

<http://dx.doi.org/10.18232/20073496.1295>

Artículos

# Los empresarios en la construcción de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y la Comunidad Andina

## Entrepreneurs in the Construction of Latin American Free Trade Association and the Andean Community

Giovanni Molano-Cruz<sup>1</sup>, \*  0000-0003-0161-3426<sup>1</sup> Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.\* Correspondencia: [gamolano@unal.edu.co](mailto:gamolano@unal.edu.co)

Resumen. Mediante el estudio de la conexión de dirigentes y organizaciones gremiales con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la Comunidad Andina (CAN), entre 1960 y 2020, el objetivo de este artículo es explorar la participación empresarial en la construcción de estos dos procesos regionales. La investigación y la exposición de sus hallazgos se basan en literatura especializada, documentos, prensa, publicaciones y declaraciones de los procesos regionales y asociaciones empresariales. El artículo demuestra que los empresarios han tenido una intervención constante en la ALALC y la CAN y evidencia tanto que son actores vinculados con el mundo político como su cooperación para impulsar la apertura económica del regionalismo. Mientras en las décadas de 1960 y 1970 el sector empresarial abogaba por valores de unión latinoamericana con un sentido integracionista, desde los años 1980 en su interacción con el regionalismo predomina el pragmatismo para facilitar los negocios y el crecimiento económico.

Palabras clave: integración regional; integración económica; regionalismo; empresarios.

CÓMO CITAR: Molano-Cruz, G. (2023). Los empresarios en la construcción de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y la Comunidad Andina. *América Latina en la Historia Económica*, 30(1), 1-21. DOI: [10.18232/20073496.1295](https://doi.org/10.18232/20073496.1295)



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

**Abstract.** The objective of this paper is to explore how entrepreneurs have contributed to the Latin American regional integration by observing their relationship with two regionalism processes: Latin American Free Trade (LAFTA) and the Andean Community (AC), between 1960 and 2020. To understand the relationship of businessmen with Lafta and ac in this long period, the research and presentations of its results are based on specialized bibliography, documents, publications, and statements of regional processes and business organizations. It argues that businessmen have had a constant link with the configuration of LAFTA and AC, demonstrates that they are social actors linked to the world politics as well as their cooperation with governments to promote the economic opening of regionalism. While in the 1960s and 1970s businessmen advocated for Latin American union with an integration purpose, since the 1980s in the link between businessmen and regionalism, pragmatism to encourage economic growth has predominated.

**Key words:** regional integration; economic integration; businessmen; international relations.

**JEL:** N16; N26; N46; N96.

**Recibido:** 15 de febrero de 2021.

**Aceptado:** 18 de mayo de 2022.

**Publicado:** 11 de enero de 2023.

**Organismo patrocinador:** Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (iepri), Universidad Nacional de Colombia.

## INTRODUCCIÓN

El estudio sobre los empresarios en la integración regional ha estado marcado por el enfoque Estado-céntrico o por los intereses empresariales en modelos de desarrollo. Se ha destacado que los empresarios se acercan a los proyectos regionales según sus relaciones con los Estados (Botto, 2015; Giacalone, 2000), de acuerdo con incentivos nacionales (Tussie y Trucco, 2010) o conforme a las oportunidades ofrecidas por esquemas regionales de desarrollo económico (Giacalone, 2019). Estas investigaciones ofrecen más conocimiento sobre el lugar de los empresarios en la formulación de una política de comercio exterior o una política exterior hacia acuerdos de integración que análisis acerca de cómo los empresarios participan en la construcción del regionalismo latinoamericano. Los empresarios son actores relevantes de la integración económica, pero son escasas las investigaciones sobre su papel en los bloques regionales (Giacalone y Molano-Cruz, 2021).

A pesar de que el regionalismo latinoamericano es de larga data (Reza, 2012), la literatura especializada en este campo tiene un sesgo ahistórico y asume como norma analítica enseñanzas deducidas de la experiencia europea.<sup>1</sup> Pero, si el enfoque de historia global devela que génesis y trayectoria del regionalismo en diferentes partes del planeta no siguen un libreto europeo (Molano-Cruz, 2017), en América Latina las motivaciones para la integración regional han estado en lograr un desarrollo socio-económico o fortalecimiento de la autonomía política en asuntos internacionales (Deciancio, 2016). La lectura histórica demuestra que la singularidad de la integración regional

<sup>1</sup> La definición de regionalismo más difundida es aquella propuesta por Ernst Haas (1970), quien caracterizó la integración regional indagando cómo y por qué los Estados ceden voluntariamente soberanía para resolver sus conflictos interestatales, según su investigación doctoral sobre la integración europea (Haas, 1958). Bela Balassa (1962), otro autor canónico en la literatura de integración económica –aunque avanza hipótesis sobre la integración latinoamericana–, también infiere sus cuatro etapas de la “abolición de la discriminación dentro de un área” con material empírico extraído de la Comunidad Económica Europea. En contraste, definiciones concebidas por autores latinoamericanos según proyectos de cooperación e integración económica de la región son menos conocidas, cuando no abordadas con desdén o absolutamente ignoradas.

latinoamericana no es crear instituciones supranacionales, sino establecer consensos para fortalecer los Estados en su accionar doméstico e internacional (Petersen y Schulz, 2018). Aprender la permanencia del regionalismo latinoamericano exige incluir la investigación histórica en su marco explicativo (Rivarola y Briceño, 2013). Igualmente, aunque investigaciones sobre el empresariado ofrecen información y análisis de su posición ante procesos de integración económica (Campero, 1984; Dávila, 2002; Lluch, Monsalve y Bucheli, 2021, Rivarola, 2007, Serna y Bottinelli, 2018), la historiografía empresarial latinoamericana privilegia el estudio de empresas, empresarios y sus familias en espacios nacionales. En las historias empresariales los procesos de integración regional están ausentes. A partir de estos argumentos, este artículo profundiza en el estudio de los empresarios como actores en la construcción de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la Comunidad Andina (CAN).

Con base en literatura especializada, publicaciones económicas, prensa y declaraciones de organizaciones empresariales y grupos regionales,<sup>2</sup> rastreamos la conexión de los empresarios con la ALALC y la CAN para dilucidar cómo estos actores han intervenido en la configuración de los dos procesos regionales. Nuestra atención estará focalizada en dirigentes empresariales y asociaciones gremiales de la producción, la industria, el comercio y la manufactura que expresaron sus intereses y demandas ante la ALALC y la CAN. Identificar la forma de interacción de los empresarios con la ALALC y la CAN en un tiempo extenso (1960-2020), permite inferir regularidades y cambios de la participación del sector privado en la concepción y la construcción del regionalismo latinoamericano.

#### ESPACIOS INSTITUCIONALES PARA LOS EMPRESARIOS

En 1960, la creación de la ALALC significó un cambio para el sector privado acostumbrado a operar, principal pero no exclusivamente, en mercados nacionales. Antes de ese año, por ejemplo, empresarios mexicanos habían considerado las oportunidades económicas regionales en Norteamérica, Centroamérica y el Caribe (Schmitter y Haas, 1964). En general, las economías latinoamericanas eran mixtas con sectores público y privado entrelazados según planes nacionales de desarrollo. La ALALC, que era materialización de diagnósticos, estudios y proposiciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en torno al desarrollo, surgió con los principios económicos de crear una zona de libre comercio. Esto implicaba una apertura escalonada de mercados y aumentar las exportaciones. Además, la ALALC fue creada según la lógica de que la integración económica dependía de la acción política. En ese contexto, se forjó un nexo básico entre los empresarios, la integración y el desarrollo (Ferrer, 1967), marcado tanto por elementos de identidad regional latinoamericana como por intereses económicos y cálculos políticos nacionales.

Al finalizar la década de 1950, el sector empresarial estaba conformado particularmente por grupos industriales con los cuales la ALALC institucionalizó espacios de interlocución. La propuesta de integración económica regional fue incorporada al modelo industrializador de las economías nacionales y fortaleció la preexistente asociación gremial regional. Cuando surgió el proyecto de un área de libre comercio, industriales, banqueros y exportadores se reunían en capitales latinoamericanos para explorar las posibilidades ofrecidas por el eventual mercado regional (García, 1959). A esas reuniones asistieron funcionarios gubernamentales para cabildear por la integración

<sup>2</sup> Las fuentes primarias utilizadas en este artículo sobre sectores empresariales y organizaciones de integración regional provienen particularmente de la revista *Comercio Exterior* y de los repositorios de la ALADI, la CEPAL y la CAN.

económica (Schmitter y Haas, 1964). La gestación del mercado latinoamericano fue producto de discusiones entre economistas, funcionarios y empresarios. Algunos de ellos protagonistas simultáneamente de distintos espacios sociales, como Flavían Levine Bowden quien en 1959 participó en el Grupo de Trabajo del mercado regional de la CEPAL siendo, a la vez, director del Banco Central de Chile y dirigente del gremio chileno del acero (NU. CEPAL, 1959b). Ese mismo año, por iniciativa de industriales de Argentina, Brasil y Chile avalados por sus gobiernos, la CEPAL organizó una reunión del sector ferroviario a la cual también Bolivia, Cuba y México enviaron representantes de los sectores público y privado. El objetivo del encuentro fue esbozar un programa para robustecer la industria ferroviaria en el mercado latinoamericano (NU. CEPAL, 1959a). Uno de sus resultados fue la constitución del Instituto Latinoamericano de Fierro y del Acero.<sup>3</sup> En 1963 se multiplicaron reuniones similares en Ecuador, Chile, Brasil, Argentina y México de industriales del cuero, la siderúrgica, el sector automotriz, electricidad, petroquímica, vinos, vidrio, entre otros.<sup>4</sup> El mismo año fueron fundadas la Asociación Latinoamericana de la Industria Eléctrica y Electrónica, y la Asociación Latinoamericana de la Industria de la Curtiduría. Entretanto, en Brasil, durante el Segundo Congreso Latinoamericano de Industriales, fueron establecidos los estatutos de la Asociación de Industriales de Latinoamérica (Estatutos, 1963).

