

Comercio exterior del Gran Caribe

◆ Jaime Bonet Morón ◆

◆ María Camila Barakat Niño ◆

◆ Lewis Enrique Polo Espinosa* ◆

Con frecuencia se argumenta que el Gran Caribe es una de las oportunidades que tiene Colombia para incrementar su comercio exterior. El país muestra unos vínculos comerciales fuertes con algunas naciones de esta región, en particular con México, Panamá y Venezuela. Sin embargo, el comercio exterior con otros países centroamericanos y los de la zona insular es muy débil. En general, las relaciones comerciales entre los países miembros del Gran Caribe son escasas y solo se encuentra un intercambio destacable entre vecinos o entre las economías más grandes. Ello es, en gran parte, resultado de comunicaciones insuficientes y transporte limitado entre la mayoría de los miembros, así como de los tratados existentes con países desarrollados que les entregan acceso preferencial a algunos países. Para Colombia existen oportunidades en algunos productos con ventajas comparativas en ciertos países. No obstante, esto requiere una estrategia comercial fuerte, en especial en aquellos territorios con una apertura económica amplia que lleva a una competencia significativa por el acceso al mercado.

En la región Caribe colombiana se plantea con frecuencia que el Gran Caribe es una de las oportunidades que tiene la región para incrementar su comercio exterior. Parte de este planteamiento se basa en los vínculos que esta región tuvo con los departamentos costeros en algunos momentos de nuestra historia republicana. Bell (2010)

* Los autores son, en su orden, gerente del Banco de la República de la sucursal Cartagena y economistas de la Universidad de Cartagena. Se agradecen los comentarios y sugerencias de Gerson Javier Pérez y Yuri Reina, del Banco de la República, sucursal Cartagena. De igual manera, es muy apreciado el apoyo de Sandra Gamarra en la edición final del artículo. Las opiniones y posibles errores son de responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

argumenta que el Gran Caribe ha sido una de las subregiones geopolíticas más desatendidas por la política exterior colombiana, a pesar de la importancia que tuvieron esos territorios en el proceso de Independencia y consolidación de la República, y de la gran frontera que el país tiene con esta subregión.

De acuerdo con Bell (2010), en la corta vida de la Gran Colombia, el Gran Caribe fue uno de los ejes de la política exterior, ya que desde ese espacio llegaron los fondos y armamentos que ayudaron a la formación de los ejércitos libertadores, aunque también las amenazas de reconquista por parte de los españoles. Luego, con la muerte de Bolívar en 1830 y la disolución de la Gran Colombia, el interés de la Nueva Granada por el Gran Caribe se vino abajo pues, una vez consolidada la Independencia y constituida la República, el país orientó su política a asegurar sus fronteras con los vecinos. La escasez de recursos y los conflictos internos impidieron que se continuara con una política exterior activa en esa subregión del mundo, donde los Estados Unidos consolidaron su posición hegemónica a finales del siglo XIX y comienzos del XX. La separación de Panamá significó la pérdida del territorio más estratégico que el país poseía en la subregión, con lo que decayó el interés en la zona.

Contrario a esta tendencia nacional, Bell (2010) señala que, durante las cuatro primeras décadas del siglo XX, la costa Caribe colombiana registró una expansión económica que le permitió reinsertarse en los circuitos comerciales del Gran Caribe, en particular con Jamaica y Cuba. Además, el surgimiento de la aviación comercial y las emisiones de radio de onda corta permitieron estrechar lazos entre las dos zonas, en especial el intercambio cultural entre ellas. Para Bell eso se refleja en la influencia de la música cubana en los ritmos de la Costa, la popularidad del béisbol en los departamentos costeros y la presencia de inmigrantes jamaicanos en diversas artes y oficios de la región.

A pesar del legado histórico entre el Caribe colombiano y el Gran Caribe, sus vínculos

comerciales han sido débiles. En un análisis del comercio exterior de Colombia con el Caribe insular, Aguilera (2001) encontró que era muy reducido, pues entre 1990-1999 participaba con el 2,9% del total transado por el país con el mundo y solo aportaba el 0,7% del total importado. En dicho período la autora halló una alta concentración de las transacciones comerciales en solo cuatro de los veintiocho países que conforman el Caribe insular. A mediados de la década de los noventa, cuando se suscribieron algunos acuerdos de integración comercial, se logró un mercado más amplio, llegando a diez países, los cuales participaban con el 90% del total comercializado. Aguilera (2001) indica que nuestro comercio estaba especializado en petróleo y sus derivados, a pesar de que hay más de mil productos que Colombia transa con esa región. Por último, esta autora detectó que no son los departamentos costeros los principales proveedores de bienes al Caribe insular, sino que fueron dos entidades territoriales del interior del país: Valle del Cauca y Cundinamarca. Luego se ubicaron Antioquia, Atlántico y Bolívar, este último muy especializado en productos químicos y metálicas básicas.

Tal vez el cambio más importante en la política comercial del país hacia el Gran Caribe se produjo con la firma del Convenio Constitutivo de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), realizada en Cartagena de Indias el 24 de junio de 1994. De acuerdo con González (2004), este organismo fue constituido por veinticinco Estados independientes como miembros plenos más doce miembros asociados, con el propósito de promover la creación de una zona de libre comercio, acordar políticas frente a terceros y promover la cooperación en diversas áreas.

A pesar de las buenas intenciones, el comercio entre los países miembros de la AEC continúa siendo escaso. En un informe presentado en 2003, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) indicaba que las exportaciones de los países miembros estaban limitadas a unos pocos productos de bajo dinamismo en el mercado

internacional, los cuales, a su vez, estaban destinados a naciones con mayor desarrollo relativo, donde algunos países tenían acceso preferencial. Ante esta situación proliferó la creación de diferentes subregiones: la Comunidad del Caribe (Caricom), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Grupo de los Tres (G3), conformado por las tres economías más grandes (Colombia, México y Venezuela), entre otros. Paralelo a estos esfuerzos de integración subregional, también se presentaron otros esfuerzos de países miembros de la AEC con otras regiones: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado entre Canadá, Estados Unidos y México; la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y las negociaciones de tratados bilaterales de distintos países con los Estados Unidos y la Unión Europea, entre otras.

Como resultado de los procesos de integración, la Cepal (2003) señala que los Estados Unidos se convirtió en el principal mercado de la AEC, en especial por el creciente comercio exterior de México hacia esa economía, así como los tratados bilaterales existentes entre varios países centroamericanos y del Caribe insular que brinda acceso preferencial a ese país. Las exportaciones entre los países miembros equivalían únicamente al 8% de las ventas externas de la AEC, en gran parte debido a que la producción de los miembros no satisface las necesidades del grupo, la existencia de restricciones arancelarias y no arancelarias entre ellos, y las deficiencias de comunicaciones y transporte entre los miembros (Cepal, 2003).

Han pasado varios años desde los estudios mencionados, en los cuales Colombia ha logrado un crecimiento en su comercio exterior. El propósito de este artículo es revisar el comportamiento de las compras y ventas del país al Gran Caribe en los últimos años y revisar su potencial. El artículo está compuesto por seis secciones. La primera presenta una revisión de literatura de los trabajos realizados sobre el comercio exterior en la cuenca del Gran Caribe. La segunda sección describe

las características socioeconómicas de los países que pertenecen a la región, mientras la tercera resume los acuerdos comerciales que han regulado el comercio exterior de la región. La cuarta sección realiza una descripción de los flujos de comercio exterior de la subregión con el resto del mundo, entre los países miembros y con Colombia. El quinto apartado evalúa el dinamismo comercial de los países mediante indicadores del comercio exterior. Por último, se concluye y entregan las recomendaciones de política que surgen de la investigación.

1. Algunos trabajos previos

La integración económica en el Gran Caribe ha sido discutida enfocándose en la diversidad económica y social de los países que lo conforman. Se evidencian grandes diferencias en la capacidad exportadora entre los miembros de la región. Mientras los más grandes se apoyan en exportaciones masivas de manufacturas y petróleo, un gran número de países pequeños exporta pocos productos básicos (Cepal, 2003).

