



COMPARACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL COLOMBIANA EN LAS NEGOCIACIONES DEL G-3 Y LA ALIANZA DEL PACÍFICO

BUSINESS IN COLOMBIAN TRADE NEGOTIATIONS: TWO-LEVEL GAMES IN THE G-3 AND THE PACIFIC ALLIANCE

RITA GIACALONE

RESUMEN

Este artículo compara la participación de los empresarios colombianos en la negociación del Grupo de los Tres (G-3, 1994) y la Alianza del Pacífico (AP, 2012) para evaluar la validez del enfoque de juego de dos niveles cuando se aplica a negociaciones internacionales entre países en desarrollo. En las dos primeras secciones se analiza el proceso de negociación de los tratados, incorporando cambios en política económica y preferencias de distintos actores. En la tercera se compara la participación empresarial en ambas negociaciones y se discute el enfoque de Robert Putnam, además de señalarse la necesidad de realizar ajustes para adecuarlo al tipo de casos que aquí se estudia.

PALABRAS CLAVE

Empresarios, Colombia, negociaciones comerciales, juego de dos niveles

ABSTRACT

This comparative analysis of business participation in the negotiation of the Group of Three Free Trade Agreement (G-3, 1994) and the Pacific Alliance (PA, 2012) aims at assessing the validity of Robert Putnam's two-level game when applied to international negotiations between developing nations. Economic policy changes locked in by the treaties, as well as actors' preferences and positions, are explored in the first two sections. The third one compares business participation in the study cases, discusses Putnam's approach, and establishes the need to make adjustments in different aspects of the two-level game.

KEY WORDS:

Business, Colombia, trade negotiations, two-level games



INTRODUCCIÓN

El análisis de la participación empresarial en las negociaciones del Grupo de Los Tres (G-3) (Colombia, México, Venezuela, 1994) y la Alianza del Pacífico (AP) (Chile, Colombia, México, Perú, 2012) tiene como objetivos: 1) evaluar la utilidad del enfoque de dos niveles de Robert Putnam (1988) para comprender el proceso de negociación internacional entre países en desarrollo; y 2) relacionar los resultados de la comparación con cambios en el entorno regional mediante la incorporación de la variable temporal. En cuanto al primer objetivo, en la actualidad, cuando se cuestiona la validez de aplicar a las relaciones entre naciones en desarrollo, enfoques y teorías que surgieron de la observación de las relaciones entre naciones desarrolladas (Tickner y Waever, 2009), es importante validar cuál de esos enfoques resulta válido todavía.

El enfoque de Putnam fue el primero que intentó, de forma sistematizada y coherente, analizar acuerdos internacionales que no pueden explicarse únicamente desde la vertiente de la política doméstica (factores internos o segunda imagen, Waltz, 1959) o del lugar de un Estado en el sistema internacional (factores externos o segunda imagen revertida, Gourevitch, 1978), incorporando dos niveles de negociación: el Nivel I (entre actores internacionales) y el II (entre cada uno de los Estado negociadores y sus actores domésticos). Aunque el actor internacional parece tener autonomía para elegir el resultado que prefiere, en la realidad, está constreñido por lo que los otros negociadores pueden aceptar y por lo que puede hacer que sea ratificado en su ámbito doméstico (Young, 2006: 55). Esto implica que, por una parte, el negociador puede establecer pagos laterales o alguna otra forma de compensación para los actores domésticos opuestos a una negociación, cuando no consigue hacerles cambiar de posición (Putnam, 1988: 447, 450); y, por otra, que las acciones del negociador en el ámbito internacional pueden ser utilizadas en su juego doméstico para movilizar o cambiar la opinión pública nacional.

Las ideas de Putnam incidieron en autores como Gourevitch (1996: 351), quien considera la importancia de incorporar las preferencias de los actores (incluyendo al Estado) y de ver cómo éstas inciden sobre otras instituciones¹. Para entender las decisiones en torno a

¹ Mientras los intereses se asumen a partir del lugar de un actor en la economía, las preferencias son construcciones políticas que relacionan lo que un grupo desea con lo que puede alcanzar bajo



la firma de un tratado de libre comercio (*output* de la negociación) propone prestar atención a los factores (*input*) que contribuyen a ellas y a cómo esos factores son afectados, a su vez, por decisiones previas. El carácter diacrónico² de la comparación entre las negociaciones del G-3 y de la AP—una en 1994 y la otra, en 2012—, casi con los mismos actores, permite relacionarla asimismo con cambios en el entorno regional.

En general, las negociaciones comerciales son resultado de esfuerzos estatal es para proteger a su sector privado de ataques externos y/o ayudarlos en su expansión internacional (Heginbotham y Samuels, 1998: 191-192) o una estrategia del Estado para enfrentar presiones domésticas de empresarios y/o grupos de consumidores (Milner, 1997^a: 77-79)³. En este último caso, los acuerdos sirven para balancear esas presiones apoyándose en gobiernos que siguen políticas comerciales similares, por lo cual, se establecen entre socios políticos cuando hay que realizar ajustes internos que mantengan bajo control las demandas y presiones domésticas.

I. LOS EMPRESARIOS COLOMBIANOS EN LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3 (1990-1994)⁴

En 1989, el G-3 fue desarrollado como un instrumento geopolítico de Colombia, México y Venezuela para restaurar y consolidar la paz y el desarrollo en Centroamérica y el Caribe pero, una vez que la crisis armada centroamericana terminó en 1990, su prioridad pasó a ser la integración de las tres economías debido a la necesidad de: 1) reforzar sus procesos de reformas estructurales y darles permanencia mediante la firma de un tratado internacional; 2) construir una plataforma para el desarrollo energético sobre la base de los recursos de carbón, gas y petróleo de sus miembros; y 3) mejorar y combinar su producción para exportar al mercado estadounidense y, eventualmente, ingresar al

ciertas condiciones. Esto coincide con la diferencia entre “elección racional” y “elección razonable” en las negociaciones comerciales (Savage y Weale, 2009).

² Crump (2005: 7) desarrolla el concepto de negociación “consecutiva”, cuando un acuerdo se relaciona con otro anterior o con otro potencial acuerdo futuro, para mostrar que el factor temporal puede incidir en el proceso de negociación.

³ En estos acuerdos, los empresarios buscan economías de escala y mercados mayores, mientras los consumidores apoyan costos menores y mayor diversificación de productos.

⁴ Esta sección resume y actualiza el capítulo III de Giacalone, 1999, mientras la segunda sección se funda en un estudio de caso de Colombia realizado en 2013-2014, que abarcó revisión de documentos oficiales, fuentes secundarias, datos estadísticos y declaraciones de representantes gubernamentales y empresarios.



Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Canadá, Estados Unidos y México).

Probablemente, la motivación más fuerte fue la primera, porque los presidentes César Gaviria (Colombia), Carlos Salinas de Gortari (México) y Carlos Andrés Pérez (Venezuela) seguían políticas económicas similares, que confrontaban oposición doméstica, y un acuerdo entre ellos haría más difícil que fueran cambiadas por otra administración. En 1992, esta motivación había facilitado que Colombia y Venezuela establecieran un área de libre comercio, que liberalizó bienes, servicios e inversiones, en cumplimiento de resoluciones previas de la Comunidad Andina (CAN), que fueron desoídas por los otros miembros (Bolivia, Ecuador y Perú). El entorno regional de principios de los noventa favorecía la liberalización económica entre grupos de países, como lo atestigua la creación del Mercosur en 1991, y la asociación entre gobiernos de mentalidad similar buscaba debilitar las resistencias domésticas al cambio de orientación en la política comercial.

En Colombia, las reformas económicas entre 1985 y 1990 incluyeron la devaluación del peso y una reestructura y una diversificación del sector industrial, medidas que incrementaron las exportaciones de bienes no tradicionales (o no cafetaleros) en un 20 % anual (Reina, 1993: 138; Hommes, 1997: 157, 169-170). Aunque el sector industrial perdió peso relativo en el PIB frente al sector comercial (Gutiérrez Trujillo, 1995: 147) y sufrió un proceso de “tercerización” y desindustrialización, para 1995 las exportaciones no tradicionales representaban el 54 % de las totales y se vendían en especial en América Latina y el Caribe (Ochoa, 1998: 152). En general, entre 1980 y 2005, el porcentaje de productos manufacturados en las exportaciones colombianas creció de un 20 a un 35% (Martínez, 2008: 278) y esta diversificación exportadora continuó al principio del *boom* en la exportación de *commodities* a comienzos del siglo XXI⁵.

Cuando César Gaviria fue electo presidente en 1990, encontró una coyuntura favorable. Mientras las exportaciones estaban creciendo y los empresarios buscaban internacionalizarse, el nuevo presidente llegaba al poder después de un período marcado

⁵ El *boom* exportador terminó a fines de la década del año 2000 por la caída de la demanda en los países desarrollados después del inicio de la crisis global y problemas entre los gobiernos de Colombia y Venezuela.



por el conflicto entre el Estado y el cartel de Medellín y los asesinatos de varios candidatos presidenciales. Gobierno y empresarios buscaban promover una etapa más pacífica en el ámbito doméstico y mejorar sus relaciones mutuas. De esta forma, Gaviria encontró una respuesta inicial positiva a sus esfuerzos por abrir la economía colombiana y pudo incorporar la liberalización del comercio y la integración regional en los artículos 226 y 227 de la Constitución de 1991 (Ahumada, 1995: 17-18).

También Gaviria se benefició del hecho que el Banco Mundial recomendaba medidas que abrieran la economía colombiana para poder recibir un préstamo solicitado por la administración anterior de Virgilio Barco. Esta presión externa encontró eco entre los tecnócratas del CONPES (Consejo Nacional de Política Económica y Social) y, en los primeros meses de la administración Gaviria, mientras la opinión pública estaba ocupada con la discusión de una nueva constitución, el gobierno hizo cambios en las políticas cambiarias, fiscales y laborales (Torre, 1998: 61-63).

En cuanto a las relaciones entre Estado y empresarios, antes de 1990 estas se daban formalmente a través de la participación del sector privado en comités estatales. Era usual, además, que el gobierno consultara a las asociaciones empresariales más grandes sobre asuntos de su interés (Olivera et al., 2010). Después de 1990, la situación cambió a medida que la mayor complejidad de la economía colombiana se reflejaba en mayor número de asociaciones sectoriales y en esfuerzos exitosos de actuación individual por parte de los grandes grupos y empresas. En especial, la fragmentación del Congreso Nacional y los recursos económicos de esos grupos y compañías facilitaban su *lobby* en el poder legislativo a través de canales informales (Salazar, 2013: 192).

Cuando Colombia comenzó a negociar con México y Venezuela, los empresarios estaban divididos. En 1991, las trece mayores asociaciones empresariales habían formado el *Consejo Nacional Gremial* con el objetivo de conducir negociaciones unitarias y hacer más gradual el proceso de apertura comercial, pero se observaba una división entre los conglomerados mayores, interesados en la apertura económica y la internacionalización, y los industriales orientados hacia el mercado nacional (Orjuela Escobar, 2000). Además, una vez que el gobierno decidió proceder con los cambios de política económica, cada



asociación defendió sus intereses sectoriales volviendo inoperativa la negociación conjunta (Torre, 1998: 81).

Para entonces las asociaciones empresariales más grandes eran ANDI (industriales), FENALCO (comercio), y FEDECADE (productores y exportadores de café). ANDI⁶ y FENALCO apoyaban la liberalización comercial y ejercían influencia sobre la legislación económica mediante sus lazos con ministerios y los dos principales partidos políticos (Liberal y Conservador) (*The Economist Intelligence Unit*, 1990: 229-231). Pero cuando el gobierno promovió un programa de apertura rápida, tanto su influencia como su apoyo por la apertura fueron disminuyendo. Dos encuestas empresariales de FEDESARROLLO – una al comienzo de 1993 y otra en marzo de 1994– muestran este cambio, ya que en la primera encuesta, los industriales manifestaban optimismo acerca de su capacidad de beneficiarse de la apertura y, en la segunda, el optimismo había disminuido y sólo la liberalización comercial con Venezuela recibía un alto nivel de aceptación (Cantilo Vásquez, 1994). En general, los empresarios no acusaban de sus dificultades a la apertura económica sino a problemas domésticos –inflación, moneda sobrevaluada⁷, deficiencias de transporte, etc.–(*Clase Empresarial*, 1994: 25).

Según De Lombaerde (2000: 90-91), la división entre exportadores e importadores con respecto a la liberalización económica determinó que, en los años noventa, las asociaciones empresariales perdieran influencia frente al Estado colombiano y disminuyeran sus actividades de *lobby*, aunque continuaron defendiendo intereses sectoriales en las negociaciones comerciales. También desde la creación del Ministerio de Comercio Exterior en 1991, los tecnócratas económicos estuvieron más aislados de esas presiones y la diversificación exportadora dispersó los intereses empresariales.

Gaviria pudo aislar sus reformas del juego político gracias a la Constitución de 1991 que estableció, por ejemplo, un Banco Central independiente con responsabilidad sobre la

⁶ Compañías industriales como Pintuco (Grupo Inversiones Mundial) y BICO/Norma (Grupo Carvajal), iniciaron o expandieron sus procesos de internacionalización a comienzos de los años noventa en respuesta a la presencia de nuevos competidores en el mercado colombiano debido a las rebajas tarifarias (Cruz Camacho y Osorio Uribe, 2010).

⁷ En 1994, el peso colombiano alcanzó un pico en su valor por los descubrimientos de petróleo en Colombia, la privatización de compañías públicas que atrajo capital extranjero y el mayor control sobre la fuga de capitales, etc. (Revéz, 2002).



lucha anti-inflacionaria (Torre, 1998: 110). Al mismo tiempo, la división de los empresarios acerca de la apertura dio al gobierno mayor libertad para negociar un acuerdo de libre comercio con los miembros del G-3. Las principales objeciones provinieron del sector industrial y se refirieron a la velocidad del proceso, las reglas de origen y el hecho que las reducciones tarifarias otorgadas por México a Colombia y Venezuela eran menores que las otorgadas por ese país a Canadá y Estados Unidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Garay Salamanca, 1994: 202-203; Puyó, 1994: 91).

Gaviria retuvo el apoyo de los grandes grupos económicos (Ardila Lulle, Santodomingo, Sindicato Antioqueño, Grupo Gran Colombiano etc.) cuyos representantes asistieron a la ceremonia en junio de 1994 donde se firmó el tratado de libre comercio del G-3, mientras los representantes de las asociaciones empresariales no asistieron (Echavarría, 1995: 126). Esto significa que no todos los industriales objetaban la firma del tratado porque los grupos más grandes y concentrados y las empresas internacionalizadas podían beneficiarse de él (Cárdenas, 1997). Aún el presidente de una empresa textil grande (Coltejer), proveniente de un sector que se asumía que iba a ser afectado negativamente por la apertura del mercado doméstico, declaraba que su compañía había invertido US\$ 114 millones a lo largo de los cuatro años previos para reestructurar su producción y administración y estar preparado. Lo que no había previsto eran los efectos negativos de la sobrevaluación de la moneda colombiana en sus exportaciones (*Clase Empresarial*, 1994: 26). De esta manera, también los grandes grupos económicos culpaban a los problemas domésticos antes que a la apertura por los problemas que enfrentaban.

Las asociaciones empresariales fueron incorporadas en las negociaciones mediante consultas que, según Gaviria (Revista ANDI 128, 1994: 7), incluyeron más de 1.800 horas de reuniones con todos los sectores. En 1992, el presidente de ANDI, Carlos A. Ángel Arango (1992: 3-5), reconoció que la asociación había llevado a cabo 24 estudios sectoriales en preparación para la negociación con México. En 1994, el discurso de las asociaciones empresariales apoyaba la apertura con reservas sobre condiciones domésticas y velocidad del proceso, pero el gobierno aplicó su propia agenda política sin incorporar las objeciones porque contaba con el apoyo de los grandes grupos económicos.



En resumen, las relaciones Estado-empresarios durante la negociación del G-3 estaban en transición desde lazos institucionalizados y formales, con asociaciones empresariales a vínculos informales e individuales, donde las grandes compañías y grupos adquirieron mayor importancia, lo que influyó sobre el contenido del tratado. Este abarcó una apertura sustantiva del mercado colombiano para bienes y servicios, reglas claras para el comercio y las inversiones y excluyó a la mayor parte del sector agrícola, pero el acuerdo no tuvo en cuenta las objeciones empresariales sobre la asimetría de la economía colombiana frente a la de México y la rapidez de una apertura con etapas automáticas.

Después de que Venezuela abandonó el G-3 en 2006, Colombia y México establecieron un protocolo del tratado en 2009, por el cual casi el 97% del universo arancelario alcanzó tarifa cero y se simplificaron las normas de origen (Vera Abogados Asociados 1972, 2014)⁸. Como resultado, este tratado incluye aún más las posiciones preferidas por los grandes grupos económicos y empresas, alejándose de las reservas de las asociaciones.

II. LOS EMPRESARIOS COLOMBIANOS EN LA NEGOCIACIÓN DE LA AP (2010-2012)

George (2014: 28) considera que la AP es “*un remanente [...] del Arco del Pacífico lanzado en 2007 y que agrupaba a 11 naciones latinoamericanas a lo largo de la costa oeste del continente*”, en el cual “*Con cada pacto sucesivo, el núcleo central fue separando a los países que no compartían una estrategia de mercado abierto. Como resultado, los miembros de la Alianza comparten una visión común del desarrollo económico*”. Su énfasis es la integración productiva (por ejemplo, filamentos sintéticos producidos en Colombia se convierten en redes en Perú para exportarse a Canadá (Echabarría y Estevadeordal, 2014: 33-34), que es posible por la armonización de las reglas de origen que hace que un producto manufacturado en cualquiera de los cuatro países sea considerado producto de la AP (“Alianza del Pacífico, modelo pionero”, 2014). Esta orientación pragmática del acuerdo incentiva al sector privado a cooperar y su participación se da, especialmente, a través del Consejo Empresarial, que está:

Compuesto de líderes empresariales senior y empresarios que contribuyen con la Alianza del Pacífico identificando nuevas oportunidades de negocios que beneficiarán

⁸ Para más detalles sobre las reducciones arancelarias en 2009 y datos sobre comercio e inversiones colombianas en otros miembros de la AP, véase MINCIT. Dirección de Integración Económica, 2013.



a los países miembros y manteniendo un diálogo constante con los jefes de Estado como parte de las cumbres. También permite la promoción comercial conjunta y ayuda a las compañías de los países miembros a participar unidas en negocios en sus países o en terceros países (México. Secretaría de Relaciones Exteriores, 2014).

Con respecto a la participación de los empresarios colombianos en la negociación de la AP hay poca información publicada, pero algunos aspectos resaltan. En la declaración del Consejo Empresarial⁹, después de su reunión en Cartagena (Colombia, 2014), se observa que el representante colombiano es Carlos Julio Ardila, hijo del líder del Grupo Ardilla Lulle quien, en 1994, apoyó la firma del acuerdo de libre comercio del G-3; el documento propone medidas concretas como la correlación fiscal y normativa en impuestos y cambio de divisas y la normalización de aspectos técnicos en las industrias de cosméticos, farmacia y alimentos; y enfatiza la integración productiva y financiera y la necesidad de mejorar la educación técnica como las actividades más importantes de la AP¹⁰. En resumen, en el acuerdo se mantiene la participación de los grandes grupos económicos y se profundiza y perfecciona la apertura comercial establecida en el acuerdo de libre comercio del G-3, ahora aumentada de Colombia y México a Chile y Perú.

Para Colombia, la AP señala el cambio de una política exterior dominada por la seguridad y el alineamiento con EE.UU., a otra que da más importancia a los socios regionales y al desarrollo económico. Este cambio fue posible por la pérdida de poder de la guerrilla, la recuperación del control estatal sobre la mayor parte del territorio y la pacificación de los grupos paramilitares durante la segunda presidencia de Álvaro Uribe (Reina, 2013: 13).

Los objetivos económicos de Colombia en la AP son: 1) profundizar la internacionalización de la economía colombiana; 2) promover más exportaciones de productos manufacturados; y 3) diversificar los sectores domésticos que reciben inversiones

⁹ El Consejo Empresarial de la AP nació en agosto de 2012 como una asociación voluntaria, desarrollada por los empresarios para promover los objetivos del acuerdo. Entre los miembros colombianos destacan Mario Hernández (Marroquinería SA), Carlos Julio Ardilla (Organización Ardilla Lulle) y Juan Camilo Nariño (vicepresidente de ANDI) (*Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico planteó nueve tareas y recomendaciones nuevas*, 2013).

¹⁰ El sector financiero de Colombia está interesado en la AP para atraer capital hacia MILA (Mercado Integrado Latinoamericano), que integró las bolsas de valores de Chile, Colombia y Perú en 2011. Antes de ese año, sólo 84 compañías colombianas participaban en la Bolsa de Bogotá, pero en 2013 se estimaba que habían entrado más de US\$ 300 millones a la Bolsa traídos por compañías extranjeras (“Una veta aún por explotar”, 2014: 50-51).



extranjeras, consideraciones importantes en un país del tamaño de Colombia que no tiene un mercado interno capaz de proveer la base para economías de escala y eficiencia productiva (Reina, 2013: 14). Adicionalmente, en la primera década del siglo XXI, las exportaciones manufactureras perdieron peso relativo frente a las *commodities*, siguiendo la tendencia general del comercio regional y global, al mismo tiempo que la re-evaluación del peso colombiano y el colapso del mercado venezolano en 2009 –importante socio comercial de Colombia– incrementaron el interés empresarial por medidas que abrieran nuevas opciones internacionales (Reina, 2013: 17-18). Desde 2009, las exportaciones de productos manufacturados a Chile, México y Perú crecieron para cubrir las pérdidas en exportaciones a Venezuela. En cuanto a inversiones extranjeras directas, estas aumentaron en la última década, pero en su mayor parte se orientaron hacia minería y energía, mientras la industria y la agricultura atrajeron poca atención. La AP estaría cambiando esta situación, ya que en 2012 la inversión chilena se dirigió a todos los sectores (Reina, 2013: 20-22).

El gobierno colombiano justifica una mayor integración económica con Chile, México y Perú porque tienen modelos de desarrollo basados en economía de mercado y sector privado, siguen políticas económicas similares y son mercados para productos manufacturados colombianos. Además, como la AP no es un acuerdo exclusivo, no choca con otros acuerdos de Colombia. Otro de sus objetivos es construir una plataforma exportadora mediante la integración productiva entre sus miembros para vender en otros mercados, en provecho de los acuerdos comerciales de cada uno de ellos (Reina, 2013: 4, 9).

Reina (2013: 32) atribuye a las empresas multilatinas de la AP un rol clave en el desarrollo de vínculos entre ellas antes de la firma del acuerdo. Así, Leonisa de Colombia distribuía sus productos en Perú en centros comerciales y tiendas por departamentos de Ripley (Chile) y Falabella (Chile) (Cruz Camacho y Osorio Uribe, 2010), empresas que luego comenzaron a invertir en Colombia (“Conozca la invasión de empresas chilenas a Colombia”, 2012). Si Leonisa sólo exporta a Chile y no tiene necesidad de desarrollar fábricas en ese país, es porque sus productos entran sin arancel, desde la firma del *Acuerdo de Complementación Económica para el establecimiento de un espacio económico ampliado entre Chile y Colombia, dentro del contexto del proceso de*



integración establecido en el Tratado de Montevideo 1980 (ACE N.º 24, 1993), transformado en acuerdo bilateral de libre comercio en 2006, que incluye servicios, inversiones y compras públicas (Cruz Camacho y Osorio Uribe, 2010; Lelpi Boyero, 2014).

El apoyo de las grandes compañías a las negociaciones de la AP y su participación en el Consejo Empresarial se relaciona con lo señalado por Chase (2005: 33-34): una vez que se firma un acuerdo, las expectativas de los empresarios pueden no cumplirse porque cambian otras condiciones, pero todavía ellos pueden obtener beneficios. Seis meses después de la firma del tratado de libre comercio del G-3, México devaluó su moneda y sus exportaciones inundaron el mercado colombiano, mientras las exportaciones de Colombia a México fueron canceladas o perdieron competitividad (*Latin American Monitor-Andean Group*, 1995: 5, 7). Sin embargo, las grandes compañías siguieron apoyando la liberalización comercial y pidiendo mayor integración y armonización de políticas económicas porque no sólo estaban exportando, sino también invirtiendo y haciendo alianzas en México. Si las redes de producción compartida fueron un factor crucial en la Unión Europea y el TLCAN (Chase, 2005: 260-261), los grandes grupos económicos colombianos parecen estar tratando de seguir la misma ruta.