En 1963, durante la Primera Convención de Empresarios Participantes en el Intercambio Comercial de los Países de la ALALC, surgió la Asociación de Empresarios Latinoamericanos de la ALALC, cuyas reuniones debían ser anuales. En ese año la ALALC también institucionalizó reuniones con representantes de empresas –divididos según la actividad– para escuchar sus sugerencias. A estas reuniones sectoriales y las convenciones anuales, por proposición de los ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros, la ALALC sumó en 1966 la creación de la Comisión Consultiva de Asuntos Empresariales formada por delegados de gremios económicos acreditados por los gobiernos. Con reuniones anuales, la tarea de la Comisión fue equivalente a la función prevista para las reuniones sectoriales: presentar propuestas directamente al Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC. Según Elvio Baldinelli, secretario ejecutivo de la ALALC (1962-1964), los órganos creados para los empresarios permitieron el contacto entre sectores privados de los países miembros y devinieron foros de discusión –entre empresarios y las delegaciones gubernamentales acreditadas en la ALALC– para el diseño de los mecanismos de integración comercial (Baldinelli, 1967). Entre 1963 y 1972, las 176 reuniones sectoriales con un total de 7 367 asistentes sugieren un alto grado de actividad e interacción entre los sectores públicos representados en la ALALC y los empresarios. En 1970, por ejemplo, cuando tuvieron lugar diecisiete reuniones sectoriales con la asistencia de 712 empresarios, los industriales presentaron ochenta y cuatro recomendaciones al Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC, de las cuales 24 consistían en propuestas de desgravación arancelaria y 60 evidenciaron los diálogos empresariales acerca de nomenclatura, origen, transporte, tecnología y política comercial (Importante programa, 1970).

El interés de los industriales por asistir a las reuniones promovidas por la ALALC estuvo ligado al proyecto de desarrollo social y económico que para los gobiernos implicaba el proceso de integración. Pero para los gobiernos, la cooperación de los empresarios con la ALALC también estaba relacionada con preocupaciones y percepciones ancladas en la economía internacional. Por una parte, impulsar en la región la integración económica obedecía a distintas exigencias, entre las cuales sobresalían la disminución de la tasa de crecimiento económico, la disminución de precios

<sup>3</sup> En 2011 el Instituto cambió su nombre a Asociación Latinoamericana del Acero.

<sup>4</sup> Según la información suministrada por la *Revista Mexicana de Comercio Exterior* en sus doce números de 1963.

mundiales para productos primarios, la estrechez de los mercados nacionales, la creciente tasa demográfica, la escasez de capitales, la disparidad de aranceles, la necesidad de promover la industrialización para reducir la mano de obra en el sector agrícola, la ausencia de un sistema homogéneo de cambios y la necesidad de proteger la producción industrial de competencia extrarregional (Wionczek, 1964a). Un objetivo fue adoptar una acción común frente a la naciente integración europea donde –el secretario ejecutivo de la ALALC argumentaba– sus países “se resisten a adoptar prácticas más abiertas de importación para productos que interesan a América Latina” (Quedó instalado, 1961). La experiencia de integración europea no era percibida por los latinoamericanos simplemente como “el modelo” a seguir; también significaba una amenaza concreta para sus economías y exportaciones (NU. CEPAL, 1959b). En contraste, frente a Estados Unidos los miembros de la ALALC tenían menos inquietudes, pues, no solamente el programa estadounidense Alianza Para el Progreso era recibido como un plan Marshall para la región, sino que el país estadounidense no proyectaba restringir el acceso a su mercado y había expresado su apoyo formal a la integración económica latinoamericana (Carta de Punta del Este, 1961).<sup>5</sup>

Por otra parte, para las transformaciones gubernamentales los industriales constituían un actor primordial. Cambios en el sector agrario, la infraestructura, la educación y el sistema financiero eran esenciales para profundizar y acelerar el desarrollo de América Latina “y, por ello mismo, para ampliar el horizonte de la actividad privada” (Ferrer, 1967, p. 25). Ante este escenario, no solamente el sector empresarial, junto a políticos y funcionarios nacionales, tenían responsabilidades en las vicisitudes de crear una zona de libre comercio (La ALALC en la encrucijada, 1964), sino que todos eran sensibles a contenidos y resultados de las discusiones en la ALALC sobre aranceles, ampliación de mercados para manufacturas, liberación comercial, creación de industrias de bienes de capital y proyección de crecimiento económico. El ejercicio de encontrarse periódicamente para intercambiar opiniones e información, estudiar problemas, posiciones comunes y cooperar con las autoridades de la ALALC, llevó a consolidar el surgimiento de asociaciones regionales según actividad.<sup>6</sup> El brasileño Rómulo Almeida –primer secretario ejecutivo de la ALALC (1960-1962) después de ser diputado federal, funcionario estatal, director de la Companhia Ferro e Aço de Vitória, economista de la Confederação Nacional da Industria y consultor de la Companhia Hidroeléctrica do Sao Francisco–, afirmaba que en 1965 existían 19 grupos empresariales que intervenían en las reuniones sectoriales organizadas por la ALALC.<sup>7</sup> Así, cuando en 1969 los gobiernos propusieron una pausa al proceso de la ALALC, los empresarios opinaron que debía acelerarse la integración (Los empresarios, 1970). En la creación e impulso de la integración latinoamericana,

<sup>5</sup> La gestación de la ALALC no fue, sin embargo, ajena a los conflictos y tensiones del enfrentamiento Este-Oeste (Loureiro, Gómez Jr. y Braga, 2018).

<sup>6</sup> Creadas para coordinar la acción del sector privado frente a la ALALC fueron la Asociación de Industriales Latinoamericanos, Asociación de Empresarios Latinoamericanos, Asociación Latinoamericana de Industrias de Conservas de Alimentos, Asociación Latinoamericana de Productos de Vidrio, Asociación Latinoamericana de Papel y Celulosa, Asociación Latinoamericana del Cuero y la Curtiduría, Asociación Latinoamericana de Vinos y Uvas, Asociación Latinoamericana de Industrias Eléctricas y Electrónicas, Asociación Latinoamericana de Armadores, Instituto Latinoamericano del Hierro y del Acero, el Consejo Interamericano del Comercio y de la Producción y la Asociación Petrolera de Asistencia Recíproca (Almeida, 1965).

<sup>7</sup> Estas reuniones convocaron empresarios de los siguientes sectores: petroquímica, química farmacéutica, papel y celulosa, vidrio, mecánica, alimentos, madera y manufacturas de madera, industria automotriz, artículos de caucho, plástico, fibras sintéticas, fertilizantes, materiales ferroviarios, máquinas agrícolas, máquinas de construcción, herramientas, industria y maquinaria textil (Almeida, 1965).

la relación entre los empresarios y la ALALC fue simbiótica, entretejida por un mutuo interés de beneficio e incremento del comercio intrazona y, como veremos en el siguiente apartado, estuvo acompañada de reivindicaciones de unidad latinoamericana.

#### UNIDAD LATINOAMERICANA Y LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO

Desde la signatura del tratado constitutivo de la ALALC en Montevideo, los empresarios encarnaban socios fundamentales para la integración económica. En la firma del tratado de Montevideo, por ejemplo, la delegación gubernamental chilena incluía los presidentes gremiales de la agricultura, la industria y el comercio (Rodríguez, 2010). Durante la conmemoración del tercer aniversario del acuerdo regional, se reiteró que era indispensable “mayor apoyo de los gobiernos y de los sectores industriales para fortalecer” la zona de libre comercio (Se va a tratar el plan, 1963, p. 143). Esta interpretación coincidía con el lugar que los mismos empresarios otorgaban a la integración. En 1963, la Asociación de Industriales de Latinoamérica estipuló en sus estatutos el objetivo de agrupar y coordinar las organizaciones nacionales del sector privado de los miembros de la ALALC en lo que concernía la integración económica, el progreso de la organización regional, la discusión de sus problemas y la construcción de propuestas para solucionarlos (Estatutos, 1963).

