

Rita Giacalone

Doctora en Historia por la Universidad de Indiana. Profesora titular del Centro de Investigaciones Agroalimentarias (CIAAL) de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Ha publicado extensamente en el campo de Relaciones Internacionales e Historia Económica. Entre sus publicaciones más recientes destacan: *Los empresarios frente al Grupo de Los Tres: Integración, intereses e ideas*, Nueva Sociedad, Caracas, 1999; *Integración regional de América Latina. Procesos y actores*, Instituto de Estudios Latinoamericanos-GRUDIR, Estocolmo, 2001), con Jaime Behar y Noemí Mellado; *Globalización, integración y fronteras en América Latina*, Consejo de Publicaciones-ULA, Mérida, 2002) y "Foreign Economic Policy in the Global South: The Case of Latin American Integration" en J. Braveboy-Wagner (ed.), *Foreign Policies of the Global South*, Lynn Rienner, Nueva York (en prensa).

Resumen

En este artículo se analizan las posiciones de las principales organizaciones empresariales de Colombia, México y Venezuela, miembros del Grupo de Los Tres, a fin de determinar en qué medida ellas mantienen posiciones comunes frente a la negociación del ALCA. Con esta finalidad se revisan las posiciones asumidas a lo largo de los seis foros empresariales hemisféricos que se sucedieron entre 1995 y 2001, así como declaraciones formuladas a la prensa de sus respectivos países, artículos publicados en sus principales órganos de divulgación y entrevistas.

Palabras clave:

Empresarios, integración, Grupo de Los Tres, negociación, ALCA.

Abstract

The positions taken by the principal business organizations of Colombia, Mexico and Venezuela, all members of the G-3, are analyzed in order to determine eventual common attitudes towards negotiating the Free Trade Area of the Americas (FTAA). The viewpoints taken by the organizations at six hemispheric business forums between 1995 and 2001, as well as statements to the press, articles and interviews are all reviewed.

Key words:

Business people, integration, Group of Three, Free Trade Area of the Americas.

Fecha de recepción:

mayo de 2002

Fecha de aceptación:

octubre de 2002

El Área de Libre Comercio de las Américas en la perspectiva de los empresarios de Colombia, México y Venezuela

Rita Giacalone

Las últimas décadas del siglo XX fueron testigos de diversos intentos por establecer acuerdos de integración regional entre países de América Latina. Esta tendencia se basó en sus primeros años, décadas de los años sesenta y setenta, en las ideas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y en el ejemplo de la articulación de un espacio económico integrado dentro de Europa. Según estas influencias, la integración representaba una estrategia para aplicar la política de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en un ámbito mayor que el de los reducidos mercados nacionales. El proceso se consideraba además como un movimiento en etapas escalonadas que avanzaban desde las formas más simples de la integración, como el área de libre comercio, a las más complejas, el mercado común o incluso la unión política. En esos años los acuerdos de integración fueron producto de discusiones entre políticos y burócratas, las cuales dejaron fuera, en la mayoría de los casos, a los empresarios y sus asociaciones. No es de extrañar que, salvo escasas excepciones, éstos no se mostraran dispuestos a apoyar el proceso sino simplemente a tolerarlo y exigieran concesiones especiales de sus

gobiernos a fin de aceptar participar en los esquemas creados.

Tanto esquemas como la ALALC (1960-1980), que intentaron alcanzar el ideal de una unión latinoamericana total a partir de las relaciones comerciales, como otros acuerdos limitados a las subregiones de Centroamérica (MCCA, 1960), los países andinos (GRAN, 1969) y las ex colonias del Caribe inglés (CARICOM, 1973),¹ fracasaron en lograr sus objetivos, y poco a poco fueron cayendo en el estancamiento. De esta forma, para comienzos de los años ochenta, cuando estalló la crisis de la deuda externa, resultaron totalmente inoperantes para enfrentar sus efectos sobre la región.² Fue hasta la segunda mitad de esa década que la firma del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE, 1986) entre Argentina y Brasil produjo el resurgimiento de algunos de los acuerdos ya establecidos y alentó la creación de otros, tales como el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay,

¹ Véase en el anexo I el significado de estas siglas; como ejemplo de la posición empresarial en los primeros años de la integración puede verse Urriza, *Empresariado*, 1984, pp. 31-74.

² Véase Chaparro, *Por qué*, 1989, pp. 30-33.



William Bullock Jr., *Mexican indians going to market.*

1991) y el Grupo de Los Tres (G-3, Colombia, México y Venezuela, 1994). En la década de los años noventa el cuadro de los acuerdos de integración con participación de países latinoamericanos se completó con el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1993), por el cual México se asoció en un área de libre comercio con sus vecinos del norte, Estados Unidos y Canadá, y más tarde con la Unión Europea. Recientemente también Chile ha suscrito un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea.³

La nueva integración de los noventa se caracteriza por cambios importantes con respecto a los llamados acuerdos de primera generación (ALALC, MCCA, GRAN y CARICOM) por cuanto parten de estrategias económicas más abiertas, con las cuales buscan mejorar la inserción internacional de sus productos de exportación. Asimismo, en esta segunda etapa los acuerdos de integración no se dan sólo entre países en desarrollo, sino que éstos, como en los casos de México y Chile, pueden asociarse en acuerdos con países desarrollados. Otro cambio importante se advierte en el hecho de que, en general, los gobiernos y burócratas tratan de asegurar la participación de los empresarios en las negociaciones que se llevan a cabo para establecer o reactivar distintos acuerdos de integración regional. Tanto su nivel de participación como las posiciones asumidas por los empresarios tienden a su vez a contrastar con lo observado en las décadas de los años sesenta y setenta.

³ Estevadeordal y Robert, *Américas*, 2001, p. XIX, reúnen en un cuadro todos los acuerdos comerciales del continente americano.

En general, hasta la década de los años ochenta tampoco fueron considerados los empresarios y sus asociaciones un objeto de investigación válido para los científicos sociales latinoamericanos. Todavía en 1992 Bodemer⁴ afirmaba que para las ciencias sociales de América Latina ellos habían vivido “una existencia de sombras”, en la medida en que eran objeto de análisis más ideológicos que científicos, centrados o en la teoría de la modernización o en la de la dependencia. Desde entonces la bibliografía sobre temas empresariales se ha visto enriquecida con estudios empírico-analíticos de alcance medio, que permiten realizar algunas aproximaciones comparativas. Nuestra expectativa es contribuir a esta línea de trabajo⁵ mediante el análisis de la posición empresarial acerca del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), propuesta del gobierno estadounidense dirigida a alcanzar la liberalización del comercio entre las naciones del hemisferio occidental.

La negociación del ALCA entre 34 países de nuestro hemisferio es actualmente el proyecto de integración de mayor envergadura para la región latinoamericana. En él puede observarse que, a diferencia de lo acontecido en los años sesenta y setenta, la integración regional ha adquirido relevancia para sectores de la sociedad civil latinoamericana, entre los que destacan los empresarios. En este trabajo se analizan, en primer lugar, las posiciones empresariales planteadas en los seis foros empresariales realizados paralelamente a las negociaciones oficiales del

⁴ Bodemer, “Introducción”, 1992, p. 7.

⁵ Para más detalle sobre la literatura acerca de empresarios y asociaciones empresariales en América Latina véase Giacalone, *Empresarios*, 1999, pp. 7-10.

ALCA; a continuación se discuten en especial las de las asociaciones empresariales de México, Colombia y Venezuela, miembros del Tratado de Libre Comercio del Grupo de Los Tres (G-3), firmado en 1994.⁶ Las preguntas que se busca contestar en la primera parte son: ¿cuál ha sido la contribución de los empresarios latinoamericanos al proceso de negociación del ALCA?, ¿cuáles son a su entender las cuestiones más delicadas y por qué?, y ¿qué estrategia de negociación prefieren los empresarios? En la segunda parte, interesa observar si las posiciones de los empresarios de los tres países señalados difieren de las del resto de los empresarios latinoamericanos y si su pertenencia al G-3 incide en esto.⁷

Para su estudio los empresarios latinoamericanos pueden agruparse de distintas formas: por sectores, por tamaño u orientación de su producción y también por países. Este último enfoque es el seleccionado en este trabajo pues permite observar en qué medida los intereses de los gobiernos y de sus respectivos sectores privados concuerdan durante una negociación de política exterior económica, en esta etapa de reactivación de la integración regional. Con respecto a la selección de los países, ellos corresponden a naciones que enfrentan la negociación del ALCA des-

de posiciones diferentes, ya que México tiene acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá desde 1994 mediante el TLCAN y Colombia y Venezuela, no. Pero, a su vez, los tres países experimentan un problema común en estas negociaciones: como su principal mercado de exportación ha sido tradicionalmente Estados Unidos, sus lazos de integración comercial hacia el sur no existen o son débiles.

LOS FOROS EMPRESARIALES Y EL ALCA

La importancia que ha adquirido la participación de los empresarios en la negociación del ALCA se vincula a la necesidad de equilibrar los beneficios y los costos del proceso de integración, ya que los gobiernos deben balancear lo que ganarían, si las negociaciones concluyeran en forma exitosa, con lo que les costaría compensar a los grupos domésticos de interés que saldrían perdiendo. Las ganancias estarían dadas por

un mayor acceso garantizado al mercado de Estados Unidos a través de procesos reglamentados y un seguro contra futuras restricciones al comercio, insumos más baratos y acceso a tecnología que podría incrementar la productividad y un efecto cerrojo sobre las reformas

Entre los costos se ubica en primer lugar “la política de desplazamiento de mano de obra interna y la de exponer a las firmas locales a la competencia con firmas globales que son más grandes y tienen más recursos”.⁸ Incorporar a los

⁸ Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robison, “Simón”, 1997, pp. 121-122.