También los grandes grupos y compañías lograron evadir los efectos negativos de la apertura comercial cambiando sus activos, o parte de ellos, hacia sectores competitivos, como el Grupo Santodomingo, que se convirtió en Grupo Empresarial Bavaria y adquirió el control de radio y televisora Caracol, el periódico *El Espectador*, Direct TV y otras compañías en sectores de rápido crecimiento. Sectores con activos fijos, como el agrícola, dependen más de compensaciones estatales bajo la forma de créditos o exenciones impositivas y no pueden reconvertirse con facilidad. Una de las principales atracciones de los acuerdos regionales es que brindan la oportunidad de reorganizar operaciones a los empresarios que tienen tecnologías que necesitan mercados mayores que el doméstico (Chase, 2005: 18-19)¹¹, mientras los que no usan esas tecnologías no se interesan por los mercados regionales.

¹¹ Los empresarios prefieren mercados ampliados si pueden aprovechar economías de escala y mover etapas de producción a través de las fronteras. Las ganancias de estas medidas son mayores en modelos de desarrollo basados en exportaciones porque son internas a las firmas y



Los grupos económicos más grandes se beneficiaron, además de los efectos de la crisis global, sobre multinacionales de países desarrollados, que las forzó a reestructurarse y a vender activos en América Latina. Entre los colombianos, el Grupo Aval, parte del conglomerado de Carlos Luis Sarmiento Angulo, compró Credomatic en América Central (propiedad de General Electric de EE.UU.) y el fondo de pensiones privadas del español BBVA. El Grupo Sura compró los fondos de pensiones privadas, seguros e inversiones del holandés ING en Chile, México, Perú y Uruguay, y el Grupo Efromovich, dueño mayoritario de Avianca, ofreció comprar la aerolínea portuguesa TAP (*Semana*, 2013). En 2011, Almacenes Éxito de Colombia compró las cadenas comerciales uruguayas Devoto y Disco. En términos de orientación geográfica, en el año 2000, Perú, México y Chile recibían sólo 5,1 %; 1,4 % y 0,8 %, respectivamente, de la inversión externa colombiana, pero ahora estos mercados atraen mayor atención – Promigás, PQP (Grupo Familia) y Hoteles Estelar buscan invertir en Perú, México y Chile (*Portafolio*, 012)--. Estas inversiones hacen que los grandes empresarios busquen, se interesen en mantener y ampliar los acuerdos de libre comercio para asegurar su presencia en esas economías.

En la AP se observa continuidad con mecanismos comerciales establecidos en el G-3 (Colombia-México, 2009) y otros acuerdos bilaterales de Colombia con Chile y Perú (este último establecido como parte de su membrecía común en la CAN). Entre las causas de esa continuidad, vale destacar que el actual presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, era en 1992 el ministro de Comercio Exterior que negoció el acuerdo de liberalización comercial con Venezuela y estuvo involucrado en la aplicación de la política de apertura comercial. Los objetivos de su diplomacia comercial actual –diversificar mercados y promover exportaciones de productos manufacturados y servicios para crear empleo (Piñeiro Cortés/Muñoz Angulo, 2012: 2004) y agregar valor a recursos naturales – atrae a empresarios de la industria y los servicios, que consideran que las buenas relaciones con el Estado son factores clave para mejorar la economía colombiana (Martínez, 2008: 265). Mientras las exportaciones de *commodities* colombianas responden al crecimiento de la demanda y de los precios internacionales (“*pull factor*”), la

crean barreras de entrada para nuevos productores. Esto constituye un poderoso incentivo para que los empresarios intenten ejercer influencia sobre políticas económicas y negociaciones externas (Chase, 2005: 25).



firma de acuerdos comerciales actúa como “*push factor*” para encontrar nuevos mercados para exportaciones no tradicionales y el Programa de Transformación Productiva identifica sectores prioritarios (cosméticos e higiene, equipo para el hogar, farmacia, etc.) para desarrollarse en la AP (Piñeiro Cortés y Muñoz Angulo, 2012: 210-212).

Una revisión de declaraciones a la prensa por parte de directivos de la ANDI¹² muestra apoyo generalizado para la AP (ANDI, 2014; véase declaraciones de prensa de la Cámara de la Industria de Alimentos, Cámara de la Industria del Cuero y Federación Nacional de Granjeros Avícolas en MINCIT, 2013), quejas acerca de la falta de apertura mexicana al sector metal-mecánico colombiano y entusiasmo por las posibilidades de las industrias de higiene y cosméticos bajo el acuerdo. Según la ANDI, este último sector aumentó sus exportaciones de 47 millones de dólares a 410 millones, después de 2010, cuando las ventas a Venezuela se redirigieron hacia Ecuador, Perú, América Central y México. Para 2013, sus exportaciones alcanzaban a 936 millones. Para mejorar aún más sus posibilidades en la AP, que es un mercado de crecimiento rápido para los cosméticos, las cámaras sectoriales de los cuatro países han acordado un sistema común de definición y etiquetado para sus productos, siguiendo el modelo de la UE, un sistema común de revisión de sus ingredientes y otro para combatir las ventas ilegales y el contrabando, etc. (Concha Prada, 2014). Este sector se internacionalizó a finales de los años noventa, luego de que las distintas asociaciones nacionales formaran el *Consejo de Asociaciones de la Industria Cosmética Latinoamericana* y, en Colombia, recibió impulso porque, para 2001, se actualizaron las regulaciones sanitarias sobre cosméticos según las de la CAN (Concha Prada, 2013).

Rettberg (2013) ha documentado las relaciones cercanas y actuales de la ANDI con el Estado colombiano, que se manifiestan en su rol activo en la promoción del diálogo entre el gobierno y el grupo guerrillero FARC (*Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia*). Según ella:

¹² Sobre la importancia de la ANDI debe mencionarse que, aunque Colombia no es miembro del Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC, por su sigla en inglés), ANDI es la primera organización del sector privado aceptada como observadora en el consejo consultivo de la APEC (Cortázar Mejía, 2013).



Miembros de la comunidad empresarial han pagado gastos de viaje para que se reúnan miembros del gobierno y de la guerrilla y han servido como facilitadores y fuentes de construcción de confianza. Miembros del equipo negociador del gobierno incluyen a Frank Pearl (ex presidente de Valorem S.A., uno de los mayores holdings colombianos)... y a Luis Carlos Villegas (presidente de la ANDI cuya hija fue secuestrada por las FARC en el 2000). (Rettberg, 2013: 14).

La participación empresarial activa en las conversaciones de paz se atribuye al *“aumento de la presencia de compañías internacionales en Colombia y a la participación de compañías colombianas en redes internacionales de comercio”* (Rettberg, 2013: 15), que puede tener *“un efecto derrame favorable para apoyar las conversaciones de paz – por ejemplo, el aumento en la adopción de estándares de responsabilidad social empresarial y una mayor adhesión a normas internacionales de práctica corporativa--.”* (Rettberg, 2013: 15). Aunque los impuestos especiales a las empresas para financiar la lucha contra la guerrilla disminuyeron en los últimos años, *“una mayor seguridad, menores costos operativos, más socios inversionistas y mayores oportunidades internacionales resultantes de la desmovilización de los restos de la guerrilla en el país”* resultan atractivos para los empresarios (Rettberg, 2013: 17).

Aunque, según Solingen (1997: 47), cuando las coaliciones de gobiernos que favorecen el libre comercio están amenazadas por una reacción fuerte en su región, la calidad de la cooperación entre sus miembros tiende a erosionarse, la AP es un ejemplo de lo contrario, porque los gobiernos que comparten esta orientación se agruparon para confrontar la reacción regional. Al profundizar su integración económica con otros miembros de la AP, el gobierno colombiano busca expandir y diversificar sus opciones económicas y políticas en un ámbito regional, en el que los gobiernos del ALBA/ Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (Venezuela, Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua, Antigua-Barbuda, San Vicente y las Granadinas y San Kits-Nevis) se mueven en dirección contraria.

En este contexto, los empresarios colombianos están invirtiendo en la AP para profundizar comercio e inversiones con socios regionales y desarrollar una plataforma exportadora hacia Asia Pacífico. Este ha sido un objetivo de Colombia por mucho tiempo, según declaraciones de los expresidentes López Michelsen y Virgilio Barco. Sergio Díaz Granados, ministro colombiano de Comercio, Turismo e Industria, considera que a través



de la AP Colombia puede diversificar sus mercados exportadores, prevenir los efectos de otra futura crisis global y beneficiarse de la negociación conjunta con México, Chile y Perú (Universidad Nacional de Colombia. Agencia de noticias, 2013).

Hay coincidencia entre los objetivos estatales y empresariales en la AP, pese a excepciones como la *Sociedad de Agricultores de Colombia* (SAC), que se retiró de la discusión del Protocolo Adicional de la AP (suscripto en febrero de 2014), por considerar que afectaba negativamente a la agricultura y que el gobierno planeaba suscribirlo y evitar su discusión y ratificación por el congreso (“SAC reitera desacuerdo con la Alianza del Pacífico”, 2014; “Se mantiene oposición a la Alianza del Pacífico”, 2014). Según la SAC, las tarifas base habían bajado de 40 a 20% para el maíz blanco y el cerdo en Colombia, mientras las tarifas base para el café colombiano en los otros mercados sólo bajaron de 72 a 65 %. Sin embargo, la *Federación Nacional de Cafeteros* (Fedecafé) anunció públicamente que la posición de la SAC no reflejaba la suya, porque los mercados mexicanos, peruanos y chilenos eran considerados promisorios para sus exportaciones (Vásquez, 2014).

En la negociación de la AP, ha habido menos debate público que en las del G-3. La mayor parte de las objeciones provinieron de grupos y partidos políticos opuestos al libre comercio y no de asociaciones empresariales, excepto la SAC. Las relaciones Estado-empresarios son más cercanas y los grandes grupos económicos han creado un consejo empresarial que promueve sus intereses y preferencias. Adicionalmente, el acuerdo se apoya en los vínculos establecidos entre compañías y grupos económicos, después de la profundización de la CAN en la década de 1990, de la firma del acuerdo de libre comercio del G-3 y de los acuerdos bilaterales Colombia-México y Colombia-Chile. En este sentido, puede considerarse continuación de cambios institucionales previos.

III. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Si se aplica el enfoque de dos niveles a la negociación del G-3, se observa que el gobierno colombiano ofreció alguna forma de compensación y pagos laterales para atraer el apoyo de los grupos opuestos a la negociación (Putnam, 1998: 447, 450). Así, en 1990, el gobierno apoyó una moneda subvaluada para favorecer a la industria (mecanismo de compensación) y aplicar la apertura comercial. Pero para 1994, la medida había agotado



sus posibilidades porque el peso colombiano experimentaba un aumento de valor, de modo que Gaviria empezó a sufrir la oposición del Congreso, los sindicatos y las asociaciones empresariales (Martínez, 2008: 271).

Las medidas de compensación del gobierno colombiano fueron importantes pero no cruciales, porque la mayor parte de los empresarios compartían el apoyo ideológico por la apertura económica y la reforma estructural. Aunque el enfoque de Putnam no incorpora el rol de las ideas y percepciones de los actores domésticos, la negociación del G-3 muestra que estos elementos incrementaron la fragmentación de los empresarios frente al acuerdo. Al final, los intereses fueron más importantes que las ideas para las asociaciones empresariales, pero como el gobierno estaba aplicando políticas de reforma cercanas a sus preferencias, probablemente esto debilitó su oposición al acuerdo. No sólo la racionalidad económica prevaleció en los empresarios sino también su proceso de socialización que, en períodos de desorden o reestructuración económica, pudo hacerlos más receptivos a nuevas ideas (Giacalone, 1997: 4-5).

En la negociación del G-3, gobiernos de similares inclinaciones políticas firmaron un acuerdo que incorporaba cambios importantes en política comercial, a pesar de confrontar distintos grados de oposición doméstica. Este es exactamente el tipo de casos que Putnam analiza en su artículo de 1988 --casos en los que todos los gobiernos involucrados buscan firmar un acuerdo porque les permite aplicar reformas no aceptables para sus votantes--.

En la AP, Echabarría y Estevadeordal (2014: 33-34) consideran que el Consejo Empresarial es el mecanismo mediante el cual los empresarios canalizan sus preferencias a los gobiernos. El mejor ejemplo es la decisión de estos gobiernos de incluir al sector de higiene y cosméticos entre los seleccionados para recibir trato especial, según recomendación del Consejo. El alto nivel de acceso del Consejo Empresarial a los jefes de gobierno, en Colombia resulta de las relaciones cercanas entre Estado y empresarios y también refleja un alto nivel de movilización en torno del acuerdo. Si el enfoque de Putnam presenta al negociador principal (el Estado) como una figura que juega en forma simultánea en dos tableros (el doméstico y el internacional), Moravcsik (1993: 32) destaca que los actores domésticos también pueden construir alianzas



transnacionales para defender sus intereses en el juego. Esto puede verse en los vínculos establecidos entre grandes compañías de las cuatro naciones, antes y durante la negociación de la AP.

El apoyo al G-3 y la AP por las grandes compañías, puede explicarse por su capacidad de mover activos de sectores no competitivos a otros nuevos (telefonía celular, televisión, radio, etc.), un hecho que verifica lo señalado por Chase (2005: 18-19) -- que la principal atracción de los acuerdos regionales reside en la posibilidad de reorganizar las operaciones de las empresas --. Al mismo tiempo, en la AP su apoyo a las negociaciones del gobierno con las FARC probablemente le otorgó a estas empresas más peso e influencia en la negociación comercial.

Pero esto no explica el cambio en la posición de las asociaciones empresariales frente al Estado colombiano. Analistas como Pastrana Buelvas (2011) y Betancourt Vélez (2012) reconocen que las relaciones Estado-empresarios actuales son cercanas en Colombia, y Pulecio (2005: 22-23) lo explica como resultado de un proceso por el cual las asociaciones fueron “disciplinadas” por el gobierno de Uribe. En su administración, el presidente asumió el rol central en las negociaciones del acuerdo de libre comercio con EE.UU. y colocó a Luis Carlos Villegas (presidente de ANDI desde 1996, proveniente de Fedecafé) a la cabeza del *Consejo Gremial Ampliado*, que participó en las negociaciones con el mecanismo del “cuarto de al lado”. Cuando no se lograba acuerdo entre los empresarios de una cadena productiva, el gobierno decidía por ellos¹³, lo cual acercó a las asociaciones al Estado, buscando influir en las decisiones presidenciales. Además, Silva (2007) considera importante la “Agenda Interna para la Competitividad del País”, presentada por el gobierno, que incluía políticas de inversión nacional en infraestructura para hacer a Colombia más atractiva para la inversión extranjera directa, y la Ley “Agro

¹³ Según Pulecio (2005: 12), la negociación del acuerdo con EE.UU. implicó una negociación en tres niveles para Colombia: con EE.UU., con sus actores domésticos (Congreso, empresarios, etc.) y con la CAN. Esto se asemeja a la metáfora del juego multinivel en las negociaciones comerciales de la Unión Europea, donde la Comisión participa como un tercer nivel entre los nacionales y el internacional (Young, 2006: 54-55).



Ingreso Futuro” para compensar a los productores colombianos por los subsidios agrícolas estadounidenses. De esta forma, el cambio en la posición de asociaciones empresariales como la ANDI se relaciona tanto con el “disciplinamiento” político como con el otorgamiento de medidas compensatorias.

Un elemento adicional en el análisis es la continuidad de los actores individuales que participan en las negociaciones. El ministro de Comercio Exterior que negoció los acuerdos de apertura comercial en los años noventa, Juan Manuel Santos, era presidente de Colombia durante la negociación de la AP, y el líder del Grupo Ardila Lulle participó también en ambas negociaciones. Esto indica la importancia de prestar atención a los lazos personales entre políticos y empresarios y a sus preferencias personales con respecto a política comercial.

Putnam (1998: 456) aplica el concepto de “reverberación”, según el cual lo que un gobierno hace en el nivel internacional (Nivel I) afecta su juego con los actores domésticos (Nivel II). Por ejemplo, su participación en reuniones cumbres, da al gobierno “beneficios transaccionales” sobre sus oponentes y aumenta su libertad con respecto a los constituyentes domésticos porque lo ayuda a movilizar o cambiar la opinión pública. A partir de este concepto, Schoppa (1993) desarrolla un proceso interactivo entre los actores de los dos niveles, por el cual, una de las partes en la negociación internacional, puede afectar la opinión pública de otra nación participante o ampliar el número de actores domésticos interesados en la negociación, con el objetivo de limitar o desviar los objetivos de otro negociador que no se ajustan a los propios. Aunque Putnam reconoce que la reverberación puede ser negativa para la negociación si genera una reacción nacionalista, también especifica que la reverberación tendrá éxito cuando las negociaciones sean entre aliados, el tema económico y las naciones interdependientes (Putnam, 1988: 455). Estos rasgos se observan en nuestros dos estudios de caso y explican por qué, tanto en el G-3 como en la AP, no hubo interés de los otros actores internacionales (México y Venezuela en 1994 y Chile, México y Perú en 2012) por crearle problemas al gobierno colombiano en sus relaciones domésticas. Más aún, en el segundo caso, el carácter técnico de la mayor parte de las negociaciones sobre normativa, atrajo poca atención de la opinión pública.



Si las declaraciones y comunicados del G-3 y de la AP reverberaron sobre el ámbito doméstico, buscando influir en la opinión pública para legitimar las acciones gubernamentales en las negociaciones, este factor tuvo más importancia en la primera negociación que en la segunda, dado que las asociaciones empresariales, previamente opuestas, habían cambiado de posición para la segunda negociación. En 1994, la coyuntura regional favorecía la liberalización comercial y económica, de forma que el G-3 permitía fortalecer al Estado en sus relaciones domésticas (Nivel II), donde enfrentaba oposición. En 2012 no se observa oposición doméstica importante, pero el contexto regional parecía amenazar la liberalización, por lo que la negociación de la AP puede entenderse como la búsqueda de fortalecerse, no en el plano doméstico, sino en el regional (Nivel I). En el primer caso, Colombia negoció con socios políticos regionales que cooperaron porque buscaban acelerar la firma de un acuerdo que les permitía aplicar políticas económicas que no contaban con suficiente apoyo doméstico. En el segundo, hubo cooperación entre actores internacionales, pero no porque enfrentaran contextos domésticos negativos, sino porque el ámbito regional se mostraba amenazante, considerando los ataques discursivos contra el libre comercio y los gobiernos que lo apoyan, por parte de los gobiernos del ALBA.

En cuanto a la participación empresarial, en el G-3 hubo más interés del Estado por impulsar el acuerdo y los grandes empresarios no necesitaron intervenir públicamente, sino que mantuvieron una posición secundaria en el debate¹⁴. En la AP, los empresarios se mostraron proactivos y cooperaron con el Estado para defender intereses más allá de las fronteras nacionales, en un contexto de menor debate público doméstico.

En ambas negociaciones, la etapa de la ratificación del acuerdo, que Milner (1997b: 86) elabora como un juego entre cuatro actores, el otro negociador internacional y tres actores domésticos (el Ejecutivo, el Legislativo y los grupos de interés), muestra la casi total ausencia del Legislativo y se da bajo la forma de una coalición Estado-empresarios antes de la firma del acuerdo. La Constitución de 1991 dio mayor libertad al Congreso frente al Ejecutivo, pero también promovió mayor número de partidos políticos pequeños

¹⁴ Más aún, por tratarse de grandes grupos económicos, su participación pública en el debate podría haber generado mayor oposición doméstica al acuerdo (Giacalone, 1999; Giacalone, 2003).



y débiles que fragmentaron el Congreso e impidieron la formación de coaliciones para obstruir las políticas del gobierno (Salazar, 2013: 190-191). Según Milner (1997b: 86), los grupos de interés domésticos “*intervienen mayormente durante la etapa de ratificación, sea formal por la legislatura o informal (por los grupos de interés al aplicar las decisiones tomadas)*”. Pero también, en las naciones en desarrollo, “*la ratificación por el Legislativo es poco importante (excepto en asuntos de fronteras o militares)*” y, como el Ejecutivo, por lo general, no puede correr el riesgo de que poderosos intereses empresariales domésticos no apliquen las decisiones tomadas, siempre que sea posible, prefiere incorporarlos en las negociaciones con otros actores internacionales para obtener su apoyo explícito o informal (Giacalone, 2003: 132).

En cuanto a la utilidad del enfoque de Putnam para explicar el proceso de negociación de Colombia con otros países en desarrollo, en los años noventa y la primera década del siglo XX, se observa que:

- 1) Este enfoque resulta útil si se complementa con otros aportes del campo de la Economía Política Internacional, como los de Moravcsik (1993), Gourevitch (1996), Milner (1997a y b) y Chase (2005).
- 2) Aunque los intereses empresariales predominan al momento de apoyar u oponerse a una negociación, las ideas de los empresarios deberían incorporarse al análisis porque pueden contribuir a fortalecer o a debilitar su posición. En el caso del Estado, como la decisión final en la negociación la tiene el Ejecutivo, sería deseable incorporar las ideas y percepciones de este actor, cuando se tiene acceso a esos datos.
- 3) Milner (1997b: 60) enfatiza que la habilidad de los empresarios para modelar las preferencias de los políticos reside en su capacidad de contribuir a campañas políticas, movilizar votantes y proveer información técnica. El comportamiento de la ANDI en la negociación del G-3 y del Consejo Empresarial en la de la AP se centró, al menos públicamente, en el último factor. En los países en desarrollo, la información técnica adquiere importancia porque la complejidad de las relaciones económicas externas supera en ocasiones la capacidad de la burocracia estatal y hay menor resistencia del



Estado y la opinión pública a recibir *input* de los empresarios bajo la forma de análisis técnicos y recomendaciones.

- 4) En la AP, el apoyo empresarial a la negociación del Estado con las FARC les otorgó mayor influencia en el proceso de negociación, en especial porque este sólo profundizó acuerdos previos. La negociación de la AP no fue vista por el gobierno como un área sustantiva para su supervivencia, mientras que la pacificación de la guerrilla puede serlo. Esto establece la importancia de vincular temas en una especie de *quid pro quo* entre seguridad y comercio (“*issue linkage*”, Keohane y Martin, 1995¹⁵). Si el apoyo empresarial hace posible la pacificación, el Estado colombiano puede inclinarse a seguir las recomendaciones de los empresarios en negociaciones comerciales que son más importantes para la supervivencia de las empresas que del gobierno.

En conclusión, el enfoque de Putnam es una opción válida para analizar negociaciones comerciales entre países en desarrollo, pero su aplicación necesita ajustes especiales —más incorporación de factores de la Economía Política Internacional, mayor atención a instituciones domésticas que no asumen necesariamente la misma forma y función que las de países desarrollados (por ejemplo, menor relevancia del Legislativo en la ratificación), tomar en consideración las ideas de empresarios y decisores políticos, observar la posibilidad de vínculos entre temas en el Nivel I y también en el Nivel II, reconocer que la reverberación existe pero que no siempre se utiliza para afectar la correlación de fuerzas en el ámbito doméstico, prestar atención al contexto regional cuando los negociadores internacionales pertenecen a la misma región y a la variable temporal en el caso de negociaciones consecutivas¹⁶—.

Con estos elementos, el enfoque de dos niveles no sólo resulta válido, sino que además permite rechazar la distinción entre Estados débiles y fuertes como factor central explicativo de las instancias en que los empresarios logran imponer sus preferencias al Estado y viceversa. En esta visión simplista, el Estado fuerte tiene mayor autonomía frente a los actores domésticos y puede imponer sus preferencias en un acuerdo,

¹⁵ Por lo general, el vínculo entre seguridad y comercio se ubica en el Nivel I de la negociación pero el estudio de caso sugiere que también puede ser válido en el Nivel II.

¹⁶ Sobre el concepto de negociaciones consecutivas, véase Crump 2005.



mientras el débil es más dependiente y menos capaz de imponerlas, por lo cual adopta los intereses de actores clave como los empresarios (Krasner, 1978). Nuestros estudios de caso presentan situaciones más complejas. Durante la negociación del G-3 el gobierno colombiano era considerado débil (Orjuela Escobar, 2000), pero logró imponer un acuerdo que incorporó más cambios de política económica que la AP. En la negociación de esta última, aunque el Estado estaba en una posición más fuerte y los empresarios habían sido previamente “disciplinados”, estos últimos ejercieron mayor influencia en la negociación porque brindaron apoyo a otra política prioritaria del Estado colombiano (la pacificación de la guerrilla). En la negociación del G-3 se observa además, que el negociador internacional (Estado) no es un simple intermediario entre las preferencias domésticas y las de los otros negociadores, ya que incorpora al proceso sus propias preferencias, como señala Putnam (1988: 456-457).

Para concluir, dos factores merecen mención especial porque al incorporarlos al análisis se observan más variables explicativas: 1) el contexto regional de las negociaciones cuando los actores internacionales pertenecen a la misma región; y 2) la variable temporal cuando se analiza negociaciones consecutivas entre los mismos actores para profundizar acuerdos previos. En cuanto al primer factor, el G-3 fue un mecanismo para balancear presiones domésticas sobre el Estado, aprovechando un contexto regional favorable para la adopción de las políticas económicas que el gobierno colombiano deseaba aplicar. En cambio, la AP sirve para enfrentar amenazas exteriores a Colombia que se ubican en un entorno regional donde hay actores que atacan al Estado colombiano y a sus empresas, por lo cual Estado y empresarios tienden a cooperar activamente. Con respecto al factor tiempo, este facilita que al haberse procesado ya las consecuencias negativas del cambio de política económica en el ámbito doméstico, haya menor debate público y oposición a la AP. En ambas negociaciones, los actores internacionales cooperaron para no obstruirlas, apoyándose en las similitudes políticas y económicas de sus modelos de desarrollo en un contexto regional favorable, en los años noventa, y desfavorable para ellos, en la primera década del siglo XXI.

BIBLIOGRAFÍA



AHUMADA Consuelo (1995). "The Constituent Assembly and the New Constitution in Colombia" Washington, D.C.: LASA Conference, September.

"ALIANZA DEL PACÍFICO, MODELO PIONERO" (2014) *América Economía*, junio 4. En http://m.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/alianza-del-pacifico-modelo-pionero?utm_source=dlvr.it&utm_medium=twitter

ANDI (2014). "ANDI ve con optimismo acuerdos de la Alianza del Pacífico". En línea: <http://www.andi.com.co> [Última consulta: 2 de enero 2015]

ANGEL ARANGO Carlos A. (1992). "La zona de libre comercio en el Grupo de los Tres" *Revista ANDI* N° 116 (mayo-junio)

BETANCOURT VÉLEZ Ricardo (2012). "Colombia frente a los espacios regionales de cooperación e integración". En JOST, Stefan (ed.) *Colombia: ¿Una potencia en desarrollo? Escenarios y desafíos para su política exterior*. Bogotá: Fundación Konrad Adenauer- Colombia, pp. 676-690.

CANTILLO VÁSQUEZ Jesús (1994). "Los industriales y la apertura económica" *Coyuntura Económica* Vol. XXIV N° 2 (junio)

CÁRDENAS Ana Rita (1997). "Acuerdos de nueva generación y especialización productiva: Colombia y Venezuela en el TLCG3". En LANZETTA MUTIS, Mónica (ed.) *Agenda de largo plazo de la relación colombo-venezolana en el marco de los procesos de integración latinoamericanos y hemisféricos*. Bogotá: TM Editores-CAF, pp. 317-363.

CHASE Kerry A. (2005). *Trading Blocs. States, Firms, and Regions in the World Economy*. Ann Arbor, Michigan: The University of Michigan Press.

CLASE EMPRESARIAL (Bogotá) (1994), pp. 25-26.

CONCHA PRADA Jaime Mauricio (2013). "Cosmética: una industria internacionalizada" *Revista ANDI* N° 239 (marzo-abril), pp. 26-31.

_____ (2014). "Alianza del Pacífico, una oportunidad para el sector de cosméticos y aseo" *Revista ANDI* N° 245 (marzo-abril), pp. 4-10.

"CONOZCA LA INVASIÓN DE EMPRESAS CHILENAS A COLOMBIA" (2012). *América Economía*, noviembre. En línea: <http://www.americaeconomia.com/revista/el-tsunami-chileno>. [Última consulta: 12 de febrero 2015]

CONSEJO EMPRESARIAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO PLANTEÓ NUEVE TAREAS Y RECOMENDACIONES NUEVAS (2013). Cali, 23 de mayo. En línea: <http://www.viicumbrealianzadelpacifico/noticias/> [Última consulta: 25 de abril 2015]

CORTÁZAR MEJÍA Ana Milena (2013). "ANDI, punta de lanza en la aproximación al Asia-Pacífico" *Revista ANDI* N° 243 (noviembre-diciembre), pp. 40-43.

CRUMP Larry (2005). "Concurrently Linked Negotiations and Negotiation Theory". Estambul: Sabanci University Occasional Paper Series, June.

CRUZ CAMACHO María Angélica y OSORIO URIBE Viviana (2010). *Comportamiento de las empresas colombianas en sus procesos de internacionalización*. Trabajo de Grado



para Optar por el título de Magister en Administración. Cali: Universidad ICESI, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

DECLARACIÓN DEL CONSEJO EMPRESARIAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO (2014). 10 de febrero. En línea: <http://www.alianzadelpacifico.org> [Última consulta: 25 de abril 2015]

DE LOMBAERDE Philippe (2000). "La economía política de la política comercial en Colombia: la influencia de los gremios en la política comercial" *Colombia Internacional* N.º 48 (enero-abril), pp. 78-110. En línea <http://colombiainternacional.uniandes.edu.co> [Última consulta: 2 de enero 2015]

ECHABARRÍA Luis Estanislao y ESTEVADEORDAL Antoni (2014). "Alianza del Pacífico: un nuevo motor de la integración regional". En FOXLEY, Alejandro y MELLER, Patricio (eds.). *Alianza del Pacífico en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago de Chile: CIEPLAN-BID, pp. 27-42.

ECHAVARRIA Juan José (1995). "El G3 en el camino de la integración continental" *Coyuntura Económica* Vol. XXV N° 3 (septiembre), pp. 111-137.

GARAY SALAMANCA Luis Jorge (1994). *América latina ante el reordenamiento económico internacional*. Bogotá: Universidad Nacional.

GEORGE Samuel (2014). *The Pacific Pumas. An Emerging Model for Emerging Markets*. Berlin: Bertelsmann Foundation. En línea: <http://10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14383.pdf>. [Última consulta: 25 de abril 2015]

GIACALONE Rita (1997). "Asociaciones empresariales, integración y Estado. Colombia y Venezuela" *Nueva Sociedad* 151 (septiembre-octubre): 1-15.

_____ (1999). *Los empresarios frente al Grupo de Los Tres: Integración, intereses e ideas*. Caracas: Nueva Sociedad-GRUDIR-Universidad de Los Andes.

_____ (2003). "Latin America's Foreign Economic Policy: Toward a Global South Framework". En BRAVEBOY-WAGNER, Jacqueline (ed.) *The Foreign Policies of the Global South*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner.

GOUREVITCH Peter (1978). "The Second Image Reversed: The International Sources of Domestic Politics" *International Organization* N° 32 (Autumn), pp. 881-911.

_____ (1996). "Squaring the Circle: The Domestic Sources of International Cooperation" *International Organization* Vol. 50 N° 2(Spring), pp. 349-373.

GUTIÉRREZ TRUJILLO José A. (1995). "La industria se debilita a favor del comercio" *Síntesis* N° 95 (Anuario Social, Político y Económico).

HEGINBOTHAM Eric y SAMUELS Richard (1998). "Mercantile Realism and Japanese Foreign Policy" *International Security* Vol. 22 N° 4 (Spring), pp. 171-203.

HOMMES Rudolf (1997). "Regulation and Deregulation in Colombia: Much Ado about Nothing?" *Desarrollo y Sociedad* N° 40 (Septiembre).



IELPI BOYERO Julio César (2014). "La Alianza del Pacífico como nuevo actor regional. Evolución y perspectivas" *Densidades* N°. 15 (mayo), pp. 87-101.

KEOHANE Robert y MARTIN, Lisa (1995). "The Promise of Institutional Theory" *International Security* Vol. 20 N°. 1 (Summer), pp. 39-51.

KRASNER Stephen D. (1978). "United States Monetary and Commercial Policy: Unravelling the Paradox of External Strength and Internal Weakness". En KATZENSTEIN, Peter (ed.) *Between Power and Plenty*. Madison: Wisconsin University Press, pp. 51-87.

LATIN AMERICAN MONITOR-ANDEAN GROUP (1995) "News", February.

MARTÍNEZ C. Alberto (2008). "Colombia y Venezuela: desempeño económico, tipo de cambio y relaciones Estado-empresarios" *Revista de Economía Institucional* Vol. 10 N° 19 (segundo semestre), pp. 265-291.

MÉXICO. SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (2014). "The Sixth Session of the Pacific Alliance Business Council is held in Nayarit", June 19. En línea: <http://www.sre.gob.mx/en/index.php/archived-press-releases/2587-the-sixth-session-of-the-pacific-alliance-business-council-is-held-in-nayarit> [Última consulta: 15 de enero 2015]

MILNER Helen (1997a). "Industries, Governments, and Regional Trade Blocs". En MANSFIELD, Edward y MILNER, Helen (eds.) *The Political Economy of Regionalism*. New York: Columbia University Press, pp. 77-106.

_____ (1997b). *Interests, Institutions, and Information: Domestic Politics and International Relations*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

MINCIT (2013). "The Pacific Alliance Trade Agreement is Ready" August 26. En línea: <http://www.mincit.gov.co> [Última consulta: 22 de junio 2014]

MINCIT. Dirección de Integración Económica (2013). *Análisis general de la Alianza del Pacífico*. Bogotá: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, junio.

MORAVCSIK Andrew (1993). "Introduction. Integrating International and Domestic Theories of International Bargaining". En EVANS, Peter; JACOBSON, Harold y PUTNAM, Robert. *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*. Berkeley, California: University of California Press, pp. 3-42.

OCHOA Pablo (1998). "Políticas e instrumentos de promoción de exportaciones en Colombia" *Integración y Comercio* Vol. 2 N.º 4/5 (enero-agosto), pp.147-160.

OLIVERA Mauricio; PACHÓN Mónica y PERRY Guillermo (2010). *The Political Economy of Fiscal Reform: The Case of Colombia, 1986-2006*. Washington, D.C.: IDB Working Paper 181.

ORJUELA ESCOBAR Luis Javier (2000). "La debilidad del Estado colombiano en tiempos del neoliberalismo y el conflicto armado" *Colombia Internacional* N°. 49-50 (mayo-diciembre), pp. 103-116. En línea: <http://colombiainternacional.uniandes.edu.co> [Última consulta: 5 de enero 2015]



PASTRANA BUELVAS Eduardo (2011). "Evolución y perspectivas de las relaciones entre Colombia y Brasil". En SORJ, B. y FAUSTO, S. (coord.) *Brasil y América del Sur: miradas cruzadas*. Buenos Aires: Plataforma Democrática, pp. 75-116.

PIÑEIRO CORTÉS Lorena y MUÑOZ ANGULO Luis Guillermo (2012). "La política exterior comercial del gobierno Santos: diversificación de mercados, competitividad y retos del interés nacional". En JOST, Stefan (ed.) *Colombia: ¿Una potencia en desarrollo? Escenarios y desafíos para su política exterior*. Bogotá: Fundación Konrad Adenauer-Colombia, pp. 196-214.

PORTAFOLIO (2012). "Se crecieron las multilaterales colombianas", septiembre 26. En línea: <http://portafolio.co/especiales/aniversario/se-crecieron-las-multilaterales-colombianas> [Última consulta: 25 de abril 2015]

PULECIO Jorge R. (2005). "La estrategia Uribe de negociación del TLC". *Revista Colombia Internacional* N.º 61 (enero-junio), pp. 12-32. En línea: <http://colombiainternacional.uniandes.edu.co> [Última consulta: 25 de enero 2015]

PUTNAM Robert (1988). "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of the Two-level Game" *International Organization* Vol. 42 N.º 3 (Summer), pp. 427-460.

PUYO Hernán (1994). "El G-3 y sus desventajas". En *El Grupo de los Tres en el Gran Caribe*. Bogotá: Ministerio de Relaciones Exteriores- Fondo Editorial Biblioteca San Carlos.

REINA Mauricio (1993). "La política comercial de Colombia ante la transición de la economía mundial y regional" *Síntesis* N.º 19, pp.137-148.

_____ (2013). *Importancia de la Alianza del Pacífico para Colombia*. Bogotá: Proexport Colombia. En línea: <http://proexport.com.co> [Última consulta: 5 de enero 2015]

RETTBERG Angelika (2013). "Peace is Better Business, and Business Makes Better Peace: The Role of the Private Sector in Colombian Peace Processes". Hamburg: GIGA Working Paper N.º 240 (November). En línea: http://giga-hamburg.de/de/system/files/publications/wp240_rettberg.pdf [Última consulta: 2 de abril 2014]

REVÉIZ Alejandro (2002). "Evolution of the Colombian Peso within the Currency Bands, Nonlinearity Analysis and Stochastic Modeling" *Revista de Economía del Rosario* Vol.5 N.º 1 (junio), pp. 37-91

"SAC REITERA DESACUERDO CON LA ALIANZA DEL PACÍFICO" (2014). *Portafolio*, febrero 4. En línea: <http://portafolio.co/economia/sac-desacuerdo-la-alianza-del-pacifico>. [Última consulta: 17 de febrero 2014]

SALAZAR Natalia (2013). "Colombia: Consideraciones de economía política sobre el proceso de reformas tributarias". En RODRÍGUEZ CABELLO, Jorge y DÍAZ, Francisco Javier (eds.). *Caminos para la reforma. Estrategia política de un acuerdo fiscal*. Santiago de Chile: CIEPLAN, pp. 179-249.



SAVAGE Deborah y WEALE Albert (2009). "Political Representation and the Normative Logic of Tow-level Games" *European Political Science Review* Vol. 1 N.º 1 (March), pp. 63-81.

SCHOPPA Leonard J. (1993). "Two-level Games and Bargaining Outcomes: Why Gaiatsu Succeeds in Japan in Some Cases but not others" *International Organization* Vol. 47 N.º 3 (Summer), pp. 353-386.

"SE MANTIENE OPOSICIÓN A LA ALIANZA DEL PACÍFICO" (2014). *Dinero*, febrero 10. En línea:<http://m.dinero.com/pais/articulo/aranceles-alianza-pacifico/191815>. [Última consulta: 17 de febrero 2014]

SEMANA (2013). "Empresas multilatinas al ataque" En línea:<http://m.semana.com/economia/articulo/empresas-multilatinas-ataque/329352> [Última consulta: 24 de julio 2015].

SILVA Laura C. (2007). "El proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos" *Colombia Internacional* N.º 92 (enero-junio), pp. 112-133. En línea:<http://colombiainternacional.uniandes.edu.co> [Última consulta: 13 de mayo 2014]

SOLINGEN Etel (1997). "Economic Liberalization, Political Coalitions, and Emerging Regional Orders". En LAKE, David A. y MORGAN, Peter M. (eds.) *Regional Orders: Building Security in a New World*. University Park: Pennsylvania State University, pp. 68 - 100.

THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (1990). *Colombia: A Country Profile*. London.

TICKNER Arlene y WAEVER, Ole (2009). "Introduction". En TICKNER Arlene y WAEVER Ole (eds.) *International Relations Scholarship around the World*. London: Routledge.

TORRE Juan Carlos (1998). *El proceso político de las reformas económicas en América Latina*. Buenos Aires: Paidós.

"UNA VETA AÚN POR EXPLOTAR" (2014). *Criterio Inversionista* (Asobolsa) N.º 1 (marzo-mayo), pp. 50-54.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. AGENCIA DE NOTICIAS (2013) "Colombia: Más allá de una apertura comercial Asia-Pacífico" *Claves para el Debate Público* N.º 58 (agosto): 2-24. En <http://www.agenciadenoticias.unal.edu.co/nc/claves/>. [Última Consulta: 25 de abril 2015]

VÁSQUEZ Duván (2014). "Agro desapueba acuerdos de la Alianza del Pacífico" *El Mundo*, febrero 11. En línea:http://elmundo.com/portal/noticias/economia/agro_desapueba_acuerdos_de_la_alianza_del_pacifico.php [Última consulta: 2 de enero 2015]

VERA ABOGADOS ASSOCIATES 1972 (2014). *Doing Business in Colombia*. En <http://pragma-eu.com/wp/wp-content/uploads/2014/03/Pragma-2014-Doing-Business-Guide-Colombia-Vera-Abogados.pdf>

WALTZ Kenneth (1959). *Man, the State, and War*. New York: Columbia University Press.



YOUNG Alasdair R. (2006). "What Game? By Which Rules? Adaptation and Flexibility in the EC's Foreign Economic Policy". En KNODT, Michele y PRINCEN, Sebastian (eds.) *Understanding the European Union's External Relations*. New York: Routledge, pp. 54-71.

RITA GIACALONE: Ph. D. en Historia y Master of Arts (Historia), Indiana University. Profesora Titular del Centro de investigaciones Agroalimentarias (CIAAL), Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES), Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Coordinadora del Grupo de Integración Regional (GRUDIR). Autora de numerosas publicaciones de su especialidad.

Fecha de Recepción: 28/03/2015

Fecha de Aceptación: 27/05/2015