El debate en torno a las economías pequeñas ha sido de especial interés para la región del Gran Caribe, al ser un factor de gran relevancia en el estudio del comercio y la inserción internacional. Estas economías suelen tener una gran apertura a las importaciones de aquellos bienes que no pueden ser producidos y restricciones a los productos manufacturados. A su vez, dependen de la cooperación financiera proveniente del exterior, mediante préstamos o transferencias con diferentes grados de concesionalidad (Romero, 2004).

La globalización ha permitido la integración de los países más desarrollados y de aquellos países en desarrollo que logran incorporarse en los nuevos circuitos de la economía. Para el caso de América Latina y el Caribe, se observa que la región ha sido objeto de un proceso de segregación más que de integración. Esto se evidencia en el hecho de que pasó de representar el 8% del comercio

mundial en 1960, al 4% en 1995 y 2000. Si se exceptúa a México, la región representaría el 2,6% del comercio mundial en 2005. Por otro lado, en América Latina se presentan problemas sociales, particularmente de pobreza persistente, que influyen en el proceso de integración, el cual, junto con las políticas económicas en general, deben ser un medio para contrarrestar las condiciones de pobreza y marginalidad (Reyes, 2006).

América Latina y el Caribe han mantenido una posición relegada dentro de la dinámica de la globalización mundial, ya que, sin procesos de integración efectivos, que brinden credibilidad y que generen un apoyo a los grupos mayoritarios de la población, se hacen más costosas las vías para el desarrollo (Reyes, 2007). En la región, exceptuando a México y Centroamérica, se observa una inserción limitada en las tres grandes cadenas de valor del comercio exterior de América del Norte, Europa y Asia. Las posibilidades de diversificar la estructura productiva y exportadora se encuentran ligadas a las perspectivas de su proceso de integración (Cepal, 2014).

Por otro lado, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal, 2013) evidencia que se están acentuando ventajas comparativas tradicionales en la región, basadas en exportaciones de recursos naturales y con pocos avances en el volumen de comercio, ya que no han disminuido los desequilibrios ni la heterogeneidad estructural, especialmente en el ámbito territorial. Los acuerdos comerciales tienen un papel importante para mejorar el flujo comercial; sin embargo, son una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento de las exportaciones, pues es vital que los países corrijan rigideces estructurales y transformen los sistemas de producción, requiriendo para esto un proceso de integración regional con base en una producción que se sustente en ventajas comparativas más amplias (Cepal, 2014).

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2017) analizó los acuerdos comerciales para América Latina y el Caribe, utilizando un

modelo gravitacional para el período 1976-2013, en el cual asume que el comercio entre países se encuentra en función del tamaño relativo de sus economías, de la distancia entre ellos y de sus variables geográficas relevantes. El efecto de los acuerdos comerciales preferentes es estimado con una variable que captura si dos países comparten dicho acuerdo. Los resultados muestran que los acuerdos entre mercados grandes y diversificados, como lo es el TLCAN, generan efectos positivos y significativos, mientras que los acuerdos entre los miembros regionales con mercados más pequeños no aumentaron las exportaciones al resto del mundo.

2. Características socioeconómicas del Gran Caribe

El Gran Caribe, también conocido como la Cuenca del Caribe, es una región del continente americano conformada por tres grupos de países: 1) los tres grandes: México, Colombia y Venezuela; 2) Centroamérica: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Costa Rica y Belice, y 3) la región insular: Bahamas, Barbados, Cuba, Dominica, Granada, Haití, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Bermuda, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Puerto Rico, y Trinidad y Tobago (Mapa 1).

A pesar de intentar conformar un solo bloque comercial, la diversidad de los países en aspectos socioeconómicos ha impedido el logro de este objetivo, en pro del desarrollo de toda la región. De esta manera, la heterogeneidad se manifiesta en los niveles económico, comercial y de desarrollo. Al parecer, muchas de estas disparidades son de carácter estructural, lo que ha impedido un adecuado proceso de integración económica. Lo anterior, a pesar de que se han hecho esfuerzos por crear organismos como la AEC, la Caricom y el MCCA, entre otras alianzas, con el propósito de impulsar el desarrollo de la región y acortar las brechas entre sus indicadores (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2009).

Mapa 1
Países integrantes del Gran Caribe



Fuente: elaboración de los autores.

Abordando las diferencias en la dimensión de las economías, el Cuadro 1 indica que México, Colombia y Venezuela representan el 80% del PIB del Gran Caribe. Se destaca México, que tiene la mitad del PIB de la cuenca y representa más del agregado de los dos últimos grupos (Centroamérica y la región insular). De modo que se puede afirmar que el grueso de la economía lo compone el grupo de los tres grandes. Este es un primer indicador de las diferencias entre estos países con miras a una integración comercial. Cabe anotar que, dado que la información relacionada con Venezuela está rezagada, y considerando su coyuntura económica, no se puede puntualizar con certeza si su dinámica real sigue mostrando la misma importancia en la región.

Ahora bien, al comparar el ingreso per cápita, es notorio que algunos países de la región insular son aventajados: Bahamas, Trinidad y Tobago, San Cristóbal y Nieves, y Barbados están en los primeros lugares. De

igual manera, la mayoría de países que cuentan con un PIB per cápita elevado presentan una mejor distribución del ingreso. De esta manera, se observa un coeficiente Gini menor en países con un ingreso per cápita relativamente alto, como Trinidad y Tobago, Barbados, y Bahamas, frente a países como Colombia, Honduras y Panamá. Asimismo, los países que se destacan por su PIB per cápita y Gini tienen los mayores indicadores de desarrollo humano (Cuadro 1).

El Gráfico 1 muestra el comportamiento de la actividad económica de cada subregión del Gran Caribe. En las zonas de Centroamérica e insular, el comercio es el más importante dentro de los sectores de la economía, con una participación promedio del 20%. La industria manufacturera tiene el mayor peso en México, Colombia y Venezuela, mientras que en los países de la región insular este sector no es importante. Asimismo, la administración pública y la intermediación financiera tienen

Cuadro 1
Principales indicadores socioeconómicos de los países del Gran Caribe

Países	PIB en millones de dólares 2015	PIB per cápita, 2015 (dólares)	Población, 2017	Participación en el PIB del Gran Caribe		Crecimiento económico, 2015	Gini 2014	IDH 2014
				(porcentaje)				
Centroamérica	El Salvador	25.850	4.104	6.350	1,2	2,5	0,44	0,66
	Guatemala	63.794	3.894	16.536	2,9	4,1	0,55	0,62
	Honduras	20.176	2.499	8.288	0,9	3,6	0,56	0,6
	Nicaragua	12.693	2.086	6.218	0,6	4,9	0,48	0,63
	Panamá	52.132	13.268	4.054	2,4	5,8	0,52	0,78
	Belize	1.764	4.911	375	0,1	1,2	0,53	0,72
Los tres grandes	México	1.148.060	9.213	127.878	51,9	2,6	0,49	0,76
	Colombia	292.080	6.056	49.059	13,2	3,1	0,54	0,72
	Venezuela	381.286 ^{a/}	12.980	31.311	17,2	(5,7)	0,41	0,76
Región insular	Bahamas	8.854	22.817	397	0,40	(1,7)	0,44	0,79
	Barbados	4.304	15.145	286	0,19	0,5	0,42	0,79
	Cuba	81.659	7.149	11.423	3,69	4,3	n. a.	0,77
	Dominica	517	7.116	73	0,02	(1,8)	n. a.	0,72
	Granada	984	9.212	108	0,04	6,2	n. a.	0,75
	Haití	8.501	791	11.029	0,38	1,7	0,68	0,48
	Jamaica	14.005	5.014	2.813	0,63	1,0	0,45	0,72
	República Dominicana	68.103	6.467	10.772	3,08	7,0	0,52	0,72
	San Cristóbal y Nieves	876	15.772	57	0,04	3,8	n. a.	0,75
	San Vicente y las Granadinas	738	6.739	110	0,03	1,6	0,4	0,72
	Santa Lucía	1.431	7.736	188	0,06	1,9	0,43	0,73
Trinidad y Tobago	25.917	19.056	1.369	1,17	0,2	0,4	0,77	

n. a.: no aplica.

a/ Información disponible solo para 2012.

