPORTACIONES MCCA HACIA EL MERCOSUR**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, Trade Map



**CUADRO N° 8**  
**EXPORTACIONES MCCA HACIA EL CARICOM**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



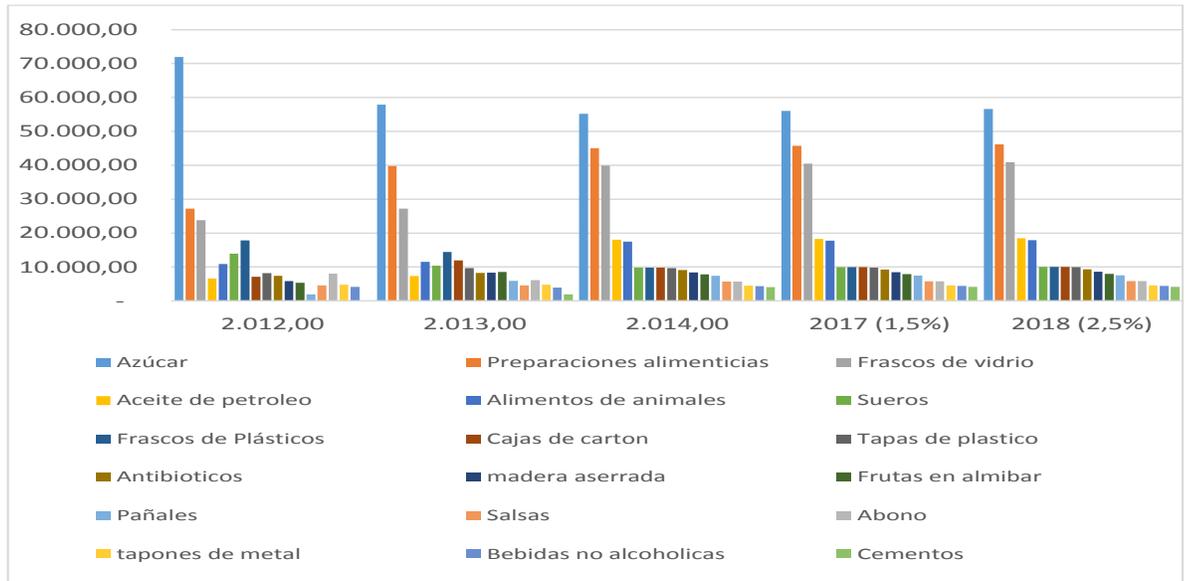
Codigo	Descripcion	2.012,00	2.013,00	2.014,00	2017 (1,5%)	2018 (2,5%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	424.841,00	463.902,00	468.359,00	475.384,39	480.067,98	2.312.554,36
170114	Azúcar	71.914,00	57.901,00	55.211,00	56.039,17	56.591,28	297.656,44
210690	Preparaciones alimentici	27.200,00	39.789,00	45.034,00	45.709,51	46.159,85	203.892,36
701090	Frascos de vidrio	23.834,00	27.236,00	39.909,00	40.507,64	40.906,73	172.393,36
271019	Aceite de petroleo	6.589,00	7.305,00	18.019,00	18.289,29	18.469,48	68.671,76
230990	Alimentos de animales	10.850,00	11.535,00	17.497,00	17.759,46	17.934,43	75.575,88
300210	Sueros	13.894,00	10.354,00	9.812,00	9.959,18	10.057,30	54.076,48
392330	Frascos de Plásticos	17.821,00	14.411,00	9.801,00	9.948,02	10.046,03	62.027,04
481910	Cajas de carton	7.082,00	11.920,00	9.785,00	9.931,78	10.029,63	48.748,40
392350	Tapas de plastico	8.194,00	9.692,00	9.691,00	9.836,37	9.933,28	47.346,64
300490	Antibioticos	7.401,00	8.220,00	9.100,00	9.236,50	9.327,50	43.285,00
440710	madera aserrada	5.827,00	8.293,00	8.368,00	8.493,52	8.577,20	39.558,72
200899	Frutas en almibar	5.336,00	8.565,00	7.802,00	7.919,03	7.997,05	37.619,08
961900	Pañales	1.904,00	5.882,00	7.383,00	7.493,75	7.567,58	30.230,32
210390	Salsas	4.546,00	4.575,00	5.705,00	5.790,58	5.847,63	26.464,20
310520	Abono	8.069,00	6.125,00	5.683,00	5.768,25	5.825,08	31.470,32
830910	tapones de metal	4.776,00	4.799,00	4.468,00	4.535,02	4.579,70	23.157,72
220290	Bebidas no alcoholicas	4.162,00	3.926,00	4.314,00	4.378,71	4.421,85	21.202,56
252310	Cementos	-	1.891,00	4.041,00	4.101,62	4.142,03	14.175,64

Fuente CCI TradeMap



**GRÁFICO N° 8**  
**EXPORTACIONES MCCA HACIA EL CARICOM**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 9**  
**EXPORTACIONES MCCA HACIA EL CAN**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



