constituido, debiendo adoptar, por consiguiente, todas las medidas necesarias para evitar que desde su territorio se preste cualquier clase de colaboración a las fuerzas insurgentes, bien sea por nacionales o extranjeros. Y en el caso de que a su territorio lleguen insurgentes debe proceder inmediatamente a desarmarlos e internarlos.

En cuanto al derecho internacional humanitario, el Estado donde se desarrolle la lucha debe aplicar el artículo 3 común a las Convenciones de Ginebra de 1949, y el Protocolo II, relativo a la protección de las víctimas de los conflictos armados sin carácter internacional, si él ha sido ratificado, como ocurre en nuestro país.

Pero si bien es cierto que esta obligación existe para el Estado, también es cierto que es un deber para los insurgentes sin que ello conlleve, en ningún caso, el reconocimiento de beligerancia.

3. Si se ha reconocido la beligerancia a los insurgentes, deben distinguirse las siguientes hipótesis:

a) Si lo hace el Estado, el ordenamiento jurídico aplicable será el integrado por las cuatro Convenciones de Ginebra de 1946 y el Protocolo I, relativo a la protección de las víctimas de los conflictos armados internacionales, siempre que haya sido ratificado por dicho Estado.

Como el reconocimiento de beligerancia implica la subjetividad internacional para los insurgentes, el Estado no será responsable de los hechos internacionalmente ilícitos que ellos cometan.

b) Si el reconocimiento lo hace un Estado distinto de aquel donde se lleve a cabo la lucha, debe someterse al estatuto de neutralidad y puede entenderse directamente con los insurgentes.

4. Los insurgentes reconocidos como beligerantes, deben aplicar las cuatro Convenciones de Ginebra de 1949 y el Protocolo I, siendo responsables internacionalmente por todos los hechos ilícitos que comentan, y pueden desarrollar todas las funciones propias de un gobierno reconocido internacionalmente. Esta situación es respecto del Estado que les haya reconocido la beligerancia, pues no se aplica a quienes no lo hayan hecho.

5. El reconocimiento de beligerancia puede ser expreso o tácito.

6. El reconocimiento de beligerancia es un acto político con efectos jurídicos y es eminentemente constitutivo.

7. El reconocimiento de beligerancia no es una institución obsoleta.

8. Los movimientos insurgentes colombianos no han sido objeto del reconocimiento de beligerancia, ni por el gobierno del país ni por el de otro Estado.

DIEGO ANDRÉS MOLANO APONTE
Profesor de las Facultades de Relaciones Internacionales
y Ciencia Política y Gobierno, Universidad del Rosario

LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO COLOMBIANO EN LA NEGOCIACIÓN Y SEGUIMIENTO DEL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS —ALCA—

(Primera parte)

Resumen

El artículo comienza con los antecedentes de la integración en relación con Colombia. Trata luego sobre el ALCA y su evolución desde la Cumbre de las Américas de Miami, en 1994, hasta la fase posterior a la Cumbre de Santiago de Chile (1998). Especifica los objetivos trazados en las reuniones de Ministros de Comercio, y la evolución del proceso negociador en lo que concierne a la participación del sector privado. Examina las posibles oportunidades de este sector en el proceso, y los mecanismos planteados desde un principio para la vinculación privada a la negociación, así como los obstáculos para la misma. Se examina también la evolución de los procesos de concertación entre sector privado y público en Colombia, en materia de negociaciones comerciales. Se concluye con una serie de propuestas para mejorar la participación del sector privado colombiano, tanto en las negociaciones como en el futuro seguimiento de ALCA.

Abstract

The participation of the Colombian private sector in the FTAA negotiations

The article begins by providing background information on Colombia's efforts towards regional integration. It then focuses on the development of the FTAA from the Summit of the Americas in Miami (1994) to the Santiago Summit in 1998. The article presents the goals specified by the meetings of Ministers of Commerce and provides details about the evolution of private sector participation in the negotiation process, in particular the mechanisms designed to facilitate private sector involvement. The article examines the potential opportunities and risks the process involves for this actor. Against the background of the evolution of private-public sector relations in the area of Colombian trade negotiations, The article concludes with a number of suggestions for improving private sector participation in FTAA negotiations and eventual implementation.

Introducción

El sector privado se ha convertido en el agente dinamizador de los procesos de comercio internacional entre los países; su participación se da no sólo en términos de intercambios comerciales de bienes y servicios, sino en otros muchos aspectos como la transferencia de tecnología, la inversión extranjera directa, las compras gubernamentales, la construcción de infraestructura y las privatizaciones de las entidades públicas. Por lo tanto, su incidencia en la negociación de los acuerdos de integración internacional es crucial, puesto que de esta forma se asegura la correcta promoción de los intereses de las empresas nacionales y se evitan futuras barreras comerciales entre los países firmantes del acuerdo.

Sólo en la medida en que existan reglas claras, procesos transparentes y continuos, lo mismo que coherencia en el manejo de la política de comercio exterior, los diferentes sectores económicos podrán involucrarse activamente en la integración internacional colombiana. Por tal motivo, su participación debe ser amplia en la definición de los temas, de los máximos a otorgar y los mínimos a exigir en las negociaciones de cada sector y en la protección de ciertos sectores sensibles; de esta forma se fortalece la legitimidad de los acuerdos y se asegura el compromiso por parte del sector privado.

La integración internacional es un mandato constitucional, y es por ello que su direccionamiento no debe depender únicamente de los programas de gobierno que se desarrollan en cada cuatrienio, sino que por el contrario, debe ser una política coherente y de largo plazo que requiere continuidad en las decisiones que se tomen y en las posiciones que se adopten. Una forma de asegurar dicha continuidad es a través de una fluida participación del sector privado en las negociaciones de los acuerdos de integración internacional y de procesos organizativos que permitan que su intervención sea proactiva y abierta a varios sectores en la sociedad colombiana.

El problema a resolver en este artículo es cómo lograr una amplia y activa participación del sector privado colombiano en la negociación y seguimiento del ALCA. Para ello en la primera parte se plantean los antecedentes colombianos en materia de integración; en segundo término se analiza la evolución reciente del ALCA, incluyendo los resultados de la última reunión en Belo Horizonte, Brasil. El tercer aparte analiza las oportunidades, mecanismos y obstáculos para la participación del sector privado dentro de este acuerdo. Posteriormente se analizan los antecedentes a la concertación y participación del sector privado colombiano en materia de integración internacional. Se analizan entonces: el concepto de concertación, los mecanismos institucionales de consulta a las empresas y la organización del sector privado para enfrentar el ALCA. A manera de conclusión se hacen algunas propuestas para mejorar la participación del sector privado en las negociaciones y futuro seguimiento del ALCA.

Antecedentes de la situación colombiana en materia de integración

El cambio de modelo económico colombiano iniciado a finales de los años ochenta y profundizado durante la administración Gaviria a través de las reformas financiera, laboral, de comercio exterior e institucional, permitió que el país iniciara un proceso de internacionalización y apertura de sus mercados con el fin de elevar sus niveles de competitividad, desplegar una mayor innovación dentro de los procesos productivos y fomentar la diversificación exportadora, todo ello con el propósito fundamental de elevar la calidad de vida de la sociedad en general.

Una de las principales estrategias adoptadas para lograr el propósito de internacionalización del país fue la de redinamizar y ampliar los acuerdos de integración económica que tenía Colombia. Ello implicó un nuevo impulso al Grupo Andino a través de la ampliación del área de libre comercio y posteriormente la adopción de una Unión Aduanera. También se desarrolló y aprobó el tratado de libre comercio entre Colombia, Venezuela y México —G3—, lo mismo que acuerdos de complementación económica con Chile y finalmente con CARICOM —Caribbean Community and Common Market—. En todo este proceso siempre se mencionó al sector privado como motor e impulsor de este tipo de integración.

Durante este mismo periodo, debido a la cada vez más frecuente práctica de liberalización del comercio, comenzaron a conformarse o profundizarse bloques económicos regionales tales como la Unión Europea, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR y otros. La mayoría de ellos promueven la ampliación de mercados y a la vez adoptan compromisos para profundizar en sus procesos de integración en las dimensiones sociales y políticas, evolucionando hacia mercados comunes y uniones políticas.

A partir de la Cumbre de las Américas en 1994, se inició tam-

bién el proceso de conformación del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, la cual deberá estar completamente negociada para el año 2005. Esta iniciativa que ha sido liderada por Estados Unidos, será el principal escenario de negociación internacional para el gobierno colombiano, como para su sector privado en los próximos años

El ALCA y su reciente evolución

La conformación del ALCA fue acordada por los 34 países firmantes del Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad firmado en diciembre de 1994 durante la Cumbre de las Américas[1]. Este acuerdo de libre comercio surge como seguimiento a la Iniciativa de las Américas planteada por el presidente George Bush Sr. al final de su periodo, la cual tenía por objetivos: la reducción de la deuda, un agresivo programa de inversión extranjera en la región y la creación de una zona de libre comercio. Sin embargo es importante aclarar que los alcances de esta iniciativa fueron bastante limitados[2].

En la declaración de principios de la Cumbre de las Américas se presenta como uno de los objetivos principales del acuerdo promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio. Allí se reconoce que "Nuestro progreso económico continuo depende de políticas económicas sólidas, del desarrollo sostenible y de un sector privado dinámico"; además se reconoce al "libre comercio y una mayor integración económica como factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger el medio ambiente"[3].

Después de la reunión de Miami se han celebrado tres reuniones ministeriales: Denver en 1995, Cartagena en 1996 y Belo Horizonte en 1997. En el Cuadro No. 1 se pueden observar los temas y principales conclusiones de dichas reuniones.

En el último año, como resultados de las reuniones viceministeriales y de los avances de los grupos de trabajo, se han identificado algunos temas de convergencia para todos los 34 países

[1] En el artículo de Andrés Franco, "Colombia y el ALCA 2005", se plantea que éste es uno de los varios proyectos interamericanos firmados en esta cumbre, la cual incluye también temas de erradicación de la pobreza y desarrollo sostenible.

[2] Andrés Franco, "Colombia y el ALCA, 2005", en: Socorro Ramírez y Luis Alberto Restrepo (eds.), *Colombia, entre la inserción y el aislamiento*, Bogotá, Siglo del Hombre-Instituto de Estudios Políticos e Internacionales Universidad Nacional, 1977.

[3] Cumbre de las Américas, *Declaración de principios*, Miami, 1994.

Cuadro No 1
Resultados de las Reuniones Ministeriales del ALCA

Tópico / Fecha	Reunión de Denver Junio 30 de 1995	Reunión de Cartagena Marzo de 1996	Reunión de Belo Horizonte Mayo de 1997
Objetivo	Fijar marco de actividades para preparar negociaciones del establecimiento del ALCA	Realizar un seguimiento a los grupos de trabajo y preparar las futuras actividades para establecer el ALCA	Realizar un seguimiento a los grupos de trabajo y definir fecha de inicio de las negociaciones
Actividad	Foro empresarial: Interés de tener participación activa de los empresarios	— 3 Foros preparatorios con los Viceministros de Comercio Exterior — Foro empresarial previo a la reunión ministerial	— 3 Reuniones preparatorias de los Viceministros de Comercio Exterior. — Foro empresarial previo a la reunión ministerial
Resultados	1. Principios en que se basará el ALCA — Maximizar mercados a través de altos niveles de disciplina — Busca congruencia plena del ALCA con OMC — Buscar que ALCA tenga alcance equilibrado e integral	1. Declaración — Se instó a grupos de trabajo a tener en cuenta el tema de las economías más pequeñas en sus discusiones — Reconocimiento a trabajo técnico del Comité Tripartito — Reconocimiento de la necesidad de vincular al sector privado dentro	1. Declaración — Se reitera compromiso de culminar las negociaciones en el 2.005 — Reitera compromiso con OMC dentro de las negociaciones. — Reconoce las marcadas diferencias de desarrollo entre los países de la región

Tópico Fecha	**Reunión de Denver** Junio 30 de 1995	**Reunión de Cartagena** Marzo de 1996	**Reunión de Belo Horizonte** Mayo de 1997
	— Asegurar que no se levanten barreras a otras naciones — Medidas para las economías más pequeñas 2. Creación de grupos de trabajo en: — Acceso a mercados — Procedimientos aduaneros y reglas de origen — Inversiones — Normas y barreras técnicas al comercio — Medidas sanitarias y fitosanitarias — Subsidios, derechos antidumping y compensatorios — Economías más pequeñas 3. Creación del Comité Tripartito con la OEA, CEPAL y el BID.	del proceso y tomar en cuenta sus propuestas para el ALCA — Inclusión de los temas laboral y de medio ambiente dentro del tema comercial. 2. Creación de nuevos grupos de trabajo — Compras del estado — Propiedad intelectual — Servicios — Política de competencia — Solución de controversias Además se ampliaron los términos de referencia del grupo sobre subsidios, antidumping y derechos compensatorios	— Acuerdan que las negociaciones sean iniciadas en 1998 — Señalan áreas de convergencia: · Toma de decisiones por concreto. · ALCA será del tipo single undertaking · ALCA congruente con OMC · Países podrán actuar individualmente o subregionalmente · Se dará atención a economías más pequeñas — Se agradece resultados de los grupos de trabajo

Tópico Fecha	**Reunión de Denver** Junio 30 de 1995	**Reunión de Cartagena** Marzo de 1996	**Reunión de Belo Horizonte** Mayo de 1997
Otros alcances		Se encargaron los siguientes temas de estudio a los Viceministros: — Diferentes enfoques para alcanzar el ALCA y recomendaciones específicas en éste tema — Evaluación de cuándo y cómo comenzar las negociaciones del ALCA — Reunirse en tres ocasiones para evaluar los avances de los grupos de trabajo — Evaluar el tema de protección al medio ambiente — Informar a los ministros sobre la observancia y promoción de los derechos de los trabajadores	— Se pone en marcha Grupo de Trabajo sobre solución de controversias — Impulsa a grupos de trabajo sobre economías más pequeñas para que sugiera recomendaciones específicas a los Viceministros — Solicita a Comité Tripartito estudio de factibilidad para Secretaría Administrativa temporal del ALCA — Agradece aportes del sector privado — Reitera compromiso de estudio del tema ambiental y laboral — Recibe Declaración de Ministros de Trabajo — Define documentos oficiales del ALCA para publicación

respecto a lo que debe ser el ALCA[4]:

1. Establecimiento de una zona de libre comercio con el objetivo de lograr el máximo nivel posible de integración económica

2. La zona abarcará disciplinas en diferentes áreas del comercio como bienes, servicios, compras del Estado, inversión y propiedad intelectual.