Fuentes: Cepal y el Banco Mundial; elaboración de los autores.

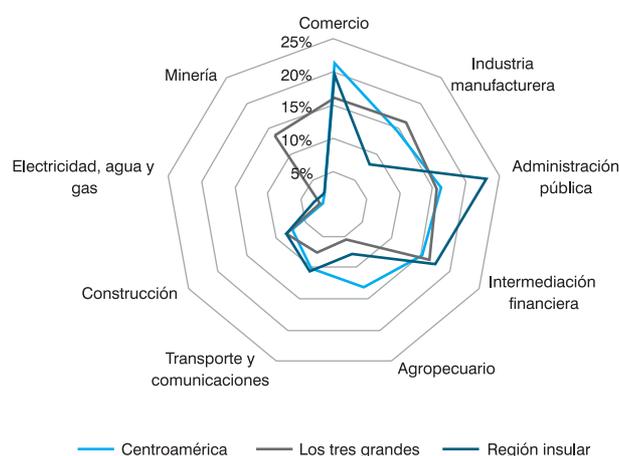
una participación alta en el conjunto de la economía de los países insulares (en promedio entre el 15% y 23%). Sin embargo, en los casos particulares de Cuba, Granada y Bahamas la administración pública tiene un peso de 30% aproximadamente, mientras que en Bahamas y Barbados la intermediación financiera alcanza un 24% y 30% de participación. Por otro lado, los sectores agropecuarios, transporte y comunicaciones, y construcción tienen poca participación en la economía de los países de la cuenca del Caribe, con menos del 10%. Por último, la minería no tiene mucha participación en Centroamérica y la

región insular, y en los tres grandes tiene un peso relativo promedio del 13%.

3. Acuerdos comerciales

Los acuerdos comerciales desempeñan un papel importante en el proceso de integración económica de los países, ya que tienen como fin incrementar el flujo comercial y generar beneficios para la economía de las partes que conforman el convenio. De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2015), las políticas comerciales liberales intensifican la

Gráfico 1
Distribución promedio en las ramas de actividad económica
en las regiones del Gran Caribe, 2015



Fuente: Cepal; elaboración de los autores.

competencia, la innovación y son generadores de éxito, pues permiten elaborar mejores productos y a precios más bajos. No obstante, la competitividad puede desplazarse de unos países a otros y los productores deben adaptarse de manera gradual.

El principal objetivo de las negociaciones comerciales ha sido la reducción mutua de los aranceles y barreras al comercio de bienes; además de esto, se ocupan del comercio de servicios, la liberalización de compras gubernamentales y la protección de los derechos de propiedad intelectual (SELA, 2012).

El MCCA, suscrito mediante el tratado general de integración económica centroamericana en 1960, buscaba el establecimiento de una zona de libre comercio y un arancel uniforme para dicha región. Posterior a esto, con el protocolo de Tegucigalpa de 1991 se constituye el Sistema de Integración Centroamericana (SICA)¹. En general, se considera que las economías de los países que la conforman están integradas en un alto grado por medio del MCCA, convirtiéndose así de manera progresiva en una unión aduanera. De igual forma, la región centroamericana ha negociado acuerdos con distintos países (los Estados Unidos, República Dominicana, Chile, Colombia y Panamá) y con la Unión Europea. La entrada en vigencia y los alcances entre países de estos convenios se encuentran detallados en el Cuadro 2.

Por otro lado, el comercio en la región insular se torna costoso y representa mayores desafíos en materia de logística y transporte, asociados con la escasa infraestructura, falta de diversificación y la baja innovación. A pesar de los esfuerzos de integración de la Comunidad del Caribe (Caricom), no se ha logrado una inserción externa de manera dinámica (SELA, 2016). En la actualidad existen acuerdos comerciales de Caricom con Costa Rica y República Dominicana, aunque no todos sus

¹ Es constituido principalmente por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá; posteriormente, en el año 2000 se agrega como miembro a Belice, y a partir del año 2013 República Dominicana.

Cuadro 2
Acuerdos de libre comercio de Centroamérica

Acuerdos de libre comercio	Vigencia desde:					
	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Costa Rica
Centroamérica y Unión Europea	2013	2013	2013	2013	2013	2013
Centroamérica y México	2012	2013	2013	2012		2013
Triángulo del Norte y Colombia	2010	2009	2010			
Centroamérica, y Estados Unidos y República Dominicana	2006	2006				
Centroamérica y Panamá	2003	2009	2007	2009		2008
Centroamérica y Chile	2002	2010	2008	2012		2002
Centroamérica y República Dominicana	2001	2001	2001	2002		2002

Fuente: OEA (Sistema de Información sobre Comercio Exterior; SICE).

miembros lo han suscrito. El Cuadro 3 contiene los detalles de los acuerdos comerciales de Caricom.

México, Colombia y Venezuela conformaron en 1995 el Grupo de los Tres (G3), como un acuerdo de complementación económica que generaría una importante apertura de mercado, con un programa de desgravación para la mayoría del universo arancelario en un período de diez años. Para 2006 Venezuela se retiró de este, cuyos miembros restantes lograron adecuar este tratado de libre comercio en 2009, el cual entró en vigencia en 2011.

De igual forma, Venezuela se incorporó al Mercosur en 2006, el cual estuvo conformado

inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Adicionalmente, en 2011 Colombia y Venezuela suscribieron un acuerdo de alcance parcial, con un tratamiento preferencial sobre los aranceles vigentes aplicables a las importaciones de terceros países, el cual entró en vigencia en 2012. Se otorgó un acceso preferencial total con cero arancel, excepto para aquellos productos que se establecieron como sensibles en ambos países. De igual manera, México, Colombia y Venezuela han negociado acuerdos bilaterales con otros países y la Unión Europea. El Cuadro 4 indica los diferentes acuerdos comerciales que cada uno de los países del G3 ha suscrito en los últimos años.

Cuadro 3
Acuerdos de libre comercio de Caricom

Acuerdos de libre comercio	Vigencia desde:						
	Barbados	Belice	Guyana	Trinidad y Tobago	Jamaica	Dominica	Granada
Caricom y Costa Rica	2006	2011	2006	2005	n. v.	n. v.	n. v.
Caricom y República Dominicana	2001		2004	2001	2001	n. v.	n. v.

n. v.: no vigente. Hace referencia a aquellos acuerdos que han sido suscritos pero aún no han sido implementados.
Fuente: OEA (Sistema de Información sobre Comercio Exterior; SICE).

Cuadro 4
Fecha de la entrada en vigencia de los acuerdos de libre comercio de México, Colombia y Venezuela

	México	Vigencia
México y Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)		2001
México e Israel		2001
México y Japón		2005
México y Panamá		2015
México y Perú		2012
México y la Unión Europea		2000
México y Uruguay		2004
Colombia		
Colombia y Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)		2011
Colombia y Corea del Sur		2016
Colombia y Costa Rica		2016
Colombia y Estados Unidos		2012
Colombia y México		NV
Colombia y Triángulo del Norte		NV
Colombia y Canadá		2011
Venezuela		
Venezuela y Mercosur e Israel		n. v.

n. v.: no vigente. Hace referencia a aquellos acuerdos que han sido suscritos pero aún no han sido implementados.
Fuente: OEA (Sistema de Información sobre Comercio Exterior; SICE).

4. Flujo comercial del Gran Caribe

El comercio internacional representa un motor de crecimiento para los países, al permitir exportar sus productos hacia otros lugares e importar aquellos bienes que no sea posible producirlos de manera local o que representen un menor costo. La AEC fue creada en 1995, con el fin de impulsar la integración económica y promover el desarrollo sostenible del Gran Caribe. Sin embargo, el flujo intrarregional aún es deficiente. Esta sección presenta los detalles de la actividad comercial de los países que conforman la AEC.