A partir de su creación, la ALALC promovió la integración económica con el doble propósito de fomentar el comercio intrarregional y la industrialización de sus países miembros (Magariños, 1973). Además de apoyar ambos objetivos, los empresarios compartieron el espíritu latinoamericanista de la ALALC. Es el caso del discurso del empresario mexicano Guillermo Nasser (1963) durante el primer encuentro anual del sector privado con la ALALC, cuando además de afirmar que “el Tratado de Montevideo es algo histórico, inevitable y necesario”, llama la atención sobre la responsabilidad de los empresarios ante ese proyecto, y su compromiso de traducirla en acciones de cooperación que superarían los intereses nacionales. Para él resultaba indispensable que frente a la ALALC los actos de los empresarios respondieran a “un sentimiento multinacionalista, o latinoamericanista” y que los gobiernos facilitaran los trámites para el comercio intrazonal. Igualmente, el empresario chileno José Zabala (1967), en una reunión con el sector privado organizada por el Instituto para la Integración Latinoamericana, argumentó que “América Latina debe integrarse y debe integrarse urgentemente”. Por su parte, la Confederación General Económica de Argentina (1963) compartía esa posición y además señalaba al sector público el imperativo de apresurar la integración industrial en la región.

El financiamiento del comercio regional, la regulación, la coordinación de políticas comerciales nacionales, la armonización de sistemas cambiarios y los gravámenes, la simplificación de trámites, el fortalecimiento de transporte regional, así como evitar el proteccionismo e incluso una tarifa externa común para importación de materias primas, fueron demandas frecuentes de los empresarios a la ALALC. La esencia del proceso regional era eliminar gradualmente todos los gravámenes –derechos de aduana, recargos fiscales, monetarios o cambiarios– y cualquier restricción que incidiera en la importación de productos originados en cualquiera de los países miembros. Fue, entonces, en torno a aspectos de liberalización comercial y complementación económica donde el accionar del sector empresarial resultó más constante. Para crear el área de libre comercio, se establecieron negociaciones periódicas entre los representantes gubernamentales, quienes debían formular dos tipos de listas de productos. Por una parte, listas nacionales que incluían mercancías cuyo arancel se reduciría 8 % anual. Por otra parte, una lista común con productos para los cuales se eliminaría la totalidad de los gravámenes en un periodo de doce años. Entre 1962 y 1973 se esta-

blecieron 11 115 concesiones en listas nacionales. Sin embargo, en la década de 1970, la actividad decayó según lo revela la suma de apenas 200 concesiones. Mientras tanto, la configuración de la lista común, que era la base consistente para perfeccionar la zona de libre comercio, tuvo resultados modestos por la diversidad de criterios defendidos por los países miembros. Una situación similar ocurrió con las recomendaciones empresariales para establecer compromisos de complementación industrial: los acuerdos firmados incluyeron un número importante de productos que fue, no obstante, poco representativo para los intercambios comerciales y la industrialización (NU. CEPAL, 1979).

Según el acta constitutiva de la ALALC, los países miembros podían establecer entre sí arreglos de complementación sectoriales cuyas reducciones y liberaciones resultantes serían incorporadas a las listas nacionales (Asociación Latinoamericana de Integración, 1960). Pero fue tardía la instrumentalización de este mecanismo de liberación de comercio porque –aunque inspirado en la cláusula de la nación más favorecida–, con él los Estados no firmantes de los acuerdos se beneficiaban de sus efectos sin comprometerse a hacer concesiones. Así, en 1964 sólo se habían firmado dos acuerdos de complementación. Un año después, para incentivar este tipo de obligaciones, desde la ALALC se estipuló que sólo se beneficiarían de las concesiones los países firmantes del tratado de complementación. De esta forma, entre 1966 y 1979, según opiniones y sugerencias manifestadas por los delegados de los empresarios en las reuniones sectoriales, fueron suscritos 25 acuerdos complementarios que involucraron 3 576 concesiones negociadas para 2 134 productos. Sin embargo, la complementariedad programada no implicó programación industrial (Prebisch, 1973). El comercio que en 1977 había generado era de 2.8 % del total de las importaciones regionales y, en 1979, significaba sólo 7 % de las importaciones de los productos negociados (NU. CEPAL, 1979).

Con todo, las rondas anuales de negociación entre países miembros de la ALALC resultaron relativamente exitosas para los empresarios. Porque consideraron productos y recomendaciones formuladas por ellos en las reuniones sectoriales. Incluso en 1970, cuando el Protocolo de Caracas postergó para 1980 las obligaciones gubernamentales de establecer un área de libre comercio, y se detuvo así el proceso de desgravación (Conclusión de la IX Conferencia, 1970). Según Gustavo Magariños (1970), secretario ejecutivo de la ALALC (1962-1973), las negociaciones basadas en las recomendaciones formuladas por los empresarios en las reuniones sectoriales permitieron que se pactaran concesiones relacionadas con reducción de aranceles y nuevos productos de intercambio comercial. Pero en una perspectiva general, de acuerdo con el director de Asuntos Industriales de la ALALC, Elvio Baldinelli (1967), la receptividad gubernamental de las recomendaciones y sugerencias de los empresarios dejaba un balance más bien discreto. Por el contrario, para el impulso de la ALALC fue determinante la intervención del empresariado. Según un ex secretario de la ALALC, durante la primera década de su funcionamiento “las puertas que el Tratado [de Montevideo] había entornado con sigilo fueron abiertas totalmente por los empresarios” (Magariños, 2010, p. 35).

#### REPLIEGUE DE PROPÓSITOS REGIONALES ANTE INTERESES NACIONALES

Los resultados relativos de la ALALC en la intensificación del intercambio comercial y en el fortalecimiento de la industrialización incidieron en la forma como interactuaron empresarios y gobiernos para construir la integración. La participación empresarial en la ALALC estuvo determinada por instrumentos regionales para la liberalización y la distribución de beneficios que de ella surgían.

A la posición de algunos países no dispuestos a subordinar intereses domésticos a propósitos regionales, se sumó la diferencia en grados de desarrollo e industrialización (Wionczek, 1964b). Desde el inicio de la integración, Chile, Colombia, Perú y Venezuela –países económicamente medianos– y Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay –con mercados nacionales más pequeños– registraron bajos intercambios comerciales y poco aprovechamiento de las concesiones otorgadas por las listas nacionales. En estos países el apoyo de comerciantes, exportadores e industriales a la ALALC tuvo variaciones, como lo sugieren los casos de Chile y Colombia. Con ocasión del ingreso de su país a la ALALC en 1960, un representante chileno del gremio empresarial Sociedad de Fomento Fabril, al señalar como imperativo diversificar y expandir las exportaciones, afirmó que ello dependía de los mercados latinoamericanos (Rodríguez, 2010). En Colombia, en el momento de debatir la ratificación del tratado fundacional de la ALALC, la Federación Nacional de Comerciantes había manifestado que “ingresar a la Zona Latinoamericana de Libre Comercio constituye una necesidad de inaplazable urgencia” por la situación de “superproducción y subconsumo” manufacturero (Colombia ingresó, 1961, p. 597). Sin embargo, para estos países la experiencia de la ALALC se revelaría ardua por el control de las grandes economías nacionales latinoamericanas sobre la producción y comercialización de bienes manufacturados (Tironi, 1976). La práctica integracionista les indicaba que primero debían expandir sus sistemas productivos para luego aprovechar las preferencias del mercado regional. Por ello cabildearon para una mayor apertura de mercados de los demás países mediante la eliminación de gravámenes y de restricciones aplicables a sus exportaciones. Por el contrario, en Argentina, Brasil y México, que contaban con diversificadas estructuras productivas y condiciones sólidas para exportar al mercado ampliado, la experiencia en la ALALC no presentó mayores inconvenientes (Almeida, 1980). Con mayor potencialidad económica, estos países encontraban en los acuerdos complementarios un mecanismo para incrementar sus exportaciones (NU. CEPAL, 1979).

Así, en 1966, durante una reunión de la ALALC, los delegados de Chile, Colombia y Venezuela propusieron una integración acelerada. Pero fueron derrotados por la integración comercialista defendida por Argentina, Brasil y México. Para los primeros era indispensable una mayor liberalización del mercado de los segundos. Mientras los industriales argentinos, brasileños y mexicanos rechazaron esta medida porque –argumentaron ante sus gobiernos– consideraban que, con una liberalización acelerada, la competencia por atraer capital extranjero podría eliminar las empresas que habían logrado consolidarse. Su actitud era en cierta forma comprensible pues, si bien podrían estar dispuestos a ajustes de política monetaria y disminución de aranceles para competir con productos fabricados en otros países de la región, temían ser objeto de efectos negativos originados por cambios abruptos del valor de sus monedas frente a otras monedas (Baldinelli, 2010).

La persistencia de diferencias sobre los instrumentos para la integración, añadida a la desigual distribución de los beneficios nacionales que dejaba, configuró una alineación de dos grupos de países que no conciliaban sus intereses divergentes; lo que llevó, finalmente, a Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú a la constitución del Acuerdo de Integración Subregional Andino (1969). Además, para mediados de la década de 1970, en la ALALC el sector privado se fue alejando de reivindicaciones identitarias y latinoamericanistas como componentes de la zona de libre comercio. En México, por ejemplo, la posición gubernamental según la cual la integración regional favorecería una autonomía compartida en la arena internacional tuvo poca recepción entre los empresarios (Arriola, 1974). No obstante, los Estados latinoamericanos, incluido México, crearon el

Sistema Económico Latinoamericano como organismo regional de consulta y coordinación para adoptar posiciones y estrategias comunes en foros internacionales, terceros países y agrupaciones de países (Convenio Consultivo, 1975).