⁶ Sobre el G-3 puede verse Giacalone, *Empresarios*, 1999, y *Grupo*, 1999.

⁷ Para esta investigación se recopiló información de los principales periódicos de Colombia, México y Venezuela, y de Argentina durante la realización del VI Foro Empresarial en Buenos Aires en abril de 2001. Esto permite observar en forma directa tanto la posición empresarial como la gubernamental a través de declaraciones de sus representantes a la prensa a medida que se suceden las discusiones.

sectores directamente afectados por el establecimiento de un acuerdo de libre comercio (trabajadores y empresarios) serviría entonces para legitimar las negociaciones.

En el ALCA, si bien existió consenso en permitir la participación del sector empresarial en el proceso, no ocurrió lo mismo con la participación del sector sindical.⁹ El proceso de negociación planteó desde su origen (I Cumbre de Miami, diciembre 1994) la incorporación de los puntos de vista de la comunidad empresarial, las organizaciones laborales y del medio ambiente y los grupos académicos. Esto fue refrendado cuatro años más tarde a través de la creación de un Comité Intergubernamental para la Sociedad Civil, originado en la Reunión de Ministros de Comercio en San José de Costa Rica (marzo de 1998) y coordinado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Ese mismo año el Comité emitió una invitación pública para que los interesados pudieran hacerle llegar sus “puntos de vista sobre las negociaciones del ALCA” antes del 31 de marzo de 1999.¹⁰ El documento producto de tal consulta se denominó “Informe del Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil del ALCA”, y el mayor porcentaje (32%) de las contribuciones hechas a la consulta correspondió a “asociaciones comerciales y de otros sectores productivos (incluyendo asociaciones profesionales)”, lo cual testimonia el interés del sector privado en participar del proceso. Sin embargo, en esta consulta 50% de las contribuciones recibidas provino de organizaciones o in-

dividuos de Estados Unidos y Canadá, y otro 16% de ONGs que operan en más de un continente, de manera que la contribución de América Latina y el Caribe en su conjunto no fue abundante.¹¹

En lo relativo al sector empresarial latinoamericano, analizaremos las declaraciones hechas en los sucesivos foros empresariales de las Américas, organizados en forma simultánea con las reuniones de ministros responsables del comercio del hemisferio, e iniciados en Denver, Estados Unidos, en 1995. Al terminar el segundo de estos foros (Cartagena, Colombia, marzo 1996) los empresarios entregaron a los ministros de Comercio un documento que incluía las conclusiones y recomendaciones emanadas de su reunión.¹² En él se solicitaba que los gobiernos nacionales difundieran entre sus respectivas asociaciones empresariales las actividades realizadas dentro de los distintos grupos de trabajo del ALCA y que integraran al foro en la labor de esos mismos grupos. Esta propuesta fue promovida por la Red Empresarial de Integración Hemisférica (REIH), fundada en 1995 bajo la coordinación de la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP), la cual incluye a los sectores empresariales organizados de 27 naciones de la región y busca “promover el intercambio de información y el diálogo sobre el diseño y aprovechamiento de los mercados del ALCA”.¹³ La propuesta fue resistida inicialmente por los gobiernos, pero para 1997 se aceptó que en los foros

¹¹ *Ibid.*, pp. 25-26.

¹² *Gazeta*, 1997, p. 8.

¹³ SELA, “Proceso,” 1996, p. 21; sobre la REIH véase también Casaburi y Zalazar, “Negociaciones”, 2001, p. 3.

⁹ Da Motta Veiga, “MERCOSUR”, 1997, p. 11.

¹⁰ Gil, “Sociedad”, 2000, pp. 22, 24-25.

empresariales se discutieran los mismos temas de los grupos de trabajo de la negociación oficial, con lo cual desde entonces sus recomendaciones se refieren en forma directa a los temas en la agenda de cada reunión ministerial.¹⁴ Se propuso además que "los ministros respondan en cada foro empresarial a las propuestas formuladas por el sector privado en el evento inmediatamente anterior".¹⁵ Por primera vez ese año, en el III Foro Empresarial de Belo Horizonte, Brasil (13 a 16 de mayo), hubo doce talleres simultáneos para los empresarios, los cuales se iniciaron con una presentación hecha por los presidentes de los respectivos grupos de trabajo del ALCA, lo que permitió que en las discusiones todos los participantes compartieran la misma información.¹⁶

Dada la importancia del sector empresarial brasileño, resulta interesante recoger algunas de las propuestas elevadas al foro de Belo Horizonte en el documento "Postura empresarial brasileña-Coalición Empresarial Brasileña".¹⁷ Entre ellas destacaban la necesidad de actuar con cautela en el complejo proceso de negociación del ALCA, ya que involucra a economías disímiles entre sí, y la preferencia por una

negociación escalonada porque existían requisitos previos que era necesario alcanzar, además de la liberalización comercial. Ésta debería ser objeto de discusión sólo en la etapa final, después de que se hubiera avanzado en la creación de un banco de datos de todas las reglamentaciones nacionales existentes para la admisión de mercaderías, en la identificación de oportunidades de negocios, en acuerdos sobre seguridad y protección de inversiones, en la armonización de procedimientos aduaneros, eliminación de barreras no arancelarias y definición de mecanismos compensatorios, así como en el tratamiento especial para la agricultura, entre otros.¹⁸ De esta forma, el documento respaldaba la posición adoptada previamente por los gobiernos del MERCOSUR en Florianópolis, Brasil,¹⁹ y promovida por el gobierno brasileño. Según Bulmer-Thomas,²⁰ en la medida en que la negociación del ALCA coincidió con la transición de un superávit en la balanza de comercio brasileña en 1993 a un severo déficit en los años posteriores, ni gobierno ni empresarios de Brasil estaban dispuestos a aceptar nuevas reducciones arancelarias. El Sistema Económico Latinoamericano (SELA), foro de análisis y discusión de temas de interés común para la región, coincide al señalar que no existía diferencia entre la posición gubernamental del MERCOSUR y la de sus empresarios, interesados en ganar tiempo para llevar a cabo una reconversión de sus industrias a efectos de poder competir en el nuevo mercado hemisférico.²¹

¹⁴ *Gazeta*, 1997, p. 18.

¹⁵ En la reunión del Comité Preparatorio del ALCA, formado por los viceministros de las 34 naciones, en San José de Costa Rica (29 al 31 de julio de 1997) se acordó preparar una respuesta formal a las recomendaciones hechas por los empresarios en el Foro de Belo Horizonte, Da Motta Veiga, "MERCOSUR", 1997, p. 10.

¹⁶ *Gazeta*, 1997, p. 2.

¹⁷ Este documento sintetizaba las distintas posiciones y recomendaciones recibidas por la Confederación Nacional de Industriales (CNI) de diversas organizaciones empresariales de ese país.

¹⁸ *Gazeta*, 1997, p. 3.

¹⁹ *Ibid.*, p. 9.

²⁰ Bulmer-Thomas, "Área", 1998, p. 255.

²¹ SELA, *Boletín*, 1997, p. 2.

Para Da Motta Veiga,²² sin embargo, la propuesta del sector privado brasileño se diferenció de la gubernamental al apoyar la inclusión en las discusiones de temas relativos a servicios, inversiones y compras gubernamentales, lo cual correspondería a un intento de aprovechar la oportunidad para hacer llegar a su propio gobierno sus observaciones sobre estos temas. Esta presión empresarial se vincularía finalmente con el abandono por parte de los gobiernos del MERCOSUR de su postura inicial de exigir tres etapas de negociación,²³ dejando para la última lo relativo al comercio, a favor de la que finalmente se adoptó, preferida por el sector empresarial, de avanzar paralelamente en la discusión de cada uno de los temas involucrados en las negociaciones. Resulta interesante observar además que en el año 2001 empresarios brasileños declaraban estar listos para aprovechar las oportunidades de comercio del ALCA, pero consideraban que faltaba en Brasil la infraestructura legal, impositiva, crediticia, etc., para que eso sucediera. Un empresario del sector de autopartes declaró a *Exame*²⁴ que el principal problema estaba “fuera de las puertas” de las empresas debido al llamado “costo Brasil” de la integración: una combinación de mala infraestructura portuaria y aduanera, impuestos elevados, alto costo del dinero por intereses altos, falta de transparencia judicial y otros factores semejantes. De esta forma, las discu-

siones en los foros empresariales de todos los aspectos involucrados en la negociación permitió a los empresarios brasileños hacer llegar a sus respectivos gobiernos sus demandas de cambios en las políticas domésticas, con el peso agregado del respaldo empresarial regional.

Por su parte, el presidente de la Confederación Nacional de la Industria (CNI) de Brasil destacaba en 1997 que el éxito del MERCOSUR se debía a un conjunto de elementos dentro de los cuales sobresalían cinco: “visión pragmática, desarrollo en etapas, flexibilidad, firmeza en las decisiones críticas y audacia”; consideraba también que el MERCOSUR constituía un extraordinario campo de entrenamiento para los empresarios brasileños, los cuales, partiendo de sus errores y aciertos, podían incorporar lo aprendido a la negociación de la integración hemisférica. Frente al ALCA proponía un enfoque similar al del MERCOSUR, basado en el pragmatismo y la gradualidad.²⁵

Al terminar la reunión ministerial de Belo Horizonte, su declaración final estableció que el ALCA podría coexistir con los acuerdos bilaterales y subregionales existentes, “en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA”.²⁶ Asimismo se dejó en manos de la IV Reunión Ministerial en San José, Costa Rica, en febrero de 1998, el definir la naturaleza de la negociación al incluir objetivos, enfoques, estructura y localización.²⁷ Se evidenciaba

²² Da Motta Veiga, “MERCOSUR”, 1997, pp. 11-13.