4.1 Exportaciones, importaciones y balanza comercial

El flujo comercial del Gran Caribe cayó entre 2013 y 2015. Durante estos años, el valor de las exportaciones pasó de USD 613 mil millones (mm) a USD 527 mm, mientras que las importaciones cayeron de USD 622 mm a USD 607 mm. Las exportaciones descendieron de manera notable en 2015, cuando lo hicieron en un 13% con relación al año anterior. Por su parte, las importaciones, a pesar de que también disminuyeron, lo hicieron en menor proporción: 4,8% con relación al año anterior. El total del comercio en el Gran Caribe se encuentra impulsado por el grupo de los tres grandes, los cuales representan alrededor del 86% del total de las exportaciones y el 78% de las importaciones, siendo México quien ocupa el primer lugar (cuadros 5 y 6).

Cuadro 5
Total de exportaciones del Gran Caribe en millones de dólares, 2013-2015

	2013	2014	2015
Centroamérica	51.654	51.065	47.069
Los tres grandes	526.732	522.960	454.613
Región insular	34.852	35.074	26.294
Gran Caribe	613.238	609.099	527.976

Fuente: International Trade Centre (ITD).

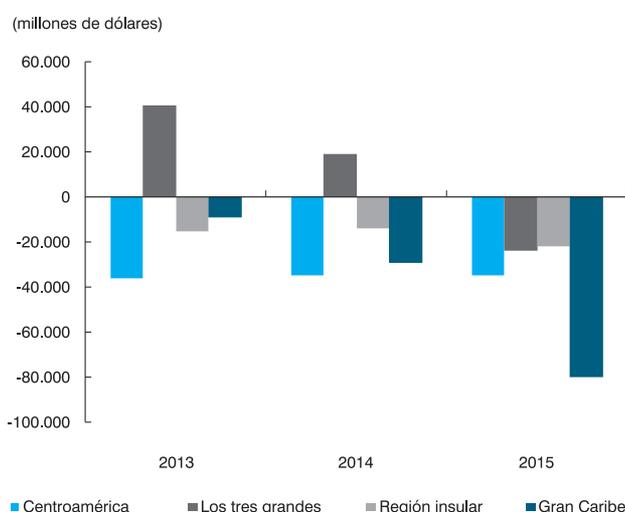
Cuadro 6
Total de importaciones del Gran Caribe en millones de dólares, 2013-2015

	2013	2014	2015
Centroamérica	87.155	85.476	81.348
Los tres grandes	485.543	503.618	477.946
Región insular	49.640	48.974	47.843
Gran Caribe	622.338	638.068	607.137

Fuente: International Trade Centre (ITD).

La balanza comercial del Gran Caribe ha sido deficitaria en los últimos tres años. Esta situación sufrió un deterioro a lo largo del período analizado, en particular por el detrimento de la balanza en el grupo de los tres grandes en 2015. En los dos primeros años de estudio, los tres grandes mostraron un superávit en la balanza comercial, mientras que las regiones insular y centroamericana exhibían un déficit. En 2015 los tres grupos de países registraron balances comerciales negativos, lo que se reflejó en el deterioro de la balanza comercial de la cuenca en ese año (Gráfico 2).

Gráfico 2
Balanza comercial del Gran Caribe, 2013-2015



Fuente: International Trade Centre (ITD).

4.2 Principales productos comercializados

La concentración de las exportaciones en determinados productos es considerada una causa fundamental en la inestabilidad de los ingresos, al ser más propensos a verse afectados por la volatilidad de los precios de mercado; principalmente en las fluctuaciones de los ingresos en divisas. En consecuencia, el crecimiento económico no depende solo del volumen y valor de las exportaciones, sino de su grado de diversificación (Vinesh *et al.*, 2014).

El listado de productos de mayor exportación e importación para las tres subregiones que conforman el Gran Caribe evidencian que existe una alta concentración, en especial en la región de los tres grandes, donde los cinco principales grupos de productos representaron el 71,1% de las exportaciones y el 57,5% de las importaciones. Este comportamiento es explicado principalmente por México, al

ser la economía más grande del grupo. Por su parte, Centroamérica es la subregión que presenta menor concentración de las exportaciones e importaciones dentro del Gran Caribe (cuadros 7 y 8).

Cabe resaltar que del grupo conformado por México, Colombia y Venezuela, la exportación del renglón de vehículos automotores y demás vehículos terrestres es impulsada por México, mientras que el principal rubro de exportación en Colombia y Venezuela es de combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, lo que representa un 52,8% de las exportaciones colombianas y un 90,6% de las venezolanas, evidenciándose así una alta aglutinación. Por otro lado, para el caso de México, a pesar de poseer también una elevada concentración, con un 70,5% de los cinco grupos de productos más exportados, tiene una mayor diversificación que la observada en los otros grandes (gráficos 3, 4 y 5).

Cuadro 7
Principales productos exportados por el Gran Caribe, 2013-2015
(promedio)

	Productos exportados	Participación porcentual
Centroamérica	Prendas y complementos (accesorios) de vestir	9,0
	Frutas y frutos comestibles	7,4
	Máquinas, aparatos y material eléctrico	6,1
	Café, té, yerba, mate y especias	5,8
	Productos farmacéuticos	5,2
	Agregado	33,5
Los tres grandes	Vehículos automotores y demás vehículos terrestres	20,0
	Máquinas, aparatos y material eléctrico	18,0
	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	16,7
	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	13,1
	Instrumentos y aparatos de óptica	3,4
	Agregado	71,1
Región insular	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	27,6
	Productos químicos inorgánicos	9,5
	Productos químicos orgánicos	6,9
	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras y metales preciosos	6,6
	Prendas y complementos (accesorios) de vestir	4,8
	Agregado	55,5

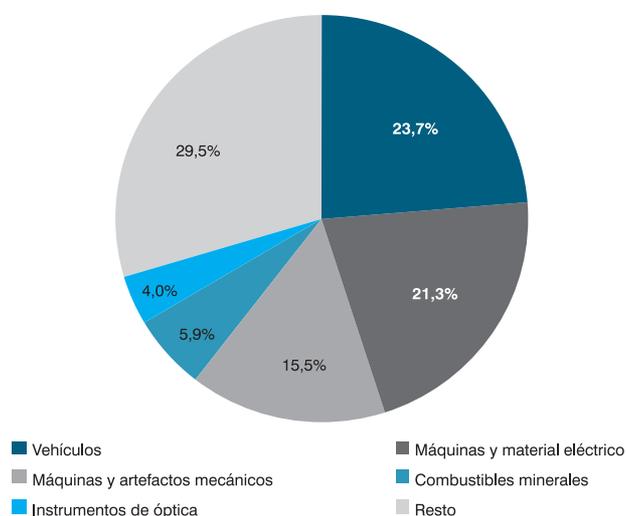
Fuente: International Trade Centre (ITD).

Cuadro 8
Principales productos importados por el Gran Caribe, 2013-2015
(promedio)

	Productos exportados	Participación porcentual
Centroamérica	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	11,2
	Máquinas, aparatos y material eléctrico	9,6
	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	8,3
	Vehículos automotores y demás vehículos terrestres	6,8
	Productos farmacéuticos	5,1
	Agregado	41,0
Los tres grandes	Máquinas, aparatos y material eléctrico	19,5
	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	16,5
	Vehículos automotores y demás vehículos terrestres	9,1
	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	7,1
	Plástico y sus manufacturas	5,3
	Agregado	57,5
Región insular	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	14,0
	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	9,5
	Máquinas, aparatos y material eléctrico	7,0
	Vehículos automotores y demás vehículos terrestres	6,6
	Plástico y sus manufacturas	5,0
	Agregado	42,1

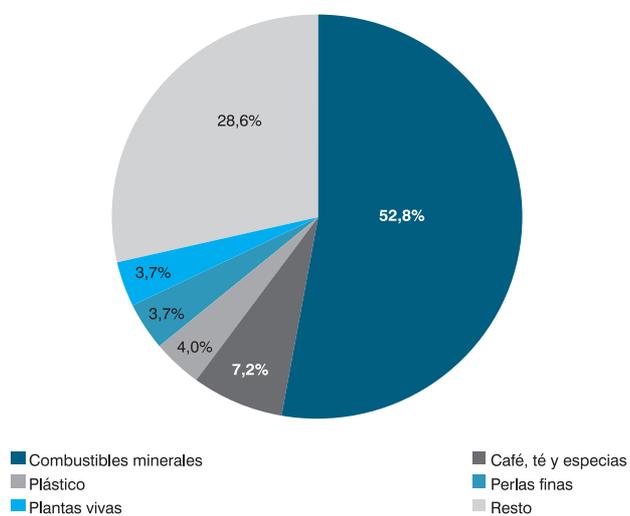
Fuente: International Trade Centre (ITD).