En 1980 –mientras en América Latina el desmantelamiento de políticas de industrialización dirigidas por el Estado comenzaba en México y Chile y en el mundo los mercados abiertos devenían norma (Bértola y Ocampo, 2013, pp. 213-242)–, la ALALC fue transformada en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que eliminó el propósito de integración productiva y reemplazó el objetivo de una zona de libre comercio por un sistema de preferencias y tratamiento diferencial. En 1988, la Comisión Consultiva de Asuntos Empresariales pasó a llamarse Comité Asesor Empresarial, pero subordinado al Comité de Representantes de Estados y sin significar nuevas formas de interacción para el sector empresarial con la ALADI. Una novedad, sin embargo, fue el inicio de acuerdos con corporaciones empresariales para fomentar los negocios regionales. En 1982, por ejemplo, la Asociación de Industriales de Latinoamérica y los gremios brasileños del aluminio y del cobre suscribieron convenios con la ALADI para promover el comercio intralatiñoamericano y facilitar la apertura de los mercados nacionales (Cuatro acuerdos, 1982). Además, desde sus inicios, en medio de la llamada década perdida, la ALADI sumó a los objetivos integracionistas el apoyo de la proyección de los agentes económicos latinoamericanos en el comercio internacional (NU. CEPAL, 1985). En 2012, junto con la CEPAL y la Corporación Andina de Fomento, la ALADI creó el Observatorio América Latina-Asia Pacífico conformado por gobiernos, académicos y sector empresarial. Desde 2014, para la difusión de la oferta exportable y el fortalecimiento del intercambio económico del sector privado, la ALADI organiza anualmente reuniones de negocios, cada una de las cuales en sus últimas ediciones –en Uruguay, Argentina, México, Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador– ha tenido un promedio aproximado de 600 empresas participantes y 3 500 citas de negocios realizadas.<sup>8</sup> En 2019, un directivo de empresa testimoniaba sobre las ventajas de las rondas de negocios de Expoaladi: “Ya estamos exportando a Estados Unidos, Canadá, Bolivia, Panamá y algunos proyectos en Chile” (Expoaladi cerró, 2019). El antecedente de estas reuniones está en los encuentros sectoriales impulsados por la creación de la ALALC, cuando los empresarios comenzaron “a conocerse en torno a esos esfuerzos tan largos y trabajosos de las listas de negociación producto por producto” (Iglesias, 2010, p. 14).

#### LOS EMPRESARIOS ANTE LAS INSTITUCIONES ANDINAS

En el Acuerdo de Integración Subregional Andino, firmado en Cartagena, Colombia, los representantes de los Estados consignaron que su inspiración para la integración provenía de idearios políticos y socioculturales de unidad y comunidad latinoamericana, y establecieron tres mecanismos de asociación económica para el desarrollo industrial conjunto: la liberalización, el arancel externo común y las normas comunes para el capital extranjero (Acuerdo de integración, 1969). Algunos de los firmantes gubernamentales del acuerdo tenían vínculos con el mundo económico privado, como el colombiano Jorge Valencia Jaramillo proveniente de una familia sobresaliente en el sector industrial de la confección, y el peruano Vicente Cerro Cebrián con una destacada trayectoria empresarial en medios escritos de comunicación. Ahora bien, si la concepción primigenia de la integración andina dejó en los empresarios la responsabilidad de generar un comercio

<sup>8</sup> Según la información suministrada por las publicaciones anuales de Expoaladi para el periodo 2014-2019. Véase Aladi.

para la región, fue en los gobiernos donde quedó el compromiso de planificación y negociación de integración económica. A diferencia de la ALALC –donde las reuniones sectoriales de empresarios eran el sustrato económico para las negociaciones entre los gobiernos–, el modelo andino estableció que los empresarios negociaran con las autoridades nacionales para que posteriormente estas llegaran a arreglos sobre la configuración del área económicamente integrada. Más adelante, a finales de la década de 1980, al interés de los empresarios por el proceso regional se unió su inclinación por preferencias arancelarias en la región andina y fuera de ella. Desde los inicios de la CAN el sector privado ha contado, no obstante, con espacios institucionalizados en el proceso de integración regional y ha intervenido en la modelación de la integración económica.

Durante el primer lustro del acuerdo regional andino, los países miembros aumentaron de manera diferenciada las exportaciones intrarregionales (Schuldt y Urriola, 1991). Fue un hecho significativo que atrajo a Venezuela para suscribir en 1973 el acuerdo regional andino, después de que, bajo presión de la principal asociación empresarial, Fedecámaras, el país lo había rechazado debido a que su moneda y el alto precio de su mano de obra minaban la competitividad de sus industriales en el mercado andino (Urriza, 1984). Pero, el crecimiento del intercambio regional no frenó la salida de Chile del Acuerdo de Cartagena en 1976 (Ffrench-Davis, 1977). Desde sus inicios en el regionalismo andino se acordó que empresarios y trabajadores estuvieran representados en un Comité Asesor Económico y Social (en adelante CAES), inspirado en el comité consultivo para empresarios de la ALALC. De acuerdo con un miembro de la primera Junta del Acuerdo de Cartagena, Mauricio Guerrero Cordero, el CAES resultó del consenso entre quienes deseaban que la participación de los sectores económicos y laboral fuese obligatoria y aquellos que la rechazaban por juzgarla innecesaria (Guerrero, 1979, p. 150). Compuesto en forma paritaria por seis representantes de cada país, elegidos por los mismos empresarios y los trabajadores, con reuniones anuales o extraordinarias, el CAES fue objeto de pocas reformas sustanciales.

Inicialmente, para cooperar con la construcción de la integración andina, el sector privado disponía de mayor capacidad organizativa que los trabajadores para hacer valer sus intereses (Tironi, 1976). En los primeros años de la CAN, como había sido el caso de la ALALC, asociaciones regionales de empresarios también habían precedido al acuerdo de integración entre estados. Antes de 1969 existían grupos empresariales regionales en áreas como agricultura, ganadería y transportes.<sup>9</sup> Empero, en sincronía con la génesis del proceso andino de integración, se produjo una interacción entre agentes económicos andinos para intercambiar y analizar sus estrategias concertadas, por medio del Comité Empresarial Permanente Colombo-Venezolano, el Consejo Andino de Industriales, y el Consejo Andino de Exportadores (Urriza, 1979). Además, en 1974, en el marco de la integración andina fue fundada la Asociación de Empresas Estatales de Comunicaciones del Acuerdo Subregional Andino.

Sin embargo, con el CAES fue mínima la formulación de planteamientos concertados regionalmente por empresarios con incidencia en la integración económica. En realidad, durante sus reuniones, las inquietudes de cada delegado concernían más a sus propios intereses, nacionales y sectoriales, que a objetivos comunes de integración de mercados (Ramírez, 2000). En contraste con la ALALC, donde la iniciativa de funcionamiento de las empresas en el mercado estaba en el sector privado, en el esquema andino esa iniciativa estaba reservada a los representantes de los Estados.

<sup>9</sup> La más célebre de ellas era la Flota Mercante Grancolombiana que –creada en 1946 por iniciativa del colombiano Alberto Lleras Camargo mediante el Fondo Nacional del Café de Colombia, el Banco Agropecuario de Venezuela y el Banco Nacional de Fomento de Ecuador–, tuvo una relación nominal con la integración andina (Martínez, 1988).

De hecho, la opinión de los empresarios estaba supeditada a que fuese solicitada por los organismos de la integración andina. Por ello, los representantes de los empresarios en el CAES denunciaron que sus opiniones y recomendaciones no eran tenidas en cuenta (Guerrero, 1979, p. 397). Desde el CAES los empresarios pidieron cambiar la práctica de las autoridades de la integración que consistía en transmitirles propuestas y decisiones aprobadas. Y, en 1973, fue modificado el reglamento del CAES, pero sin cambios sustanciales para la intervención empresarial. Diez años después, ante una reunión de delegados gubernamentales, el sector privado andino reclamaba una vez más una participación activa en la orientación institucional del proceso regional. Como consecuencia de ello, el CAES fue sustituido en 1983 por el Consejo Consultivo Empresarial Andino (en adelante Consejo Consultivo) que estableció una colaboración más diligente y eficaz del sector empresarial con la integración (Garland, 1989). Dicho Consejo Consultivo, compuesto inicialmente por un miembro de cada país designado por la concertación de las asociaciones nacionales empresariales, adquirió desde entonces mayor autonomía en su organización, acción por propia iniciativa y voz en el Consejo Andino de ministros de Relaciones Exteriores, en la Comisión y la Secretaría de la CAN. Incluso, sus miembros asisten a reuniones de grupos de trabajo de expertos gubernamentales. Es decir, la opinión de los empresarios tiene espacio y audiencia en diferentes órganos de decisión de la CAN.