3. La zona de libre comercio será consistente con la OMC.

4. La zona de libre comercio será *single undertaking*, lo cual quiere decir que será comprensiva de todas las áreas de comercio y constituirá un solo cuerpo cuando se materialice.

5. EL ALCA coexistirá con los otros esquemas subregionales de integración que en principio tendrían mayor cobertura o intensidad que el ALCA.

6. La negociación será abierta a la participación de delegaciones nacionales o subregionales.

7. La negociación se hará sobre la base de grupos de negociación.

8. La conducción de las negociaciones estará a cargo de un Comité Central, integrado por los viceministros de Comercio Exterior.

9. Se deberá consultar a los sectores privados de los países en el proceso de conformación y negociación del área de libre comercio.

Participación del sector privado dentro del ALCA

Tanto en la Cumbre de Miami como en la Reunión de Denver y posteriormente en la de Cartagena, los jefes de Estado y los ministros han destacado la importancia de involucrar al sector privado en la discusión de las negociaciones. También se han comprometido a generar procesos de consulta con el sector privado de cada país[5].

La insistencia de la necesidad de vincular a otros sectores de la sociedad, en especial al sector privado, demuestra que el ALCA, desde el punto de vista de la economía política, tiene un

[4] República de Colombia, Ministerio de Comercio Exterior, *El Área de Libre Comercio de las Américas*, documento interno de trabajo, 1997.

[5] En la declaración de principios de la Cumbre de Miami se estipula: "A fin de garantizar la participación y el compromiso de los individuos, invitamos al sector privado, al sector laboral, a los partidos políticos, las instituciones académicas y otros actores y organizaciones no gubernamentales a cooperar y participar en nuestros esfuerzos nacionales y regionales, fortaleciendo así los vínculos entre gobiernos y sociedad".

enfoque neofuncionalista. Esta teoría postula que la integración "surge como el resultado del trabajo de élites importantes en los sectores gubernamentales y privados, que apoyan la integración por motivos más pragmáticos que altruistas, al tener expectativas de ganancias por actividades dentro de un marco organizativo supranacional"[6]. Además como el neofuncionalismo representa la evolución intelectual del funcionalismo, también es importante anotar que se considera el surgimiento de un proceso de integración a partir de toma de decisiones que llevan a institucionalizar el proceso político entre dos o más Estados[7].

El ALCA ha sido el resultado de un proceso de toma de decisiones y vinculaciones entre las élites de los países de la región, lideradas principalmente por Estados Unidos que planteó en primer lugar la Iniciativa de las Américas y luego la Declaración de Miami. Pero también es el resultado de las interacciones de los países de la región en la conformación de bloques económicos como CARICOM, MERCOSUR, la Comunidad Andina o el Mercado Común Centroamericano y la presión de algunos países de forma individual para ingresar al NAFTA.

Dentro del proceso de integración del ALCA se pueden observar varios hechos que demuestran que algunos países ven en el acuerdo una forma de incrementar su poder[8], puesto que podrían tener un manejo integrado de sus recursos para mejorar su competitividad internacional y aumentar el flujo de inversiones. Tal es el caso de Estados Unidos al consolidar su preponderancia hemisférica, o Brasil al consolidar el bloque sur y mejorar su capacidad negociadora con el norte, o inclusive México, quien aumentaría su influencia sobre la región latinoamericana y del Caribe.

La *ramificación* o *derrame* es un concepto usado dentro de la

En la Declaración de Denver, en el punto de otros asuntos, se reitera la posición adoptada por los jefes de Estado: "Estamos comprometidos con la transparencia del proceso ALCA. A medida que procede la integración económica del hemisferio, damos la bienvenida a la participación de los sectores económicos..." Finalmente en el numeral 15 de la Declaración de Cartagena los ministros expresaron: "También hemos coincidido en la importancia de que los gobiernos consulten a sus sectores privados en la preparación de la Reunión Ministerial de Comercio a realizarse en 1997".

[6] Dughherty y Pfaltzgraff (1990), *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, mimeo, p. 40.

[7] *Ibíd.*

[8] Al contrario de la teoría funcionalista, que no da mayor importancia al poder dentro de los procesos de integración, la neofuncionalista considera el poder como un elemento fundamental del mismo y en especial de la generación del bienestar.

teoría neofuncionalista para describir cómo la colaboración dentro de un campo técnico lleva a un comportamiento similar en otros campos técnicos. Este tipo de colaboración es incipiente, si se observa desde el punto de vista práctico en el ALCA, puesto que éste es solo uno de los cuatro componentes del pacto para el desarrollo y la prosperidad firmado en Miami; los otros tres son la democracia, el desarrollo sostenible y la pobreza. También se han creado grupos de trabajo sobre temas de comercio tradicionales, lo mismo que nuevos temas como inversión, compras estatales, propiedad intelectual y recientemente se está estudiando la posibilidad de incluir dos temas: medio ambiente y trabajo.

El ALCA es una muestra tangible de la manera en que la integración se debe principalmente al interés y prioridad que le den las élites, en especial la política. Desde el punto de vista del neofuncionalismo son las élites, tanto privadas como públicas, las que impulsan y continúan un proceso integrador. El ALCA ha sido impulsado desde sus inicios por los presidentes de los países, quienes han tenido la decisión política y la dirección de las negociaciones. Todo su desarrollo en materia comercial y política ha sido manejada por técnicos representantes de los países, los ministros y viceministros de Comercio Exterior.

Los empresarios también han tenido un papel importante, pues han promovido la firma del acuerdo desde el interior de sus países, después de observar como los mercados subregionales y las relaciones comerciales con Estados Unidos y de este país hacia la región tuvieron un crecimiento notorio en la última década. Los foros empresariales se han convertido en escenarios de discusión que tienen una importante incidencia en el desarrollo del acuerdo.

Oportunidades que brinda el ALCA al sector privado

El ALCA exportó al mundo un total de 1.063,6 millones de dólares, conformando una balanza comercial superavitaria de US$1.5 (miles de millones) para el año 1996. En el mismo año obtuvo un PIB total de US$8.061,4 (miles de millones)[9]. Es de resaltar también su relevancia como mercado potencial al tener 764,8 millones de habitantes. Estas cifras muestran cómo esta región se convierte en un gran universo de posibilidades de comercio, inversión, desarrollo tecnológico y transferencia de tecnología para los países que la conforman y para el mundo.

Las oportunidades que tiene el sector privado de la región han sido planteadas a lo largo de estos dos años de negociación, desde tres perspectivas: en primer lugar, acceso a la información normativa hemisférica en los temas relacionados con comercio e inversión; en segundo lugar, la posibilidad de influir en el diseño y desarrollo del acuerdo a partir de su participación en los foros empresariales hemisféricos; y en tercer lugar, al iniciarse la zona de libre comercio se abrirán nuevos mercados y oportunidades comerciales[10].

También se brindan oportunidades para el sector privado en la ampliación de mercados, la transferencia de tecnología, el acceso a nuevos servicios, nuevos programas de inversión, incremento de la cooperación empresarial y mejora de la capacidad de negociación.

Mecanismos planteados para vincular al sector privado con el ALCA

El ex Secretario de Comercio de Estados Unidos, Ronald Brown, en su conferencia sobre inversión durante la segunda reunión del ALCA en Cartagena, señaló que "los sectores privados tienen un papel de primer orden que cumplir. De hecho son la fuerza motriz que hay detrás de nuestros esfuerzos"[11]. También esbozó como contribuciones principales del sector privado con respecto a la creación del ALCA: a) Brindar consejo y asesoría a los negociadores; b) facilitación comercial en actividades de intercambio comercial y de inversión en el corto plazo, paralelas al proceso de negociación, y c) educar y difundir acerca del acuerdo y del libre comercio.

A lo largo de las conclusiones de cada uno de los grupos de trabajo de la reunión de Cartagena, se reiteró el papel del sector privado en el ALCA, dentro de las tareas de asesorar, difundir y aprovechar los mercados y oportunidades comerciales.

[9] Banco Interamericano de Desarrollo —BID—, *Integración y comercio en América*, Nota periódica, diciembre de 1996, p. 5.

[10] República de Colombia, Ministerio de Comercio Exterior, *El Área de Libre Comercio de las Américas*, documento interno de trabajo, 1997.

[11] República de Colombia, Ministerio de Comercio Exterior, Proexport, Analdex, *Memorias del Foro Empresarial de las Américas en Cartagena*, 1996, p. 8.

Esta afirmación y creencia de que la participación del sector privado es vital para la integración es sobre todo resaltada por Estados Unidos. "Los gobiernos no hacen que el comercio libre se dé; son las empresas y los trabajadores quienes lo hacen, y ellos tienen que participar en la creación del Área de Libre Comercio"[12].

El ex presidente César Gaviria, Secretario General de la OEA (Organización de Estados Americanos), en su discurso sobre el futuro del ALCA, fue más allá y propuso un mecanismo concreto para consultar al sector privado en las negociaciones:

> Las consultas cercanas, las consultas de cada día durante las negociaciones, son fundamentales para garantizar los costos de ajuste, los costos de transición al libre comercio; ustedes conocen las debilidades y fortalezas de cada uno de nuestros países y ustedes, mediante consultas que tengamos que hacer durante las negociaciones de este Acuerdo de Libre Comercio de América, deberán hacer esas propuestas [...] establezcamos formalmente el sistema de consultas y participemos activamente para lograr que este acuerdo se lleve a cabo en el menor tiempo posible y que sea efectivo y promueva su actividad empresarial, su comercio, su inversión y sus alianzas estratégicas[13].

La participación del sector privado en el ALCA se debe presentar a nivel hemisférico y a nivel nacional. En el hemisferio se da en las negociaciones y futura evolución del acuerdo, para lo cual el principal mecanismo utilizado hasta el momento han sido los foros empresariales de las Américas realizados previamente a las reuniones ministeriales.

> Una de las grandes innovaciones del ALCA es la creación de un mecanismo para tener en cuenta en las negociaciones las opiniones y recomendaciones que adopte por consenso la comunidad empresarial del hemisferio. Para ello se han convocado ya tres Foros Empresariales de las Américas, en los que se ha logrado una participación creciente de empresarios y un análisis cada vez más concreto de sus intereses comunes. Es pues indispensable que se institucionalice un sistema para que las Cumbres Ministeriales se pronuncien frente a las propuestas que resulten de los foros empresariales[14].

Es también importante destacar que en el hemisferio, por iniciativa propia de los sectores privados organizados, se ha creado la Red Empresarial de Integración Hemisférica —REIH—[15], cuyo propósito es el de proveer un mecanismo para el diálogo entre los principales actores empresariales y permitir su participación en la creación del ALCA.

A raíz de los foros empresariales han surgido otras acciones que han permitido una mayor participación del sector privado en el ALCA, como son: Realización del foro empresarial previo a la Cumbre Ministerial y no posteriormente como sucedió en Denver; también se aceptó que los ministros escucharan las conclusiones de los empresarios en la sesión de clausura del foro. Finalmente se aprobó que los temas de los grupos de trabajo gubernamentales fueran discutidos en los talleres del foro empresarial[16].

En el nivel nacional, existe el mandato y compromiso, por parte de los gobiernos de cada país, de crear los mecanismos necesarios para consultar al sector privado[17]. La situación en Colombia será analizada en el siguiente aparte de éste artículo.

Principales obstáculos a la participación del sector privado en el ALCA

En general se pueden encontrar hasta el momento tres obstáculos principales para garantizar una adecuada participación del sector privado en el ALCA[18]. En primer lugar, la falta de un mecanismo institucional que asegure que los ministros respondan a las sugerencias del sector privado; por tal motivo, los empresarios sienten que son oídos pero que realmente no están influyendo en las decisiones.

En segundo lugar, existe en la mayoría de los países poco acceso a la información y resultados de los grupos de trabajo gubernamentales, lo mismo que a los inventarios hemisféricos sobre diferentes temas de la integración levantados por el

[12] *Ibíd.*, p. 11.

[13] *Ibíd.*

[14] Jorge Ramírez Ocampo, *Gobierno y sector privado, socios en la integración*, Bogotá, Analdex, mayo de 1997.

[15] En el documento de Ramírez Ocampo se presenta a la REIH no como una organización burocrática, sino como un cuerpo virtual que opera a través de una red integrada de interlocutores relevantes en el ámbito nacional, subregional y hemisférico, y cuyos participantes son las organizaciones empresariales existentes, tanto a nivel geográfico, como sectorial. La REIH cuenta con una Secretaría Técnica en San José de Costa Rica, la cual administra la página de Internet y desarrolla los documentos técnicos para mantener informados a los empresarios sobre la evolución del ALCA.

[16] *Ibíd.*., 14.

[17] *Ibíd.*, p. 5.

[18] Las siguientes conclusiones fueron extractadas de las discusiones que se realizaron sobre el tema, en el taller sobre la participación del sector privado en la integración realizado en el último Foro Empresarial en Belo Horizonte, Brasil, como también de la entrevista que tuvo el autor con Camilo Casas, Director Técnico de Analdex, y Javier Díaz , encargado de la presidencia de Analdex.

Comité Tripartito; ello no le permite a los empresarios estar actualizados frente a la evolución de las discusiones del acuerdo y usar alguna de esta información para sus actividades de negocios, lo mismo que para poder presentar propuestas coherentes.

El tercer obstáculo mencionado es el incipiente desarrollo que han tenido los mecanismos de consulta a nivel nacional, los cuales deben ser aplicados por los gobiernos para conocer la opinión de sus sectores privados. Esta ausencia ha impedido una amplia y variada participación del sector privado, quedando reducida sólo a aquellos sectores que han participado en los foros hemisféricos, manteniéndose así una gran desinformación para un amplio espectro de empresas nacionales que podrían aprovechar el ALCA. De tal manera, uno de los grandes retos del ALCA es la difusión de la información y la promoción de la participación pública en los países miembros.

> Hasta ahora el proceso del ALCA no ha hecho mayores esfuerzos efectivos para promover la participación de la sociedad civil. El ciudadano común no sabe qué es el ALCA; los empresarios se sienten marginados por no disponer de información sobre los grupos de trabajo; los sectores laborales son cautelosos por las consecuencias del libre comercio, en tanto que las ONG no saben como gestionar sus intereses particulares.

Dentro del proceso de auspiciar la participación de los sectores empresarial, laboral, y no gubernamental en el proceso de diseño, configuración y seguimiento del ALCA, conviene definir el esquema y modalidad de interacción, consulta y concertación entre agrupaciones representativas de los sectores económicos y de la opinión pública, por una parte, y las autoridades gubernamentales responsables por adelantar las negociaciones hemisféricas, por la otra. Una prioridad indiscutible consiste en mejorar los canales de comunicación entre los gobiernos y los actores nacionales, dado que la negociación hemisférica es de carácter básicamente intergubernamental.[19]

[19] Robin Devlin y Luis Jorge Garay, *De Miami a Cartagena: Nueve enseñanzas y nueve desafíos del ALCA*, Banco Interamericano de Desarrollo —BID—, julio de 1996, p. 25.

Antecedentes de concertación y participación del sector privado colombiano de cara al ALCA

Importancia y antecedentes de la concertación de política de comercio exterior en Colombia

La concertación es el proceso por medio del cual el sector público y el privado convienen determinadas conclusiones que implican un acuerdo o desacuerdo frente a decisiones sobre las políticas públicas.[20] En un entorno de apertura económica se hace cada vez más importante el desarrollar este tipo de procesos, puesto que los gobiernos requieren conocer a profundidad los intereses, necesidades y expectativas de los diferentes actores de la sociedad civil, con el fin de corregir adecuadamente las distorsiones del mercado.

En Colombia, la Constitución de 1991 estableció que el país se regiría por una democracia participativa; ello implica que los ciudadanos y los diferentes sectores de la vida nacional pueden participar en el manejo del Estado. En lo que se refiere a la participación y concertación de las acciones económicas, sociales y políticas con que están relacionados los acuerdos de integración, se puede observar cómo en el principio 2° de la misma se garantiza que el Estado ha de facilitar la participación de todos en las decisiones que los afecten y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la nación.[21]

En una economía de mercado, la concertación se da principalmente en la lucha antiinflacionaria, la coordinación de las decisiones de inversión y las negociaciones comerciales internacionales. El ALCA entraría dentro de este último esquema, puesto que este mecanismo permite solucionar el problema de la información asimétrica entre el sector privado y el público.[22]

En Colombia los procesos de concertación público-privado en

[20] Carlos Lleras de la Fuente, *Desarrollo de normas que obligan a la concertación en la Constitución de 1991*, Bogotá, Analdex, diciembre de 1992.

[21] *Ibíd.*

[22] De acuerdo con Ocampo y Esguerra, en la negociación de acuerdos internacionales, los gobiernos son los responsables por las mismas y tienen una mayor información sobre las características macroeconómicas y estructurales de los otros países, sin embargo, no tienen información adecuada sobre las posibilidades de las empresas para competir en los mercados internacionales. Mientras que el sector público tiene una visión global de las condiciones de competitividad del país, el sector privado la tiene a nivel sectorial. La concertación entonces se convierte en una solución óptima para los problemas de información de cada parte y contribuye a reducir los niveles de incertidumbre.

materia económica, en especial los acuerdos de integración firmados por el país en los últimos años, han presentado diferentes inconvenientes debido a su carácter global y esporádico, la poca transparencia de los procesos decisorios al interior del gobierno y la continua ruptura de los anuncios y compromisos adquiridos con el sector privado. También por la falta de continuidad en dichos procesos se deslegitimó a los gremios frente a sus afiliados y se ha generado desconfianza hacia el gobierno, debido a los cambios repentinos de las reglas de juego.[23] Todos estos inconvenientes se evidenciaron claramente en la negociación del G3.

Mecanismos utilizados por el gobierno nacional para consultar los intereses del sector privado

La Ley 7a de 1991, que da las directrices generales para la regulación del comercio exterior y crea el Ministerio de Comercio Exterior, estableció en su artículo 15 el principal mecanismo institucional de concertación: la Comisión Mixta de Comercio Exterior, el cual deberá servir de enlace entre el sector privado y el gobierno para el intercambio de ideas, información y propuestas sobre estrategias de comercio exterior. También se estipulan en dicha ley comités asesores, los cuales operarán como canales de comunicación con el sector privado, con el fin de que consulten con éste su capacidad para cumplir con las recomendaciones del Consejo Superior de Comercio Exterior[24]. Al finalizar el período como Ministro de Comercio Exterior, Juan Manuel Santos creó la Comisión Asesora para la PYME (Pequeña y Mediana Empresa) Exportadora como mecanismo para consultar los intereses de este sector.

Los espacios institucionales mencionados no tienen una dinámica propia y no son usados para su propósito de concertación con el sector privado. La principal queja de los gremios es que estos mecanismos institucionales no se han operativizado y sus acciones tienen pocas repercusiones sobre el diseño de la política de comercio exterior colombiana, y mucho menos sobre la negociación de los acuerdos de integración.[25]

El sector privado colombiano ha sido consultado específicamente en las últimas negociaciones del G3, en el diseño de la Comunidad Andina, CARICOM, MERCOSUR y ALCA, principalmente a través de reuniones sectoriales, invitación a foros, solicitud de documentos con propuestas y en algunos casos invitación a las negociaciones. Sin embargo, el sector gremial que ha participado en dichos procesos se queja porque son invitados pero no realmente escuchados, y en muchas ocasiones el gobierno hace caso omiso de sus sugerencias. Por otra parte, mencionan también que el proceso de consulta no es lo suficientemente amplio y flexible para debatir adecuadamente los temas (véase cuadro 2).

Situación de la organizaciones del sector privado colombiano para afrontar el ALCA

Sabido es que el sector privado colombiano está compuesto por grandes, medianas y en una gran proporción por pequeñas y microempresas, las cuales se ven afectadas directamente por los procesos de integración internacional del país y en muchas ocasiones no tienen la capacidad de organizarse para promover sus intereses frente a éstos (véase cuadro 2).

Cuadro No 2

Composición empresarial colombiana según tamaños

Tamaño Empresa	Número de Empleados	% de Unidades empresariales	% de población ocupada
Microempresa	Menos de 10	94.7	45.7
Pequeña Empresa	De 10 a 49	4.5	20.8
Mediana Empresa	De 50 a 99	0.4	7.0
Gran Empresa	100 o más	0.4	26.5

Fuente: DANE-Censo Económico Nacional y Multisectorial-1990- (1.001.398 establecimientos con 3.932.823 empleos). Recopilación Juan Bautista Franco.

[23] José Antonio Ocampo y Pilar Esguerra, *Concertación y política industrial: La experiencia colombiana a la luz de algunos casos internacionales de éxito*, Bogotá, Analdex, 1992.

En este mismo documento se plantea que existen dos factores que restringen la concertación en Colombia:
1. La tradición fuertemente anti-corporativista del país y, por el contrario, la tendencia a la fragmentación de los centros del poder. Lo cual muestra la urgente necesidad desarrollar un esquema de concertación flexible
2. La resistencia a sesgos sectoriales y regionales muy pronunciados en las políticas estatales, por lo cual se deben usar instrumentos sectoriales en los procesos de concertaciones.

[24] Ministerio de Comercio Exterior, *La internacionalización de la economía colombiana*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1993, p. 34.

[25] Estas quejas fueron expresadas por los representantes gremiales: Hernán Puyo, ANDI; Zoilo Payares, ACOPI y Javier Díaz, ANALDEX en las entrevistas realizadas por el autor. Lo mismo que por la ANDI y ACOPI en el debate sobre la política de integración del país, realizado en la Comisión II del Senado de la República en mayo de 1997.

Las empresas grandes, medianas y algunas pequeñas se organizan principalmente a través de gremios sectoriales, con el fin de tener una mayor representatividad y asegurar una adecuada promoción de sus intereses. En la actualidad existen 13 principales gremios sectoriales, los cuales a su vez se agrupan en un gremio de gremios denominado Consejo Gremial Nacional. Recientemente se ha formado también la Unión Intergremial, que agrupa otros 20 gremios de diferentes tipos de industrias. Sin embargo, es importante destacar que la participación gremial de las empresas colombianas es muy limitada. En un análisis de la prestación de servicios para la internacionalización de las empresas, por parte de algunos gremios de pequeña y mediana empresa como ACOPI, FEDEMETAL, ANALDEX, ASOCUEROS, ASOCOLFLORES Y ANDIGRAF, se encontró que dos de los graves problemas del sector gremial son la poca vinculación de las empresas a los mismos y lo poco que se involucran éstas en las actividades planeadas.[26]

Las aseveraciones anteriores demuestran que el sector empresarial colombiano tiene una organización incipiente y su grado de representatividad es limitado, lo cual de hecho pone de presente la poca capacidad de éste para articular amplios esfuerzos y posiciones para enfrentar negociaciones como las del ALCA.

De acuerdo con el estudio de Ocampo y Esguerra mencionado anteriormente, el sector gremial colombiano es aquejado también por otros problemas fundamentales, que podrían dificultar su adecuada participación en el ALCA: en primer lugar; el poco desarrollo técnico de los gremios frente algunos organismos del estado, lo cual reduce su capacidad de negociación. En segundo término, la debilidad más notoria es su fragmentación y la ausencia de mecanismos claros para dirimir sus conflictos internos, de modo que pueda presentar posiciones unificadas frente al gobierno.[27]

Participaciones recientes del sector privado colombiano en el ALCA

El sector privado colombiano ha participado en esta primera fase de diseño del ALCA, a través de su vinculación con los foros empresariales de las Américas realizados en Denver, Cartagena y Belo Horizonte, a donde

[26] Diego Molano, *Estrategia de inserción internacional para la pequeña y mediana empresa colombiana*, Capítulo III, Tesis de pregrado en Administración de Empresas, Universidad del Rosario, Santafé de Bogotá, 1995.

[27] *Ibíd.* p. 23.

asistieron delegados de los gremios y algunos empresarios independientes. Allí presentaron algunos papeles de trabajo a los diferentes talleres y se participó en las discusiones generales.

ANALDEX fue la organización gremial encargada de organizar el Foro Empresarial de Cartagena; para ello se rediseñó el formato usado en Denver y se organizó dicho evento en una fecha previa a la reunión de ministros de comercio exterior, lo cual permitió a los empresarios presentar las conclusiones de los talleres a los representantes y negociadores de los gobiernos de la región. También se realizó una sesión de contactos estratégicos que permitió el desarrollo de negocios y el acercamiento de algunas empresas.

Empresarios y gremios colombianos participaron en el Foro Empresarial de Belo Horizonte, en el cual sesionó un taller sobre la participación del sector privado en la negociación de acuerdos de integración. El gobierno y ANALDEX impulsaron, de forma simultánea al foro, una misión comercial que recorrió Brasil, Argentina, Uruguay y Chile con el fin de iniciar un proceso de acercamiento a estos mercados latinoamericanos.

Los gremios colombianos para promover el ALCA y preparar las futuras negociaciones se han dedicado principalmente a difundir la información sobre la importancia de este acuerdo entre sus afiliados, y han comenzado a desarrollar foros y capacitaciones sobre el tema. Al mismo tiempo, han iniciado un proceso de preparación de estudios que permiten medir el impacto del ALCA sobre los diferentes sectores. Finalmente, algunos gremios han presentado documentos y papeles de trabajo sobre el tema al gobierno nacional.

La participación del sector privado hasta el momento ha sido limitada y existe un gran desconocimiento por parte de las empresas y sus directivos, sobre las oportunidades y amenazas del ALCA. Lo mismo sucede con otros actores de la sociedad civil. Los gremios han estado más preocupados recientemente por las negociaciones de la Comunidad Andina con el MERCOSUR, a pesar de que las negociaciones del ALCA comenzaron en 1998.

Conclusiones

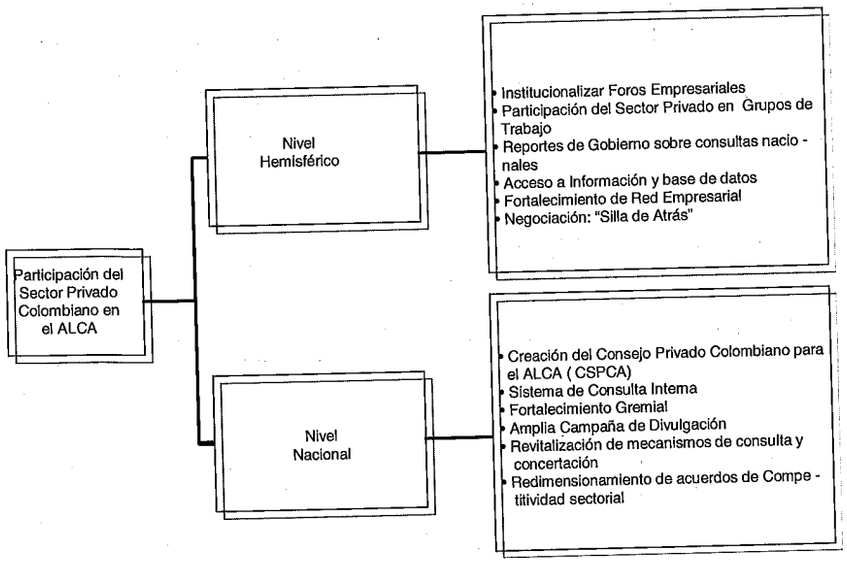
El ALCA se ha convertido en uno de los principales retos geopolíticos y económicos para las naciones del continente americano, no solo por los importantes beneficios que podría traer en materia comercial, sino por la posible consolidación de la región como un actor importante en el escenario internacional. Su diseño, constitución y pues-

ta en ejecución, no deben interesar solamente a los gobiernos de cada país, sino que también deben estar en la agenda de sus sectores privados, puesto que será la base empresarial del hemisferio uno de los actores más beneficiados o perjudicados por la firma de dicho acuerdo.

Como se ha mostrado a lo largo de este artículo, el gobierno nacional y el sector privado colombiano deben ejecutar una estrategia de acción que les permita promover de la mejor manera los intereses colombianos dentro del acuerdo, y a la vez asegurar que éste sea justo y equitativo para todas las partes.

Para mejorar la participación del sector privado colombiano en las negociaciones y futuro seguimiento del ALCA, se requiere un trabajo de articulación de algunas acciones a nivel hemisférico y también de organización a nivel nacional. A continuación se esbozan las propuestas que podrían ser ejecutadas en cada uno de estos niveles (véase gráfico 1).

Gráfico No. 1
Propuestas para mejorar la participación del sector privado colombiano en el ALCA



Algunas propuestas para mejorar la participación del sector privado colombiano en las negociaciones y futuro seguimiento al ALCA

Participación del sector privado colombiano a nivel hemisférico

El sector privado colombiano debe asegurar una participación y promoción de sus intereses dentro de un contexto hemisférico. Para ello, requiere aunar esfuerzos con sus similares de los otros países de la región. Se sugiere entonces:

Institucionalizar los foros empresariales de las Américas. Los foros empresariales hasta el momento realizados deben ser institucionalizados como eventos obligatorios previos a las reuniones ministeriales y presidenciales. Los ministros de comercio exterior deberán responder públicamente a los empresarios sobre sus diferentes sugerencias y planteamientos, además de informar sobre las acciones realizadas para dar seguimiento a las propuestas del sector privado.

Abrir los grupos de trabajo gubernamentales y los futuros grupos de negociación a la participación de representantes del sector privado. Los gobiernos deberían aceptar la participación de delegados del sector privado en las negociaciones de los diferentes grupos gubernamentales. Estos representantes serían seleccionados de forma calificada y tendrían como obligación presentar posiciones o propuestas discutidas al interior del sector privado hemisférico organizado.

Contar con reportes de los gobiernos sobre los procesos de consultas nacionales. Se debería acordar por parte de los gobiernos del hemisferio, la presentación de un reporte anual por parte de los ministros de comercio exterior, en donde se expliquen las actividades realizadas por el gobierno para consultar al sector privado del país. Esta actividad permitiría tener un mejor control sobre la evolución de este proceso en el ámbito nacional y aseguraría que se adopten los compromisos adquiridos para vincular ampliamente a los sectores privados.

Dar acceso a la información e inventarios hemisféricos de comercio exterior e integración. El comité tripartito o la futura secretaría técnica deberá crear una página de Internet, en la cual se presenten los resultados de los diferentes grupos de trabajo y las bases de datos sobre los variados temas de integración desarrollados hasta el momento. También deberá hacerse divulgación de éstos a través de una publicación.

Esta información le permitirá al sector privado mejorar sus aportes y propuestas a la negociación del ALCA, lo mismo que abriría

oportunidades de negocios e inversión de corto plazo.

Fortalecimiento de la Red Empresarial de Integración Hemisférica. La REIH deberá fortalecerse a través de la vinculación de un mayor número de sectores privados nacionales organizados, lo mismo que a través de la difusión amplia de sus actividades y estudios a sectores independientes. Dichas actividades le permitirán ganar legitimidad en la presentación de sus propuestas, a la vez que asegurarían la creación de mecanismos unificados para presentar las posiciones globales y generales del sector privado frente al ALCA; inclusive podría ser un mecanismo para canalizar los intereses sectoriales.

Adopción del modelo de negociación de la "silla de atrás".[28] A pesar de que los gobiernos han sido renuentes a invitar al sector privado a las sesiones de negociación del ALCA, utilizando el sistema del "cuarto de al lado". Se requiere un cambio de actitud, en el cual los representantes del sector privado participen directamente en el salón de negociaciones y puedan asesorar a los negociadores. De esta forma, se asegura un trabajo conjunto y una adecuada vee-duría a las posiciones pactadas previamente.

Participación del sector privado colombiano en el ALCA desde el ámbito nacional

Colombia requiere estructurar de inmediato un mecanismo de concertación que le permita al gobierno nacional y al sector privado preparar adecuadamente la conformación del ALCA. De otra forma se continuará con un proceso de integración que perjudicará a amplios sectores de la población y de las empresas o será absolutamente irrelevante para muchas de ellas, perdiéndose así la oportunidad de apalancar la proyección internacional del país y de las empresas a través de éste importante acuerdo hemisférico.

A continuación se sugieren una serie de acciones para asegurar una fluida y coherente participación del sector privado colombiano en el ALCA:

Creación del Consejo del Sector Privado Colombiano para el ALCA (CSPCA). A partir de una amplia convocatoria a los gremios generales y sectoriales, lo mismo que a las cámaras de comercio y a sectores empresariales independientes, se debería conformar un Consejo del Sector

[28] Los negociadores mexicanos del NAFTA adoptaron el sistema de "cuarto de al lado", para referirse a las consultas permanentes con el sector empresarial, en el curso de las negociaciones desarrolladas entre representantes oficiales. En este caso, se trataría de garantizar incluso la presencia física de dichos sectores en el proceso y el espacio físico mismo dedicado a la negociación. Por eso se habla de "silla de atrás".

Privado Colombiano para el ALCA. Dicho ente tendría por funciones: convocar y consultar los intereses generales y sectoriales de las empresas colombianas; preparar los documentos de trabajo para ser presentados al gobierno nacional y en las reuniones hemisféricas, nombrar los representantes del sector privado ante los grupos gubernamentales y asesorar al gobierno nacional en las negociaciones (el cuadro 3 describe la experiencia mexicana).

Cuadro No 3
Experiencia mexicana en la negociación del NAFTA
(North American Free Trade Agreement)

La negociación mexicana dentro del NAFTA en gran parte fue exitosa debido a la estrecha colaboración entre el gobierno mexicano y el sector privado. A continuación se presentan el proceso y las actividades por ellos realizadas:

- La relación entre los dos sectores surge cuando el gobierno en 1988 invita al sector privado a analizar la situación de la industria mexicana en términos de competitividad y capacidad de exportación.
- Por iniciativa del sector privado se creó la Coordinación de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) para unificar sus posiciones frente al gobierno.
- Posteriormente en 1990, el gobierno invita a sector privado a trabajar conjuntamente para desarrollar un buen acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.
- COECE crea un equipo de trabajo para asesorar a la Secretaría de Comercio durante el proceso de negociación.

  Este equipo tuvo funciones de:

  — Elaboración de estudios y estrategia
  — Asesoría en la negociación
  — Comunicación de resultados
- Se realizaron estudios sectoriales entre los empresarios para que definieran: Qué se debe pedir a las contrapartes, en que se puede ceder y en que no y cuál es la infraestructura legal, fiscal y operativa que requiere el sector
- La comunicación se realizó en México para concientizar a los empresarios de los cambios que se avecinaban y motivarlos a participar en estudios. La comunicación en Estados Unidos estaba dedicada a crear un ambiente favorable en la administración.

- Los grupos de estudios sectoriales se conformaron a partir de una convocatoria amplia y eligieron a sus propios representantes. Se obtuvieron 200 estudios sectoriales
- Los resultados de los grupos serían presentados directamente a la Secretaría de Comercio y se firmaría un acuerdo.
- Se conformó también un Comité Asesor en Comercio Internacional, integrado por directores de las principales empresas sectoriales, sector académico y abogados. Analizaba políticas generales para asuntos transectoriales.
- Se realizaron 400 reuniones entre el sector privado y la secretaría de comercio antes de iniciar las negociaciones.
- Se abrió una oficina del CEOCE en Washington y se contrataron asesores legales estadounidenses.
- En la negociación se creó un grupo asesor del sector privado por cada mesa de negociación.
- El grupo asesor se reunía con los negociadores antes de las negociaciones para diseñar la estrategia. Durante las sesiones permanecían en el salón de al lado para atender cualquier inquietud.
- Luego se crea Comité de Revisión de Redacción de los textos de los diferentes grupos de negociación.
- Durante el proceso de negociación se realizaron 2.105 reuniones entre los equipos del sector privado y la oficina de negociación del gobierno
- Durante la negociación el sector privado realizó 205 estudios adicionales.
- En total fueron 461 seminarios, 3.056 reuniones, 401 estudios con la participación de más de 1.300 empresarios de alto nivel.
- Factores claves de éxito del proceso

  — Invitación sincera por parte del sector público
  — Respuesta real por parte del sector privado
  — Trabajo del sector privado fue tomado en cuenta
  — Disposición por parte de ambos grupos de escuchar y negociar
  — Reconocimiento de estar negociando con un país más grande

Fuente: Conferencia del Dr Guillermo Guemez , Director Ejecutivo del COECE en el IX Congreso Nacional de Exportadores de Colombia.

Creación de un sistema de consulta interno. Después de creado el CSPCA, el gobierno nacional debería desarrollar un proceso de consulta interno que le permita obtener una posición negociadora unificada y sólida. Para ello se sugiere la realización de tres actividades principales: en primer lugar un proceso de concertación interno de la posición del gobierno, en especial entre los ministerios de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior, Desarrollo, Agricultura y Trabajo. En segundo término, una concertación en donde, por ejemplo, una universidad actúe como arbitro entre gobierno y empresarios para definir la posición negociadora general del país y las solicitudes sectoriales. Finalmente, el tercer paso sería la firma de un acuerdo jurídico entre las partes que dé credibilidad y legitimidad al proceso.

Fortalecimiento gremial. Solo en la medida en que los gremios se organicen, vinculen muchos más empresarios, mejoren su capacidad técnica y desarrollen mecanismos de interconexión entre los gremios existentes, se podrá asegurar que el sector privado colombiano consolide una visión unificada que tenga verdaderas repercusiones sobre la posición que adopte el gobierno nacional en la negociación del ALCA.

Amplia campaña de divulgación del ALCA. Es necesario desarrollar campañas de información y divulgación del ALCA para involucrar a otros empresarios independientes, zonas de frontera y otros actores sociales interesados en el tema. No es posible esperar a que el ALCA esté firmado para comenzar su divulgación, puesto que se perderían casi diez años de oportunidades empresariales y de consolidación verdadera de los mercados que se abrirían. El gobierno debe comenzar una campaña de divulgación masiva presentando la importancia y beneficios positivos del ALCA, de este modo se despertaría el interés de ciertos sectores que no están agremiados pero que pueden verse afectados o beneficiados por la firma de éste.

Revitalización de los mecanismos institucionales de consulta y concertación. No solo para la negociación del ALCA, sino para lograr una política de integración de largo plazo del país, el gobierno nacional debe reglamentar el proceso de concertación con el sector privado para el diseño de la política de comercio exterior, además de revitalizar los espacios actualmente creados como la Comisión Mixta de Comercio Exterior, la Comisión de la PYME exportadora y las comisiones asesoras.

Otras instancias del Estado, como el Congreso colombiano, deben comenzar a discutir la política de integración colombiana y hacer el debido control político para asegurar una correcta negocia-

ción de acuerdos de integración como el ALCA. Allí podrían ser convocados otros sectores como el académico, el laboral o las organizaciones no gubernamentales.

Redimensionamiento de los acuerdos de competitividad sectoriales. De acuerdo con los resultados de la concertación con el sector privado colombiano, el gobierno nacional debería redimensionar y asegurar la puesta en marcha de los diferentes acuerdos de competitividad sectorial, desarrollados hasta el momento (textiles y metalmecánica), así como crear otros que tengan en cuenta las necesidades expresadas por las diferentes cadenas productivas frente al ALCA. Este mecanismo permitiría fortalecer la industria nacional para enfrentar los futuros desarrollos de la integración hemisférica.

Bibliografía

Analdex, *Revista Exponotas*, Santafé de Bogotá, diciembre de 1992.

———, *Estado de avance de los grupos de trabajo del ALCA*, documento interno de trabajo, Santafé de Bogotá, mayo de 1997.

Banco Interamericano de Desarrollo —BID—, *Integración y comercio en América*, Notas Periódicas (varios números), Washington D.C, 1996.

———, "Liberalización comercial", en: *Separata del informe de 1996, sobre progreso económico y social en América Latina*, parte II, capítulo 2, Washington D.C, 1996.

Cumbre de las Américas, *Declaración de principios*, Miami, 1994.

Devlin, Robin y Luis Jorge Garay, *De Miami a Cartagena: Nueve enseñanzas y nueve desafíos del ALCA*, Banco Interamericano de Desarrollo —BID—, julio de 1996.

Departamento Nacional de Planeacion y BID, *Las Américas: integración económica en perspectiva*, Santafé de Bogotá, Departamento Nacional de Planeación —DNP—, 1996.

Díaz, Javier, "El sector empresarial y la integración en las Américas", en: *Sociedad civil e integración en las Américas*, Santafé de Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana y Fescol, 1997.

Dughherty y Pfaltzgraff, *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, mimeo, 1990.

Franco, Andrés, "Colombia y el ALCA 2005", en: Socorro Ramírez y Andrés Restrepo, *Colombia, entre la inserción y el aislamiento*, Santafé de Bogotá, Siglo del Hombre Editores- Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales —IEPRI— Universidad Nacional, 1997.

———, "ALCA y la Comunidad Andina: en búsqueda de la identidad política", en: Seminario *Las relaciones de Europa con las naciones andinas: una visión compartida*, Santafé de Bogotá, Universidad Javeriana, junio de 1997.

Lleras de la Fuente, Carlos, "Desarrollo de normas que obligan a la concertación en la Constitución de 1991", en: Revista *Exponotas* de Analdex, diciembre de 1992.

Ministerio de Comercio Exterior, *Comparación de propuestas para la negociación del ALCA*, documento interno de trabajo, Santafé de Bogotá, 1996.

———, *Propuesta de la Comunidad Andina para las negociaciones del ALCA*, documento interno de trabajo, Santafé de Bogotá, 1997.

———, *El área de libre comercio de las Américas*, documento interno de trabajo, Santafé de Bogotá, 1997.

———, *La internacionalización de la economía colombiana*, Santafé de Bogotá, Imprenta Nacional, 1993.

———, *Declaración conjunta, Cumbre de las Américas, Reunión Ministerial sobre Comercio*, mimeo, Denver, junio de 1995.

Ministerio de Comercio Exterior, Proexport, Analdex, *Memorias del Foro Empresarial de las Américas en Cartagena*, Santafé de Bogotá, 1996.

Ministerio de Comercio Exterior y Proexport, *Folleto del ALCA*, Santafé de Bogotá, 1996.

Molano, Diego, *Estrategia de inserción internacional para la pequeña y mediana empresa colombiana*, capítulo III, Tesis de pregrado en Administración, Universidad del Rosario, Santafé de Bogotá, 1995.

Ocampo José Antonio y Pilar Esguerra, "Concertación y política industrial: La experiencia colombiana a la luz de algunos casos internacionales de éxito", en: Folleto de Analdex, Santafé de Bogotá, 1992.

Ramírez Ocampo, Jorge, *Gobierno y sector privado, socios en la integración*, mimeo, Belo Horizonte, mayo de 1997.

III Foro Empresarial de las Americas, *Talleres: Documentos de Trabajo*, Folleto, Belo Horizonte, 1997.