Gráfico 3
Exportaciones por producto de México, 2013-2015
(promedio)



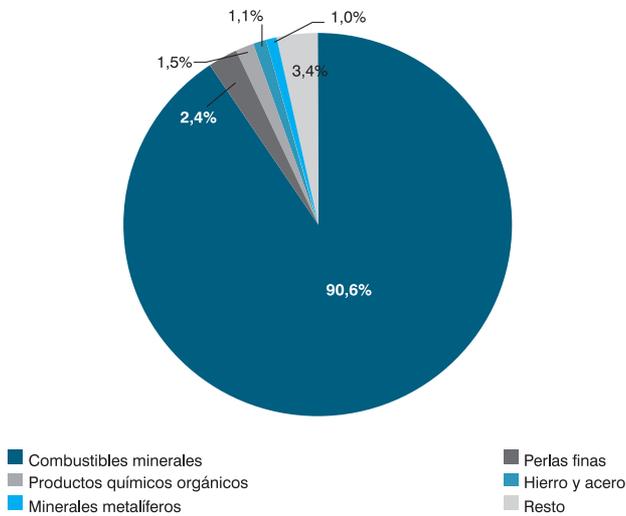
Fuente: International Trade Centre (ITD).

Gráfico 4
Exportaciones de Colombia por producto, 2013-2015
(promedio)



Fuente: International Trade Centre (ITD).

Gráfico 5
Exportaciones por producto de Venezuela, 2013-2015
(promedio)



Fuente: International Trade Centre (ITD).

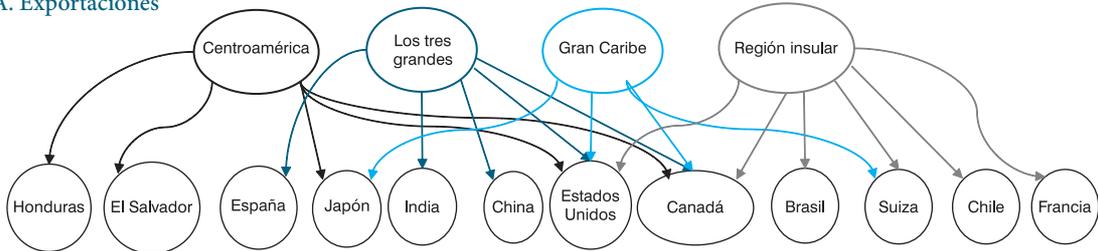
4.3 Principales socios comerciales

La cercanía geográfica de los Estados que conforman el Gran Caribe representa una ventaja para el crecimiento del comercio y la integración de la región. Sin embargo, otros factores, como la falta de conectividad aérea y la ausencia de transporte marítimo directo entre los diferentes países, hacen que se aumenten los costos y se frene el comercio exterior intrarregional (Sieca, 2015).

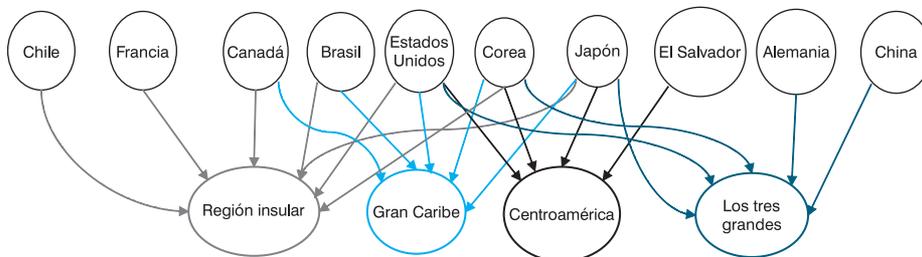
Entre los principales socios comerciales de la región se destacan los Estados Unidos, pues es el principal exportador e importador en toda la región del Gran Caribe y en sus respectivas subregiones. De igual manera, países como Japón, Canadá, Corea del Sur y Brasil son grandes socios comerciales para la región (Gráfico 6). De acuerdo con el International Trade Centre (ITD), las transacciones con los Estados Unidos representaron un 70% de las

Gráfico 6
Principales socios comerciales del Gran Caribe

A. Exportaciones



B. Importaciones



Fuente: International Trade Centre (ITD); elaboración de los autores.

exportaciones y un 41% de las importaciones del Gran Caribe en 2015, y le sigue China, con el 17% de las importaciones.

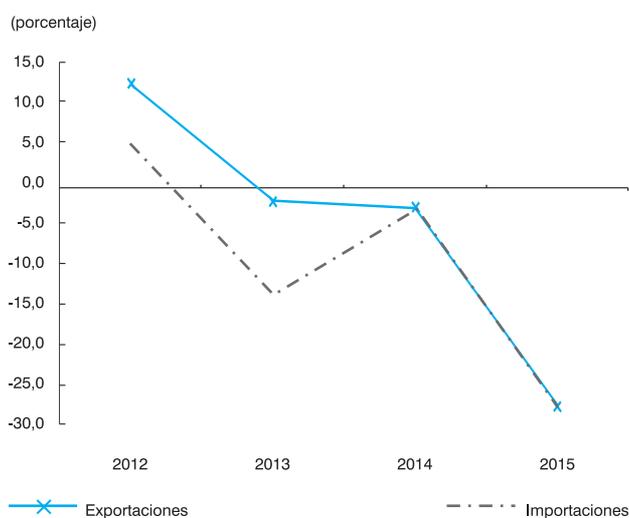
4.4 Flujo comercial Colombia-Gran Caribe

El comportamiento del comercio exterior de Colombia con el resto del Gran Caribe no ha sido positivo entre 2011 y 2015, dado que las exportaciones han tenido una caída sostenida desde 2013, al punto que en 2015 disminuyeron en un 27,5% (Gráfico 7). En ese mismo sentido, las importaciones tampoco han tenido un buen comportamiento, puesto que estas también, a pesar de una leve recuperación en 2014, han caído en los últimos años. Esta evidencia permite afirmar que las transacciones comerciales de Colombia con estos países han empeorado en los dos sentidos; principalmente por el lado de las exportaciones, al tener un decrecimiento constante y estar afectadas en su mayoría por la caída en los precios del petróleo.

A pesar del decrecimiento de estas variables, la participación de la Cuenca del Caribe

Gráfico 7

Variación de las exportaciones e importaciones de Colombia hacia y desde el Gran Caribe, 2012-2015

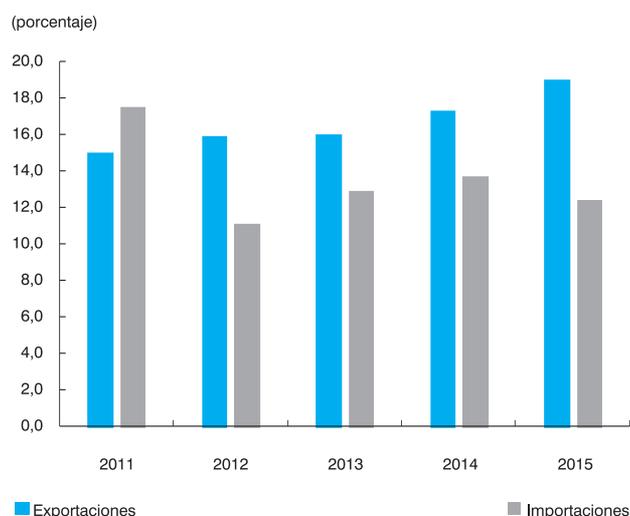


Fuente: Banco de la República; elaboración de los autores.

en el total de las exportaciones de Colombia ha aumentado, al pasar del 15% en 2011 al 19% en 2015, lo que muestra que el total de las exportaciones colombianas tuvieron una reducción mayor en el mismo período. La evolución de la participación de las importaciones ha tenido una tendencia contraria, ya que pasaron de representar el 17,6% en 2011 al 12,2% en 2015 (Gráfico 8).