#### EL IMPULSO EMPRESARIAL PARA LA APERTURA DE LA INTEGRACIÓN

Durante sus primeras dos décadas, los países de la integración andina mutaron hacia senderos políticos opuestos a los gobiernos que habían suscrito el acuerdo regional en 1969.<sup>10</sup> Mientras en la década de 1970 el regionalismo andino no escapó a las tensiones políticas interamericanas (Míguez, 2019), en 1980 sus países miembros acordaron un consenso con significado político internacional y el objetivo de defender la democracia. Ese año, “inspirados en los ideales del Libertador Simón Bolívar”, adoptaron una carta de conducta frente al emergente contexto de dictaduras y establecieron que la acción conjunta ejercida en protección de la democracia y los derechos humanos, políticos, económicos y sociales no violaba el principio de no intervención. Pese a ello, si entre 1969 y 1979 la viabilidad del regionalismo andino estuvo determinada por un contexto global de internacionalización del capital y la producción (Garay, 1979), en la década siguiente la situación económica mundial comprometió aún más la materialización del proceso integracionista. En la década de 1980, sin un arancel externo común, con un deteriorado crecimiento económico en sus países miembros, la vulnerabilidad externa por la deuda, el incumplimiento reiterado de todos los países respecto de las decisiones acordadas y un conflicto fronterizo entre Ecuador y Perú en 1981, la integración andina estaba estancada (Salgado, 1984). Durante esos años cayeron los precios de productos básicos, Estados Unidos entró en recesión y el planeta en una desaceleración económica (Bértola y Ocampo, 2013, pp. 243-259). En ese contexto, a partir de la década

<sup>10</sup> La integración andina tradicionalmente ha sido expresión de una heterogeneidad política. En 1968, el militar Juan Velasco Alvarado tomó el poder en Perú e instauró un gobierno militar nacionalista. En 1970, la propuesta política de Salvador Allende ganó las elecciones en Chile. Tres años después Allende fue derrocado por un golpe militar que estableció un sangriento régimen y adoptó una posición económica que puso fin a la vocación integracionista. Entre 1970 y 1971, el militar Juan José Torres gobernó Bolivia apoyado por campesinos, obreros y universitarios. Torres fue derrocado por Hugo Banzer quien gobernó hasta 1982. Veinte años después, la CAN estaba integrada por gobiernos de derecha en Colombia y Perú y gobiernos de izquierda en Bolivia, Ecuador y Venezuela.

de 1980, los dirigentes gremiales fueron laboriosos en la apertura de la integración andina y su reforma institucional. Para ellos el mercado regional y el mercado extrarregional comenzaron a delinearse como opciones complementarias.

Poco tiempo después de su creación, la mayoría de los gobiernos miembros del acuerdo andino acordaron regular la inversión extranjera. La Decisión 24 de la integración andina, que estableció el régimen común para los capitales extranjeros y que entró en vigor en 1971, además de ser concebida como pivote para la liberalización comercial y la programación industrial regionales, buscó fortalecer a los inversionistas andinos. Esta normativa, siendo una innovación global en su momento en materia de integración regional (Salgado, 1973), instituyó que las firmas foráneas interesadas en beneficiarse de las liberalizaciones arancelarias del mercado andino debían transformarse gradualmente en empresas nacionales, y fijó el porcentaje de beneficios sobre la inversión que empresas extranjeras podían repatriar a sus países de origen. Se buscó así promocionar estructuras empresariales que –siendo nacionales, extranjeras o mixtas– favorecerían: la transferencia efectiva de tecnología hacia los países andinos, la dinámica regional de capitales andinos y un adecuado desarrollo de empresas andinas (Guerra-Borges, 1997, p. 191). No obstante, el acuerdo gubernamental inicial por esta norma encontró en círculos empresariales diferentes posiciones.

En Colombia y Venezuela, gremios empresariales en alineación con sus gobiernos la apoyaron. En Bolivia y Ecuador, gobiernos y empresarios consideraron que era muy estricta y afectaba sus intereses económicos (Tironi, 1977). En cada caso, como lo fue la decisión de Chile de rechazar la Decisión 24 antes de abandonar el regionalismo andino, los sectores empresariales más sensibles a las ventajas o desventajas de una política común para inversiones extranjeras (industriales de metalmecánica, petroquímica, automotriz y manufacturas) concertaron con sus correspondientes gobiernos el defender una posición ante el tratamiento común de la inversión extranjera. En Colombia, por ejemplo, la asociación nacional de industriales apoyó inicialmente el régimen común de inversiones para luego retractarse. Allí el gobierno incorporó la Decisión 24 a la legislación nacional, pero utilizó con generosidad las excepciones consagradas en la misma (Misas, 1983, p. 73). En Perú el contexto político colocó al país al margen de la Decisión 24 (Tironi, 1977). A pesar del propósito integrador de esta norma, el grueso de la inversión industrial fue hacia Colombia y Venezuela que disponían de mayor capital, más ahorro y mercados más amplios (Hojman, 1981), en detrimento de los otros países con menores mercados y estructura industrial. Incluso, en medio de las discrepancias sobre el tratamiento del capital extranjero, Ecuador amenazó con retirarse del acuerdo andino. Para el presidente León Febres Cordero no podía sacrificarse el desarrollo económico ecuatoriano “en aras de la integración” (Gorriaran, 1985).

En 1982, la Decisión 169 estableció el régimen común para crear empresas multinacionales andinas que, al armonizar normas y al eliminar restricciones al flujo regional de capitales, contó con una amplia colaboración de empresarios (Cherol y Arco, 1983). Una de estas multinacionales andinas sobresaliente fue Monómeros Colombo Venezolanos que, creada en 1967 por iniciativa del sector privado colombiano, ante la perspectiva de las ventajas ofrecidas por el régimen andino en 1985 se asoció con empresarios venezolanos (Bolívar, 2010). Ahora bien, de manera simultánea con el apoyo a los incentivos normativos para la asociación de empresas, los intereses y el cabildeo del empresariado comenzaron a mutar hacia la apertura de la integración andina al capital extranjero. En sesiones del Consejo Consultivo realizadas entre 1983 y 1984 en Guayaquil, Lima, Caracas y Barranquilla, fue preparado el documento *Alternativa empresarial andina* que presentó a los gobiernos propuestas y sugerencias para reformar la integración regional (Garland, 1989). Luego, entre 1985 y 1986, Gonzalo Garland Iturralde, presidente del gremio peruano de

exportadores y el empresario venezolano de autopartes Eddo Polesel, solicitaron mediante el Consejo Consultivo Empresarial a los órganos andinos más participación del empresariado y menos restricciones para la libre circulación de bienes y capitales. De acuerdo con el testimonio de Garland (1989), las propuestas del Consejo Consultivo por una mayor incidencia de los empresarios en la orientación de la integración fueron adoptadas por el Protocolo de Quito de 1987. En este documento andino desaparecieron los ideales históricos o valores de unidad latinoamericana (Comunidad Andina, 1987), pero fueron acogidos los requerimientos de los empresarios de modificar la Decisión 24 y actualizar la normativa de las empresas multinacionales andinas (Garland, 1989).

Así, en 1991, tras extensas discusiones (Ardila, 1991), con la derogación de la Decisión 24 terminaron los privilegios para los capitales andinos y los límites a la inversión extrarregional. Al año siguiente, la reglamentación de las multinacionales andinas fue modificada por la Decisión 292 que al establecer 60 % como mínimo el aporte de inversionistas andinos estimuló la creación de sociedades empresariales andinas. En 1994, el Instituto de Comercio Exterior de Venezuela reportaba 50 empresas formadas por capitales mixtos de los países andinos. Veintidós de ellas con capital colombo-venezolano, nueve con inversores de Perú y Colombia, ocho con capitales venezolanos y peruanos, dos colombo-ecuatorianas, dos con fondos de Ecuador y Venezuela, una con inversionistas peruanos y ecuatorianos y una con capitales de Ecuador, Perú y Venezuela (EFE, 1994). La internacionalización de las empresas andinas implicó, por lo demás, desplazamiento regional de empresarios y producción local en el país destino (Ramírez y Rodríguez, 2004). De esta forma, al finalizar la década de 1980, las reformas institucionales y el cambio de rumbo al manejo del capital extranjero fueron precedentes de la apertura económica de la integración andina en la década siguiente.

#### LA INTEGRACIÓN COMO PLATAFORMA PARA NEGOCIOS Y FOROS ECONÓMICOS

En 1989, reunidos en la ciudad de Galápagos, los presidentes andinos aceleraron la integración con los objetivos del establecimiento de una zona de libre comercio y la liberalización comercial. Según una encuesta, realizada en 1990 a doscientos empresarios de los países miembros, para el sector privado la integración económica era indispensable a fin de superar las deficiencias de transporte y los obstáculos a los intercambios originados en medidas administrativas e institucionales nacionales (Salgado y Urriola, 1991). Eliminar las barreras al libre comercio se volvió, a partir de entonces, la interpretación común entre empresarios y Estados para dinamizar la integración regional. En América Latina el sector privado estuvo a favor de la expansión de mercados regionales sin programación gubernamental (Lombaerde y Garay, 2008), pero en la integración andina fue dispar la coincidencia entre empresarios y gobiernos para la liberalización comercial como estrategia de crecimiento económico.