²³ 1a. etapa: facilitación de negocios (1998-1999); 2a: normas y disciplinas (2000-2002), y 3a. otras disciplinas y acceso a mercados, Da Motta Veiga, “MERCOSUR,” 1997, p. 23.

²⁴ Lahoz y Caetano, “Conquista”, 2001, p. 50.

²⁵ *Gazeta*, 1997, p. 9.

²⁶ Citado en Alejandra Villasmil, *Economía Hoy*, Caracas, 23 de octubre, 1997.

²⁷ *Ibid.*



William Bullock Jr., *Mexican indians returning from market.*

así el clima de disenso de la reunión,²⁸ en la cual los negociadores de Estados Unidos presionado para alcanzar un compromiso general, de todos los países, para iniciar las negociaciones en la II Cumbre Presidencial (marzo de 1998, Santiago de Chile) mientras los miembros del MERCOSUR insistían en no discutir “sobre la marcha”, sino en definir previamente los objetivos, los temas y las etapas del proceso,²⁹ posición que finalmente prevaleció. *The Economist*³⁰ lo interpretó como el resultado de las transformaciones económicas y sociales de América Latina que habían llevado a que en las negociaciones del ALCA los gobiernos de esos países pudieran hablar “como países libres, con dignidad: de igual a igual, aun en aquellos casos en que esta igualdad no sea tal”.

No todos los gobiernos ni los empresarios latinoamericanos apoyaban, sin embargo, el concepto de gradualidad en la negociación propuesto por el MERCOSUR. Escaith,³¹ por ejemplo, considera que la crisis cambiaria de México en diciembre de 1994 agregó mayor competitividad en el mercado estadounidense a las exportaciones de ese país y afectó los planes de empresarios centroamericanos que pensaban diversificar sus exportaciones hacia el mercado mexicano o entrar en alianzas estratégicas con empresas de ese país. Se reforzó así la percepción gubernamental y empresarial en Centroamérica según la

cual era urgente negociar con Estados Unidos condiciones de acceso semejantes a las de México mediante un Área de Libre Comercio de las Américas. Esta percepción de la necesidad de obtener beneficios similares a los obtenidos en el mercado estadounidense por México era compartida también por los gobiernos y empresarios del Caribe insular. Junto a ellos se alinearon Canadá y Chile a favor de acelerar el proceso de negociación, mientras la Comunidad Andina de Naciones (CAN, antes GRAN) asumió una posición intermedia entre ellos y el MERCOSUR.³²

Con la III Reunión Ministerial y el III Foro Empresarial de 1997 se terminó la “etapa fácil” de preparación de las negociaciones del ALCA y se inició un periodo de adopción de decisiones sustanciales.³³ La IV Reunión Ministerial en San José, Costa Rica (1998) definió la forma en que se llevarían a cabo las negociaciones (principios, objetivos, enfoques, estructura y localización), además de establecer una secretaría administrativa. En la II Cumbre de las Américas de abril de ese mismo año en Santiago de Chile, los presidentes diseñaron un plan de acción que se inició en junio de 1998 con la convocatoria del Comité de Negociaciones Comerciales. De acuerdo con este plan, Canadá presidió las negociaciones hasta octubre de 1999; desde noviembre de ese año lo hizo Argentina y, entre abril de 2001 y octubre de 2002, Ecuador. Desde ese momento y hasta el año 2005, las presidirán conjuntamente Estados Unidos y Brasil,³⁴ prin-

²⁸ Sobre los puntos en discusión y las razones de los desacuerdos, fundamentalmente entre la posición de Estados Unidos y la de MERCOSUR-Brasil, véase Da Motta Veiga, “MERCOSUR”, 1997.

²⁹ *Economía Hoy*, 18 de abril de 1997.

³⁰ Citado en Da Motta Veiga, “MERCOSUR”, 1997, p. 4.

³¹ Escaith, “Países”, 1997, p. 43.

³² SELA, *Boletín*, 1997, pp. 1-2.

³³ SELA, “Avances”, 1998.

³⁴ “Guía de la integración” en línea internet [www.lanic.utexas.edu/project/sela/libro/alca.htm](http://lanic.utexas.edu/project/sela/libro/alca.htm), 9 de febrero de 2001.

cipales interlocutores en estas negociaciones. Con la V Reunión Ministerial (Toronto, Canadá, noviembre 1999) finalizó la etapa de "intercambio de informaciones, de elaboración de bases de datos, de definición de metodologías y procedimientos y de aprobación de medidas de facilitación de negocios". Cada grupo de trabajo sintetizó en un capítulo los puntos sobre los cuales existía consenso y disenso y estos capítulos se presentaron a la reunión de ministros de abril de 2001 como base del texto del ALCA.³⁵

Antes de la III Cumbre de las Américas, en Québec, Canadá (21 y 22 de abril de 2001) se llevó a cabo el VI Foro Empresarial en Buenos Aires, Argentina, los días 5 y 6 de abril, y el 7 de abril la VI Reunión de Ministros de Comercio, al fin de la cual estuvo listo el primer proyecto de acuerdo para ser presentado a los presidentes en Québec.³⁶ De este primer borrador del acuerdo, la cláusula que originó más discusión pública fue la relativa al plazo para que la liberalización entrara en vigencia, luego que Estados Unidos, secundado por Canadá, Chile³⁷ y Colombia,³⁸

³⁵ Liéns, "Relaciones", 2000.

³⁶ *El Financiero*, 15 de febrero de 2001.

³⁷ *Clarín*, 1 de abril de 2001, atribuye la propuesta a Chile ya que en febrero el presidente Bush había prometido impulsar un acuerdo bilateral de libre comercio con Chile mediante el *fast track*, *El Universal*, 2 de abril de 2001.

³⁸ La ministra colombiana de Comercio Exterior, Marta Lucía Ramírez, apoyaba que las negociaciones se concluyeran en el 2003 porque "si queríamos que esto empezara a regir en enero del 2005 teníamos que terminar la negociación por lo menos con seis o nueve meses de anticipación, de tal manera que se pudiera hacer el trámite legislativo interno en cada país", *El Tiempo*, 5 de abril de 2001.

propusiera adelantarlo al año 2003. Frente a esta postura se alinearon en especial Brasil, con el respaldo abierto de Venezuela,³⁹ por considerar que el ALCA debía discutir también, junto con los aranceles, otras formas de restricción no arancelaria para las exportaciones latinoamericanas al mercado estadounidense.⁴⁰ El periódico *Clarín*⁴¹ recogió un discurso del ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Celso Lafer, en el cual resaltaba que para ese país no habría ALCA si éste no satisfacía sus intereses nacionales, aunque reconocía el riesgo de que otros países latinoamericanos, incluidos sus socios del MERCOSUR, fueran atraídos al ALCA mediante acuerdos bilaterales. En ese caso –si Brasil quedaba fuera del ALCA– sería desalojado por Estados Unidos de los mercados latinoamericanos, por lo cual debía insistir en continuar negociando el ALCA sin alterar su fecha. La posición brasileña se atribuía a fuertes enfrentamientos entre empresas de Brasil y Canadá (Embraer y la canadiense Bombardier) en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y al embargo de las exportaciones de carne brasileña a Canadá, así como a otros pleitos económicos con Estados Unidos, en especial en relación con el sector siderúrgico.⁴² Por

³⁹ Véase *El Universal*, 6 de abril de 2001; *El Nacional*, 3 de abril de 2001 informó que había trascendido que "Brasil y Washington conversaban desde febrero pasado sobre la posibilidad de una alianza estratégica secreta para armonizar posiciones sobre el ALCA", pero la insistencia de Estados Unidos en adelantar el acuerdo las habría roto.

⁴⁰ Reportaje a Celso Lafer por Darío Pignotti en *Página 12*, 6 de abril de 2001.

⁴¹ Eleonora Gosman, 5 de abril de 2001.

⁴² Reportaje por Darío Pignotti, 2001.

su parte, el *Washington Times*⁴³ especulaba que la posición de enfrentamiento del gobierno brasileño se relacionaba con el hecho de ser el 2002 un año electoral en ese país.

La reunión de ministros en Buenos Aires recogió en su documento final el resultado de un acuerdo entre las posiciones de Brasil y Estados Unidos, por el cual

la fecha para concluir las negociaciones sobre desgravación arancelaria será a más tardar enero de 2005 y se tratará de que los congresos de los países signatarios del acuerdo lo ratifiquen en el transcurso de ese año, para su entrada en vigor a partir del 31 de diciembre de 2005.⁴⁴

El cronograma aprobado y elevado a la III Cumbre de las Américas en Québec incluía el inicio en mayo de 2002 de la negociación de las listas de aranceles por productos y sectores, plazos de desgravación y eliminación de subsidios.⁴⁵

Frente a la demanda de dar publicidad a lo acordado, se estableció que luego de la Cumbre de Québec se publicaría el borrador del acuerdo en su totalidad y los resultados alcanzados en la cumbre.⁴⁶ Esta

decisión fue respaldada por los empresarios y en el acto de clausura del VI Foro Empresarial, su presidente, Antonio Estrany y Gendre, llamó a levantar el secreto de las negociaciones “no sólo mirando hacia la calle [se refería a las manifestaciones antiALCA que tuvieron lugar en Buenos Aires durante esos días], sino también hacia nosotros: si quieren que los empresarios ayuden, ayúdenos a ayudar”.⁴⁷ Según el reportero “esas palabras, que cerraron la intervención de Estrany y Gendre, fueron recibidas por una ovación de la concurrencia, compuesta por medio millar de empresarios de todo el continente”.