Gráfico 8

Participación de exportaciones e importaciones al Gran Caribe en el total de Colombia, 2011-2015



Fuente: Banco de la República; elaboración de los autores.

Al desagregar la participación de cada uno de los países del Gran Caribe en la balanza comercial de Colombia, se encuentra que Panamá y Venezuela han sido los principales destinos de sus ventas externas en la región, con más de 50% en las exportaciones promedio del período 2012-2015. Por su parte, los países insulares no representan gran proporción dentro de las exportaciones, destacándose solo Bahamas (7,47% de las exportaciones totales), República Dominicana (4,51%) y Trinidad y Tobago (3,87%). Por otra parte, en las importaciones el mayor peso lo tiene México (80,9%), pero este flujo no es recíproco por parte de este último con

Colombia, lo que resulta en que la balanza comercial sea muy deficitaria para nuestro país (Cuadro 9).

Dentro de los principales productos exportados se encuentran los combustibles (52,8%), café-té y especias (7,2%), y plástico (4,0%). Y dentro de las exportaciones de combustibles y aceites minerales, los departamentos de Colombia que más se destacan en el total son Cesar (24,2%) y La Guajira (38,3%). Esta participación promedio se ha mantenido durante el período 2010-2015 de acuerdo con información proporcionada por el Banco de la República.

4.5 Flujo comercial en el Gran Caribe

El comercio entre los países que conforman el Gran Caribe es deficiente en la mayoría de los casos. Para el agregado total del comercio de cada país con el bloque en conjunto, el que presenta un mayor porcentaje es San Vicente y las Granadinas, con un 75,1% sobre el total de sus exportaciones. Sin embargo, estas ventas externas se encuentran concentradas en especial entre aquellos países de la región insular, ya que para el caso de los países de Centroamérica, el comercio es nulo y muy bajo con el bloque de los tres grandes. En general, se

Cuadro 9
Participación de los países del Gran Caribe en las exportaciones e importaciones de Colombia, 2012-2015
(promedio)

Región	Exportaciones	Importaciones
Centroamérica		
Belice	0,02	0,00
Costa Rica	3,04	1,30
El Salvador	0,09	0,20
Guatemala	5,01	0,80
Honduras	1,64	0,40
Nicaragua	0,12	0,20
Panamá	34,76	1,10
Los tres grandes		
México	10,10	80,90
Venezuela	22,50	6,40
Insular		
Bahamas	7,47	0,30
Barbados	0,15	0,10
Bermudas	0,00	0,00
Cuba	0,41	0,30
Dominica	0,04	0,01
Granada	0,01	0,01
Haití	0,61	0,01
Jamaica	0,52	0,01
Puerto Rico	3,01	1,20
República Dominicana	4,51	0,70
San Cristóbal y Nieves	0,01	0,00
San Vicente y las Granadinas	0,03	0,01
Santa Lucía	1,30	0,00
Trinidad y Tobago	3,87	6,30

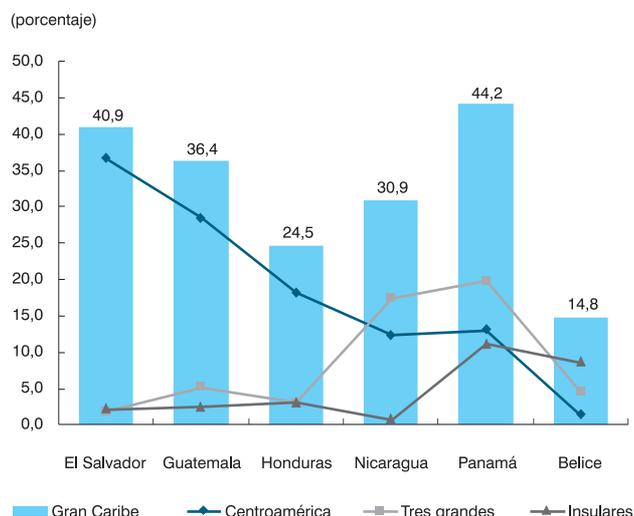
Fuente: Banco de la República; elaboración de los autores.

evidencia que el comercio entre los miembros de la zona insular del Gran Caribe maneja un flujo básicamente entre ellos y no existe un flujo comercial influyente con el resto de países (Gráfico 9).

Para el caso de Centroamérica, la mayor participación dentro del total del Gran Caribe se centra entre los mismos miembros de esa subregión, su relación comercial con los países insulares es muy baja y en algunos casos no existe. Panamá es el país que presenta la participación más alta, con un 44,2% de exportaciones dentro del conjunto del Gran Caribe, teniendo mayor representación el grupo de los tres grandes, en la misma forma que Nicaragua. Sin embargo, para el caso de El Salvador, Guatemala y Honduras, se presenta una alta participación entre los mismos países de Centroamérica, y en general un muy bajo flujo comercial con los países insulares (Gráfico 10).

Del bloque de los tres grandes, Colombia es el que presenta una mayor participación en el total de sus exportaciones hacia el Gran Caribe, con un 17,3%. Sin embargo,

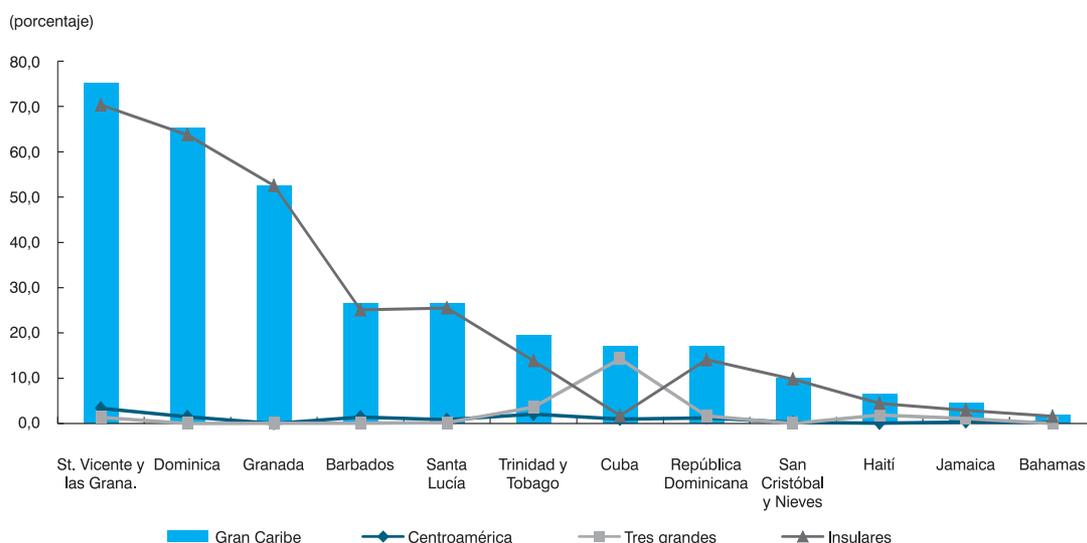
Gráfico 10
Participación del total de exportaciones al Gran Caribe de los países de Centroamérica, 2015



Fuente: ITD (2015); elaboración de los autores.

para México y Venezuela la representación del conjunto del Gran Caribe dentro del total de sus exportaciones es muy baja, con un

Gráfico 9
Participación del total de exportaciones al Gran Caribe de los países de la región insular, 2015

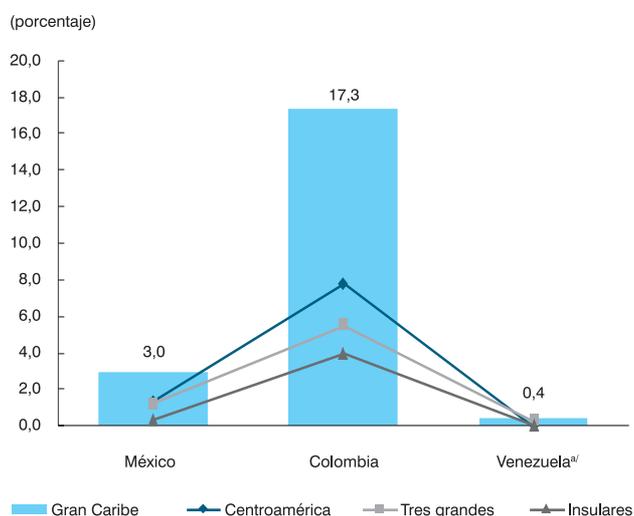


Nota: en los siguientes países se incluyó el dato disponible más reciente: Cuba (2006), Granada (2008), Dominica (2010), San Cristóbal y Nieves (2011) y Santa Lucía (2014).

Fuente: Fuente: International Trade Centre (2015); elaboración de los autores.

3,0% y 0,4%, respectivamente. Es necesario reforzar el flujo comercial dentro de los países miembros del Gran Caribe, para un mejor aprovechamiento de dicho bloque económico, y ser más competitivos en el comercio mundial (Gráfico 11).

Gráfico 11
México, Colombia y Venezuela: participación del Gran Caribe sobre el total de exportaciones, 2015



a/ El último año disponible para Venezuela fue 2013.
Fuente: ITD (2015); elaboración de los autores.

5. Medidas de comercio exterior

Los indicadores de comercio exterior miden el dinamismo comercial de los países, con el fin de examinar el comportamiento de la política comercial. La importancia de estudiar los de Colombia frente a estos países radica en el hecho de brindar recomendaciones para potencializar la exportación de ciertos productos mediante la especialización y generación de valor agregado. Cabe anotar que estos indicadores ponen de manifiesto si le conviene o no al país un esfuerzo por acaparar este mercado caribeño, puesto que son pocos los productos que cuentan con gran flujo comercial.

Para este caso, se toman los indicadores de ventajas comparativas reveladas (VCR), el

índice de Balassa (IB) y el coeficiente de apertura económica (CAE). El primero es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de las transacciones comerciales de un país y sus socios comerciales; el segundo mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro, y el último mide el peso del comercio exterior en el producto interno, con el fin de conocer si es o no un país con tendencias proteccionistas. De acuerdo con Durán y Álvarez (2008), las metodologías de cálculo para cada uno de estos indicadores son las siguientes:

■ Ventajas comparativas reveladas (VCR)

Este índice es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. Se define así:

$$VCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{iwt} + M_{iwt}}$$

Donde:

X_{ijt}^k = exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t .

X_{iwt} = exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo (w) en el año t .

M_{ijt}^k = importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t .

M_{iwt} = importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo (w) o un mercado específico.

■ Índice de Balassa (IB)

Este indicador mide el grado de importancia de las ventas externas de un producto desde un país a otro dentro del total que comercian entre ellos, versus la importancia de las exportaciones que ese país hace del mismo producto al resto del mundo dentro del total de exportaciones de ese producto en el ámbito mundial.

$$IB_{ij}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

Donde:

X_{ij}^k = exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j .

XT_{ij} = exportaciones totales del país i al país j .

X_{iw}^k = exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w).

XT_{iw} = exportaciones totales del país i al mundo (w).

El valor de IB se encuentra entre -1 y 1, y su resultado se interpreta de la siguiente forma:

- Entre 0,33 y 1 = existe ventaja para el país.
- Entre -1 y -0,33 = existe desventaja para el país.
- Entre -0,33 y 0,33 = existe tendencia hacia un comercio intraproducto.

■ Coeficiente de apertura económica (CAE)

Este indicador mide el grado de apertura del conjunto de la economía de un país, tomando en cuenta su comercio exterior en relación con su actividad económica. Su cálculo consiste en sumar las exportaciones (X) y las importaciones (M), y dividir este resultado entre el PIB. Todo lo anterior para un determinado período. Su valor oscila entre 0 y 1, donde 0 indica que la economía de dicho país no tiene comercio exterior y solo se enfoca en su mercado interno, mientras que un CAE de 1 expresa que toda la producción interna se exporta y todo lo que se consume proviene de importaciones.

$$CAE = \frac{X + M}{PIB}$$

El Cuadro 10 muestra los VCR y el IB de los cinco principales productos calculados

para Colombia con respecto a las regiones que conforman el Gran Caribe. En el caso de Centroamérica, Colombia evidencia una leve ventaja comparativa en los cinco productos en el VCR para el período 2013-2015. En el IB se observa que Colombia tiene ventaja comparativa en productos farmacéuticos, mientras que en los otros productos existe una tendencia hacia un comercio intraproducto o intrafirma; es decir, al intercambio de productos del mismo grupo tecnológico dentro de las cadenas de producción de cada empresa comprándose y vendiéndose a sí mismas.

Con respecto al binomio México-Venezuela, hay desventaja comparativa en combustibles, pero en los demás productos existe una leve ventaja comparativa para Colombia, resaltando que de nuevo aparecen los productos farmacéuticos. En los países de la zona insular, dentro de los cinco productos que más exporta hacia estos países Colombia solo tiene ventaja comparativa en las exportaciones de azúcares y artículos de confitería, en el resto de los productos hay una tendencia hacia un comercio intraproducto. Por último, tomando el agregado del Gran Caribe, se puede afirmar que Colombia tiene ventaja comparativa en productos farmacéuticos, vehículos automóviles, y azúcares y artículos de confitería; desventaja en combustibles; y tendencia hacia comercio intraproducto en plásticos y sus manufacturas.

El comportamiento comercial también depende de cuán abierto sea un país y los acuerdos que este posea. El Cuadro 11 detalla la importancia del comercio exterior en la economía de cada uno de los países en la Cuenca del Caribe, utilizando el CAE. Vale la pena destacar que Colombia solo supera a Cuba y Granada en este componente, a pesar de que se implementó una política de apertura económica desde la década de los noventa. La política comercial fue analizada por García *et al.* (2014), quienes señalan que una vez iniciada la apertura se dio un esfuerzo por revertirla y fortalecer el proteccionismo, con un aumento generalizado de medidas no arancelarias. Los autores concluyen que la protección efectiva vigente en el país en la

Cuadro 10
VCR e IB para Colombia en el Gran Caribe, 2013-2015

Región	VCR			Índice de Balassa		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Centroamérica						
Combustibles	0,08	0,08	0,09	0,08	0,09	0,14
Plástico y manufacturas	0,03	0,03	0,03	0,12	0,10	0,08
Productos farmacéuticos	0,03	0,02	0,03	0,43	0,35	0,35
Aceites esenciales, perfumerías, estéticos	0,06	0,06	0,04	0,26	0,25	0,25
Productos diversos de las industrias químicas	0,04	0,04	0,03	0,21	0,23	0,10
México-Venezuela						
Combustibles	0,00	0,01	0,00	-0,58	-0,56	-0,64
Vehículos automóviles	0,14	0,20	0,14	0,71	0,74	0,76
Plástico y sus manufacturas	-0,03	-0,02	-0,02	0,39	0,50	0,38
Productos farmacéuticos	0,01	0,02	0,00	0,64	0,70	0,63
Abonos	-0,01	0,00	0,05	0,80	0,84	0,86
Países insulares						
Combustibles	0,02	0,02	0,04	0,07	0,07	0,15
Plásticos y sus manufacturas	0,02	0,02	0,02	0,28	0,24	0,17
Azúcares y artículos de confitería	0,10	0,09	0,11	0,64	0,55	0,51
Máquinas, aparatos y artefactos	0,00	0,00	0,00	-0,06	0,07	0,17
Aceites esenciales, perfumería, y cosméticos	0,00	0,00	-0,01	0,10	0,15	0,04
Gran Caribe						
Combustibles	0,09	0,11	0,13	-0,08	-0,06	-0,01
Plástico y sus manufacturas	0,03	0,03	0,03	0,26	0,31	0,21
Productos farmacéuticos	0,04	0,04	0,03	0,49	0,50	0,42
Vehículos automóviles	0,14	0,20	0,14	0,38	0,41	0,42
Azúcares y artículos de confitería	0,22	0,32	0,24	0,35	0,41	0,24

Fuente: International Trade Centre (TradeMap); elaboración de los autores.

actualidad es superior a la registrada a comienzos o mediados de los años noventa, a pesar del menor nivel promedio de los aranceles.