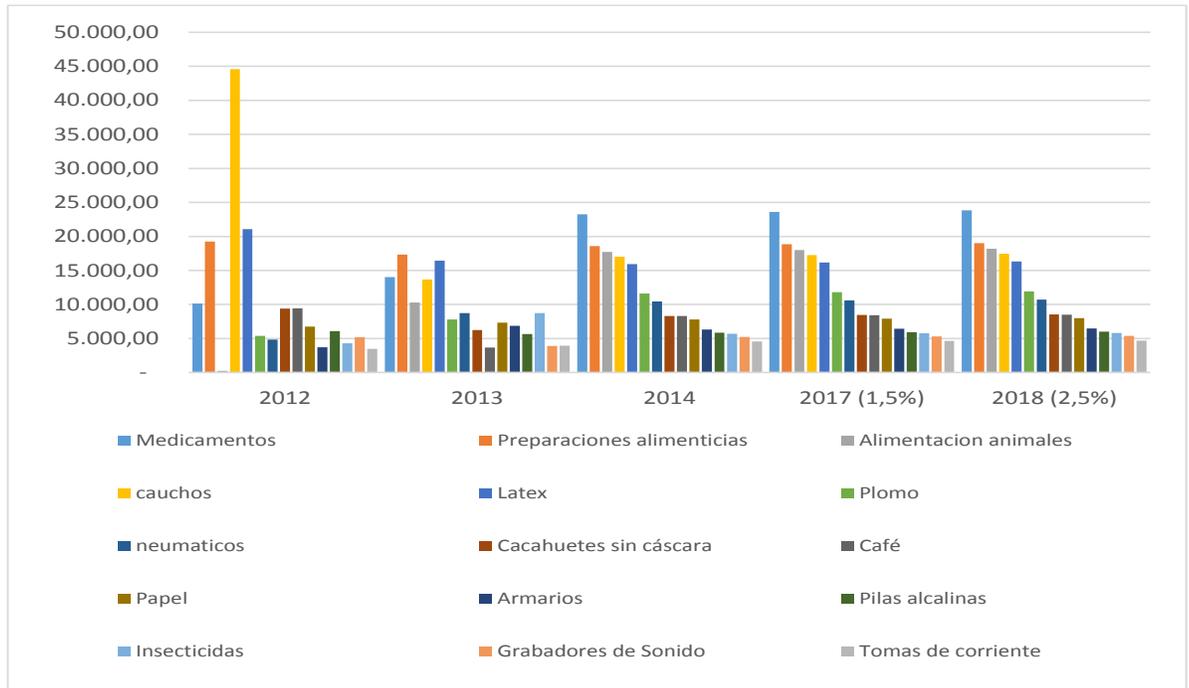
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (1,5%)	2018 (2,5%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	359.809,00	321.018,00	355.043,00	360.368,65	363.919,08	1.760.157,72
300490	Medicamentos	10.150,00	14.031,00	23.242,00	23.590,63	23.823,05	94.836,68
210690	Preparaciones alimenticias	19.248,00	17.329,00	18.562,00	18.840,43	19.026,05	93.005,48
230990	Alimentacion animales	232,00	10.277,00	17.737,00	18.003,06	18.180,43	64.429,48
400122	cauchos	44.593,00	13.692,00	17.013,00	17.268,20	17.438,33	110.004,52
400110	Latex	21.075,00	16.431,00	15.924,00	16.162,86	16.322,10	85.914,96
780191	Plomo	5.400,00	7.788,00	11.626,00	11.800,39	11.916,65	48.531,04
401110	neumaticos	4.820,00	8.727,00	10.444,00	10.600,66	10.705,10	45.296,76
120242	Cacahuets sin cáscara	9.388,00	6.258,00	8.315,00	8.439,73	8.522,88	40.923,60
90111	Café	9.430,00	3.688,00	8.286,00	8.410,29	8.493,15	38.307,44
470790	Papel	6.739,00	7.324,00	7.783,00	7.899,75	7.977,58	37.723,32
841850	Armarios	3.720,00	6.859,00	6.322,00	6.416,83	6.480,05	29.797,88
850610	Pilas alcalinas	6.069,00	5.644,00	5.853,00	5.940,80	5.999,33	29.506,12
380892	Insecticidas	4.304,00	8.715,00	5.677,00	5.762,16	5.818,93	30.277,08
852349	Grabadores de Sonido	5.183,00	3.902,00	5.239,00	5.317,59	5.369,98	25.011,56
853669	Tomas de corriente	3.478,00	3.926,00	4.561,00	4.629,42	4.675,03	21.269,44

Fuente CCI TradeMap



**GRÁFICO N° 9**  
**EXPORTACIONES MCCA HACIA LA CAN**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 10**  
**EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA EL CARICOM**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