Mientras los gobiernos discutían los plazos, los empresarios estaban más preocupados, como señalaba uno de ellos, porque Estados Unidos aceptara no aplicar “su superley 301 cada vez que considera que nuestro comercio o exportaciones los perjudica”. Este artículo 301 es parte de la Ley Ómnibus de Comercio de Estados Unidos de 1988, que restringe las importaciones por problemas relacionados con inadecuada protección de la propiedad intelectual, subsidios a las exportaciones, restricciones en las compras gubernamentales y otras razones similares, siendo Brasil uno de los primeros en sufrir sus efectos desde 1989.⁴⁸ Otro interrogante clave para los empresarios era “el destino de la industria nacional si no se logra un acuerdo justo y equilibrado”.⁴⁹ En el caso de la industria del acero se esperaba además que los empresarios estadounidenses llevaran a

⁴³ *Washington Times*, 3 de abril de 2001.

⁴⁴ Declaraciones del canciller argentino, Adalberto Rodríguez Giavarini a *Clarín*, 7 de abril de 2001; “Declaración Ministerial de Buenos Aires” en línea <http://www.comunidadandina.org/document/declar/alca>

⁴⁵ Norberto Llaneri, subsecretario de Integración Económica Americana del Ministerio de Relaciones Exteriores de Argentina, *Clarín*, 7 de abril de 2001.

⁴⁶ Eleonora Gosman y Néstor Restivo, *Clarín*, 8 de abril de 2001; “Declaración Ministerial de Buenos Aires”, punto 23.

⁴⁷ Raúl Dellatorre en *Página 12*, 7 de abril de 2001.

⁴⁸ Chudnovsky, “Futuro”, 1993, pp. 503-504.

⁴⁹ Osvaldo Rial, presidente de la Unión Industrial Argentina (UIA) a *Clarín*, 6 de abril de 2001.

cabo una reestructuración de este sector, con lo cual éste quedaría excluido de la liberalización comercial.⁵⁰ A pesar de esto, el Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILAFA) y el American Iron and Steel Institute (AISI) coincidieron en una posición común en el VI Foro Empresarial de Buenos Aires: reclamar que los gobiernos hemisféricos atendieran el problema generado por el *dumping* de acero de los países del este de Europa con medidas concertadas.⁵¹

Debe señalarse, a su vez, que la posición empresarial brasileña distaba mucho de ser monolítica: mientras grandes empresarios cuestionaban si el MERCOSUR no era demasiado ambicioso y no era preferible retroceder de la unión aduanera a un área de libre comercio más grande, como el ALCA, otros expresaban el temor de que el gobierno argentino abandonara a sus socios en el acuerdo subregional.⁵² Aunque los 110 brasileños inscritos en el foro empresarial actuaron como un bloque y asumieron las mismas posiciones que sus ministros de Relaciones Exteriores y de Industria y Comercio, se observaban diferencias entre empresarios que representaban a multinacionales, así como los del sector financiero, que se alineaban con la posición estadounidense, mientras que “los comprometidos con la producción”

tenían una posición más cautelosa. Según Guiñazú,⁵³ también en Argentina las mayores expectativas positivas sobre el ALCA se dan entre “las empresas transnacionales de capital americano y los grupos nacionales que exportan hacia el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)”. Además ese autor señala que en Belo Horizonte y San José de Costa Rica se desarrolló por primera vez una “posición MERCOSUR” entre empresarios brasileños y argentinos.

Los talleres empresariales donde se advirtieron las mayores diferencias durante el foro en Buenos Aires fueron los relativos a agricultura (eliminación de subsidios), propiedad intelectual (pago de regalías) y compras gubernamentales (apertura de las licitaciones a los empresarios de cualquier país).⁵⁴ Según la Coalición Empresarial Brasileña existía poco progreso en las negociaciones de aquellos rubros como agricultura, subsidios y *antidumping*, importantes para las economías grandes de América Latina,⁵⁵ pero sin interés para las más pequeñas que tienen poco que perder al respecto.⁵⁶ Los empresarios sugirieron cronogramas graduales de reducción arancelaria, permitir la eliminación asimétrica de aranceles a las economías pequeñas y que el fin de los subsidios no reconocidos por la OMC fuera

⁵⁰ *Página 12*, 6 de abril de 2001.

⁵¹ *La Nación*, 6 de abril de 2001. Los sucesos del 11 de septiembre de 2001 incidieron posteriormente en que el gobierno estadounidense decidiera respaldar la reestructuración de este sector estratégico mediante el alza de los aranceles a las importaciones de acero.

⁵² *News Alert*, 3 de abril de 2001. En general, Argentina y Uruguay han tenido una posición consistente a favor del ALCA, frente a la oposición brasileña, dentro del MERCOSUR.

⁵³ Guiñazú, “Participación”, 2000, p. 4.

⁵⁴ Cledis Candelaresi en *Página 12*, 7 de abril de 2001.

⁵⁵ *El Espectador*, Bogotá, 6 de abril de 2001.

⁵⁶ Lo único que perderían las pequeñas serían sus ingresos por aduanas al llegarse a un arancel 0, “Betting”, 2001 y, para contrarrestar esto, CARICOM ha solicitado apoyo financiero y asistencia técnica especial, 25 de abril de 2001, en línea internet www.el-universal.com.mx

simultáneo con la desgravación arancelaria.⁵⁷ Esta sugerencia iba dirigida a Estados Unidos, cuyos subsidios a la agricultura habían llegado en el año 2000 a 28 000 millones de dólares.⁵⁸ Mientras para los empresarios latinoamericanos los subsidios a la producción y la ley omnibus son trabas que deben eliminarse para que el ALCA tenga sentido, para los empresarios estadounidenses resultan más importantes otros temas como el de las compras gubernamentales, puesto que la eliminación de las leyes que favorecen compras nacionales les permitiría participar en las licitaciones estatales de América Latina.

La declaración final de la III Cumbre de las Américas en Québec les restó importancia a los temas ambiental y laboral al referirlos a la OMC y a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), respectivamente, como se había acordado en la Declaración Ministerial de Buenos Aires (punto 4). Ya Da Motta Veiga⁵⁹ había predicho que cuando se incorporara a la negociación la administración del presidente republicano George Bush, Estados Unidos moderaría su posición con respecto a estos temas, pues también los empresarios estadounidenses se oponían a vincular cuestiones ambientales y laborales con sanciones comerciales. La declaración final incorporó además una cláusula democrática y mostró como única novedad la firma de Venezuela con reservas a esta

cláusula, que limitaría el ingreso de Cuba en el ALCA, y a la fecha de entrada en vigencia del acuerdo, la cual se mantuvo para diciembre del 2005.⁶⁰ Esta posición contrastó con la del presidente Andrés Pastrana de Colombia, quien “expresó su confianza en el ALCA y en los beneficios que el libre comercio puede traer a la región”.⁶¹

POSICIONES DEL SECTOR EMPRESARIAL DE COLOMBIA, MÉXICO Y VENEZUELA FRENTE AL ALCA

En cuanto a las posiciones de los gobiernos de los países miembros del G-3 se observan importantes diferencias. México está ubicado en una posición especial dentro de la negociación del ALCA porque cuenta ya con acceso a los mercados comerciales y de inversiones de Estados Unidos y Canadá, pero podría beneficiarse si el ALCA elimina las restricciones no arancelarias que aún afectan a su producción en el mercado estadounidense. México habría jugado todas sus cartas al integrarse hacia el norte pero, después de la crisis cambiaria de diciembre de 1994, debió revisar sus metas de integración e incluir en ellas al resto del continente. Sus intentos por aproximarse al MERCOSUR deben entenderse como parte de esa necesidad de volver sus ojos hacia el sur,

⁵⁷ El MERCOSUR sostenía que la eliminación de los subsidios debía preceder a la liberalización de aranceles pero esta posición no se acogió. *Clarín*, 7 de abril de 2001.

⁵⁸ *Clarín*, 7 de abril de 2001. Recientemente estos subsidios agrícolas fueron extendidos por el gobierno estadounidense hasta el año 2011.

⁵⁹ Pignotti, “Brasil”, 2001, p. 105.

⁶⁰ *El Nacional*, 23 de abril de 2001. Para Rodolfo de la Torre, editor de *Trimestre Económico*, si las negociaciones se concluyen para el 2005, el acuerdo podría no entrar en vigencia hasta el 2015, debido a los procesos de ratificación y a las cláusulas sectoriales especiales. Felipe Gazcón en *El Financiero*, 5 de abril de 2001.

⁶¹ *El Tiempo*, Bogotá, 21 de abril de 2001.



William Bullock Jr., *Superior indians in their holiday dress.*

reforzada porque, luego de integrados México, Estados Unidos y Canadá entre sí, buscan hacer lo mismo con el mercado regional más grande que queda fuera del TLCAN, Brasil.⁶² Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson, por su parte, señalan que

con su propio acceso al mercado de Estados Unidos asegurado, México está tomando una actitud más agresiva para desarrollar sus propias opciones centro y rayo⁶³ a través de la formación de arreglos bilaterales en toda la región.

Concluyen, sin embargo, que si México trata de desarrollar un sistema propio, Estados Unidos lo bloquearía construyendo el suyo.⁶⁴ Una competición de este tipo entre México y Estados Unidos beneficiaría a Brasil que, como contrapeso al TLCAN, está promoviendo un Área de Libre Comercio Sudamericana (SAFTA), la cual uniría al MERCOSUR con la CAN. México y Estados Unidos, por lo tanto, deberían cooperar en las negociaciones del ALCA forjando una estrategia común para ofrecer a Brasil y al MERCOSUR "un esquema conceptual no competitivo".⁶⁵

⁶² *Gazeta*, 1997, pp. 5-6.

⁶³ Se denomina así a la estrategia que consiste en que un país establece acuerdos bilaterales, uno a uno, con todos aquellos otros países que le interesan.

⁶⁴ La competencia entre México y Estados Unidos por construir sus propios sistemas de relaciones comerciales en Sudamérica se observa, por ejemplo, en la visita oficial del secretario de Comercio estadounidense a Chile y Argentina en mayo de 1997, mientras al mismo tiempo México y Bolivia anunciaban que acelerarían su proceso de desgravación arancelaria dentro del marco del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México. *Economía Hoy*, 21 de mayo de 1997.

⁶⁵ Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson, "Simón", 1997, pp. 123 y 127.

Ya en 1997 se consideraba que México, con la firma del TLCAN y de tratados bilaterales de libre comercio con Chile, Colombia y Venezuela, Bolivia, Costa Rica y Nicaragua, más los que estaba entonces negociando con el Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras) y con Argentina y Brasil (o MERCOSUR en su conjunto), estaba en posibilidad de alcanzar 95% de cobertura del ALCA antes del 2005.⁶⁶ Esta política de acuerdos bilaterales haría menos necesaria para México la firma de un acuerdo comercial hemisférico que abriría a sus competidores los mercados de Estados Unidos y Canadá a cambio de lograr el acceso de la producción y las inversiones mexicanas a otros mercados latinoamericanos.⁶⁷ Parte de esta estrategia fue también que en forma simultánea al VI Foro Empresarial y a la VI Reunión de Ministros de Comercio en Buenos Aires en abril de 2001, el presidente mexicano se reuniera con sus pares de Colombia y Venezuela en Caracas para discutir la reactivación del Grupo de Los Tres.⁶⁸

Esto establece una diferencia importante entre las posiciones gubernamentales de los tres países del G-3 por cuanto habría un mayor alineamiento del gobierno mexicano con el estadounidense y una mayor divergencia con las posiciones de los gobiernos de Colombia y Venezuela, que participan en la negociación de un área de libre comercio con el MER-

⁶⁶ *El Financiero*, 15 de diciembre de 1997.

⁶⁷ Véase *El Universal* del 25 de abril de 2001, en línea internet <http://www.el-universal.com.mx> Apenas cinco años después de estas declaraciones, México logró acuerdos formales para penetrar los mercados sudamericanos mayores en PIB: Brasil y Argentina.

⁶⁸ *El Universal*, Caracas, 6 de abril de 2001.

COSUR como miembros de la CAN. Por lo tanto, resulta interesante observar si la posición del sector empresarial mexicano se corresponde con la de su gobierno y/o si se acerca a la del sector privado de los otros dos miembros del grupo.

En el Foro Empresarial de Costa Rica (1998) participaron más de 50 empresarios mexicanos encabezados por Jorge Marín Santillán, presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN).⁶⁹ Ellos apoyaron la recomendación de no incluir en la agenda de negociación del ALCA los temas ambientales y laborales por considerar que esos temas debían ser tratados en foros específicos “en virtud de que pueden ser mecanismos que se utilicen como barreras al comercio”. Otra de sus recomendaciones fue que hubiera “transparencia absoluta” en las negociaciones de manera que los empresarios pudieran conocer los alcances de lo acordado en cada etapa, e insistieron en ese documento en verse a sí mismos como los principales protagonistas del ALCA porque se trata de “nuestros activos y somos quienes producimos los objetos negociables”.⁷⁰ De esta forma, los empresarios mexicanos compartieron algunas posiciones de los latinoamericanos, pero se advierte que, aunque el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), conformado por representantes empresariales y gubernamentales, asigna gran importancia al ALCA por su potencial de convertirse en un área de libre comercio con 783 000 000 de consumidores,⁷¹ se esti-

ma que México obtendrá escasos beneficios comerciales con este acuerdo.⁷²

El gobierno mexicano compartió la posición empresarial en lo relativo a medio ambiente y trabajo, ya que a mediados de 1998 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), mediante su Oficina de Negociaciones para América Latina, Acceso a Mercados y el ALCA, promovió que los parlamentarios de ese país convencieran a sus contrapartes de América Latina y el Caribe para no incluir esos temas en la agenda del ALCA. Sus argumentos eran similares a los presentados por los empresarios puesto que se consideraba que “estos rubros servirán para abrir ventanas a intereses proteccionistas que los utilizarían para hostigar a los empresarios”. Debe destacarse que la propuesta de incluir ambos temas en la agenda había proveniendo del gobierno de Estados Unidos, entonces bajo la administración de Bill Clinton, del Partido Demócrata, y era apoyada por Canadá y los países del Caribe.⁷³

Observamos, por lo tanto, que las cuestiones ambiental y laboral establecieron un primer punto de desacuerdo en el cual ni el gobierno ni los empresarios mexicanos se alinearon con Estados Unidos y Canadá, sus socios en el TLCAN, dentro de la negociación del ALCA. Pero, si miramos al ámbito empresarial sectorial, encontramos que los productores de acero mexicanos acordaron con los de Estados Unidos y Canadá la presentación, en el VI Foro Empresarial (Buenos Aires), de una ponencia conjunta en la cual urgían

⁶⁹ Yadira Mena en *El Economista*, México, 17 de marzo de 1998.

⁷⁰ *Ibid.*, 19 de marzo de 1998.

⁷¹ Véase *El Universal* del 25 de abril de 2001, en línea internet <http://www.el-universal.com.mx>

⁷² Claudia Villegas Cárdenas en *El Financiero*, 23 de abril de 2001.

⁷³ Lourdes González Pérez en *El Financiero*, 7 de agosto de 1998.

a sus respectivos gobiernos a no aceptar en la negociación del ALCA nada que afectara el comercio dentro del TLCAN. Reaccionaban así ante lo que consideraban el comportamiento “tipo cártel” de los productores de acero sudamericanos, en especial de los brasileños.⁷⁴ En lo relativo a la propuesta de Estados Unidos de adelantar el plazo de entrada en vigencia del ALCA para el año 2003, el presidente Vicente Fox también difirió en forma pública de esta posición, diciendo que “no hay que presionar con fechas sino llegar a una negociación que conforme a todos en los temas sustantivos”.⁷⁵ Esto indicaría cierta reticencia de México a acelerar el ALCA, ya que su puesta en vigencia le haría perder su exclusividad de acceso al mercado estadounidense.⁷⁶

Las negociaciones de Colombia y Venezuela dentro del ALCA se orientan básicamente hacia Estados Unidos y Canadá, según Sebastián Alegrett, secretario general de la CAN, pero tampoco descuidan al MERCOSUR. Alegrett⁷⁷ destaca que en promedio los aranceles de importación de Colombia (11.6%) y de Venezuela (12%) son menores que los de México (16.2%),⁷⁸ mientras Estados Unidos es ya el mayor cliente de sus exportaciones y Canadá puede convertirse en un importante mercado nuevo. Ambos países otorgan tratamiento preferencial a ciertas exportaciones colombianas y venezolanas bajo la Ley de Preferencias Comerciales

Andinas (ATPA) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), respectivamente, pero dejan fuera de ese tratamiento a sectores importantes como textiles y confecciones. El 2001 fue un año clave para las relaciones de Colombia y Venezuela con Estados Unidos, ya que el 30 de septiembre expiró el SGP y el 4 de diciembre terminó también el ATPA que otorga a Colombia, por ejemplo, acceso sin aranceles para sus flores. La desaceleración de la economía estadounidense y los vaivenes de su política doméstica complicaron el panorama pero finalmente ambos programas fueron renovados meses después; el proceso, sin embargo, puso de relieve para los empresarios lo negativo de depender sus exportaciones de programas unilaterales sujetos a renovación periódica, en lugar de contar con un acuerdo comercial que otorgaría mayor certidumbre.

Las objeciones de los empresarios colombianos y venezolanos al ALCA no son idénticas. En Colombia la vicepresidencia de comercio exterior de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI)⁷⁹ señalaba en 1999 que si el ALCA progresaba desaparecerían las ventajas arancelarias que la CAN otorga a los productos colombianos y venezolanos dentro de esa zona. Sólo la armonización de políticas para facilitar el comercio y la infraestructura seguiría otorgando valor a la integración de la subregión andina. Destacaba además la “falta de unidad en las negociaciones internacionales” de la Comunidad Andina de Naciones, donde “cada país ha negociado como ha querido”. La ministra de Comercio Exterior de Colombia, Marta Lucía Ramírez,⁸⁰ reconocía que a los socios

⁷⁴ NAFTA *Steel Producers*, 2001.

⁷⁵ *El Universal*, 6 de abril de 2001.

⁷⁶ Mario Carranza en *LAWR*, 6 de febrero de 2001; Claudia Villegas Cárdenas en *El Financiero*, 23 de abril de 2001.

⁷⁷ Alegrett, “Participación”, 2001, pp. 2-3.

⁷⁸ “Betting”, 2001.

⁷⁹ ANDI, “Balance”, 1999, pp. 22-23.

⁸⁰ Ramírez, “Foro”, 1998, p. 136.

andinos les había faltado visión y estrategia de largo plazo “para integrar nuestros aparatos productivos locales en función de los mercados mundiales” y, frente al ALCA, sostenía la necesidad de conseguir la extensión y profundización de las preferencias arancelarias en Estados Unidos (ATPA) hasta el 2015, cuando debería estar en funcionamiento total el nuevo acuerdo. Los industriales colombianos manifestaban no estar preparados para una apertura de mercados, en la cual “los productos de Estados Unidos, México, Brasil o Canadá [...] podrán llegar [...] libres a nuestro país y [...] desplazarnos de aquellos a los cuales hoy exportamos”.⁸¹ Su posición se resumía así: “integración sin pausa, pero sin prisa”.⁸² De esta forma, defendían su posición dentro del mercado integrado andino y buscaban posiciones comunes con su principal socio comercial en la sub-región, Venezuela.