No obstante lo observado en Colombia, Cuba y Granada, los demás países muestran un comportamiento bastante internacional en su comercio, sobre todo los países de Centroamérica, México y Venezuela, con un grado de apertura mayor al 50% y 60%, lo cual indica la importancia del comercio exterior en el conjunto de sus economías.

6. Conclusiones

El Gran Caribe es un mercado relativamente importante para el comercio exterior colom-

biano. Para 2015 representó el 19% de las exportaciones y el 12% de las importaciones. Sin embargo, estas cifras tienen una concentración en tres países. Un poco más de la mitad de las exportaciones van a Venezuela y Panamá, con un cambio en el peso del primero al segundo en los últimos años. Por su parte, el 80% de las importaciones provino de México, país con el cual Colombia tiene una balanza comercial deficitaria. La importancia de los otros países centroamericanos y de la región insular es muy limitada, destacándose en las exportaciones solo Bahamas (7,4%), Guatemala (5,0%), República Dominicana (4,5%), y Trinidad y Tobago (3,8%).

También, es un hecho que los flujos de comercio dentro del Gran Caribe son limitados.

Cuadro 11
Coeficiente de apertura económica (CAE)
de los países del Gran Caribe, 2015

Región	CAE (porcentaje)
Centroamérica	
Belize	77,0
Costa Rica	46,0
El Salvador	62,0
Guatemala	44,0
Honduras	63,0
Nicaragua	83,0
Panamá	66,0
Los tres grandes	
México	31,0
Venezuela	68,0
Colombia	55,0
Insular	
Bahamas	41,0
Barbados	49,0
Cuba	11,0
Dominica	55,0
Granada	24,0
Haití	56,0
Jamaica	45,0
República Dominicana	38,0
San Cristóbal y Nieves	44,0
San Vicente y las Granadinas	51,0
Santa Lucía	62,0
Trinidad y Tobago	72,0

Fuente: International Trade Centre (TradeMap); elaboración de los autores.

La mayoría de los países realizan ventas y compras externas con los Estados Unidos y la Unión Europea, países que ofrecen preferencias de acceso a mercados mediante tratados bilaterales. El escaso comercio exterior que se observa tiene lugar dentro de cada una de las tres subregiones identificadas y no entre ellas, siendo el grupo de las tres economías más fuertes (Colombia, México y Venezuela) el que registra el mayor vínculo comercial. Esto es, en parte, el resultado de la cercanía geográfica y los acuerdos comerciales existentes entre los miembros de cada subgrupo, así como las barreras arancelarias y no arancelarias y las

limitaciones de transporte y comunicaciones presente entre los subgrupos.

Al momento de revisar el potencial del comercio exterior al Gran Caribe, Colombia tiene oportunidades de aumentar sus exportaciones a México, país con el cual se mantiene un alto desbalance comercial. El análisis de ventajas comparativas indica que existen varios productos con una leve ventaja comparativa para el país en el mercado mexicano, resaltando que, de nuevo, aparecen los productos farmacéuticos. Sin embargo, consolidar ese potencial requiere implementar una estrategia comercial sólida, ya que México es uno de los países con mayor apertura, lo que implica una competencia fuerte para el acceso a este mercado con países con mayor tradición exportadora.

En Centroamérica y la región insular existen algunos productos que podrían tener oportunidades en algunos países. Dentro de los bienes se destacan azúcares y artículos de confitería, productos farmacéuticos y aceites esenciales, perfumería y estéticos. En la medida en que el potencial varía de acuerdo con cada país, la estrategia comercial debe tener en cuenta las particularidades de cada mercado, los acuerdos vigentes en cada uno y las facilidades de transporte y comunicaciones entre Colombia y cada miembro de la AEC.

Como lo plantea Bell (2010), el Gran Caribe se caracteriza por una gran heterogeneidad política, económica, social y cultural, que obliga a realizar importantes esfuerzos en logística si el país quiere articularse con esta región. En los últimos años este territorio se ha convertido en un eje del tránsito de los narcóticos ilegales producidos en Colombia. La problemática generada por el narcotráfico ha dominado la agenda política de la región y el país ha entrado a hacer parte del diálogo regional en la materia. A pesar de esta dominancia política, la integración de la costa norte colombiana con el Gran Caribe debería fortalecerse mediante mayores vínculos sociales, académicos y culturales. Esto requiere una estrategia de cooperación promovida por el Ministerio de Relaciones Exteriores, con apoyo de los gremios y gobernantes de la

región, las universidades, los actores culturales y los embajadores y cónsules presentes en el área. 

Referencias

Aguilera, M. (2001). “Comercio de Colombia con el Caribe insular, 1990-1999”, Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, núm. 21, Banco de la República.

Bell, G. (2010). “Colombia en el Gran Caribe”, *Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social*, pp. 69-88.

BID (2017). *Routes to Growth in a New Trade World*, Latin American and Caribbean Macroeconomic Report.

Cepal (2003). *Las tendencias principales del comercio, política comercial e integración en el Gran Caribe*, División de Comercio Internacional e Integración.

Cepal (2013). *Comercio internacional y desarrollo inclusivo: Construyendo sinergias*, colección La hora de la igualdad.

Cepal (2014). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe: la región frente a las tensiones de la globalización*, Santiago de Chile: Naciones Unidas y Cepal.

Durán, J. E.; Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial (documento de proyecto)*, Santiago de Chile: Naciones Unidas y Cepal.

García, J.; López, D.; Montes, E.; Esguerra, P. (2014). “Una visión general de la política comercial colombiana entre 1950 y 2012”, *Borradores de Economía*, núm. 817, Banco de la República.

González, R. (2004). “Colombia y los vínculos históricos con el Caribe”, *Historia Caribe*, pp. 41-51.

Ministerio de Relaciones Exteriores (2009). *Lecciones sobre el Gran Caribe*, República de Colombia.

OMC (2015). *Entender la OMC*, quinta edición, OMC: División de Información y Relaciones Exteriores.

Reyes, G. (2006). “América Latina y el Caribe: Integración e inserción en los mercados internacionales”, *Nómadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, vol. 14.

Reyes, G. (2007). “Procesos de integración en América Latina y el Caribe: caracterización general y potencialidad de nuevos ejes de integración”, *Tendencias*, vol. VIII, núm. 2, pp. 7-42.

Romero, A. (2004). La inserción internacional de las economías del Gran Caribe. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias*, vol. 10, núm. 3, pp. 109-135.

SELA (2012). Mecanismos y modalidades para fomentar el comercio entre los países de América del Sur, XXXVIII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, 17 al 19 de octubre.

SELA (2016). Evaluación de las relaciones económicas y de cooperación entre Centroamérica, el Caribe y México, Reunión Regional de Evaluación de las Relaciones Económicas y de Cooperación entre Centroamérica, el Caribe y México, Georgetown (Guyana), 15 y 16 de junio de 2016.

Sieca (2015). “Centroamérica y su comercio con los países de la AEC: una mirada a la ventana del Caribe”, Policy Brief.

Vinesh, R.; Seetana, B.; Lamport, M. (2014). “Diversificación de las exportaciones y crecimiento económico: el caso de Mauricio”, en Organización Mundial de Comercio, *Conectarse a los mercados mundiales*, pp. 11-24, Ginebra: World Trade Organization.