La formación de la zona de libre comercio debía culminar en 1991, mientras la desgravación para siderurgia, metalmecánica, petroquímica y automotriz debía alcanzarse antes de 1996. Por tanto, los empresarios iniciaron negociaciones y diálogos con sus gobiernos para defender sus intereses y posiciones. Venezuela y Colombia, después de intensas negociaciones con la participación de sus gremios empresariales (Ardila, 1991), decidieron liberar su comercio en 1992. En los otros países continuaron los incumplimientos y aplazamientos para implementar el área de libre comercio (Escobar, 1991). Sin embargo, el propósito de adoptar un arancel externo común benefició al sector empresarial en su conjunto porque, en medio de la desregulación y la liberalización económica, representaba estabilidad (Echavarría, 1998). Entretanto, sus exitosos resultados

de liberación recíproca y adopción de un arancel externo común llevaron a Colombia y Venezuela a una convergencia de apertura económica con México. Así, los tres países crearon el denominado G-3. El acelerador que en aquellos años gobiernos y empresarios de Venezuela y Colombia le imprimieron a la integración económica binacional dejó otra novedad para el proceso andino: la incorporación de una norma que permite a sus miembros la firma individual de acuerdos económicos con terceros.

Para la década de 1990, los procesos regionales latinoamericanos asumieron la estrategia denominada *regionalismo abierto*: un sistema de preferencias arancelarias entre los países miembros de la integración con aranceles más bajos respecto de terceros. Una particularidad en la CAN fue que, mediante una posición exterior común, sus países obtuvieron preferencias comerciales en Estados Unidos y Europa en nombre de la guerra contra la droga (Molano-Cruz, 2011). Fue una década en que la apertura económica favoreció tanto la expansión de grupos económicos con alto nivel de concentración como la transnacionalización de capital y la diversificación de la producción (Giacalone, 1997). Hubo, sin embargo, más llegada de capital extranjero que intercambio comercial. En comparación con otras organizaciones regionales latinoamericanas, los países andinos observaron en la década de 1990 un incremento de la inversión extranjera directa de Estados Unidos y la Unión Europea (Dunning, 2002). En ese contexto, a mediados de la década de 1990 para facilitar el comercio intra y extrarregional, con el apoyo conjunto de diplomáticos andinos y el Consejo Consultivo, la CAN inició la organización de rondas de negocios y la financiación de la participación de empresarios andinos en foros económicos de Estados Unidos, Europa y países latinoamericanos.<sup>11</sup> Desde entonces, el Consejo Consultivo ha promovido reuniones que han incidido en las transacciones comerciales. De acuerdo con testimonios de los propios empresarios, los foros, ferias y encuentros bajo la mampara institucional de la CAN les han permitido “lanzarse al mercado”, “ampliar mercados”, “desarrollar otros productos”, “entrar al mercado latinoamericano” (Comunidad Andina, 2017, p. 114).

No obstante, con el cambio de siglo, en la CAN corrieron divergencias políticas en paralelo con transformaciones en las estrategias de desarrollo e integración económica de sus países miembros. En Colombia y Perú, donde los empresarios adquieren durante el siglo XXI una significativa influencia sobre gobiernos y parlamentos (Serna y Bottinelli, 2018, p. 54), fueron reforzadas la apertura comercial y la liberalización económica. Los dos países firmaron acuerdos comerciales bilaterales con Estados Unidos y la Unión Europea y crearon, junto con México y Chile, la Alianza del Pacífico. Mientras Bolivia, Venezuela y Ecuador rechazaron las propuestas estadounidense y europea de crear zonas de libre comercio y optaron por la Alianza Bolivariana de los Pueblos, donde se acordó el apoyo a empresas públicas, la firma acuerdos comerciales no recíprocos y adelantar políticas públicas para sectores socialmente desfavorecidos. En estos tres países, los empresarios se convirtieron en una beligerante oposición. Por ejemplo, en 2002, Pedro Carmona, presidente de Fedecámaras y ex presidente de la Junta del Acuerdo de Cartagena (Redacción Internacional, 2002), lideró un golpe de Estado en Venezuela con el apoyo de sindicatos, Iglesia y sectores políticos.

<sup>11</sup> De los sectores económicos de agroindustria, pesca, textiles y confecciones, joyería, metalmecánica, materiales de construcción, plásticos, muebles de madera, manufacturas de cuero y calzado, productos farmacéuticos y flores (CAN. Secretaría General, 2017, pp. 109-112).

En el siglo XXI, aunque la investigación empírica demuestra que el funcionamiento institucional de la CAN mantiene y reproduce una identidad regional en los representantes de sus Estados miembros (Prieto, 2016), la integración andina es una alternativa más de ampliación de mercados tanto para sus empresarios como para las estrategias nacionales de política comercial exterior. En 2003, por mandato del XII Consejo Presidencial Andino, fue creado el Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones con el fin de vigorizar la participación de los países miembros en la economía internacional, atraer la inversión extranjera y promocionar a sus empresarios en “países y regiones que mantienen acuerdos comerciales y de cooperación con la Comunidad Andina” (Comisión, 2003). Así, entre 1998 y 2002 se realizaron 20 861 citas de negocios con un movimiento de 273 032 781 dólares y en 2017, la CAN registraba 43 empresas multinacionales andinas (CAN. Secretaría General, 2017). De 2001 a 2005 fue financiada la participación de 748 empresas andinas en ferias comerciales. Entre 2012 y 2016, los encuentros empresariales contaron con 2 844 empresas y un total de 348 000 000 de dólares en expectativas económicas (CAN. Secretaría General, 2017, p. 109).

En 2006 el Consejo Consultivo Empresarial, presidido por el venezolano José Luis Betancourt de Fedecámaras, defendió la integración económica andina y lamentó la salida de Venezuela de la comunidad (Martínez, 2006). Tres años después, frente a la crisis económica mundial, empresarios andinos exaltaron la integración como el escenario idóneo para el crecimiento del sector privado, abogaron por el regreso de Venezuela a la CAN y solicitaron a los gobiernos eliminar sus diferencias políticas (Comunidad Andina, 2009, p. 38). De su parte, en 2018, el secretario general de la CAN, Walker San Miguel, apeló al Consejo Consultivo para que “proponga medidas y que presente iniciativas en las distintas áreas del quehacer económico y financiero que contribuyan a la integración andina” (Agencia Boliviana de Información, 2018). En febrero de 2020, el Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones y el Consejo Consultivo (con treinta y un dirigentes gremiales provenientes de los sectores financiero, productivo, industrial, comercial, químico, turismo, autopartes, agrícola, exportador y de pequeñas y medianas empresas)<sup>12</sup> confirmaron su propósito común de “incrementar el comercio intrarregional andino y generar una plataforma para que los empresarios andinos puedan exportar hacia terceros mercados” (Comunidad Andina, 2020b).

## CONCLUSIONES

Este artículo destaca tres hechos: *a*) la creación de espacios institucionalizados, concebidos por la CAN y la ALALC, para la intervención del sector económico privado; *b*) la interacción propositiva de las asociaciones empresariales con estos organismos regionales para perfeccionar, o transformar,

<sup>12</sup> Entre 2019 y 2020 eran miembros acreditados del Consejo Consultivo Empresarial Andino, por Bolivia: Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, Cámara Nacional de Despachantes de Aduana, Cámara Nacional de Comercio, Cámara Nacional de Industriales y Federación de Empresarios Privados; por Colombia: Sociedad de Agricultores de Colombia, Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite, Asociación Bancaria y Entidades Financieras de Colombia, Acoplásticos, Asociación Hotelera de Colombia, Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas; por Ecuador: Comité Empresarial Ecuatoriano, Federación de Cámaras de Industria del Ecuador, Cámara de Industria de Ecuador, Cámara de Industrias de Guayaquil, Procosméticos, Asociación de Empresas Automotores del Ecuador; y por Perú: Sociedad Nacional de Industrias, Cámara de Comercio de Lima, Asociación de Exportadores y Sociedad de Comercio Exterior (Comunidad Andina, 2020a).

los mecanismos de integración económica acordados por los gobiernos, y c) la progresiva acción de dirigentes gremiales para fortalecer la libre circulación de bienes y capitales en el mercado regional y la apertura hacia otros mercados.

Frente a los dos bloques de integración, durante las décadas de 1960 y 1970, los representantes gremiales actuaron en las negociaciones gubernamentales para el diseño y la construcción institucional de una integración económica amarrada a la industrialización. Más adelante, en las décadas 1980 y 1990, su conexión con el regionalismo mutó hacia la promoción –en los espacios de integración y desde las asociaciones empresariales– de la desregulación de los mercados regionales para el crecimiento comercial y económico. En los últimos veinte años, la relación entre dirigentes empresariales y la integración regional ha consistido en propósitos más pragmáticos concretados en la activa participación de empresarios en ferias y foros organizados por la CAN y la ALADI y en una cooperación público-privada para dinamizar los negocios y la apertura de mercados. En la ALALC las negociaciones económicas entre gobiernos se basaron en los resultados y discusiones de las reuniones entre industriales. En la CAN, desde finales de la década de 1980, los empresarios han sido actores de primera línea en la reorientación del proceso regional hacia el mercado. En ambas experiencias integracionistas, mediante sus dirigentes gremiales el sector privado ha suministrado a los organismos regionales información sobre sus necesidades y precisiones técnicas para afinar la integración económica.

