Comercio exterior del Gran Caribe

Documentos de Trabajo sobre Economía Regional y Urbana
Número:
259
DOI:
https://doi.org/10.32468/dtseru.259
Publicado:
Martes, 15 Agosto 2017
Palabras clave:
Comercio exterior, Gran Caribe, Exportaciones
Descargar documento

Lo más reciente

Settlement liquidity in the Colombian large-value payment system: the role of reserve requirements
Fredy Gamboa-Estrada, Freddy Cepeda-López, Javier Iván Miguélez-Márquez
Geopolitical risk and emerging market sovereign risk premia
Fredy Gamboa-Estrada, José Vicente Romero
Assessing the effects of recent provisioning rules on consumer credit allocation in Colombia
Fredy Gamboa-Estrada, Diego Cuesta, Camilo Sanchez-Quinto
Otras Publicaciones

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, particularmente 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 las comunicaciones insuficientes y el transporte limitado que existe entre la mayoría de los miembros, así como de los tratados existentes con países desarrollados que les entrega 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, especialmente en aquellos territorios con una apertura económica amplia que llevan a una competencia significativa por el acceso al mercado.