
Los nuevos regionalismos y la acción colectiva transnacional

MERCEDES BOTTO*

Resumen

Este artículo analiza la composición y las estrategias de acción de las redes transnacionales que se han creado en torno a los recientes procesos de integración comercial en América Latina. En particular pasa revista a las experiencias del Mercosur, el TLCAN y el ALCA, y examina en qué medida y de qué manera estos procesos de apertura comercial redefinen las formas tradicionales de acción colectiva en el ámbito transnacional. La hipótesis expuesta en estas páginas se refiere a importantes cambios y a un proceso de aprendizaje creciente en relación con la organización y la democratización interna, que ha incrementado el protagonismo de estas redes en asuntos que antes fueron patrimonio exclusivo de los gobiernos y de un reducido número de empresas. La experiencia del ALCA es un buen ejemplo al respecto. Reconociendo importantes innovaciones, el artículo cuestiona la capacidad de estas redes para superar su papel instrumental y llegar a consolidarse, habida cuenta de que su interlocutor principal sigue siendo, en última instancia, el Estado nacional.

Abstract

This article analyses the make-up and action strategies of the transnational networks established as a result of the recent processes of commercial integration in Latin America. In particular, it offers an overview of the experiences undergone by Mercosur, NAFTA and ALCA, while examining the extent and manner in which these processes of greater commercial liberalization define the traditional forms of collective action within the transnational sphere.

The hypothesis presented in these pages refers to important changes and an increasing learning process in relation to the organization and internal democratization responsible for the growing of the prominence of these networks in areas that had been the exclusive patrimony of governments and a reduced number of corporations. The experience of ALCA is an excellent example of this. Acknowledging important innovations, the article seriously questions the capability of these networks to overcome their instrumental role and consolidate, in the knowledge that their principal interlocutor continues to be, ultimately, the State.

Palabras clave: nuevos regionalismos, redes transnacionales de sociedad civil, redes empresariales.

Key words: New regionalisms, transnational networks of civil society entrepreneurs networks.

* Profesora e Investigadora adjunta del Programa de Instituciones Económicas Internacionales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.

Introducción

Desde la fracasada reunión de la Organización Mundial de Comercio en Seattle (1999), las reuniones que involucran a las principales potencias y a los organismos de crédito internacional han estado acompañadas por una creciente movilización de las organizaciones de la sociedad civil, que pugnan por frenar el avance de los mercados y por un mundo más inclusivo. Analistas y académicos hacen hincapié en la novedad de este activismo internacional y en el surgimiento de una nueva sociedad civil global que actúa a través de redes transnacionales (Edwards, 2001; Scholte, 2000); sin embargo, este tipo de acción colectiva de carácter transnacional no es novedoso. Como se verá en este trabajo, las redes transnacionales comienzan a esbozarse a mediados del siglo XIX (Boli y Thomas, 1999), y desde entonces se han transformado y adaptado a las nuevas coyunturas sin abandonar nunca el escenario público. La globalización en curso —caracterizada por la internacionalización de la economía, el avance tecnológico y la pérdida de autonomía de los estados nacionales— plantea, en este sentido, nuevos desafíos y redefiniciones de las formas tradicionales de acción colectiva de los actores no estatales.

La mayoría de los estudios sobre los cambios que se han operado recientemente en la sociedad civil centran su atención en las redes creadas en torno a las agendas y mandatos de los organismos económicos internacionales más relevantes, a saber, el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este trabajo nos concentramos, en cambio, en los nuevos procesos de integración regional que tienen lugar desde los años noventa. A diferencia de los anteriores, no estamos hablando estrictamente de organizaciones con reglas y burocracias propias, sino de procesos en los que los gobiernos redefinen sus capacidades soberanas en favor de la conformación de espacios más amplios cuya regulación está por encima de los estados nacionales (Strange, 1996). En particular, los nuevos regionalismos no proponen regular toda la normativa nacional, sino aquella vinculada al capital, como el comercio de bienes y servicios, las inversiones financieras y la propiedad intelectual, entre otras.