En la continuidad de la demanda de los representantes gremiales para que los intereses empresariales fuesen incorporados en la orientación de la ALALC y la CAN, sutilmente también se develan otros dos hechos significativos. Por un lado, como cualquier otro individuo, los dirigentes gremiales están inmersos en distintos entramados sociales. En su interacción con la ALALC y la CAN, algunos de ellos simultáneamente se han movido en, o mantenido vínculos directos con, el mundo político o el gubernamental. Este matiz no solamente confirma la heterogeneidad del empresariado, también sugiere que el análisis de la expresión y defensa de sus intereses frente al regionalismo no debe estar confinado ni a la mediación de los gremios ni a espacios económicos. Por otro lado, en las décadas de 1960 y 1970, representantes gremiales y empresarios expresaron sus intereses en el contexto de integración para la industrialización y el desarrollo socioeconómico en sus países, al mismo tiempo que movilizaron valores y referencias identitarias e históricas de unidad latinoamericana. La integración regional fue percibida, por lo menos en la retórica, como destino común. Sin embargo, a partir de la década de 1980 en los empresarios ha predominado un pragmatismo aferrado a la consolidación de la liberación económica y comercial de la integración regional. Desde entonces, para el sector privado de la CAN y la ALADI la integración regional pasó a ser un complemento de horizontes y mercados más amplios que los latinoamericanos. Conviene, entonces, fortalecer tanto la historiografía del empresariado que rebasa los límites del Estado-nación como el conocimiento sobre el lugar de los empresarios en la historia de la integración latinoamericana.

#### LISTA DE REFERENCIAS

- Acuerdo de Integración Subregional Andino* (1969). Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/Documentos.aspx>
- Agencia Boliviana de Información (2018). *CAN relanza Consejo Consultivo Empresarial Andino y confía en su aporte a la integración*. Recuperado de <https://www.hoybolivia.com/Noticia.php?IdNoticia=265205&tit=>

- Almeida, R. (1965). L'origine, la structure, le fonctionnement et les problèmes de l'association latino-américaine de libre-échange (ALALC). *Revue Tiers Monde*, 23, 609–642.
- Almeida, R. (1980). Reflexiones sobre la integración latinoamericana. *Estudios Internacionales*, 13(52), 417–459. DOI: [10.5354/0719-3769.1980.16666](https://doi.org/10.5354/0719-3769.1980.16666)
- Ardila, H. (1991). *Pacto Andino: Libertad a la inversión extranjera*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-49639>
- Arriola, C. (1974). El presidente Echeverría en Latinoamérica. *Foro Internacional*, 15(1), 103–115.
- Asociación Latinoamericana de Integración (1960). *Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*. Recuperado de <https://www.aladi.org/sitioaladi/alalc/>
- Balassa, B. (1962). *The Theory of Economic Integration*. Londres: Allen and Unwin. doi: [10.4324/9780203805183](https://doi.org/10.4324/9780203805183)
- Baldinelli, E. (1967). Experiencias y perspectivas de las reuniones sectoriales y de los acuerdos de complementación. En *Los empresarios y la integración de América Latina* (pp. 39–61). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Baldinelli, E. (2010). *Balance a los cincuenta años de la creación de la ALALC*. Fundación Standark Bank. Recuperado de [www.cera.org.ar](http://www.cera.org.ar)
- Bértola, L., y Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bolívar, J. (2010). La empresa monómeros colombo-venezolanos: Sus orígenes. *Amauta*, 8(16), 75–91.
- Botto, M. (2015). América del Sur y la integración regional: ¿Quo vadis? Los alcances de la cooperación regional en el MERCOSUR. *CONfinés de relaciones internacionales y ciencia política*, 11(21), 9–38.
- Campero, G. (1984). *Los gremios empresariales en el período 1970-1983: Comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*. Santiago: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
- Carta de Punta del Este (1961). *El Trimestre Económico*, 28(112(4)), 735–764.
- Cherol, R. L. y Arco, J. N. D. (1983). Andean Multinational Enterprises: A New Approach to Multinational Investment in the Andean Group. *Journal of Common Market Studies*, 21(4), 409–428. DOI: [10.1111/j.1468-5965.1983.tb00268.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1983.tb00268.x)
- Colombia ingresó en la Alalc (1961, octubre). *Comercio Exterior*, 11(10), 597–598.
- Comisión de la Comunidad Andina (2003, septiembre 2). Decisión 566. Creación del Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones. Recuperado de <https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/DocOf/DEC566.pdf>
- Comunidad Andina (1987). *Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena*. Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/Documentos.aspx?GruDoc=07>
- Comunidad Andina (2009). La Comunidad Andina en el 2009: Principales Noticias sobre el proceso Andino de integración. *Comunidad Andina 40 años*, 1–68.
- Comunidad Andina (2017). *Rumbo a los 50 años. El arduo camino de la integración*. Lima: Comunidad Andina. Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201752695445Rumboalos50.pdf>
- Comunidad Andina (2020a). *Consejo Consultivo Empresarial Andino*. Recuperado de <https://www.comunidadandina.org/quienes-somos/consejo-consultivo-empresarial-andino/>

- Comunidad Andina (2020b). *Por primera vez en 50 años, se reunió el Consejo Consultivo Empresarial Andino y el Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones*. Recuperado de <https://www.comunidadandina.org/notas-de-prensa/por-primera-vez-en-50-anos-se-reunio-el-consejo-consultivo-empresarial-andino-y-el-comite-andino-de-autoridades-de-promocion-de-exportaciones/>
- Conclusión de la IX Conferencia: El Protocolo de Caracas y el Plan de Acción 1970-1980 (1970). *Comercio Exterior*, 20(1), 14–16.
- Confederación General Económica de Argentina (1963). Necesidad de acelerar la integración industrial en la zona. *Comercio Exterior*, 13(10), 741–744.
- Convenio constitutivo del SELA (1975). *Comercio Exterior*, 25(11), 1206–1211.
- Cuatro acuerdos de cooperación (1982). *Comercio Exterior*, 32(8), 877–878.
- Dávila, C. (ed.). (2002). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: Siglos XIX-XX; una colección de estudios recientes*. Bogotá: Norma.
- Deciancio, M. (2016). International Relations from the South: A Regional Research Agenda for Global IR. *International Studies Review*, 18(1), 106–119. DOI: [10.1093/isr/viv020](https://doi.org/10.1093/isr/viv020)
- Dunning, J. (2002). L'Amérique latine comme tremplin pour l'internationalisation des firmes européennes. *Problèmes d'Amérique Latine*, 47, 41–80.
- Echavarría, J. (1998). Flujos comerciales en los países andinos: ¿liberalización o preferencias regionales? *Coyuntura Económica*, 28(3), 87–118.
- EFE (1994). *Hay 50 empresas con capitales andinos*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-113131>
- Escobar, M. (1991). *Empantanado acuerdo en el Pacto Andino*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-202596>
- Estatutos de la Asociación de Industriales de Latinoamérica (1963). *Comercio Exterior*, 13(10), 745–746.
- Ferrer, A. (1967). Empresarios, integración y desarrollo. En *Los empresarios y la integración de América Latina* (pp. 15–38). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Ffrench-Davis, R. (1977). Pacto Andino y Libre Comercio. *Estudios Internacionales*, 10(38), 3–11.
- Garay, L. J. (1979). *El Grupo Andino: Estrategia, mecanismos y avances*. Bogotá: Pluma.
- García, P. (1959). Problemas de la integración industrial latinoamericana. *Revista de Economía y Estadística*, 3(1–3), 99–117.
- Garland, G. (1989). El Consejo Consultivo Empresarial Andino y la Concertación en el Grupo Andino. *Themis, Revista de Derecho*, 14, 49–51.
- Giacalone, R. y Molano-Cruz, G. (2021). Entrepreneurs in Latin American regional integration from 1960 to 2018. En J. Briceño-Ruiz y A. R. Puntigliano (eds.), *Regionalism in Latin America: Agents, Systems and Resilience* (pp. 158–171). Londres: Routledge. DOI: [10.4324/9780429355585](https://doi.org/10.4324/9780429355585)
- Giacalone, R. y Palamara, G. (2019). La inserción internacional de la Alianza del Pacífico en la visión de sus empresarios. En *Nuevas estrategias de inserción internacional para América Latina* (pp. 83–136). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Giacalone, R. (1997). Asociaciones empresariales, integración y Estado. Colombia y Venezuela. *Nueva Sociedad*, 151, 155–167.
- Giacalone, R. (2000). Los empresarios y la integración regional desde la perspectiva de las relaciones internacionales. *Revista de Humanidades: Tecnológico de Monterrey*, 8, 47–69.