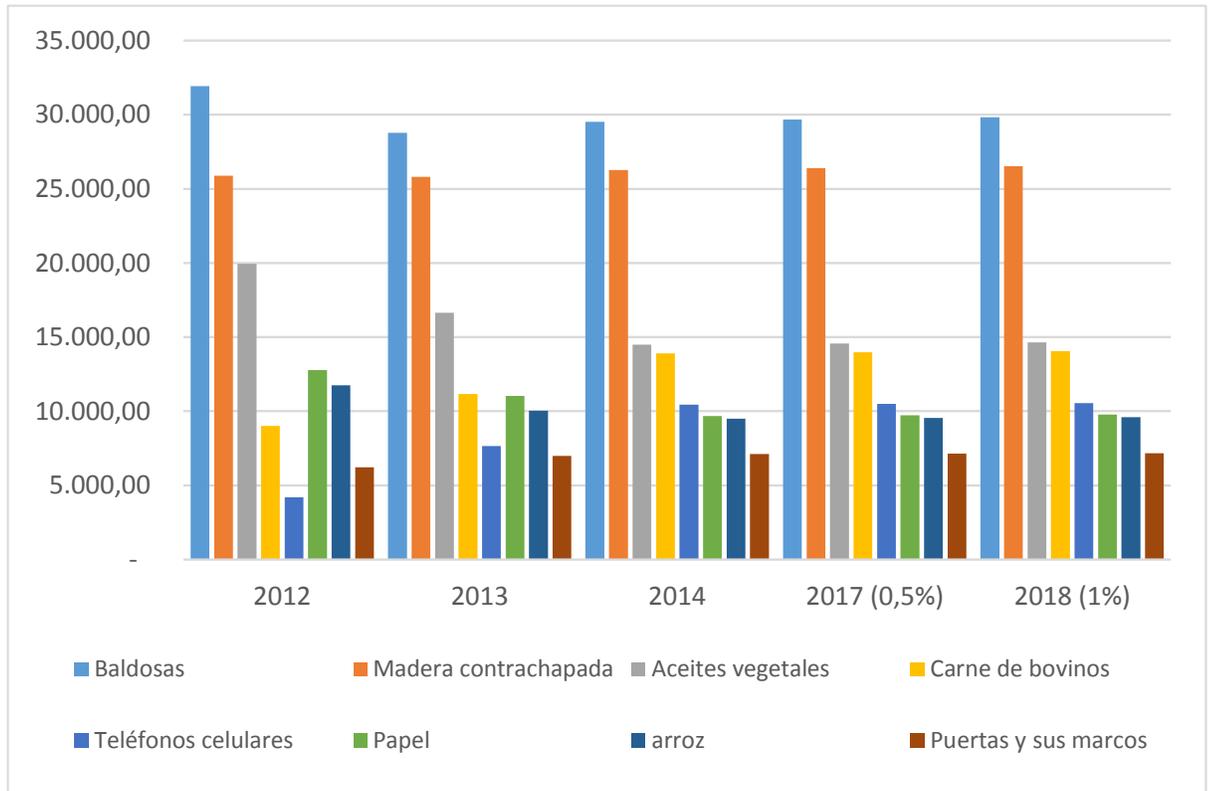
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (0,5%)	2018 (1%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	2.794.766,00	1.248.378,00	2.917.722,00	2.932.310,61	2.946.899,22	12.840.075,83
270900	Aceite de Petroleo	1.597.872,00	227.873,00	1.935.694,00	1.945.372,47	1.955.050,94	7.661.862,41
260112	Mineral de Hierro	413.632,00	364.967,00	347.640,00	349.378,20	351.116,40	1.826.733,60
690890	Baldosas	31.924,00	28.781,00	29.531,00	29.678,66	29.826,31	149.740,97
441239	Madera contrachapada	25.896,00	25.797,00	26.269,00	26.400,35	26.531,69	130.894,04
150790	Aceites vegetales	19.955,00	16.653,00	14.486,00	14.558,43	14.630,86	80.283,29
20230	Carne de bovinos	9.001,00	11.167,00	13.903,00	13.972,52	14.042,03	62.085,55
851761	Teléfonos celulares	4.201,00	7.652,00	10.442,00	10.494,21	10.546,42	43.335,63
481159	Papel	12.765,00	11.021,00	9.678,00	9.726,39	9.774,78	52.965,17
100630	arroz	11.749,00	10.036,00	9.506,00	9.553,53	9.601,06	50.445,59
441820	Puertas y sus marcos	6.207,00	6.993,00	7.107,00	7.142,54	7.178,07	34.627,61

Fuente: CCI, TradeMap



**GRÁFICO N° 10**  
**EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA EL CARICOM**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 11**  
**EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA LA CAN**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



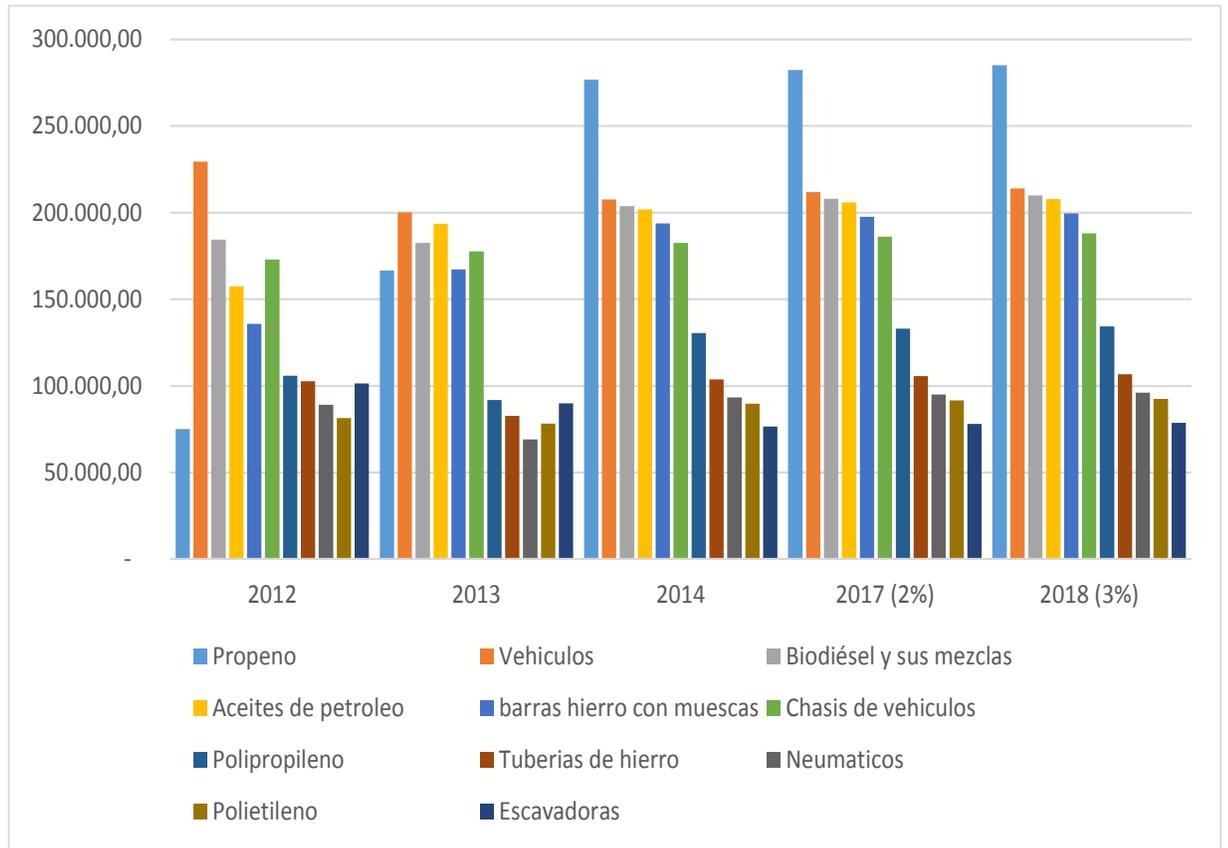
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (2%)	2018 (3%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	13.622.323,00	12.084.919,00	10.822.814,00	11.039.270,28	11.147.498,42	58.716.824,70
290122	Propeno	75.089,00	166.605,00	276.831,00	282.367,62	285.135,93	1.086.028,55
870323	Vehiculos	229.538,00	200.102,00	207.668,00	211.821,36	213.898,04	1.063.027,40
382600	Biodiésel y sus mezclas	184.485,00	182.577,00	203.850,00	207.927,00	209.965,50	988.804,50
271019	Aceites de petroleo	157.447,00	193.486,00	201.782,00	205.817,64	207.835,46	966.368,10
721420	barras hierro con muescas	135.777,00	167.340,00	193.771,00	197.646,42	199.584,13	894.118,55
870600	Chasis de vehiculos	173.041,00	177.659,00	182.548,00	186.198,96	188.024,44	907.471,40
390210	Polipropileno	105.813,00	91.931,00	130.434,00	133.042,68	134.347,02	595.567,70
730429	Tuberías de hierro	102.619,00	82.715,00	103.651,00	105.724,02	106.760,53	501.469,55
401120	Neumaticos	89.169,00	69.137,00	93.247,00	95.111,94	96.044,41	442.709,35
390120	Polietileno	81.494,00	78.264,00	89.761,00	91.556,22	92.453,83	433.529,05
842952	Escavadoras	101.441,00	90.014,00	76.467,00	77.996,34	78.761,01	424.679,35

Fuente CCI TradeMap



**GRÁFICO N° 11**  
**EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA LA CAN**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 12**  
**EXPORTACIONES MERCOSUR HACIA EL MCCA**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



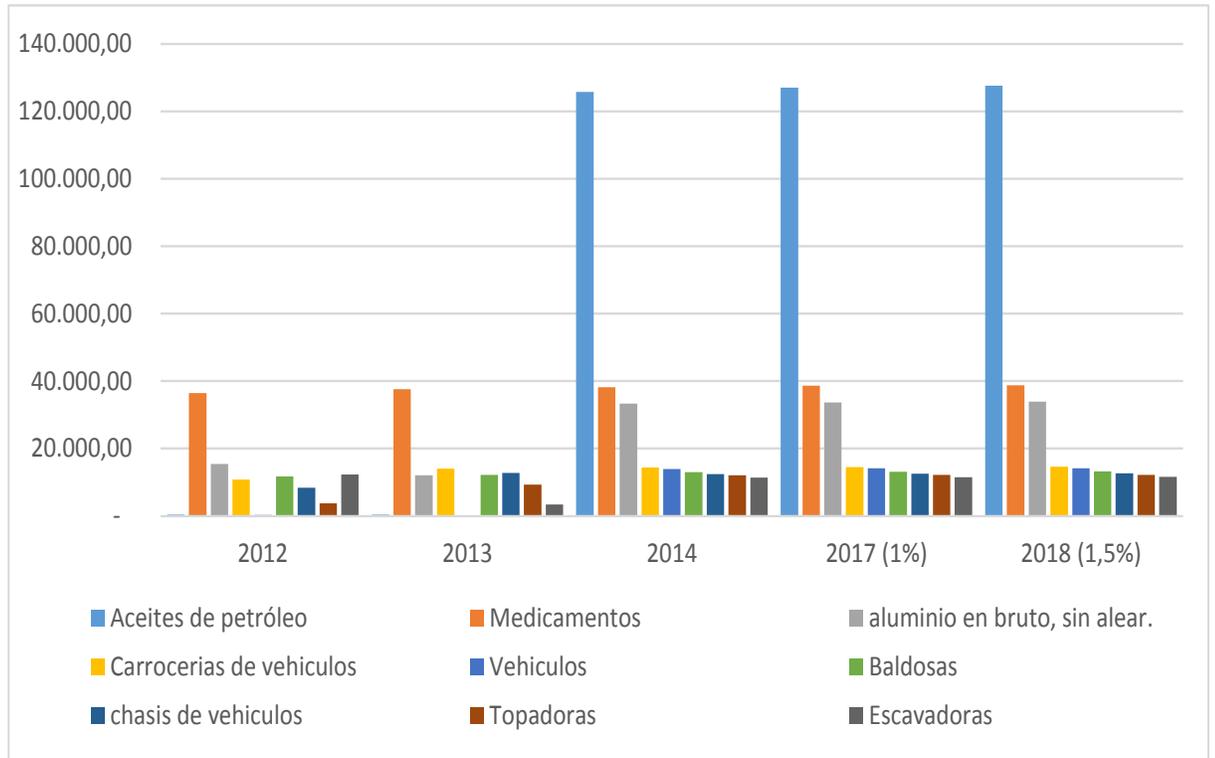
Codigo	Descripcion	2012	2013	2014	2017 (1%)	2018 (1,5%)	Acumulado
TOTAL	Todos los productos	1.422.581,00	1.352.702,00	1.701.053,00	1.718.063,53	1.726.568,80	7.920.968,33
271019	Aceites de petróleo	430,00	402,00	125.703,00	126.960,03	127.588,55	381.083,58
300490	Medicamentos	36.408,00	37.636,00	38.219,00	38.601,19	38.792,29	189.656,48
760110	aluminio en bruto, sin alear.	15.402,00	12.038,00	33.376,00	33.709,76	33.876,64	128.402,40
870790	Carrocerías de vehículos	10.821,00	14.050,00	14.390,00	14.533,90	14.605,85	68.400,75
870423	Vehículos	291,00	186,00	13.966,00	14.105,66	14.175,49	42.724,15
690890	Baldosas	11.724,00	12.143,00	13.016,00	13.146,16	13.211,24	63.240,40
870600	chasis de vehículos	8.431,00	12.771,00	12.435,00	12.559,35	12.621,53	58.817,88
842911	Topadoras	3.709,00	9.340,00	12.033,00	12.153,33	12.213,50	49.448,83
842952	Escavadoras	12.336,00	3.370,00	11.406,00	11.520,06	11.577,09	50.209,15

Fuente: CCI, TradeMap



**GRÁFICO N° 12**  
**EXPORTACIONES DEL MERCOSUR HACIA EL MCCA**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 13  
EXPORTACIONES DE LA CAN  
(CIFRAS MILES DE USD)**



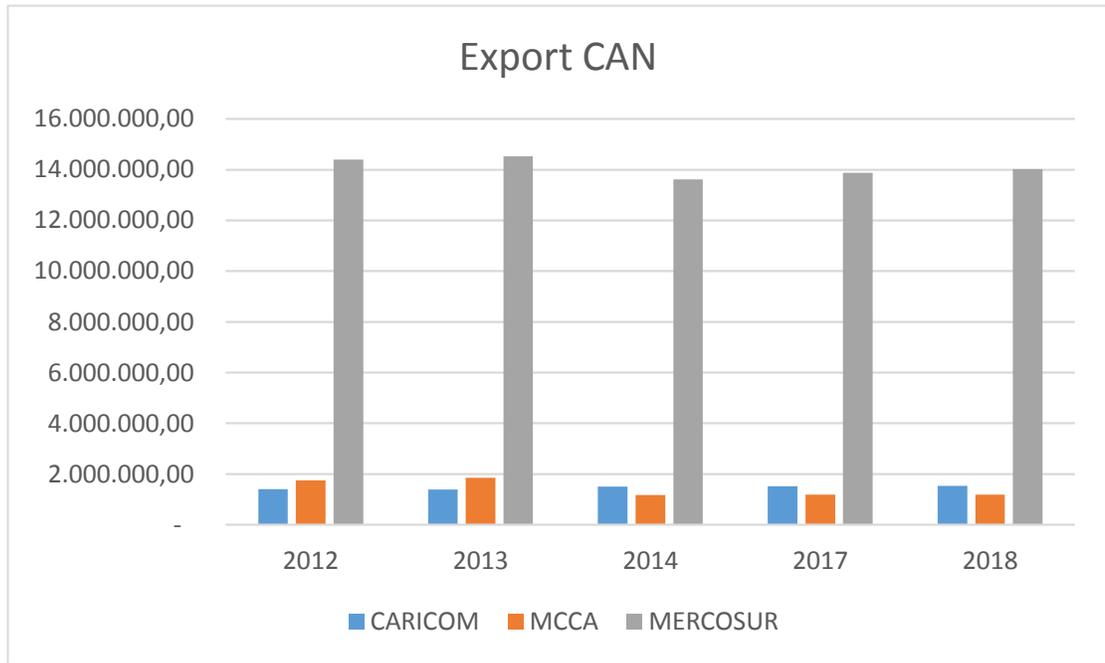
	2012	2013	2014	2017	2018	2012 -2018
CARICOM	1.410.765,00	1.392.487,00	1.511.562,00	1.526.677,62	1.534.235,43	7.375.727,05
MCCA	1.751.091,00	1.856.084,00	1.174.829,00	1.186.577,29	1.192.451,44	7.161.032,73
MERCOSUR	14.404.683,00	14.531.163,00	13.613.234,00	13.885.498,68	14.021.631,02	70.456.209,70

*Fuente CCI TradeMap*



**GRÁFICO N° 13  
EXPORTACIONES DE LA CAN  
(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**A N E X O X X V I I**

---

**CUADRO N°14  
EXPORTACIONES DEL MERCOSUR  
(CIFRAS MILES DE USD)**



	2012	2013	2014	2017	2018	2012 -2018
CARICOM	2.794.766,00	1.248.378,00	2.917.722,00	2.932.310,61	2.946.899,22	12.840.075,83
MCCA	1.422.581,00	1.352.702,00	1.701.053,00	1.718.063,53	1.726.568,80	7.920.968,33
CAN	13.622.323,00	12.084.919,00	10.822.814,00	11.039.270,28	11.147.498,42	58.716.824,70

*Fuente: CCI, TradeMap*

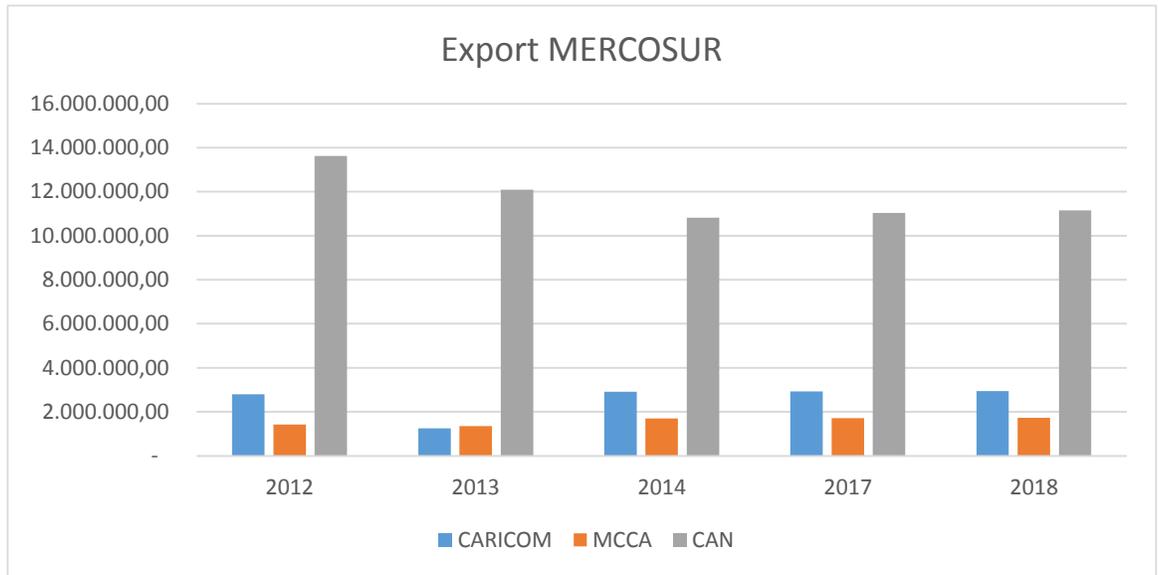


**A N E X O X X V I I I**

---

**GRÁFICO N° 14  
EXPORTACIONES DEL MERCOSUR  
(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI TradeMap



**A N E X O X X I X**

---

**CUADRO N° 15  
EXPORTACIONES DEL MCCA  
(CIFRAS MILES DE USD)**



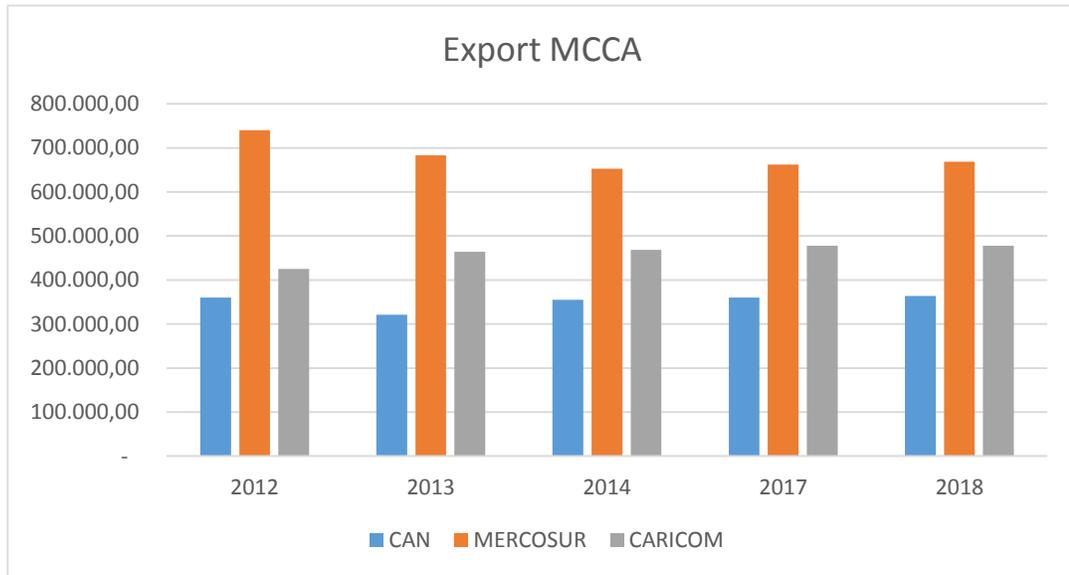
	2012	2013	2014	2017	2018	2012 -2018
CAN	359.809,00	321.018,00	355.043,00	360.368,65	363.919,08	1.760.157,72
MERCOSUR	740.369,00	683.435,00	652.751,00	662.542,27	669.069,78	3.408.167,04
CARICOM	424.841,00	463.902,00	468.359,00	477.726,18	477.726,18	2.312.554,36

*Fuente CCI TradeMap*



**GRÁFICO N° 15  
EXPORTACIONES DEL MCCA  
(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



**CUADRO N° 16**  
**EXPORTACIONES DE CARICOM**  
**(CIFRAS MILES DE USD)**



	2012	2013	2014	2017	2018	2012 -2018
MCCA	169.430,00	387.618,00	253.573,00	256.108,73	258.644,46	1.325.374,19
CAN	626.126,00	593.660,00	1.547.963,00	1.571.182,45	1.578.922,26	5.917.853,71
MERCOSUR	2.803.738,00	3.645.642,00	3.207.014,00	3.271.154,28	3.303.224,42	16.230.772,70

*Fuente: CCI, TradeMap*

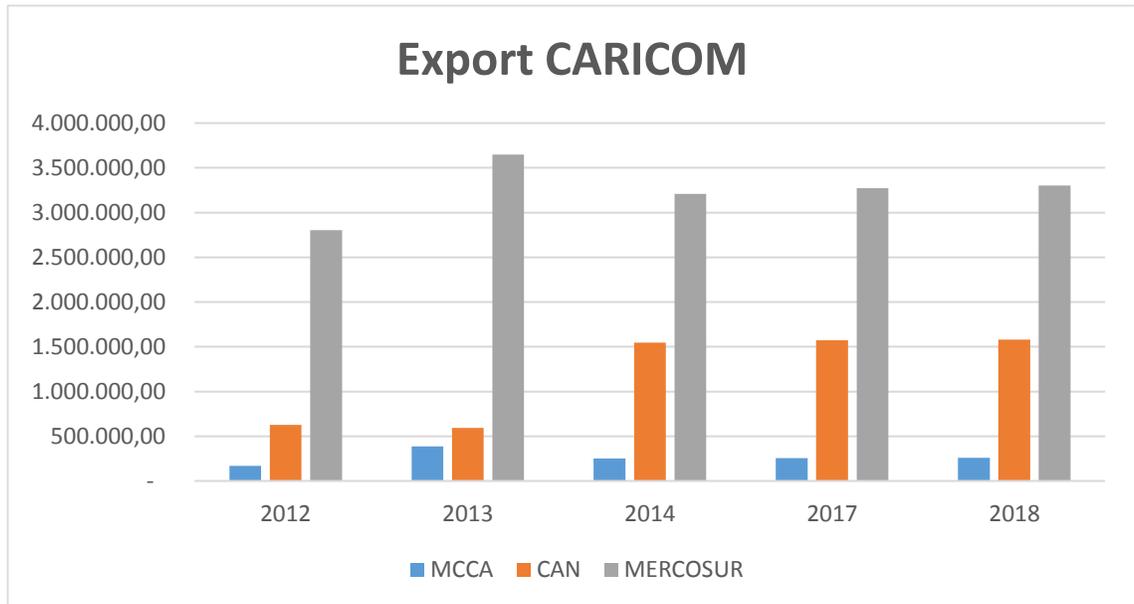


*A N E X O X X X I I*

---

**GRÁFICO N° 16**  
**EXPORTACIONES DE CARICOM**  
**(CIFRAS EN MILES DE USD)**





Fuente: CCI, TradeMap



## **BIBLIOGRAFÍA**

- ALADI-CAN-Mercosur, Convergencia de los Acuerdos de Integración Económica en Sudamérica, Uruguay, 2006
- Banco Mundial, Desarrollando el potencial exportador de América Central, 83927 v4, octubre 2012
- BID-Intal, Informe Mercosur N° 19, Segundo semestre 2013-Primer semestre 2014
- Blyde, J, Fábricas Sincronizadas: América Latina y el Caribe en a época de las cadenas globales de valor, Banco Interamericano de Desarrollo, 2014
- Bondarenko, A, Otras formas de invertir: Zonas Económicas Especiales de Rusia en el marco de la colaboración público-privada, Boletín Económico del ICE, N° 3019, España, 2011
- Creskoff, S y Walkenhorst, P, Implications of WTO Disciplines for Special Economic Zones in Developing Countries, Policy Research Working Papers, wps9842, 2009
- Declaración conjunta de los Estados partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) para promover el establecimiento de una Zona Económica Complementaria entre los estados partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), los países miembros de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA/TCP), los países miembros de PETROCARIBE y los miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM)
- Decreto Supremo 023-96-ITINCI, Aprueban el Reglamento de los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios – CETICOS
- De La Reza, G, Creación y desviación de comercio en el regionalismo latinoamericano: nuevos argumentos de un viejo debate, Comercio exterior, México, 2005
- Donner Abreu, M, Preferential rules of origin in regional trade Agreements, Banco Mundial, (contiene la opinión de la autora), 2013
- Durán L, J, Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos (Documento de proyecto), CEPAL, Santiago de Chile, 2008
- Farole, T y Akinci, G (Ed), Special Economic Zones, World Bank, 63844, 2011
- Fusades, Reversión de los esquemas de Zonas Francas en programas compatibles a la normativa OMC, Boletín de Estudios Legales, 2007
- Ghémar, K y/ Proyecto de Gestión Aduanera de la Secretaría General, Análisis de Regímenes y Aspectos Aduaneros, Comunidad Andina, Perú, 2004
- Granados, J y Ramos, A, Zonas francas, comercio y desarrollo en América Latina y el Caribe, San José, Costa Rica, 2012
- González G, Juan y Meza L, José S; Shenzen, Zona Económica Especial: Bisagra de la apertura económica y el desarrollo regional chino, Problemas del Desarrollo, Vol. 40, núm. 156, 2009

**166**

Intal, Revista Integración y Comercio, N° 23, BID-Intal, 2005

Masili, Comunicación sobre el progreso 2011/2012 de Global Compact, Zona Franca Masili, Nicaragua, 2012

Mercado Común del Sur, Decisión C.M.C. N° 8/94, Acuerdo de Ouro Preto, Decisión C.M.C. N° 31/00, Decisiones C.M.C. N° 69/00, N° 07/01, y N° 16/01, Decisión C.M.C. N° 26/03, Decisión C.M.C. N° 01/03

Organización Mundial de Comercio-Instituto de Economías de Desarrollo (IDE-Jetro), Pautas del comercio y cadenas de valor mundiales en el caso de Asia oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas, 2011.

Orozco P, J M, La creación de zonas económicas especiales en China: impactos positivos y negativos en su implementación, Revista Mexicana sobre estudios de la cuenca del Pacífico, Colima, México, 2009.

Papp, E, China-África: Zonas Económicas Especiales – un experimento difícil de replicar, [www.politica-china.org](http://www.politica-china.org)

SELA, Influencia de las Zonas Francas en la diversificación productiva y la inserción de los países de América Latina y el Caribe, I Conferencia de Autoridades Gubernamentales de Zonas Francas de América Latina y el Caribe, Cali, Colombia, 20 y 21 de septiembre.