En ocasión del Encuentro Binacional Colombo-Venezolano en Santa Marta, Colombia, el 3 y 4 de mayo del 2000, los representantes de la ANDI, de la Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA) y de las cámaras binacionales declararon la necesidad de “tener en las relaciones económicas externas de los dos países una agenda común, que comprenda la actuación conjunta en las etapas de estudio y negociación”.⁸³ Para el ALCA era necesario construir “una visión común que nos permita avanzar conjuntamente en los procesos de internacionali-

zación”. Trabajar en forma conjunta en las negociaciones internacionales permitiría a Colombia y Venezuela “competir como un solo país” en el mercado internacional, integrando las cadenas productivas binacionales y solicitando a sus gobiernos el otorgamiento de incentivos fiscales para realizar alianzas y fusiones.⁸⁴ Además los empresarios colombianos, afectados por litigios comerciales con el gobierno estadounidense por limitaciones al acceso de sus productos debido a normas fitosanitarias y acusaciones de *dumping*, se mostraban escépticos acerca de la viabilidad de negociar un ALCA si éste no incorporaba la eliminación de ese tipo de medidas.⁸⁵

En la misma línea, la Cámara de Integración Venezolano-Colombiana (CAVECOL) destacaba las asimetrías existentes entre los países del continente, las cuales hacían preferible la negociación del ALCA mediante cinco grupos –TLCAN, MERCOSUR, CAN, MCCA y CARICOM– y no por países individuales.⁸⁶ Dentro de este esquema Colombia y Venezuela necesitaban “reconstruir la industria” mediante inversiones en modernización de plantas, nuevos equipos y alta tecnología y, para que estos programas tuvieran tiempo de reducir las asimetrías, CAVECOL recomendaba que el ALCA fuera aplicado de manera gradual, “por lo menos a diez años”.

La posición gubernamental venezolana en la III Reunión de Ministros de Comercio (Belo Horizonte, mayo de 1997) coincidió con la del MERCOSUR en preferir una negociación gradual y la total consistencia entre las normas de comercio

⁸¹ Villegas, “ANDI”, 1997, p. 9.

⁸² Villegas, “Integración”, 1996, p. 3.

⁸³ “Las relaciones bilaterales. Posición de los empresarios colombo-venezolanos”, en línea internet <http://www.conindustria.org/docbilat.htm>

⁸⁴ *Ibid.*

⁸⁵ *Economía Hoy*, 16 de julio de 1997.

⁸⁶ *El Nacional*, Caracas, 23 de abril de 2001.

del ALCA y las establecidas por la OMC.⁸⁷ Además, en diciembre de ese año la Cámara Venezolana del Petróleo, con el patrocinio del Ministerio de Energía y Minas, elevó una propuesta a la III Reunión Hemisférica de Ministros de Energía (15 y 16 de enero de 1998) y al simultáneo Foro Energético y Empresarial de las Américas. Según los representantes del sector público y privado venezolano, América Latina disponía de recursos petroleros para hacer frente a una demanda similar a la existente durante los siguientes 19 años, sin contar con los recursos de la Franja del Orinoco, que los extendería por 50 años. Pero “mientras América Latina posee 79% de las reservas petrolíferas del continente [...] Estados Unidos consume 69% del petróleo de la región”. Este desequilibrio generaba un déficit de 5 000 000 de barriles diarios en América Latina, y para subsanarlo la Cámara Petrolera de Venezuela proponía el establecimiento de una zona de libre comercio energético, antes del ALCA, mediante la creación de infraestructura para transporte de energía entre los países de la región (oleoductos, gasoductos, etc.), con apoyo de la banca privada y de los organismos multilaterales.⁸⁸ Esta integración sigue teniendo precedencia en la posición de Venezuela frente al ALCA y ha sido ratificada durante la Cumbre de Presidentes Sudamericanos en Guayaquil, Ecuador, en julio de 2002. En lo relativo al año

2005 se veía como demasiado pronto para alcanzar la meta del libre comercio hemisférico.⁸⁹ La reserva del gobierno venezolano con respecto a la “cláusula democrática” incorporada en el documento de Québec, así como declaraciones en el ámbito doméstico, parecen apuntar a un cuestionamiento del ALCA, aún más fuerte que el de Brasil.

¿Qué opinan los empresarios venezolanos sobre el ALCA? En marzo de 1998, los que participaron en el IV Foro Empresarial de las Américas en San José refrendaron un documento con organizaciones de empresarios de otros diez países latinoamericanos (Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay). En ese documento, apoyaron que “ningún acuerdo estará terminado hasta que todo esté acordado”, así como que “no debe concluirse un acuerdo sobre aranceles sin que se encuentre definido un cronograma de eliminación o armonización de barreras no arancelarias”, además de la necesidad de adecuar las legislaciones nacionales a lo aprobado en acuerdos multilaterales relativos a propiedad intelectual, servicios, políticas de competencia, subsidios, antidumping y derechos compensatorios.⁹⁰ De esta manera, los empresarios de los países miembros del G-3 suscribieron un documento común con representantes de otras naciones miembros de la ALADI, pero no aparecen en el mismo las firmas de representantes de las economías más pequeñas de Centroamérica y el Caribe. Esto acota la ubicación estratégica, en términos generales, de los empresarios de las tres

⁸⁷ *Economía Hoy*, 15 de mayo de 1997. Esto último se refiere a que la OMC prohíbe los subsidios a las exportaciones, pero la postura estadounidense es que sus subsidios no son a la exportación sino a la producción.

⁸⁸ *Economía Hoy*, 29 de diciembre de 1997.

⁸⁹ *El Nacional*, 16 de abril de 2001.

⁹⁰ *El Universal*, 18 de marzo de 1998.



Frédéric Waldeck, *Costume des soldats de la milice.*

naciones dentro de posiciones similares a las de la mayor parte de los empresarios latinoamericanos, pero opuestas a las de los países más pequeños de Centroamérica y el Caribe.⁹¹

A fines de 1999, CONINDUSTRIA anunciaba varias actividades destinadas a definir las posiciones del sector industrial venezolano frente a distintas negociaciones de comercio exterior, como las de la OMC en Seattle, el ALCA en el V Foro Empresarial de Toronto, Canadá, y las de la CAN con Centroamérica y Argentina. Sin embargo, las notas de prensa más extensas y detalladas, que correspondían a los temas de mayor importancia para CONINDUSTRIA, se relacionaban con aspectos de la realidad venezolana doméstica, como observaciones al anteproyecto de constitución que se estaba discutiendo, junto con la promoción de acciones destinadas a reactivar la economía nacional.⁹² Cuando en la página web de CONINDUSTRIA se reprodujo la V Declaración Ministerial de Toronto (noviembre 1999), seguida de un resumen ejecutivo del V Foro Empresarial de las Américas, estos documentos concluyeron con un comentario en el cual se señalaba que “Venezuela fue el país con la representación más pequeña, luego de Ecuador y Paraguay: cinco personas, tres vinculadas al tema de la propiedad intelectual, una a banca y una a industria”. También se destacaba que CONINDUSTRIA

⁹¹ *Ibid.*, 19 de marzo de 1998.

⁹² *Ibid.*, 1 de noviembre de 1999. El 23 y 24 de noviembre de 1999 *El Universal* informó sobre la Asamblea de FEDECAMARAS, CONSECOMERCIO y CONINDUSTRIA, en la cual las tres principales asociaciones empresariales de Venezuela se pronunciaron en contra de la ratificación de la nueva constitución en el referéndum de diciembre de 1999.

no había presentado papeles de trabajo en ningún grupo y que los empresarios venezolanos participaron sólo en las discusiones de los grupos de acceso a mercado y de propiedad intelectual, lo cual contrastaba con el III Foro Empresarial en el cual Pedro Carmona Estanga de CONINDUSTRIA había presidido el taller sobre infraestructura.⁹³ Se agregaba que la presencia de empresarios andinos había sido poca, a excepción de los peruanos, y que no había existido coordinación entre ellos, como sí la había entre los del MERCOSUR.

El 4 de abril del 2001 CONINDUSTRIA, la Asociación Industrial Latinoamericana (AILA) y el SELA realizaron un Foro Regional sobre Política Industrial en Buenos Aires, con el objetivo de establecer “las condiciones para impulsar una estrategia común de reindustrialización”.⁹⁴ En su declaración final, firmada también por los industriales colombianos, se insistió en el desmantelamiento de las barreras arancelarias en el ALCA, en no incluir aspectos laborales y ambientales y en reforzar la presencia del Consejo Industrial Andino en las negociaciones.⁹⁵ En el VI Foro Empresarial, que siguió a este foro, CONINDUSTRIA presentó una ponencia sobre los requisitos de desempeño en el desarrollo de los países, dentro de la mesa sobre inversiones. El documento sugería que la normativa del ALCA al respecto fuera más flexible que la de la OMC y que se mantuvieran políticas de desarrollo en ciencia y tecnología, recursos humanos e infraestructura, puesto que mantener incentivos fiscales para atraer la inversión

⁹³ III Business Forum of the Americas, *Meeting*, 1997.

⁹⁴ *El Universal*, 29 de marzo de 2001.