- Gorriaran, R. (1985). Ecuador solicita la liberalización de las inversiones extranjeras en el Pacto Andino. *El País*. Recuperado de [https://elpais.com/diario/1985/09/10/economia/495151213\\_850215.html](https://elpais.com/diario/1985/09/10/economia/495151213_850215.html)
- Guerra-Borges, A. (1997). *La integración de América Latina y el Caribe: La práctica de la teoría*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Guerrero, M. (1979). *Diez años del Grupo Andino. Memorias de un protagonista*. Bogotá: Centro Internacional de Investigación y Desarrollo.
- Haas, E. (1958). *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces, 1950-1957*. Stanford: Stanford University Press.
- Haas, E. (1970). The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing. *International Organization*, 24(4), 606–646. doi: [10.1017/S0020818300017495](https://doi.org/10.1017/S0020818300017495)
- Hojman, D. E. (1981). The Andean Pact: Failure of a Model of Economic Integration? *Journal of Common Market Studies*, 20(2), 139–160. doi: [10.1111/j.1468-5965.1981.tb00255.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1981.tb00255.x)
- Iglesias, E. (2010). Presentación del Secretario General Iberoamericano. En ALADI-SEGIB (ed.), *50 años del proceso de integración latinoamericana 1960-2010* (pp. 13–16). Montevideo: Empresa Gráfica Mosca.
- Importante Programa de Reuniones Sectoriales en 1970 (1970). *Comercio Exterior*, 20(2), 98–101.
- Lluch, A., Monsalve, M. y Bucheli, M. (eds.). (2021). *Historia empresarial en América Latina: Temas, debates y problemas*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Lombaerde, P. y Garay, L. J. (2008). El nuevo regionalismo latinoamericano. En P. Lombaerde y L. Bizzózero (eds.), *Del regionalismo latinoamericano a la integración interregional* (pp. 3–36). Madrid: Siglo XXI.
- Los empresarios quieren acelerar el proceso de integración (1970). *Comercio Exterior*, 20(5), 368–369.
- Loureiro, F. P., Gomes Jr., H. de C. y Braga, R. G. A. (2018). A pericentric Punta del Este: Cuba's failed attempt to join the Latin American Free Trade Area (LAFTA) and the limits of Brazil's independent foreign policy. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 61(2), 1–17. doi: [10.1590/0034-7329201800203](https://doi.org/10.1590/0034-7329201800203)
- Magariños, G. (1970). Dos opiniones divergentes sobre la IX Conferencia. *Comercio Exterior*, 20(1), 18.
- Magariños, G. (1973). La ALALC: La experiencia de una evolución de once años. En E. Wyndham-White (ed.), *La integración Latinoamericana en una etapa de decisiones* (pp. 97–125). Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.
- Magariños, G. (2010). Gustavo Magariños. Exsecretario ejecutivo de la ALALC. En ALADI-SEGIB (ed.), *50 años de participación chilena en los procesos de integración latinoamericana 1960-2010* (pp. 23–36). Montevideo: Empresa Gráfica Mosca.
- Martínez, C. (1988). *La marina mercante y el desarrollo nacional*. Bogotá: CIDE/Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, M. T. (2006). *Empresarios en contra de la disolución de la CAN*. Recuperado de <https://eluniversono.com/2006/05/01/0001/9/ACF93E5828064BAE9102110FF96B4BA8.html>
- Míguez, M. C. (2019). Argentina y el Pacto Andino en la década de 1970: Política interna y relaciones internacionales. *Ciclos. En la historia, la economía y la sociedad*, 52, 33–62.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2019). Expoaladi cerró con intenciones de negocios por US\$ 240 millones. *Procolombia*. Recuperado de <https://prensa.procolombia.co/expoaladi-2019-cerro-con-intenciones-de-negocios-por-us240-millones>

- Misas, G. (1983). *Empresas multinacionales y pacto andino: Regulaciones andinas al capital multinacional y el patrón de acumulación en Colombia*. Bogotá: Fines-La Oveja Negra.
- Molano-Cruz, G. (2011). La integración andina: Origen, transformaciones y estructuras. *Integración y Comercio*, 33, 39–50.
- Molano-Cruz, Giovanni. (2017). La construcción de un mundo de regiones. *Revista de Estudios Sociales*, 61, 14–27. DOI: [10.7440/res61.2017.02](https://doi.org/10.7440/res61.2017.02)
- Nasser, G. (1963). La responsabilidad del sector privado en el desarrollo del intercambio en los países de la ALALC. *Comercio Exterior*, 13(10), 736–737.
- NU. CEPAL (1959a). *El Mercado Común Latinoamericano = The Latin American Common Market*. Santiago: CEPAL. Recuperado de CEPAL website: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/29176>
- NU. CEPAL (1959b). *La industria del material ferroviario rodante en América Latina*. Santiago: CEPAL. Recuperado de CEPAL website: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/14478?locale-attribute=es>
- NU. CEPAL (1979). *ALALC: el programa de liberación comercial y su relación con la estructura y las tendencias del comercio zonal*. Santiago: CEPAL. Recuperado de CEPAL website: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/31721>
- NU. CEPAL (1985). *Síntesis de la Primera Reunión de Empresarios de Países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) sobre Comercio y Financiamiento*. Santiago: CEPAL. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11362/17320>
- Ocampo, J. A. (1990). New Economic Thinking in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 22(1–2), 169–181. DOI: [10.1017/S0022216X00015157](https://doi.org/10.1017/S0022216X00015157)
- Petersen, M. y Schulz, C. (2018). Setting the Regional Agenda: A Critique of Posthegemonic Regionalism. *Latin American Politics and Society*, 60(1), 102–127. DOI: [10.1017/lap.2017.4](https://doi.org/10.1017/lap.2017.4)
- Prebisch, R. (1973). La integración económica en América Latina. En E. Wyndham-White (Ed.), *La integración Latinoamericana en una etapa de decisiones*. Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.
- Prieto, G. (2016). *Identidad colectiva e instituciones regionales en la Comunidad Andina: Un análisis constructivista*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Quedó instalado el comité permanente de la ALALC. Secretario ejecutivo Dr. Romualdo Almeida (1961). *Comercio Exterior*, 11(8), 472–473.
- Ramírez, C. y Rodríguez, J. (2004). Pintuco se internacionaliza en el mercado andino. *Estudios Gerenciales*, 30(93), 115–142.
- Ramírez, S. (2000). El aspecto social y la participación en la Comunidad Andina. En B. Podestà, M. Gómez, F. Jácome y J. Grandi (eds.), *Ciudadanía y mundialización: La sociedad civil ante la integración regional* (pp. 204–236). Madrid: CIDEAL/CEFIR.
- Redacción El Tiempo (1991). *Desempantanado el Pacto Andino*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-43557>
- Redacción Internacional (2002). *Golpista pide asilo a Colombia*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1320196>
- Reza, G. de la (2012). *El ciclo confederativo: Historia de la integración latinoamericana en el siglo XIX*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Rivarola, A. y Briceño-Ruiz, J. (2013). Introduction: Regional Integration-Linking Past and Present. En A. Rivarola y J. Briceño-Ruiz (Eds.), *Resilience of Regionalism in Latin America and the Caribbean* (pp. 1–16). Londres: Palgrave Macmillan. DOI: [10.1057/9781137328373\\_1](https://doi.org/10.1057/9781137328373_1)

- Rodríguez, I. (2010). 50 años de participación chilena en los procesos de integración latinoamericana 1960-2010. *Mundo Nuevo. Revista de Estudios Latinoamericanos*, 4, 399-437.
- Salgado, G. (1973). El Grupo Andino y la inversión extranjera (primera parte). *Comercio Exterior*, 23(2), 154-160.
- Salgado, G. (1984). El Grupo Andino: Problemas y perspectivas. *Estudios Internacionales*, 68, 459-492.
- Salgado, G. y Urriola, R. (1991). *El fin de las barreras. Los empresarios y el Pacto Andino en la década de los 90*. Caracas: Nueva Sociedad.
- Schmitter, P. y Haas, E. (1964). Méjico y la Integración Económica Latinoamericana. *Desarrollo Económico*, 4(14-15), 111-169.
- Schuldt, J. y Urriola, R. (1991). Evolución de las economías andinas en los años ochenta. En G. Salgado y R. Urriola (eds.), *El fin de las barreras arancelarias. Los empresarios y el Pacto Andino en la década de los 90* (pp. 17-24). Bogotá: Fescol-Nueva Sociedad.
- Se va a tratar del plan de financiamiento de las exportaciones (1963). *Comercio Exterior*, 13(3), 143-145.
- Serna, M. y Bottinelli, E. (2018). *El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana. Un estudio comparado de ocho países*. Buenos Aires: Clacso-Oxfam.
- Tironi, E. (1976). Las estrategias nacionales de desarrollo y la integración de los países andinos. *Estudios Internacionales*, 34, 58-102.
- Tironi, E. (1977). La Decisión 24 sobre capitales extranjeros en el Grupo Andino. *Estudios Internacionales*, 38, 12-26.
- Tussie, D. y Trucco, P. (2010). Los actores nacionales en la integración regional: Elementos para el análisis y evaluación de su incidencia en América del Sur. En Diana Tussie y P. Trucco (eds.), *Nación y región en América del Sur: Los actores nacionales y la economía política de la integración sudamericana* (pp. 17-52). Buenos Aires: Teseo.
- Urriza, M. (1979). El Pacto Andino y la industrialización de nueva escala. *Revista sobre Relaciones Industriales y Laborales*, 1, 26-36.
- Urriza, M. (1984). *El empresariado venezolano y el pacto andino: Historia de la posición de Fedecamaras*. Caracas: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Wionczek, M. (1964a). Condiciones de una integración viable. En M. Wionczek (ed.), *Integración de la América Latina: Experiencias y perspectivas* (pp. 17-31). México: Fondo de Cultura Económica.
- Wionczek, M. (1964b). Historia del Tratado de Montevideo. En M. Wionczek (ed.), *Integración de la América Latina: Experiencias y perspectivas* (pp. 53-93). México: Fondo de Cultura Económica.
- Zabala, J. (1967). El aporte extranjero a la integración latinoamericana. En G. Lagos (ed.), *Los empresarios y la integración en América Latina* (pp. 63-83). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo.