

**LOS EMPRESARIOS VENEZOLANOS Y COLOMBIANOS
FRENTE A LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN LA
CUENCA DEL CARIBE**

RITA GIACALONE

La Cuenca del Caribe ocupa un lugar especial dentro de la agenda de la política exterior de Venezuela y Colombia. En el caso de la primera, este lugar se ha mantenido bastante constante a lo largo del período democrático inaugurado en 1958. Primero, la presencia de la revolución cubana, percibida como enemiga de los gobiernos reformistas venezolanos acosados en los años sesenta por la acción de la guerrilla, más tarde, la reactivación del conflicto limítrofe con Guayana al independizarse ésta de Gran Bretaña, la necesidad de lograr apoyo en los foros tercermundistas internacionales y la de prevenir el surgimiento de "otras Cubas" luego de los sucesos de Granada en 1979 y Suriam en 1980 fueron elementos que mantuvieron el interés venezolano por el Caribe. En este ámbito se encuentra además el mayor frente geográfico de Venezuela, por el cual entra y sale la mayor parte del comercio. (Véase Giacalone 1987 y 1988) Para Colombia, aunque el intercambio con las naciones del Caribe insular representa poco dentro de su comercio exterior, la capacidad importadora de las mismas ha comenzado a atraer su atención. (Ramírez Vargas 1995: 162) Con Cuba se repite en buena medida el fenómeno de la desconfianza, vinculado a la existencia de un fuerte y prolongado movimiento guerrillero en tierra colombiana. Sus conflictos de límites en la región son con naciones centroamericanas y su frente geográfico Caribe es menor que el de Venezuela, aunque igualmente importante. Existe el mismo interés en lograr el apoyo político de las numerosas naciones independientes que se agrupan en este mar, las cuales representan un caudal de votos tal que en 1995 contribuyeron a asegurar para el ex presidente colombiano Cesar Gaviria la Secretaría General de la Organización de Estados Americanos. Por lo tanto, aunque el interés colombiano es más reciente, diversos factores lo mantienen activo.

Para los gobiernos de ambas naciones existen razones geográficas, quizás económicas, pero fundamentalmente de orden político y de seguridad para interesarse en lo que sucede dentro de la Cuenca del Caribe. Teniendo en cuenta el acelerado proceso de integración regional que se está produciendo en ella, Colombia y Venezuela no podían estar marginadas del mismo. Ambos gobiernos han ingresado recientemente en dos esquemas organizacionales relacionados de alguna manera con la constitución actual o eventual de zonas de libre comercio en la región caribeña. Esta decisión repercute sobre las estructuras económicas internas de estas naciones, generando reacomodos de grupos sociales, reacomodos que se manifiestan en la toma de posición frente a la integración regional con el Caribe. Hemos elegido analizar la posición que los empresarios colombianos y venezolanos asumieron durante la negociación de estos nuevos acuerdos por considerar que, dentro de un ambiente internacional en el que predomina un modelo ideológico que promueve el traslado de la iniciativa económica de las naciones desde el Estado hacia el sector privado, resulta fundamental comprender la posición de este último.

Hasta 1994 el único esquema integrativo existente en la cuenca del Caribe era el de la Comunidad del Caribe (CARICOM), establecida en 1973 como derivación de la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFA por sus iniciales en inglés). (Para más detalles véase Payne 1980) Este esquema pertenecía en su enfoque ideológico, en su estructura institucional, motivaciones y objetivos a la primera oleada integradora que se desarrolló en nuestro hemisferio desde la década de 1960, como respuesta al proceso de integración iniciado previamente en el continente europeo. (Hillcoat & Quenan 1991: 142-148) Desde entonces la única derivación había sido la constitución de la Organización de Estados del Caribe Oriental (ORECO) en 1981 por las naciones de menor desarrollo relativo de la CARICOM. Esta última había conseguido subsistir a pesar de épocas de virtual paralización, a nivel decisonal al menos, cuando los jefes de gobierno de las naciones caribeñas miembros de CARICOM (Guayana, Barbados, Trinidad-Tobago, Jamaica,

Granada, Belice, Antigua, St. Kitts-Nevis, St. Lucía, St. Vicent, Bahamas, Dominica y Montserrat) dejaron de reunirse entre 1975 y 1982 por enemistades personales e ideológicas entre ellos (Lewis 1988: 56), pero la Secretaría General siguió funcionando en forma rutinaria.

La segunda mitad de la década de 1980 se caracterizó en la Cuenca del Caribe por los intentos encaminados por reactivar al CARICOM, todos los cuales incluyeron la formación de comisiones especiales que presentaron diversos análisis acerca de las razones por las cuales el proceso de integración regional se había estancado. En este período, a su vez, fue una constante que las tres naciones mayores con costas sobre el mar Caribe -Colombia, México y Venezuela, intentaran acercarse a CARICOM hasta llegar a solicitar su ingreso en este esquema. Finalmente la última de las comisiones nombradas por CARICOM, la Comisión de las Indias Occidentales, aconsejó en su informe final, publicado en 1992, la constitución de un nuevo organismo de integración, la Asociación de Estados del Caribe (AEC), que incluyera a todas las naciones de la región caribeña, independientes o no. De esta forma, según ese informe, se daría respuesta a las demandas de participación de los numerosos vecinos caribeños, CARICOM preservaría su calidad de organización exclusiva de naciones de habla inglesa y lograría retener una personalidad propia dentro del conjunto de la región Caribe mayor. Inclusive la Comisión esperaba que CARICOM, por su mayor experiencia y nivel de organización sirviera de núcleo generador e impulsor de la nueva organización.

Sólo una ex colonia holandesa, Surinam, independiente desde 1975, logró ser aceptada en CARICOM en vísperas de la constitución de la Asociación de Estados del Caribe en julio de 1994. Para ese entonces, también las tres naciones mayores del Caribe, México, Colombia y Venezuela, habían constituido entre ellas un acuerdo de integración subregional denominado el Grupo de los Tres (G 3). En forma rápida se pasaba así de la existencia de un único esquema de integración subregional, CARICOM con una fuerte connotación de

exclusivismo cultural y lingüístico, a la coexistencia y superposición de tres esquemas de diversa envergadura, la AEC, CARICOM y el G 3. Nuestra investigación analiza la posición de los empresarios de Colombia y Venezuela frente al nuevo proceso de regionalización que se observa en la Cuenca del Caribe, utilizando fuentes secundarias y primarias (entrevistas, documentos internos, etc.).

Hace pocos años Klaus Bodemer todavía podía afirmar que "Los empresarios y las organizaciones empresariales han vivido una existencia de sombras para las ciencias sociales" en América Latina. (Bodemer 1992: 79) Hasta entonces éstos eran analizados desde un punto de vista económico (como "agentes del desarrollo económico") y/o cultural (existencia o carencia de mentalidad empresarial), no político, con enfoques "ideologizados" desde las teorías de la modernización o de la dependencia. Fue en los años ochenta, según Bodemer, cuando comenzaron los estudios empírico-analíticos, los cuales desde fines de esa década han avanzado bastante. La bibliografía sobre empresarios latinoamericanos puede hoy agruparse en tres áreas: 1) estudios de caso sobre empresas y o familias empresariales, con un enfoque histórico, (Véase Collado 1987) 2) estudios de las relaciones empresario-Estado, usualmente vinculados a la participación de los primeros en los procesos de redemocratización y/o a sus formas de organización como grupos de interés, (Diniz 1993; Casar 1988; Heredia 1992) y 3) estudios de opinión empresarial frente a determinadas políticas públicas, entre las que se encuentra la política de la integración regional. (Filgueira 1988).

Nuestra unidad de análisis no es el empresario individual ni el empresariado nacional en su conjunto sino algunas asociaciones empresariales, tales como FEDECAMARAS (Federación Venezolana de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción) en Venezuela y ANDI (Asociación Nacional de Industriales) en Colombia. Se sigue así el planteamiento de Luna y Tirado (1995) que considera que estas asociaciones son las que vinculan a los empresarios con la acción política en sus respectivos países. Ellas presentan en forma articulada y explícita posiciones que se traducen

en acciones políticas concretas para alcanzar determinados objetivos. Son, por lo tanto, las encargadas de convertir en demandas políticas las preferencias y los temores del sector empresarial. Su discurso expresa un propósito político y está dirigido a tres interlocutores: sus asociados, la opinión pública y el Estado/gobierno. La asociación no sólo expresa las aspiraciones e intereses económicos e ideológicos de los empresarios sino que además ejerce su influencia para asegurar que ellos sean alcanzados.

Dentro de este cuadro general, ¿cuál ha sido el papel de las asociaciones empresariales en Colombia y Venezuela?. Aquí debemos señalar que tanto ANDI como FEDECAMARAS fueron fundadas en los años cuarenta y desde entonces han desempeñado un papel importante en la política nacional de sus países. (Juárez Anaya 1993: 15-16) ANDI es en Colombia el gremio empresarial más parecido a FEDECAMARAS porque, aunque no es un organismo “paraguas” como ésta última, agrupa a los grandes industriales junto con los empresarios de seguros, agroindustriales, financieros y comerciales. Su relación con los sucesivos gobiernos colombianos se resume de la siguiente manera: “La asociación tiende a oponerse a todo lo que pueda afectar en forma negativa al sector privado, pero históricamente ha apoyado a las administraciones cuando hay oposición al sistema básico de gobierno”, (Juárez Anaya 1993: 16-17) lo que también lo asemeja a la asociación venezolana. En cuanto a FEDECAMARAS, ésta está conformada por cerca de 400 federaciones regionales y asociaciones sectoriales. (Becker 1990: 123). Esta asociación fue influyente en especial en las décadas de 1960 y 1970 pero con el boom de los precios internacionales del petróleo, después de 1973, se hizo más dependiente de los enormes recursos adquiridos entonces por el Estado venezolano. (Abente 1985: 13)

Ya en los años sesenta Ernst Haas (The Uniting of Europe 1968) enfatizaba dos aspectos dentro del proceso de integración europea: 1) la capacidad de los actores políticos, incluidos los empresarios, de alinearse de acuerdo a sus intereses, y 2) como estos actores resultaban afectados por elementos ideológicos. Desde

entonces la mayoría de las teorías de integración regional que tratan de explicar este proceso a partir de "la permanente lucha que mantienen las fuerzas sociales nacionales para ganar el poder", (Juarez Anaya 1993: 8)¹ parecen fluctuar entre dos polos: en un extremo se hallan las que presuponen un cálculo utilitario por parte de los participantes y, en el otro, las que hablan de un nuevo consenso ideológico, de origen externo, que impulsa a la colectividad a buscar un nuevo orden. (Haas 1975). Los intereses y las ideas aparecen así como dos elementos dominantes y alternativos para explicar la integración.

Dos libros recientes, **Ideas, Interests and American Trade Policy** de Judith Goldstein y el editado por esa autora y Robert Keohane, **Ideas and Foreign Policy**, han hecho converger las ideas y los intereses en el campo de las decisiones políticas. Según ellos: "en la elección de caminos o estrategias posibles para obtener sus intereses, el poder político de las ideas acerca de los fenómenos económicos juega un rol crítico. Convergen así otra vez las dos tendencias esbozadas originalmente por Haas. Nuestro trabajo intenta analizar, aunque sea en forma tentativa, de que forma inciden los intereses de los empresarios colombianos y venezolanos y las ideas económicas dominantes en su posición respecto a la integración regional en la Cuenca del Caribe.

En general, el empresario colombiano y el venezolano han sido encuestados muchas veces con respecto al Pacto Andino, del cual ambas naciones son miembros, y aquí es donde encontramos más profusamente representada su posición general frente a la integración regional. Así, por ejemplo, mientras Alicia Puyana, en base a entrevistas realizadas entre 1975 y 1978, destacaba el papel de los intereses empresariales por sectores o naciones para explicar su falta de interés u oposición a la integración en los años setenta, otros autores, como Frambes-Buxeda, (1990) consideraban que el Pacto

¹ Los otros dos grupos de teorías se basan en los atributos relativos de los países en el ámbito internacional o enfatizan el Estado y la estructura institucional, junto con la capacidad de sus funcionarios, como los factores determinantes de la integración regional.

Andino había sido impulsado por un pequeño núcleo empresarial reformistas o “conciliador” que trataba de impedir el aumento del poder económico del Estado y de renegociar su posición frente a las empresas multinacionales.

Una de las investigaciones más importantes sobre el Pacto Andino es probablemente la que la Junta del Acuerdo de Catamarca (JUNAC) encargó en los cinco países andinos y cuyos resultados fueron analizados por Aníbal Quijano. Este encontró, sin embargo, que la mayor parte del esfuerzo realizado resultaba nulo porque “las categorías sociales encuestadas estaban mal definidas y no habían sido consideradas en igual forma en todos los países”. (citado en Schaposnik 1986: 19). En general, a pesar de las variaciones y contradicciones que se observaban en los resultados, Aníbal Quijano concluía en 1984 que los empresarios parecían preferir la eliminación del Pacto Andino y consideraban a este un obstáculo para sus intereses, los cuales se centaban en el control de sus respectivos mercados nacionales a través de un sistema de aranceles altos que aseguraban un exitoso proceso de sustitución de importaciones, desde la perspectiva empresarial. (Frambes-Buxeda 1990).

Comparemos esto con un trabajo de Salgado y Urriola, en él que se publican los resultados de un estudio de caso efectuado a principio de la década de los noventa en cada nación andina sobre el interés de los empresarios por los mercados andinos, lo cual indirectamente reflejaría su posición sobre la integración regional más cercana a ellos. Entre los resultados generales de esta encuesta destacan: 1) los empresarios reclamaban mayor participación en la toma de decisiones sobre integración; 2) señalaban que el proceso debía acelerarse para hacer frente a la formación de grandes bloques económicos; 3) manifestaban su intención de organizarse en asociaciones gremiales regionales y de colaborar en la creación de empresas andinas transnacionales; y 4) respaldaban políticas de ajustes económicos y estructurales para hacer más eficiente la producción. Pero, junto a estos aspectos positivos, en un estudio comparativo de los casos, Schuldt y Urriola observan que, si se hace

abstracción de los países y sectores que representaban los empresarios encuestados, el análisis de las respuestas a la encuesta mostraba a la vez constantes negativas: el mercado andino tenía un interés secundario frente a los de Estados Unidos y la Unión Europea; existía desconfianza a cerca de la continuidad de los acuerdos de integración y se destacaban las malas condiciones de la infraestructura de transporte y el desconocimiento de los cambios efectuados en el Pacto Andino a fines de los años ochenta, como la Declaración de Galápagos. Sin embargo, los autores concluían que “la integración andina informal... ha avanzado a pasos agigantados durante el último lustro...”. Parecían coexistir una mejor predisposición ideológica hacia la integración en general, en comparación con las conclusiones de Quijano unos seis años antes, y falta de información y desconfianza acerca de cómo afectaría los intereses empresariales la integración.

En cuanto al caso de Colombia, a partir de 1967 el gobierno colombiano había iniciado una política de promoción de las exportaciones no cafetaleras (llamada “exportaciones menores”) sin abandonar la protección que brindaba a las industrias que promovían la sustitución de importaciones. (Juárez Anaya 1993: 27). Esta política se mantuvo hasta 1990 cuando el gobierno presentó el **Programa de Modernización e Internacionalización de la Economía Colombiana** que reemplazó el modelo de la sustitución de importaciones por el de la economía orientada hacia afuera. (Juárez Anaya 1993: 33). Es dentro del contexto de esta apertura que la integración regional adquirió una nueva dimensión para los empresarios colombianos a partir de esa fecha.

En cuanto a la posición del sector privado colombiano frente a la integración regional de los años noventa, algunos aspectos de la misma pueden vislumbrarse a través de documentos emanados del Foro “Colombia y la Iniciativa Bush para las Américas” (**Iniciativa Bush** 1991). En este foro, Carlos Arturo Angel, presidente de ANDI, señalaba que para América Latina y el Caribe el principal beneficio de una zona hemisférica de libre comercio, como la propuesta del presidente de Estados Unidos, radica en un mayor acceso de sus

exportaciones al mercado estadounidense. Pero, sin embargo, hay que observar con detenimiento aspectos tales como: 1) los casos anteriores de liberación comercial entre ese país y sus contrapartes comerciales, para evaluar las consecuencias de los mismos; 2) considerar su impacto tanto sobre el intercambio de bienes como de servicios; 3) analizar los posibles efectos de la eliminación de controles a la inversión extranjera y a la protección de la propiedad intelectual; 4) examinar los beneficios que Washington espera obtener de esta liberación comercial; y 5) armonizar esta liberalización con las relaciones comerciales intra y extraregionales, ya que estas negociaciones no deben desviar a América Latina y el Caribe de su meta de lograr "un sistema de comercio multilateral más abierto y justo" .(Foro 1991: 193).

La revisión documental de la Revista ANDI no arrojó ninguna referencia a la Asociación de Estados del Caribe ni a la integración con la Cuenca del Caribe entre 1989 y 1994 (año que se firmó el acuerdo constitutivo de la AEC), pero el tema de la liberación del comercio exterior apareció mencionado muchas veces. Asimismo FEDESARROLLO realizó dos Encuestas Empresariales sobre la opinión de los industriales colombianos respecto a la apertura económica, una a comienzos de 1993 y otra en marzo de 1994. (Cantillo Vásquez 1994 en **Coyuntura Económica**). La primera mostró unos industriales optimistas tanto con respecto a sus posibilidades de competir como de exportar. La segunda mostró cambios considerables en esa posición: la liberación comercial con Venezuela, iniciada en 1992, tenía el mayor índice de aceptación; había pesimismo por la competencia de productos importados debido al alto costos de los insumos nacionales, servicios y créditos; los exportadores que consideraban que sus ventas no aumentarían a consecuencia de la apertura habían pasado del 21% al 32% en un año, debido sobre todo a la inestabilidad cambiaria. Resulta interesante observar que los empresarios no se manifestaban contrarios a la apertura entendida como liberalización económica en si, sino que la mayor parte de sus objeciones se referían a problemas como la revaluación del peso colombiano que los volvía menos competitivos, la inflación, el mal transporte, etc.

En marzo de 1994 el vicepresidente de comercio exterior de la ANDI manifestaba que “el deseo de avanzar aceleradamente en las negociaciones del G 3 llevó al gobierno a tomar decisiones políticas que no tuvieron en cuenta las condiciones particulares de cada sector, ni la gradualidad, ni los tratamientos diferenciales requeridos”. (Revista ANDI 1994: 16). Dos meses más tarde la ANDI se dirigió al Presidente César Gaviria en una carta en la cual le presentaba las preocupaciones que la firma del G 3 producía en esta asociación, la cual estimaba inconveniente el suscribir este acuerdo. Las observaciones enfatizaban la cuestión del origen y de los compromisos arancelarios con México, sin mencionarse para nada a Venezuela. En este sentido puede recogerse el comentario de Socorro Ramírez Vargas (1996 : 5,7), para quien el G 3 constituye un mecanismo de defensa frente a las grandes tendencias globales, mecanismo que goza de apoyo de los empresarios de las naciones más fuertes pues a través de él pueden transferir a los miembros más débiles “parte de los costos de su inserción en la economía global”. La visión empresarial colombiana del G 3 parece coincidir con esta posición al considerar que, de no establecerse límites dentro del mismo, serían los empresarios de México, la nación económicamente más fuerte de las tres, los que obtendrían los mayores beneficios a costa de los empresarios colombianos y venezolanos. (También Serbin 1993: 35 y Garay 1994: 202- 203 recogen estos planteamientos hechos por los empresarios durante la negociación del G 3)

En su respuesta a la ANDI Gaviria dejó bien claro cuál había sido el camino hacia el Acuerdo: “La complejidad del G 3 requirió de un esfuerzo de concertación con el sector privado sin precedentes en la historia del país. Fueron más de 1800 hs. de reuniones con todos y cada uno de los sectores involucrados para determinar las debilidades y fortalezas del sector productivo... La activa y permanente participación de la ANDI en este proceso fue determinante para que el acuerdo final se adaptara en lo posible a las características de la industria nacional... ”. Además “las negociaciones habían concluido en diciembre del año pasado. En ese entonces, tanto el presidente de la ANDI como los representantes de otros sectores

manifestaron públicamente su complacencia con los resultados obtenidos". De forma que, si bien la ANDI no aceptó de buen grado la firma del G 3 por su preocupación frente a la asimetría en el desarrollo industrial de México frente a Colombia y Venezuela, resulta obvio que tuvo activa participación en las conversaciones previas que llevaron a esa firma.

En realidad, en Colombia la firma del G 3 la impuso el gobierno colombiano "en contra de importantes sectores industriales y con la preocupación central de acercarse al mercado norteamericano". (REF:). El presidente Gaviria precisó en un discurso pronunciado en el Primer Encuentro Nacional sobre Competitividad (1993) que las decisiones con respecto a integración "se toman casi de manera política, como se tomó la de la integración con Venezuela, que se tomó en una reunión en este mismo centro, se refiere al Centro de Convenciones de Cartagena sin hacer ningún estudio, sin preguntarle a nadie, el día que se pudo, el día que hubo un ambiente con el presidente Carlos Andrés Pérez, decidimos hacer eso de manera casi intuitiva, porque a veces las decisiones políticas se toman así..."

En resumen, en el caso colombiano podemos decir que, aunque la ANDI fue consultada, al menos en el caso de G 3, la decisión final la tomó el gobierno, el cual ignoró las objeciones empresariales por razones políticas.

En lo que respecta a la Asociación de Estados del Caribe no se registró participación de la ANDI en las reuniones realizadas para establecerla, (Entrevista SELA, Caracas, enero de 1996) ni tampoco referencia a la misma en su publicación principal, la Revista ANDI. Según Ramírez Vargas (1996), para asegurar la estabilidad política y económica de Centroamérica y el Caribe insular explicaría su interés por la AEC.

Veamos ahora el caso de Venezuela. Con respecto al Pacto Andino, Manuel Urriza en 1984 estudió la posición de FEDECAMARAS en su libro "El empresario venezolano y el Pacto Andino" (1984). Según sus conclusiones, esta posición no fue

uniforme ni tampoco constante entre 1968 y 1984, años en los que hubo confrontaciones internas y variaciones de posición, dentro de una reticencia general frente a este acuerdo de integración. Aunque FEDECAMARAS permanentemente reclamó mayor participación en las negociaciones dentro del Pacto Andino, la asociación mantuvo consultas con el sector oficial, integró delegaciones y asistió a reuniones (participación informal). Sus variaciones de posición en el Pacto Andino se observaron casi siempre en momentos en que los cambios de autoridades dentro del FEDECAMARAS representaron cambios de grupos económicos y de intereses sectoriales.

Para los años finales que Urriza analiza (1981-1984) era evidente la confrontación interna entre CONINDUSTRIA (Consejo Nacional de la Industria, sector industrial manufacturero) y CONSECOMERCIO (Consejo Nacional de Comercio y Servicios, sector comercial), ambos miembros de FEDECAMARAS, que señalaban, respectivamente, la necesidad de denunciar el Pacto o de modificarlo. Existían ya, sin embargo, sectores industriales como el automotriz, textil, farmacéutico, dispuestos a aceptar el acuerdo, si este era reestructurado. Finalmente en el documento titulado "Algunas sugerencias correctivas de implementación a corto plazo dentro del Area Andina", que FEDECAMARAS llevó a una reunión empresarial en Bolivia en febrero de 1983, se había logrado consenso en algunas medidas que allí se proponían, como incorporar al sector empresarial a la evaluación del Pacto y adelantar diagnósticos sectoriales por país para definir prioridades de desarrollo, las cuales implicaban que FEDECAMARAS aceptaba que Venezuela no se retiraría del Pacto Andino.

¿Ha cambiado esta posición de FEDECAMARAS a unos diez años de la publicación del libro de Urriza? Una revisión de las declaraciones hechas por dirigentes de esta asociación a *El Nacional*, periódico de Caracas, entre 1988 y mayo de 1993, permite observar que continúan las diferencias, al menos en lo relativo a la conformación de un área de libre comercio entre Colombia y Venezuela, miembros del Pacto Andino, desde enero de 1992. Sin

embargo, se observa que antes de la entrada en vigencia del acuerdo binacional había mayor apoyo a la integración regional en términos retóricos o ideológicos, mientras que a partir de 1992 se produjo un mayor realineamiento de los empresarios y sus representantes según sus intereses sectoriales. Esto no quiere decir que durante la etapa de negociación no haya existido objeciones y oposición basados en intereses, sino que, junto a ellos, se encuentran numerosas referencias a una integración que se exaltaba con un criterio que podríamos denominar ideologizado. En comparación con el trabajo de Urriza se observa mayor aceptación de la integración regional por lo empresarios y, aún los que consideran que sus intereses están sufriendo por la apertura comercial con Colombia, recurren a negociar acuerdos con asociaciones colombianas para minimizar los daños. Esto indica que, aunque siguen presionando al gobierno venezolano para obtener concesiones que restablezcan el equilibrio anterior, admiten la integración con Colombia como un hecho. Esta posición de FEDECAMARAS resulta interesante porque la oposición de esta asociación fue la que impidió hasta 1973 el ingreso de Venezuela al Pacto Andino. (Urriza 1984).

Con respecto a la posición de los empresarios venezolanos frente a la reactivación del proceso de integración andino a partir de 1987, también pueden observarse los datos de una encuesta realizada por el BID-INTAL entre noviembre de 1991 y marzo de 1992, aunque cabe advertir que los industriales venezolanos encuestados fueron sólo doce. El 52% de los encuestados consideraba que la integración regional produciría resultados favorables en el futuro. Salgado contrastó estos datos con los resultados de otra encuesta aplicada por el ILDIS a 30 empresarios venezolanos y halló que estos últimos se mostraban, sin embargo, desinteresados en el mercado andino y más preocupados por sus relaciones con la Comunidad Económica Europea y con los Estados Unidos. Debe advertirse que estos dos trabajos se refieren a las posiciones de empresarios individuales y no, a las de FEDECAMARAS.

La posición del FEDECAMARAS frente a la constitución de

la AEC puede analizarse a partir de un documento interno, "Asociación de Estados del Caribe: Informe" preparado en julio de 1994 por la Oficina de Asuntos Internacionales de la asociación empresarial. Según este informe, el Caribe es esencial para la seguridad y la defensa de Venezuela. Los objetivos de la Asociación se consideran demasiado ambiciosos y la situación de inestabilidad de la economía venezolana hace que el informe concluya que... "nuestra participación en la AEC se debe a razones políticas y geopolíticas, ... aunque válidas en el contexto del interés nacional y dentro de las tendencias de nuestra política exterior, no debe hacernos apresurar a negociar... sobre la cuestión de la integración económica, incluyendo la liberación comercial". El sector privado debe analizar hacia donde se dirige, qué resultados espera tener y bajo qué condiciones podrá participar en este nuevo mercado.

El tono del documento establece con claridad que FEDECAMARAS no ha participado en el proceso de negociación de la AEC ni ha ejercido ninguna presión para su aprobación por el gobierno, ni apoya con entusiasmo su creación. ¿Es esta actitud de FEDECAMARAS un reflejo de su posición con respecto a la integración regional en la Cuenca del Caribe en general? o ¿es el resultado de la falta de importancia del mercado caribeño frente a otras alternativas de integración?. A fin de analizar esto, revisamos otros documentos producidos por FEDECAMARAS alrededor de la misma fecha, los cuales nos llevan a inclinarnos por la segunda opción.

El primer documento analizado fue "La integración en América Latina y la participación empresarial" (diciembre de 1993), en donde se destaca que los gobiernos constituyen el motor de la integración regional, pero es el sector privado el que debe implementar el programa que aquellos proponen. Esto hace que la integración no prospere de no contar con la participación de los empresarios, tanto durante la etapa de implementación como en la de la negociación de un acuerdo. Los gobiernos deben facilitar esta participación y además tomar decisiones con respecto a la integración con base en criterios técnicos y no, puramente de política exterior. El documento destaca también

como positivos para este proceso los vínculos que se establecen entre asociaciones empresariales como, por ejemplo, el Consejo Empresarial Andino, el Consejo Andino de Exportadores, la Federación Andina de Industrias Textiles y las cámaras binacionales.

El segundo documento fue "Planteamiento de FEDECAMARAS acerca de la ratificación del Grupo de los Tres" (noviembre de 1994), que comienza con una referencia a la participación activa que han tenido tanto del sector público como privado en la negociación de este acuerdo. Este esfuerzo ha partido de la convicción de que la dinámica del comercio internacional favorece la creación de áreas integradas y FEDECAMARAS considera, por lo tanto, que Venezuela no puede quedar aislada del sistema global. Tanto el gobierno como la asociación han coincidido en la conveniencia de entrar en un acuerdo con Colombia y México. FEDECAMARAS recomienda que el Congreso ratifique a la brevedad posible el acuerdo del G 3 porque de él se esperan beneficios reales en términos de acceso preferencial a nuevos mercados.

Resulta interesante observar, sin embargo, que esta no fue la posición inicial de FEDECAMARAS frente al G 3. En octubre de 1993 COINDUSTRIA (Consejo Venezolano de la Industria), miembro de FEDECAMARAS, se consideraba marginada de las negociaciones que por entonces llevaba a cabo el gobierno del Presidente Velásquez. Sus objeciones expresadas por Alberto Poletto, eran que el acuerdo no preveía medidas para contrarrestar el menor desarrollo relativo de las industrias venezolanas y colombianas frente a las mexicanas y era obvio el resentimiento por la premura con que tres presidentes próximos a terminar sus respectivos mandatos (Velásquez, Gaviria, Salinas de Gortari) buscaban celebrar un acuerdo que no se percibía como una necesidad urgente. (Para más detalle véase Giacalone 1995b: 40-41) Luego que las elecciones de diciembre de 1994 llevaron a Rafael Caldera a la presidencia, los empresarios empezaron a formar parte de las deliberaciones y Poletto fue nombrado director del Instituto de Comercio Exterior (ICE), a cargo de esas negociaciones. Cuatro meses más tarde se firmaba el acuerdo

estableciendo un área de libre comercio entre las tres naciones a partir de enero de 1995. Para entonces algunas de las objeciones empresariales habían sido aceptadas, de forma que el acuerdo dejó en suspenso por dos años lo relativo a la industria textil y estableció una rebaja del 32% en las tarifas mexicanas para los productos de Colombia y Venezuela, mientras que la rebaja de estas dos últimas para los productos mexicanos alcanzó solo al 21/22%. Se reconocía así la asimetría industrial entre las tres naciones que tanto preocupaba a las asociaciones empresarias de Colombia y Venezuela, lográndose el apoyo explícito de FEDECAMARAS en su documento de noviembre de 1994. Para esa fecha además la Cámara de Integración Económica Colombiana-Venezolana abarcaba ya 150 afiliados y se estaba creando una Cámara Binacional Mexicano-Venezolana en preparación a la entrada en vigencia del G 3. (Rodríguez de Gonzalo 1995: 16)

En la negociación de la AEC, que también tiene entre sus objetivos manifiestos la liberalización del comercio entre sus miembros, (Giacalone 1995a: 51-72) no hubo una participación activa similar de parte FEDECAMARAS. Fue exclusivamente el MRE quién negoció por Venezuela, (Gallani 1996; entrevista en SELA, FEDECAMARAS y Cámara Venezolano-Caribeña, Caracas, enero de 1996) haciéndose eco del apoyo constante y entusiasta que el gobierno venezolano brindó a la conformación de una asociación donde, por primera vez, en forma institucional se reconocía la pertenencia de Venezuela al Caribe. Podría decirse que, en cierta forma, para Venezuela su ingreso a la AEC fue la culminación de casi veinte años de política exterior hacia la región caribeña no hispánica. (Sobre esto véase Giacalone 1995a)

En resumen tanto Colombia como Venezuela participaron en la negociación de la AEC exclusivamente a través de sus cancillerías, sin representación empresarial, y su ingreso se vinculó a razones políticas y de seguridad. El sector privado colombiano, representado por ANDI, no manifestó ni adhesión ideológica ni pragmática. El de Venezuela, representado por FEDECAMARAS, sólo manifestó

adhesión ideológica. Los conceptos de adhesión ideológica y adhesión pragmática, aplicados por Schaposnik 1986, se corresponden con los de ideas e intereses, respectivamente. Esto contrasta con la actividad desplegada en esa negociación tanto por la CAIC (Asociación Caribeña de Industria y Comercio, por las iniciales de sus siglas en inglés), principal asociación empresarial de las naciones miembros de CARICOM, (Giacalone 1995b) como para la FEDEPRICAP (Federación de Entidades Privadas de Centro América y Panamá), cuyos vínculos previos, según Serbin, (1994: 69, 85-86) favorecieron la constitución de la AEC. En cuanto a la negociación del G 3, tanto en la ANDI como en FEDECAMARAS predominaron preocupaciones estrictamente vinculadas a los intereses del sector industrial.

En las opiniones empresariales frente al Pacto Andino se puede observar el paso de posiciones negativas frente a la integración a comienzos de los años ochenta, a una posición favorable generalizada a principios de los noventa, cuando los empresarios comienzan a hacer referencia a las tendencias globalizadoras del sistema económico, se organizan y negocian entre ellos y, si dudan de participar en forma más activa, es porque desconfían de la capacidad de sus gobiernos para cumplir lo acordado. Paralelamente la integración informal para el caso de la frontera colombiana-venezolana avanzaba aún antes de su apertura al libre comercio en 1992. Pero si el compromiso ideológico con la integración regional ha crecido, esto no implica el abandono de los intereses sectoriales. Se observa compromiso ideológico con todos los esquemas pero los empresarios se activan políticamente sólo frente a aquellos que les prometen mayores beneficios económicos o que, a la inversa, pueden afectar en forma negativa sus intereses. La activación política se manifiesta en su participación en las negociaciones gubernamentales y en el establecimiento de contactos personales con sectores similares de las otras naciones involucradas. Una reflexión al respecto podría ser que, aunque las ideas económicas dominantes a nivel mundial juegan un papel importante en las decisiones empresariales venezolanas y colombianas frente a la integración regional, en el plano pragmático

los empresarios no pierden de vista sus intereses y son éstos, en última instancia, los que aseguran el paso de una adhesión ideológica a una forma más activa de participación.

Este análisis de la posición de los empresarios de Colombia y Venezuela frente a la integración regional en la Cuenca del Caribe, a través del alineamiento de sus principales asociaciones durante las negociaciones de la AEC y del G 3 demuestra la dificultad de hacer converger los intereses de las asociaciones empresariales nacionales con las políticas estatales, a pesar de la existencia de un marco ideológico que refuerza las medidas adoptadas por ambos gobiernos en esos años. Contribuye además a poner en entredicho a las teorías que centran en las respectivas sociedades nacionales la explicación de la razón de la integración. La pregunta que se nos plantea ahora es qué cambios, externos o internos, implican por qué las asociaciones empresariales más importantes de Colombia y Venezuela no fueron factores determinantes en el proceso de integración regional en la Cuenca del Caribe. Muchas son las respuestas tentativas que podríamos dar a esta pregunta. Por ejemplo que los actores internos no constituyen ya factores importantes pues los procesos de integración regional se relacionan en forma directa con la condicionalidad económica del medio ambiente internacional (ILSA, 1996), con la presión de las ideas neoliberales o con las de las empresas transnacionales.

Otra alternativa es que, si todavía son importantes los factores internos, puede ser que el fenómeno del surgimiento de poderosísimos grupos económicos multiempresariales hayan creado una categoría de actores nuevos, capaces de ejercer su influencia directa en cualquier política económica más allá de las estructuras organizativas de las asociaciones empresariales tradicionales. Como en la mayoría de los casos, los resultados de nuestra investigación son inconclusos pero tienen el mérito de abrirnos nuevas áreas de reflexión sobre las relaciones entre empresarios e integración en América Latina y el Caribe.

Para resumir podríamos señalar que los casos analizados indican que: 1) perdura la tendencia de los años 60 y 70 en los cuales,

como ahora, eran los gobiernos y no, las asociaciones empresariales, las que asumían el rol protagónico en la conformación de esquemas de integración; 2) estos gobiernos, aunque tratan de involucrar a las asociaciones empresariales, siguen sus propias agendas de integración aún a costas de enfrentarse a la oposición empresarial organizada, la cual parece no ser suficientemente fuerte como para impedir la firma de estos acuerdos; 3) razones económicas, sobre todo comerciales, y otras de seguridad y geopolíticas parecen prevalecer en la firma de los nuevos acuerdos; 4) Las razones obviamente económicas son las que suscitan tanto la mayor oposición como el mayor apoyo de los empresarios, en base a como estos perciben que sus intereses se verán afectados; 5) existe un trasfondo ideologizado común, dentro del cuál se mueven los actores gubernamentales como empresariales, trasfondo que se vislumbra a través del lenguaje favorable a la integración, la apertura económica, etc., las objeciones se basan en críticas a la falta de preparación para asumir esos cambios ya. En otras palabras se asume como un hecho que la integración se llevará a cabo y que será positiva a largo plazo pero, mientras tanto, se trata de obtener concesiones que permitan paliar las dificultades de la transición; todo esto en base a criterios generales que parecen ser compartidos tanto por los representantes gubernamentales, que firman e imponen los acuerdos, como por las mismas asociaciones empresariales que, a veces, se oponen a ellos.

REFERENCIAS

- Abente, Diego. 1985. *"Policy Formation in Democratic Regimes: The Case of Venezuela"*. Ponencia presentada en LASA, Albuquerque, abril.
- Becker, David. 1990. *"Business Associations in Latin America. The Venezuelan Case"*. Comparative Political Studies 23: 1 (April).
- Bodemer, Klaus. 1992. *"Viejos conceptos, nuevos desafíos y el rol del empresariado en el Cono Sur"* en Organizaciones empresariales y políticas públicas (Montevideo: CIESU-FESUR)
- Casar, María Amparo, 1988. *"Empresarios y democracia en México"* en Rolando Cordera et al. México: El reclamo democrático (México: ILET-Siglo XXI).

- Cepeda, Fernando. 1983. Colombia: ¿Una vocación caribeña? (San German, Puerto Rico: Documento de Trabajo del CISCLA 14).
- Collado, María del Carmen. 1987. La burguesía mexicana, el Emporio Braniff y su participación política 1865-1920. (México: Siglo XXI). Coyuntura Económica
- Diniz, Eli, comp. 1993. Empresarios y modernización económica: Brasil Anos 90 (Florianópolis: Editora UFSC).
- Filgueira, Carlos. 1988. "Organizaciones sindicales y empresariales ante las políticas de estabilización: Uruguay, 1985-1987" en Estabilización y respuesta social (Santiago de Chile: PREALC).
- Frambes-Buxeda, Aline. 1990. "Aspectos políticos y sociales del Pacto Andino" en A. Frambes-Buxeda, de. Confederación Latinoamericana (San Juan, Puerto Rico: Universidad Interamericana).
- Frambes-Buxeda, Aline. 1994. "La integración subordinada en América Latina". Nueva Sociedad (Caracas) 133 (sept.-oct.)
- FEDECAMARAS. 1993. "La integración en América Latina y la participación empresarial" (Caracas).
- FEDECAMARAS. 1994a. "Asociación de Estados del Caribe. Informe". (Caracas)
- FEDECAMARAS. 1994b. "Planteamientos de FEDECAMARAS acerca de la ratificación del Grupo de Los Tres" (Caracas)
- Gallani, José Luis. 1996. "Tres actores regionales en un nuevo proyecto de integración: Cuba, CARICOM y Venezuela en la Asociación de Estados del Caribe" Ponencia presentada en CSA, Puerto Rico, mayo.
- Garay Salamanca, Luis Jorge. 1993. "Le processus d'integration dans le Group des Trois" Problemes d'Amérique Latine 10 (juillet-septembre).
- Garay Salamanca, Luis Jorge. 1994. América Latina ante el reordenamiento económico internacional (Bogotá: Editorial Universidad Nacional).
- Giacalone, Rita. 1988. "Los microestados del Caribe oriental de habla inglesa en la política exterior venezolana" en A. Serbin, de. Venezuela y las relaciones internacionales en la Cuenca del Caribe (Caracas: ILDIS-AVECA).

- Giacalone, Rita. 1988. "El Caribe oriental de habla inglesa en la política exterior de Venezuela y Cuba" *Caribe Contemporáneo* (México) 16 (enero-junio).
- Giacalone, Rita. 1995a. "La Asociación de Estados del Caribe. Una institución para un proyecto político de región" *Mundo Nuevo* (Caracas) XVIII: 1 (enero-marzo).
- Giacalone, Rita. 1995b. "La actuación política del sector privado frente a la integración subregional: CARICOM y el Grupo de Los Tres en una perspectiva comparada". *Revista Venezolana de Ciencia Política* 9 (marzo-abril).
- Goldstein, Judith. 1993. *Ideas, Interests, and American Trade Policy* (Ithaca & London: Cornell University Press).
- Goldstein Judith y Robert Keohane, eds. 1993. *Ideas and Foreign Policy* (Ithaca & London: Cornell University Press).
- Haas, Ernst. 1968. *The Uniting of Europe* (Stanford, California: Standord University Press)
- Haas, Ernst. 1975. *The Obsolescence of Regional Integration Theory* (Berkeley, California: Institute of International Studies, University of California).
- Heredia, Blanca. 1992. *Mexican Business and the State* (Notre Dame: Kellogg Institute Korking Paper 182)
- Hillcoat Guillermo y Carlos Quenan. 1991. "L'integration régionale dans les Caraïbes. Antécédents et perspectives" *Cahiers d'Americques Latines* 12.
- ILSA. *La condicionalidad en las relaciones internacionales: ¿sirve para la protección de los derechos humanos?*. (Bogotá: ILSA).
- Iniciativa Bush: *Una empresa para las Américas*. 1991. (Bogotá: Cámara de Comercio).
- Juárez Anaya, Carlos. 1993. *Economía política y apertura económica: desarrollo económico y comercio exterior en Colombia, 1967-1991*. (Bogotá: Monografía 36, Serie Empresa, Economía y Sociedad, Universidad de Los Andes)
- Lewis, Vaughan. 1988. "Some Perspectives on Caribbean Community Integration" *Caribbean Affairs* 1: 1 (Jan.-March).
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado. 1985. "Las asociaciones empresariales mexicanas. La política y las políticas" Ponencia

presentada en LASA, Washington, D.C., sept.

Ramírez Vargas, Socorro. 1995. "*Presencia internacional de Colombia*" en Luis A. Restrepo Moreno, comp. Síntesis 95: Anuario Social, Político y Económico de Colombia (Bogotá: IEPRI-Fundación Social-TM Editores).

Ramírez Vargas, Socorro. 1996. "*El Grupo de Los Tres: ¿Proyecto Neopanamericano o Neobolivariano?*". Ponencia presentada en CSA, Puerto Rico, mayo.

Revista ANDI

Rodríguez de Gonzalo, Marisol. 1995. "*Múltiples sujetos en el contexto global: Las cámaras binacionales en Venezuela*" Política Internacional (Caracas) Julio-sept.

Salgado, Germánico y Rafael Urriola, eds. 1991. El fin de las barreras. Los empresarios y el Pacto Andino en la década de los noventa. (Caracas: Fundación Friedrich Ebert-Nueva Sociedad)

Salgado, Germánico et al. 1992. La industria y la integración en los noventa. (Buenos Aires: BID-INTAL).

Schaposnik, Eduardo et al. Los sectores dirigentes argentinos y la integración de América Latina (La Plata: Instituto de Integración Latinoamericana).

Schuldt, Jurgen y Rafael Urriola. 1991. "*Potencial de la cooperación andina. Estudio comparativo de casos*" en G. Salgado y R. Urriola, eds. El fin de las barreras (Caracas: Fundación Friedrich Ebert-Nueva Sociedad)

Serbin, Andrés. 1994. "*Towards an Association of Caribbean states: Raising Some Awkward Questions*" Journal of Interamerican Studies and World Affairs 36: 4 (Winter).

Serbin, Andrés y Carlos Romero, eds. 1993. El Grupo de Los Tres: Asimetrías y Convergencias (Caracas: Nueva Sociedad)

Torres, Javier. 1996. Los empresarios venezolanos frente a la integración con Colombia. Trabajo de Grado para optar al Título de Politólogo (Mérida: Universidad de Los Andes).

Urriza, Manuel. 1984. El empresariado venezolano y el Pacto Andino (Caracas: Universidad Simón Bolívar)