⁹⁵ Véase la página web www.conindustria.org

de empresas de alta tecnología podía generar beneficios para los países de menor desarrollo receptores de la misma.⁹⁶

A pesar de estas observaciones, luego de la Cumbre de Québec,⁹⁷ el presidente de comercio exterior de CONINDUSTRIA, Silvano Gelleni, declaraba que para Venezuela quedar fuera del ALCA “se traduciría en el achicamiento de la economía nacional [...] definitivamente nos convertiríamos en una nación más pobre”. Más que quedar al margen de la negociación, como parecía sugerir el gobierno venezolano, Venezuela necesitaba definir “cómo va a sacar provecho del mercado hemisférico, en lugar de estar pensando si se integra o no”, y para esto era fundamental, según el representante empresarial, “conformar un fuerte equipo negociador, integrado por representantes del sector público y privado” con un plan común y propuestas para cada uno de los grupos de negociación del ALCA. No se buscaba no participar en las negociaciones sino desarrollar una posición coordinada con el gobierno venezolano, a fin de obtener las mejores condiciones posibles dentro del ALCA. Esta posición parece ser compartida por la generalidad de las asociaciones empresariales, por cuanto en septiembre del 2000 una declaración del Consejo Empresario de América Latina (CEAL)⁹⁸ —que agrupa a representantes de Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Costa Rica, Colombia, El Salvador, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela— expresaba su apoyo a la constitución del ALCA y sugería medidas concretas para

eliminar las restricciones a sus productos en el mercado estadounidense y desarrollar la infraestructura nacional necesaria para el funcionamiento eficiente de las empresas en un mercado regional integrado.

En resumen, aunque los empresarios de las tres naciones miembros del G-3 comparten algunas posiciones comunes, también existen divergencias entre ellas y, aunque hay intentos de coordinación entre los sectores industriales de Colombia y Venezuela, no se observa algo similar con los empresarios mexicanos. De esta forma, no existe una posición empresarial común del G-3 dentro de las negociaciones del ALCA, lo cual podría atribuirse al escaso avance experimentado por este acuerdo comercial desde 1994. El estancamiento del G-3 se ha atribuido a problemas internos de las tres naciones (crisis mexicana de 1994 y aparición de la guerrilla zapatista; quiebra bancaria y ascenso del chavismo al gobierno en Venezuela, y enfrentamiento empresarios-gobierno durante el gobierno de Samper en Colombia, así como recrudescimiento de la acción guerrillera), pero también podría originarse del hecho de haber sido un acuerdo más político que económico.⁹⁹ Sin embargo, las razones más importantes para explicar la falta de una posición empresarial común posiblemente sean que México ha logrado acceso al mercado y las inversiones de Estados Unidos y Canadá mediante el TLCAN, y que la mayor parte de sus empresas ya ha llevado a cabo su proceso de reconversión para ajustarse a las limitaciones y oportunidades planteadas por ese acuerdo. En ese sentido, sus intereses y preferencias son más diver-

⁹⁶ Mejía Betancourt, “Papel”, 2001.

⁹⁷ Ana Karina Moreno en *El Mundo*, Caracas, 14 de mayo de 2001.

⁹⁸ CEAL, “Carta de Brasilia”, 2000, p. 1.

⁹⁹ Véase Giacalone, *Empresarios*, 1999.

gentes que convergentes con los de los empresarios de los otros dos países miembros del G-3.

Finalmente, parece existir mayor grado de concordancia entre la posición gubernamental y la empresarial en México que en los otros dos países, por cuanto en Colombia el gobierno se manifestó a favor de acelerar la negociación del acuerdo en oposición a los llamados sobre la necesidad de reestructurar su industria como paso previo al ALCA¹⁰⁰ y, en Venezuela, los enfrentamientos entre gobierno y asociaciones empresariales dejan poco margen para presentar posiciones de consenso en su política exterior económica.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En general las posiciones de los empresarios latinoamericanos frente al ALCA pueden organizarse en dos grupos: la de los países más grandes como el MERCOSUR que prefieren la gradualidad y el pragmatismo para combinar una doble negociación, una hacia fuera con Estados Unidos para la eliminación de subsidios y otras medidas no arancelarias y otra hacia adentro de sus propias economías para que sus gobiernos creen mejor infraestructura para proteger la competitividad de sus industrias, y la de los países pequeños, como los centroamericanos y caribeños, que no necesitan proteger sus industrias sino atraer inversiones y, por lo tanto, preferirían la aceleración del proceso de negociación para obtener paridad con México en el

¹⁰⁰ Esta posición podría haber cambiado hacia una mayor cooperación entre gobierno y empresarios luego de la elección de Uribe a la presidencia a principios del 2002.

mercado estadounidense. Si tratamos de ubicar a los países del Grupo de Los Tres dentro de este cuadro general encontramos, por un lado, a México, más necesitado de integrarse hacia el sur que hacia el norte, siguiendo una estrategia propia para lograr su objetivo, y, por otro, a Colombia y Venezuela, que enfrentan dos frentes de negociación simultánea (hacia el norte con Estados Unidos y hacia el sur con el MERCOSUR) desde una posición debilitada por la falta de coordinación entre sus dos gobiernos. Más aún, los dos gobiernos sustentan posiciones opuestas por cuanto mientras el gobierno colombiano respalda el proceso del ALCA, incluso su aceleración, el venezolano lo cuestiona en forma pública y oficial.¹⁰¹ Asociaciones como la ANDI de Colombia y CONINDUSTRIA de Venezuela han tratado de asumir esta coordinación para proteger sus logros dentro del mercado andino, pero no existe evidencia de resultados positivos de este esfuerzo. Debe destacarse en su descargo que ambos sectores empresariales están siendo afectados en forma negativa por problemas domésticos que acaparan su atención, energía y recursos, tales como la negociación con la guerrilla en Colombia y los enfrentamientos con el gobierno de Hugo Chávez en el caso venezolano.¹⁰²

¹⁰¹ Este enfrentamiento se observa también en que en el 2000 Colombia solicitó su ingreso al TLCAN, mientras en el 2001 Venezuela hizo lo mismo con el MERCOSUR.

¹⁰² Mientras en la primera semana de abril de 2001 la mayor parte de los periódicos latinoamericanos recogían las opiniones de representantes empresariales acerca del Foro y la Reunión Ministerial en Buenos Aires, *El Nacional* y *El Universal* de Caracas recogían las protestas de FEDECAMARAS por la muerte de un ganadero por invasores de sus tierras, que según

¿Cual ha sido la contribución de los foros empresariales al proceso de negociación del ALCA? En general, Botto¹⁰³ les atribuye la función de servir de “caja de resonancia desde donde presionar por nuevos y más amplios roles en el proceso decisorio”, además de constituir una oportunidad para los empresarios latinoamericanos de obtener visibilidad pública. Esta estrategia puede considerarse exitosa dado su reconocimiento formal en el esquema asociado a la negociación y las contribuciones financieras y logísticas que los países anfitriones de los foros hacen para fortalecer la participación empresarial. Además los foros empresariales del ALCA sirven para otras actividades adicionales a la discusión y el planteamiento de recomendaciones para la negociación del acuerdo, ya que los foros aumentan los contactos empresariales y permiten identificar oportunidades de inversión y comercio entre empresas.

Veamos cómo se evalúa la participación empresarial en la negociación del ALCA a partir de distintas perspectivas. Para César Gaviria, secretario general de la OEA, en su discurso ante la IV Reunión Ministerial de Comercio y el IV Foro Empresarial (San José, 1998), “es imposible implementar acuerdos de comercio exitosos si la comunidad nacional de negocios no los apoya desde sus inicios”, y para Juan Francisco Rojas Penso, secretario general de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración que sucedió

a la ALALC en 1980), “los sectores empresariales se constituyen en los actores principales de los procesos de integración”.¹⁰⁴ Esto indica que para los organismos regionales la participación empresarial resulta un aporte positivo al proceso de negociación. Por su parte, Lori Wallach, directora de Global Trade Watch de Estados Unidos, ve también al ALCA como un proyecto de los empresarios, pero le otorga una valoración negativa, pues ellos buscarían operar “por fuera de las regulaciones nacionales de los Estados” para otorgar una “seguridad total e infinita a sus negocios”,¹⁰⁵ moviendo sus hilos por detrás de las reuniones oficiales. Ninguna de estas opiniones es compartida por Tórtora,¹⁰⁶ para quien la principal diferencia con respecto a la participación empresarial en la negociación del ALCA, o cualquier otro acuerdo comercial, se da entre Estados Unidos y América Latina, ya que el gobierno estadounidense se pregunta primero “¿Qué le interesa a nuestros empresarios lograr en materia de trato a la inversión extranjera?”, y sólo en segundo lugar, “¿dónde se pueden negociar acuerdos bilaterales o multilaterales que permitan lograr esos objetivos?” Los gobiernos latinoamericanos proceden al revés. Primero definen una posición de cara al foro o a la contraparte y, después, se plantean objetivos —que pueden o no involucrar a los empresarios— en torno a la materia a negociar. Weintraub¹⁰⁷ destaca,

el organismo empresarial eran auspiciados por el gobierno. Dos meses antes *El Espectador* de Colombia (3 de febrero de 2001) anunciaba la liberación de la hija del presidente de la ANDI, que había permanecido secuestrada por la guerrilla durante 90 días.

¹⁰³ Botto, “Participación”, 2001, p. 4.

¹⁰⁴ Gaviria, “Cumbre”, 1998; Rojas Penso, “Participación”, 2000.

¹⁰⁵ *La Jornada*, México, 8 de abril de 2001, p. 22.

¹⁰⁶ Tórtora, “ALCA”, 1998, p. 2, en línea internet <http://www.lanic.utexas.edu/project/sela/articulos/articulo1.htm>, Infolatina.

¹⁰⁷ Weintraub, “Necesidades”, 1999, p. 134.

a su vez, que en Estados Unidos se requiere legalmente consultar con el sector privado para que el gobierno pueda llevar a cabo negociaciones comerciales.

La visión más realista de Tórtora sobre los empresarios latinoamericanos —ni protagonistas centrales de la negociación, que se sigue dando entre gobiernos, ni grandes tramoyistas ocultos moviendo hilos secretos— coincide con las dificultades que ellos mismos señalan con respecto a su participación en el proceso de negociación. Resultan ilustrativas, por ejemplo, las palabras del presidente ejecutivo de la Asociación Brasileña de la Industria Farmacéutica, José E. Bandeira de Mello, cuando habla del carácter experimental de la relación entablada entre los empresarios y sus gobiernos para participar en la negociación del ALCA: “estamos aprendiendo a nadar mientras cruzamos el río”.¹⁰⁸

Para concluir, las preguntas que se planteaban en la introducción se referían a la contribución de los foros empresariales a la negociación del ALCA, las cuestiones más difíciles para los empresarios en esa negociación y si la posición de los empresarios de los países miembros del G-3 es sustancialmente distinta de la del resto de los empresarios latinoamericanos. Con respecto a la primera, los foros han permitido a los empresarios reforzar posiciones comunes y, a la vez, desarrollar nuevos lazos de negocios. De esta forma, su aporte es doble, ya que las posiciones empresariales comunes pueden facilitar la concertación entre gobiernos cuando son compartidas por éstos, y, a su vez, contribuyen a establecer vínculos entre empresarios y empresas, los cuales apoyarían el proceso de profundización de las rela-

ciones económicas dentro de la región.

En general, los temas que constituyen problemas importantes para los empresarios pueden sintetizarse en dos: 1) que la desgravación arancelaria que el ALCA propone vaya acompañada por el desmantelamiento de las restricciones no arancelarias (ley ómnibus, etc.) en el mercado de Estados Unidos para los productos latinoamericanos, y 2) que sus gobiernos lleven a cabo transformaciones básicas de su estructura y funcionamiento (sistema judicial, infraestructura física, sistema fiscal, etc.) a fin de crear condiciones de juego más parejas para sus empresas en el marco de una integración hemisférica. De esta forma, sus demandas se orientan tanto hacia la negociación hemisférica misma como hacia sus propios gobiernos.

En relación con el G-3, no existe una posición común en las negociaciones del ALCA ni entre sus gobiernos ni entre sus empresarios, más allá de algunos señalamientos comunes para toda la región. Los lazos que se advierten entre asociaciones empresariales de Colombia y Venezuela son anteriores a la firma del tratado de libre comercio entre ellos y se derivan de los años de interacción, primero dentro del GRAN y luego en la CAN. Este aspecto debe destacarse porque una de las premisas esenciales del planteamiento neofuncionalista de Ernst Haas¹⁰⁹ es que, para que un acuerdo de integración se afiance y desarrolle, es necesario forjar intereses comunes entre actores gubernamentales y no gubernamentales a lo largo del tiempo y mediante un proceso de interacción continua sobre la base de un mayor conocimiento mutuo. Este proceso se advierte en el caso de los empresarios colombianos

¹⁰⁸ *Gazeta*, 1997.

¹⁰⁹ Haas, *Uniting*, 1958, pp. 3 y 199.



Frédéric Waldeck, *Indien contrebandier de l'intérieur.*

y venezolanos y puede estarse desarrollando también en el marco de los foros empresariales de las Américas, con lo cual las decisiones y acuerdos que surjan de estas negociaciones tendrían una mejor opción de ser llevadas a cabo en la práctica.

ANEXO I. GLOSARIO

- ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio)
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)
- ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas)
- CAN (Comunidad Andina de Naciones)
- CARICOM (Comunidad del Caribe)
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina)
- GRAN (Grupo Regional Andino)
- G-3 (Grupo de Los Tres)
- MCCA (Mercado Común Centroamericano)
- MERCOSUR (Mercado Común del Sur)
- OIT (Organización Internacional del Trabajo)
- OMC (Organización Mundial del Comercio)
- SELA (Sistema Económico Latinoamericano)
- TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte)

FUENTES PRIMARIAS DOCUMENTALES

- ANDI, Vicepresidencia de Comercio Exterior, "Balance de la integración andina", *Revista de la ANDI*, núm. 157, marzo-abril, 1999.
- CEAL (Consejo Empresario de América Latina), "Carta de Brasilia", Brasilia, 1 de septiembre de 2000.
- "Declaración Ministerial. Área de Libre Comercio de las Américas, Sexta Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio", Buenos Aires, Argentina, 7 de abril de 2001, en línea internet <http://www.conindustria.org/alca.htm>

-"Las relaciones bilaterales. Posición de los empresarios colombo-venezolanos", en línea internet <http://www.conindustria.org/docbilat.htm>

-Mejía Betancourt, Juan Francisco, "Papel de los requisitos de desempeño en el desarrollo de los países", ponencia de CONINDUSTRIA, VI Foro Empresarial de las Américas, Buenos Aires, 5 y 6 de abril, 2001.

-"NAFTA Steel Producers Views on Anti-dumping and Countervailing Duty Laws in an FTAA (1 de febrero de 2001)", ponencia, VI Foro Empresarial de las Américas, Buenos Aires, Argentina, 5 y 6 de abril, 2001.

HEMEROGRAFÍA

- Clarín*, Buenos Aires, abril de 2001.
- Crónica*, México, InfoLatina, 1998-2001.
- Economía Hoy*, Caracas, 1996-1998.
- El Economista*, México, InfoLatina, 1998-2001.
- El Espectador*, Bogotá, 1998-2001.
- El Financiero*, México, InfoLatina, 1998-2001.
- Gazeta Mercantil Latinoamericana*, Informe Especial: ALCA, Buenos Aires, 11 al 17 de mayo de 1997.
- La Jornada*, México, abril 2001.
- LAWR (Latin America Weekly Report)*, 2001.
- El Mundo*, Caracas, abril 2001.
- El Nacional*, Caracas, 1998-2001.
- El Norte*, Monterrey, México, 1998-2001.
- Página 12*, Buenos Aires, abril 2001.
- El Tiempo*, Bogotá, 1998-2001.
- El Universal*, Caracas, 1998-2001.
- El Universal*, México, 1999-2001.

BIBLIOGRAFÍA

- Alegrett, Sebastián, "La participación de la Comunidad Andina en el ALCA", discurso en el I Foro Nacional-ALCA-Perú, Lima, 1 de febrero de 2001.

-“Betting on Free Trade”, *Business Week* (Latin American Edition), 23 de abril, 2001.

-Bodemer, Klaus, “Una introducción: viejos conceptos, nuevos desafíos y el rol del empresario en el Cono Sur” en *Organizaciones empresariales y políticas públicas*, CIESU-FESUR, Montevideo, 1992.

-Botto, Mercedes Isabel, “La participación de la sociedad civil en los procesos de integración comercial: Los casos del TLCAN, MERCOSUR y ALCA”, *Serie Brief Cumbres de las Américas*, FLACSO, núm. 3, marzo, 2001, Buenos Aires.

-Bulmer-Thomas, Víctor, “El Área de Libre Comercio de las Américas”, *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, octubre, 1998.

-Casaburi, Gabriel y Laura Zalazar, “Las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Las modalidades de participación e inclusión de la sociedad civil”, *Serie Brief Cumbres de las Américas*, FLACSO, núm. 4, abril, 2001, Buenos Aires.

-Chaparro Alfonso, Julio, *¿Por qué ha fracasado la integración latinoamericana?*, Monte Ávila editores, Caracas, 1989.

-Chudnovsky, Daniel, “El futuro de la integración hemisférica: el MERCOSUR y la Iniciativa para las Américas”, *Desarrollo Económico*, vol. 32, núm. 128, enero-marzo, 1993.

-Da Motta Veiga, Pedro, “El MERCOSUR y el proceso de construcción del ALCA”, *Integración y Comercio*, núm. 3, septiembre-diciembre, 1997.

———, “Brasil, el MERCOSUR y el ALCA”, *Foreign Affairs*, vol. 1, núm. 1, primavera, 2001, edición en español, México.

-Escalaith, Hubert, “Los países del Mercado Común Centroamericano frente a los desafíos de una zona de libre comercio hemisférica”, *Integración y Comercio*, núm. 1, enero-abril, 1997.

-Estevadeordal, Antoni y Carolyn Robert (coords.), *Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C., 2001.

-FOCAL, “FOCAL’s Comments to the Meeting of the Special Committee for Inter-American Summits Management of the Organization of American States”, Washington, D. C., 16 de febrero, 2001, www.focal.ca

-Gaviria, César, “La Cumbre de las Américas y el proceso del ALCA”, discurso pronunciado en la IV Reunión Ministerial de Comercio y IV Foro Empresarial, San José de Costa Rica, 18 de marzo de 1998.

-Giacalone, Rita, *Los empresarios frente al Grupo de Los Tres: Integración, intereses e ideas*, Nueva Sociedad, Caracas, 1999.

———, (coord.), *El Grupo de Los Tres. Aspectos económicos, políticos y sociales*, Panapo, Caracas, 1999.

-Gil, Julio César, “La sociedad civil ante la integración regional y hemisférica”, XXVI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano del SELA, Caracas, Venezuela, 16 al 18 de octubre de 2000.

-“Guía de la Integración”, disponible en línea internet <http://lanic.utexas.edu/project/sela/libro/ALCA.htm>, 9 de febrero de 2001.

-Guiñazú, María Celia, “La participación de las organizaciones de la sociedad civil en la integración hemisférica. El caso argentino”, *Serie Brief. Cumbre de las Américas*, FLACSO, núm. 1, noviembre, 2000, Buenos Aires.

-Haas, Ernst, *The Uniting of Europe*, Stanford University Press, Stanford, California, 1958.

-Hinojosa-Ojeda, Raúl, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson, “¿Simón Bolívar vuelve a cabalgar? Hacia una integración entre el TLCAN, el MERCOSUR y la Región Andina”, *Integración y Comercio*, núm. 1, enero-abril, 1997.

-Laens, Silvia, “Relaciones MERCOSUR-ALCA y políticas de ampliación”, proyecto de investigación en la página web de la Red MERCOSUR, 2000.

-Lahoz, André y José R. Caetano, “A Conquista de América”, *Exame*, 21 de marzo, 2001.