Las negociaciones comerciales llevadas al cabo en el continente americano han sido escenarios de la conformación y activación de nuevas redes sociales cuyo objetivo es influir en las agendas y mandatos de estos nuevos centros de autoridad supranacional, aunque muchas veces no son claras ni estáticas. De todas ellas, el proceso de negociaciones para la conformación de una zona de libre comercio en el continente americano (ALCA) es el que más lejos ha llegado, con la configuración de dos redes de alcance continental. Una de estas redes, la llamada Alianza Social Continental

(ASC), aglutina distintas organizaciones sindicales, organizaciones no gubernamentales (ONG) y movimientos sociales; la otra, una red empresarial —Red Empresarial Hemisférica (REIH)— reúne, como su nombre lo indica, al influyente sector privado que por primera vez busca el apoyo de la opinión pública. ¿Cuáles son los puntos de continuidad y ruptura de estas redes respecto de las que las precedieron? ¿En qué medida estas redes tienen capacidad de proponer y pueden perdurar?

El artículo está dividido en tres partes: en la primera se pasa una rápida revista a las diferentes etapas de desarrollo de la acción colectiva transnacional; en la segunda parte se entra de lleno en el escenario específico de las negociaciones comerciales y se analizan las redes que han ido configurándose alrededor del Mercosur, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el ALCA hasta nuestros días. En tercer lugar se hace un análisis pormenorizado de las características de la Alianza Social Continental y de la Red Empresarial Hemisférica, para concluir con una evaluación de su alcance y sus perspectivas de consolidación.

La trayectoria de la acción colectiva transnacional: continuidades y rupturas

Una definición rápida de las redes transnacionales las caracteriza como una forma de acción solidaria que trasciende las fronteras, y cuyo objetivo práctico e inmediato es incrementar lo más posible su influencia política mediante el intercambio de recursos disponibles entre las distintas organizaciones o movimientos miembros (Keck y Sikkink, 1998). Por lo general, estas redes se identifican con propuestas de cambio, aunque no siempre es así: si bien en su gran mayoría proponen reformas estructurales —como la creación de un orden más justo e inclusivo—, otras, en cambio, reflejan y refuerzan el *status quo*. Esta división en el seno de la sociedad civil se ha recogido de diversas maneras y con enfoques diferentes, distinguiendo entre redes “insiders” y “outsiders” (Korzeniewikz y Smith, 2002: 47–74); ONG y movimientos transnacionales (Krisberg, 1997: 3–19); colaboracionistas y contestatarios (Fox y Brown, 1998); sociedad civil global sistémica y antisistémica (O’Brien, 2000), y “globalifóbicos” y globalizadores (Serbín, 2001: 67–86), entre otras.

En la arena internacional estas redes pueden adoptar tres tipos de estrategias: movilizar los recursos transnacionales (*i.e.* membresía, coaliciones) para incidir en los resultados de las políticas nacionales, conformar membresías para apoyar algunas políticas multilaterales, o atacar a las instituciones internacionales para influir así en las políticas públicas. Aunque estas estrategias han estado presentes de manera combinada en las acciones de las redes transnacionales desde sus orígenes, es posible distinguir la primacía de una u otra en cada una de sus etapas de desarrollo.

Los orígenes de estas redes transnacionales se remontan a finales del siglo XIX y principios del XX, cuando los estados nacionales ampliaron la participación política y consolidaron su sistema constitucional. En ese entonces las organizaciones interestatales y los organismos internacionales no existían prácticamente y en muchos casos —como en el de la Cruz Roja— estas nuevas formas de acción colectiva de carácter transnacional contribuyeron a su creación. Otras luchas transnacionales fueron las campañas contra la esclavitud, contra el imperialismo, y en favor del sufragio femenino y la paz. En este primer momento, las redes transnacionales se formaron en torno a líneas de clase y centraron su acción en las políticas nacionales, porque aun cuando las luchas fueran de carácter transnacional, sus interlocutores y destinatarios eran los propios estados nacionales, que en muchos casos se estaban conformando o redefiniendo como “sociedades de masas”.

En términos de estructura, los movimientos transnacionales y las ONG internacionales empezaron como redes informales de carácter nacional, a menudo compuestas por personas que compartían concepciones y hacían proselitismo en el país vecino. En poco tiempo, estas redes informales desarrollaron y consolidaron formas de organización más maduras, con estructura, membresía, financiamiento y programas propios e independientes del estado. En las ONG la estructura fue más centralizada y compleja que en los movimientos transnacionales. La mayoría de estos últimos tomó la forma de federaciones de grupos nacionales que se reunían periódicamente en congresos y conferencias internacionales y que contaban con tan sólo un secretariado. Lo que sucedió en la Segunda Internacional Socialista, a principios del siglo XX, es un ejemplo de la tensión que surge en este tipo de redes entre el nacionalismo y la solidaridad de clase. Este conflicto se reflejó en la consolidación institucional, que tomó la forma de una federación “laxa” de partidos socialistas, en la que cada uno de ellos intentaba fijar sus raíces en los países de los que dependía su existencia política (Chatfield, 1997: 19–42).

Un segundo hito de crecimiento de estas redes transnacionales se presentó en la década de los setenta, conducido por las organizaciones defensoras del medio ambiente primero, y de la igualdad de género, y los derechos humanos después. Las organizaciones de la sociedad civil que formaron parte de ellas —las ONG— no se definieron por divisiones nacionales o de clases, como ocurría en la etapa anterior, sino como comunidades epistémicas. En términos de E. Hass (1992: 1–35), estas comunidades transnacionales se diferencian de los profesionales y especialistas en que comparten una causa común y un conjunto de valores políticos entre los que sobresale la convicción de que su causa, una vez que se adopte como política, mejorará el bienestar de la gente.

Así pues, la estrategia de estas redes es influir en la política pública a través de la acción colectiva, y alcanzar el “empoderamiento” de la opinión pública informada

respecto de determinados bienes públicos y universales, como el medio ambiente, los derechos humanos y la igualdad de género, entre otros. Esta estrategia transnacional se distingue de la que se adoptó en la etapa previa, en que apoya la existencia de los organismos internacionales y centra su mira y su interlocución en ellos; ya no en los estados. Para todas estas redes y organizaciones internacionales, la ONU y sus múltiples conferencias sectoriales significaron una plataforma de lanzamiento en la arena pública internacional (Princen y Finger, 1994), además de que les proporcionaron un instrumento —la declaración de derechos— que comprometía a los estados nacionales a velar por ellos, aunque no de manera vinculante. La de Estocolmo en el año 1972 fue la principal de estas conferencias; más tarde se sucedieron la de medio ambiente (Río de Janeiro, 1992), la de derechos humanos (Viena, 1993) y la de población (El Cairo, 1994); posteriormente se hicieron otras sobre desarrollo social (Copenhague, 1995), sobre la mujer (Pekín, 1995) y sobre la vivienda (Estambul, 1996).

Con el paso del tiempo, el repertorio de acción de estas ONG y los movimientos transnacionales se amplió y se diversificó en sus temas de interés y sus interlocutores. En los años noventa, la mira de la sociedad civil global deja de centrarse en los foros de las Naciones Unidas para dirigirse a los organismos y escenarios de negociación económica internacional, como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta nueva orientación del accionar transnacional de la sociedad civil obedeció al papel de *gate keeper* (guardianes de la entrada) que estas tres organizaciones asumieron en el ejercicio del poder global (*global governance*).¹

En esta tercera y última etapa, la principal estrategia de las redes transnacionales ha sido influir en los lineamientos de los organismos internacionales y en las negociaciones intergubernamentales. Su objetivo, a pesar de las diferencias que separan sus distintos componentes, es cambiar la dirección y el contenido de las políticas favorables a la apertura, impulsadas por las instituciones económicas internacionales. Todas estas experiencias de interacción entre redes transnacionales y organismos internacionales coinciden en que el mayor éxito se ha logrado en relación con el BM, y más específicamente en torno a las demandas e intereses de las organizaciones protectoras del medio ambiente (Fox y Brown, 1998; O'Brien, 2000; Tussie, 2000; Edwards, 2001: 1–17).

¹ Los mecanismos de control y disciplina fueron las condiciones principales que venían atadas a los préstamos que los países en desarrollo requirieron de los organismos financieros (FMI y Banco Mundial) para sobrellevar la deuda de la crisis externa de los años ochenta (Buirá, 2003: 13–37). Con las llamadas condiciones cruzadas, el acceso de los países en desarrollo a los créditos internacionales y a los fondos de cooperación internacional estaba atado explícita o implícitamente a la aprobación y garantía del FMI y del BM. Más tarde, estas condiciones se ampliaron a las sanciones comerciales conferidas por el sistema multilateral y se hicieron extensivas al resto de los países miembros.

El éxito del BM en su diálogo con las redes transnacionales fue posible porque congregó una serie de elementos vinculados con la cultura institucional (Tussie y Riggiozzi, 2002: 158–181), como la membresía, el liderazgo de sus dirigentes y la vulnerabilidad de la institución a las presiones sociales. Así, por ejemplo, en contraste con el FMI, los préstamos del BM consideran temas sociales que permiten incluir algunas enmiendas programáticas sin modificar los lineamientos económicos de la institución y, a la vez, cooptar a los grupos hostiles integrándolos a su estructura y fortaleciendo sus conocimientos sobre temas sectoriales que antes le eran ajenos. A diferencia de la OMC, las dimensiones del BM (siete mil funcionarios contra quinientos) le aseguran la existencia de culturas alternativas y de una mayor divergencia ideológica en su interior. Por último, y en contraste con otras organizaciones como la OMC, el BM guarda una mayor dependencia con el Congreso estadounidense, que aprueba (por la vía del presupuesto) la aportación de Estados Unidos a la institución; en ese sentido es vulnerable a los estados de ánimo de la sociedad civil y demás cabildeos (*lobby*) nacionales.

No obstante, los resultados obtenidos por estas redes distan mucho de las expectativas iniciales: lejos de modificar los lineamientos económicos del BM, su mayor logro fue incluir algunos temas sociales en la agenda institucional y modificar en parte sus procedimientos. En concreto, tres fueron las ventanas de oportunidad que se abrieron a las demandas de la sociedad civil global: la inclusión de las ONG en el diseño y la implantación de los proyectos financiados por el banco (colaboración operativa), la realización de estudios e investigaciones por parte del BM sobre temas específicos (económicos y sectoriales) y, por último, la ampliación del diálogo y el intercambio entre el BM, las ONG de Washington y las organizaciones de base.

Esta participación de las ONG en el BM y en otras organizaciones financieras internacionales tuvo efectos diferentes en los distintos gobiernos y sociedades involucradas en los mandatos. En el caso de los países desarrollados, en especial el de Estados Unidos, el diálogo sociedad civil/BM reforzó su papel de líder global e instituyó el ámbito nacional como principal escenario de acción de las redes transnacionales. En el caso de los países en desarrollo, los resultados fueron más complejos y, en algunos de ellos, la actividad de los movimientos transnacionales contribuyó a debilitar el autoritarismo excluyente de muchos gobiernos, en la medida en que las condiciones impuestas por los organismos internacionales los obligaron a adoptar políticas que no habrían establecido por sí solos.

En síntesis, las tres etapas descritas nos hablan del proceso de aprendizaje de la acción transnacional de las organizaciones de la sociedad civil. Estos cambios siempre han estado atados y condicionados a las transformaciones del estado nación. Para muchos estudiosos del tema, en el contexto actual —caracterizado por la pérdida de

soberanía de los estados nacionales a causa de los procesos de globalización—, las redes transnacionales de la sociedad civil han alcanzado su más alto nivel de influencia política en la historia. Se empieza a hablar de una sociedad civil global, no sólo por el incremento inusitado de las organizaciones y las redes que actúan en el ámbito transnacional, sino por el salto cualitativo en términos de la diversidad de sectores involucrados, de la superposición de ámbitos de influencia y de las estrategias alternativas de acción política (Edwards, 2001: 1–17; O’Brien, 2000, entre otros).

En la sección siguiente centraremos el análisis en los nuevos procesos de regionalización que han tenido lugar en el continente americano a partir de los años noventa. ¿Qué tipo de acción colectiva se plasma en ellos? ¿En qué medida se asemejan o se diferencian de las redes creadas en esta misma década en torno al BM o a la OMC?

Los regionalismos abiertos y las redes transnacionales: ¿avance o retroceso?

La conformación y formalización de una acción colectiva transnacional en los procesos de negociación comercial es un fenómeno relativamente novedoso, y su aparición se circunscribe a la “segunda oleada” de regionalismos iniciada en la década de los noventa. En cuanto tales, los regionalismos suelen definirse como procesos políticos a través de los cuales los actores, públicos y privados, emprenden actividades y políticas comunes que atraviesan las fronteras. En América Latina, la irrupción de este fenómeno se acompañó de las reformas estructurales inspiradas en el llamado Consenso de Washington, que en gran medida encarna la nueva arquitectura de la gestión a través de los mercados (*governance through markets*), que primó después del fin de la guerra fría (Payne, 2000: 201–218; Underhill, 2001).

Esta segunda oleada de regionalismos se distingue de la anterior por el sentido fuertemente mercantilista de sus políticas y por la asimetría entre los estados socios. Para caracterizar estos nuevos regionalismos, también llamados regionalismos abiertos, se los suele comparar con la Unión Europea, único caso exitoso y sobreviviente de la primera generación: el regionalismo cerrado (Ricupero, 1996). En términos de profundidad, los regionalismos cerrados se proponían no sólo la apertura comercial (desregulación arancelaria), sino también la coordinación del resto de las políticas sectoriales con vistas a conformar un mercado común; en los regionalismos abiertos, en cambio, solo se aspira a integrar los mercados comerciales y financieros para hacerlos de esta manera más atractivos al capital. En cuanto al nivel de desarrollo, los regionalismos cerrados integraron en su comienzo economías de igual desarrollo y, cuando incluyeron a países menos desarrollados (como fue el caso de Grecia, y ahora el de los países de Europa Oriental), buscaron reducir las diferencias a través de la

creación de un fondo regional que compensara el costo de las economías más pequeñas. En los regionalismos abiertos, en cambio, no existe fondo de compensación ni trato diferencial alguno para mitigar el costo de la apertura comercial ni la asimetría que caracteriza la brecha de desarrollo entre los países socios.

Con esta nueva generación de regionalismos se plasman y conforman justamente las primeras redes de acción colectiva de carácter trasnacional. Como veremos a continuación, la mayoría de estas redes está constituida por sectores que ven peligrar sus conquistas y derechos por la acción o la omisión de la reforma de que se trata. Estas redes de carácter primordialmente defensivo tienen como objetivo exigir y demandar a los estados y negociadores políticas de asistencia y compensación frente al costo que conlleva la apertura comercial y financiera. En el caso de la integración europea, estas redes no tuvieron razón de ser: en primer lugar, la democracia representativa de ese entonces gozaba de buena salud (las voces disidentes descansaban en sus partidos y éstos formaban parte de la gestión gubernamental como alianza u oposición parlamentaria); en segundo lugar, sus intereses y su costo eran velados, como señalamos anteriormente, por la política comunitaria, ya fuera a través del Plan del Acero (1951) o por la Política Agraria Común (PAC, 1986), para citar algunos ejemplos.

En el continente americano, dos son las experiencias de regionalismo abierto más importantes (en términos de su dimensión): el Mercosur, que se lanza en 1991 con la promesa de constituir un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, pero que tras quince años de avances y retrocesos sólo alcanzó a formar de hecho un área de libre comercio que incluye, además, a Bolivia, Chile y Perú. A pesar de agrupar países en desarrollo, este bloque mantiene una marcada asimetría en favor de Brasil.² La segunda experiencia, el TLCAN firmado en 1993, incluye dos economías desarrolladas —previamente integradas en el CUSFA— y una economía en desarrollo (México). En ambos casos, los actores de la sociedad civil crearon redes de acción colectiva. Sin embargo, como lo demostraremos en las páginas que siguen, la composición, la estrategia y los resultados alcanzados por cada una de ellas varían enormemente.

² Existe una vasta literatura sobre las promesas y el alcance del Mercosur en sus quince años de existencia. Los autores coinciden en señalar que, a pesar de su nombre, hasta el momento sólo se constituyó un área de libre comercio por la acción o la omisión de los gobiernos, y su alcance se limita a la desregulación completa del comercio (arancel cero en casi la totalidad de sus bienes), con excepción del sector del azúcar y de partes automotrices. En lo que respecta a configurar la unión aduanera, el éxito mayor fue alcanzado en el año 1998 con un arancel promedio del catorce por ciento; pero con las crisis sucesivas ha sufrido múltiples “perforaciones” en el arancel externo común.

La experiencia del Mercosur

En el Mercosur, el patrón de acción colectiva fue de alcance transnacional, pero la cooperación estuvo muy teñida por las viejas formas de acción corporativa tradicional, centrada en los sindicatos y los empresarios. La primera red en tener protagonismo y visibilidad pública fue la sindical, que se configuró a mediados de los años ochenta con un fuerte apoyo de la Confederación Internacional de Sindicatos Libres, entonces liderada por la central estadounidense AFL-CIO (Bensusán, 2000).

Esta red estuvo integrada inicialmente por las organizaciones laborales tradicionales de Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Uruguay y Paraguay (véanse los anexos); pero más tarde se amplió en número y diversidad, sumando centrales de trabajadores no sindicalizados y centrales que se adherían a otras confederaciones internacionales.

Esta red pronto alcanzó su institucionalización como Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS), y a partir de entonces se constituyó en la voz “oficial” del sector a escala regional y en todos los foros internacionales. Lo interesante es que los planteamientos de la CCSCS no se limitaron a las reivindicaciones de carácter laboral, sino que han ido más allá, al apoyar la consolidación institucional del proceso a través de la adopción de mecanismos de solución de controversias, la creación del Foro consultivo Económico Social (FES) y el involucramiento de los parlamentos nacionales en la Comisión Parlamentaria del Mercosur (SELA, 1999).

Después de la negociación y a medida que se fue consolidando la estructura institucional del Mercosur, se articularon las redes del medio ambiente, de género y de consumidores. A pesar de la pluralidad de las organizaciones que conforman el tercer sector, aún no ha alcanzado notoriedad pública ni presencia efectiva en las negociaciones del Mercosur, ni siquiera en el FES, que fue creado por los gobiernos para dar voz y asegurar la representación a todos los sectores no estatales. En este foro predominaron, desde el comienzo, los empresarios y los sindicalistas. Ello se debe, en gran medida, a la dinámica propia que se le ha imprimido. En efecto, al foro lo componen las respectivas delegaciones nacionales de los países miembros, las cuales tienen poder de decisión para incorporar nuevos miembros y autonomía para determinar cuáles serán las agrupaciones representativas.³

Por otra parte, el llamado tercer sector del Mercosur se encuentra en una etapa inicial del proceso de articulación regional cuya prioridad es fortalecer los vínculos

³ Muestra de esta intolerancia es la existencia de una regla implícita de funcionamiento del Foro Económico Social (FES) del Mercosur, según la cual la posibilidad de una ONG de ser reconocida por el resto de los sectores como parte de la delegación nacional estaba supeditada a la existencia de contrapartidas en el resto de los países miembros con las cuales podría dialogar (entrevista personal a los organizadores del primer coloquio universitario del Mercosur, Universidad UPERJ, agosto de 2000).

internos y externos para después intentar influir en la agenda gubernamental. No obstante, hay claras diferencias entre los países y sectores involucrados. En cuanto a los países, Uruguay y Brasil llevan la delantera en el desarrollo de un tejido asociativo. Uruguay se caracteriza tradicionalmente por una amplia movilización social y una participación política a través de cooperativas, universidades y colegios profesionales. A partir de problemas locales, como los de la Amazonia, la sociedad civil brasileña también se ha profesionalizado en temas comerciales, incrementando la conciencia ambientalista de su población y ampliando los horizontes de la cultura conservacionista. Argentina y Paraguay la secundan; por ejemplo, Argentina tiene una sólida estructura de organizaciones defensoras de los derechos humanos y la ciudadanía; sin embargo, el trabajo de estas organizaciones se ha centrado fundamentalmente en el ámbito nacional (Grugel, 2004).

En términos sectoriales, tienen un lugar protagónico en la construcción de la agenda regional las organizaciones de medio ambiente, las de género, las de consumidores y las universidades. Cada una de ellas ha generado encuentros, ha coordinado acciones con sus pares y ha elevado las iniciativas a los llamados espacios paralelos (al FES), como los Grupos de Trabajo (GT) del Mercosur.

Más allá de su acción sectorizada, la idea de la integración homogeneizó las posiciones en el seno de estas redes. Aun cuando el sector sindical y el conjunto de organizaciones y movimientos sociales hicieron fuertes críticas a las políticas macroeconómicas que sus respectivos gobiernos estaban aplicando a escala nacional (como el de Menem o Collor de Mello), todos ellos apoyaron de manera explícita las negociaciones y conversaciones intergubernamentales.

La estrategia seguida por las redes regionales de la sociedad civil fue sumamente propositiva. En ningún momento el sector sindical ni el de las ONG ambientalistas consideraron la integración comercial como una amenaza a los propios estándares nacionales. Esto se explica por varias razones: en primer lugar, salvo en sectores puntuales, no existían mayores diferencias en los costos laborales (Portella, 2000); si bien Brasil tenía una legislación de avanzada sobre el medio ambiente, ésta tampoco se cumplía a rajatabla a lo largo de su extenso territorio. En segundo lugar, y a pesar de las dificultades que los gobiernos enfrentaban para profundizar la integración, la sociedad civil y la opinión pública en general seguían apostando a la construcción de un mercado común que permitiera hacer compatibles los estándares regionales en los distintos temas, elevarlos y, al mismo tiempo, reforzarlos.

En esa dirección, las organizaciones y las redes regionales presentaron propuestas concretas. Dos fueron los anteproyectos: un protocolo socio-laboral y un protocolo sobre el medio ambiente. En cuanto a los estándares laborales, la CCSCS elevó dos iniciativas al Grupo de Trabajo 10 (GT10, instancia intergubernamental de discu-

sión): una carta social del Mercosur y un protocolo socio-laboral que fijaba un convenio colectivo mínimo y obligatorio para toda la región. Sólo la segunda propuesta se sometió a consideración y generó una fuerte reacción en los empresarios que se negaban a aceptar una normativa vinculante sobre la materia. Después de varios años de discusión y en medio de un callejón sin salida, el GT10 elevó la propuesta al Grupo Mercado Común (GMC), instancia política del Mercosur, para que definiera lo conducente. El GMC apoyó la postura del sector privado, pero para evitar un costo político, envió la iniciativa al Foro Consultivo Económico Social solicitando que se pronunciara sobre el tema. Frente a este nuevo callejón sin salida, la CCSCS amenazó con retirar su apoyo a las negociaciones del Mercosur y fue entonces cuando el GT10 volvió a tomar cartas en el asunto. La solución provino de funcionarios brasileños que sugirieron dividir la propuesta en dos: por una parte, aprobar una base de estándares mínima y no vinculante (Declaración Socio-laboral), y por la otra, crear una comisión socio-laboral que elaboraría una propuesta conjunta en dos años. En esta comisión participarían representantes de los tres sectores: el gubernamental, el de los trabajadores y el de los empresarios. Los resultados siguen pendientes.

La propuesta del protocolo sobre medio ambiente elaborada por los organismos ambientales corrió con la misma suerte. Una vez presentada en el GT6, los gobiernos de Brasil, Paraguay y Uruguay apoyaron la iniciativa; sin embargo, como en el seno del Mercosur las decisiones se toman por unanimidad, el proyecto quedó paralizado por la negativa de Argentina que, en sintonía con los sectores manufactureros nacionales, rechazó elevar los parámetros existentes. En efecto, el tema dividió a los países en dos grupos: Brasil y Uruguay aspiraban a aprobar un parámetro regional para evitar las desventajas competitivas frente a los países que, como Argentina y Paraguay, carecían de un conjunto de normas semejantes (Leis y Viola, 2001). Finalmente, el callejón sin salida fue superado por el apoyo de los tres gobiernos y la presión internacional, pero la iniciativa se neutralizó en sus efectos vinculantes al ser aprobada como una declaración.

La experiencia del TLCAN

El inicio de las negociaciones para incluir a México en el acuerdo comercial previamente firmado entre Estados Unidos y Canadá (CUSFTA, 1991) provocó la inmediata reacción de organizaciones sindicales, ambientales y de campesinos, entre otras.

A diferencia de lo ocurrido en el CUSFTA y en el Mercosur, donde los estándares laborales y ambientales de los países miembros eran más o menos homogéneos, las organizaciones sindicales estadounidenses y canadienses percibieron el TLCAN como

un acuerdo de suma cero, en el que la incorporación de una economía con estándares y costos de producción más bajos terminaría por disminuir los derechos adquiridos en sus respectivos países. La búsqueda de mayores ganancias obligaría a las grandes empresas de Estados Unidos y Canadá a trasladar sus industrias a México, con lo que se generaría una reducción de fuentes de trabajo en aquellos países, desaparecerían sus pequeños productores familiares y se facilitaría el uso indebido de los recursos naturales en México, para citar sólo algunos ejemplos.

Al principio, los sindicatos estadounidenses recurrieron a los mecanismos tradicionales —cabildeo en pasillos, campañas en los medios de comunicación, entre otros— para persuadir al gobierno de no avanzar hacia un acuerdo; pero la apatía de la opinión pública los obligó a poner al día la estrategia sectorial (Bensusán, 2000). Las innovaciones se orientaron en dos direcciones: por una parte, buscaron ampliar las agendas a otros asuntos sociales, como el trabajo infantil, las migraciones ilegales y el *dumping* social. Por la otra, buscaron articularse con otras organizaciones de la sociedad civil nacional y regional, que —como los consumidores, ambientalistas, pequeños productores agrícolas, organizaciones religiosas, organizaciones de derechos humanos, de género, etcétera— veían con malos ojos el acuerdo.

De esta manera, el sindicalismo, en especial el estadounidense, mostró un quiebre importante en su concepción tradicional de lucha, caracterizada por una tensa relación con las ONG y por su competencia con ellas, y por una defensa implícita de la política exterior estadounidense que evitaba cualquier solidaridad con las organizaciones transfronterizas (Brunelle, 2000: 217–231). La principal contrapartida sindical en contra del libre comercio fue la de las organizaciones ambientalistas, que aportaron a esta nueva alianza un recurso fundamental para la convocatoria pública: la defensa de un interés público indivisible, el medio ambiente. Por su parte, los sindicatos aportarían recursos y movilización.

Para las organizaciones ambientalistas esta alianza también innovaba su estrategia de influencia. Si bien sus vínculos con los problemas comerciales no eran del todo nuevos, ésta era la primera vez que se articulaban con el sector sindical en contra del estado, que proponía una apertura indiscriminada.⁴ En el seno de las organizaciones sindicales no existía, sin embargo, unidad de criterio respecto de las demandas, propuestas y estrategias en torno a la integración con México. A medida que las negociaciones avanzaban, se fueron identificando tres posiciones: la del movimiento

⁴ Los vínculos entre medio ambiente y comercio se gestaron de manera accidental durante los años setenta a raíz de la demanda planteada por México ante el GATT por la prohibición de los Estados Unidos de importar atún mexicano, alegando que no era pescado de acuerdo con sus leyes nacionales de protección a los animales maríferos (SELA, 1999).

de apoyo al comercio controlado, la del movimiento de apoyo al comercio justo, y la de los que proponían un comercio verde.⁵

Así, las redes de la sociedad civil que se fueron consolidando en torno al TLCAN innovaron en dos sentidos a partir de la experiencia del Mercosur. En primer lugar, por su composición intersectorial, que agrupaba organizaciones y sectores con intereses muy distintos entre sí —mujeres, desarrollo, medio ambiente y asuntos laborales—, la apertura se consideraba una amenaza a los derechos y estándares adquiridos; en segundo lugar, por su alcance nacional y su estrategia muy marcada por las especificidades nacionales. En Estados Unidos se crearon consecutivamente dos redes con objetivos distintos; la primera, llamada *Citizen Trade Campaign*, estaba destinada a desarrollar una estrategia de cabildeo con los legisladores para evitar el *fast track*; la segunda, la *Alliance for Responsible Trade*, se proponía elaborar una propuesta alternativa y generar lazos con coaliciones semejantes en otros contextos. En Canadá, por su organización constitucional y por considerar que el TLCAN se inmiscuía en temas que, como el impositivo, afectaban la soberanía regional, se conformaron dos redes: una francófona, *Coalition Quebecois sur les Negociations Trilaterales*, y otra anglófona, *Action Canada Network*. Tras el triunfo electoral del Partido Conservador, estas redes recibieron un duro embate y entonces decidieron trabajar de manera coordinada y cambiaron su nombre por el de *Common Frontiers* o Réseau Quebecois Sur l'Intégration Continentale (RQIC). En México se creó la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, que debió enfrentar un obstáculo adicional: el apoyo generalizado de la opinión pública a la apertura como oportunidad para romper el corporativismo estatal y favorecer la democratización del régimen (Brunelle, 2000: 217–231).

La decisión de centrar la acción en el ámbito nacional no sólo se deriva de las especificidades de cada contexto institucional, sino de la evaluación que algunas de las organizaciones miembro hicieron de la relación costo/beneficio de un movimiento semejante, considerando que la búsqueda de un consenso trinacional abriría divisiones al interior de la propia alianza nacional contra el libre comercio y debilitaría su capacidad de negociación en el cabildeo (Cavanagh, Anderson y Jansen–Kuhn, 2001: 149–163).

⁵ Los primeros promovían el proteccionismo comercial y ambiental sobre la base del crecimiento cero o muy limitado; exigían el establecimiento de estándares y salvaguardas *ad hoc* y operaban a través de alianzas estables y formales. El movimiento de comercio justo, en cambio, se pronunciaba en favor de un comercio regulado y compatible con el desarrollo sustentable. Bregaba por la incorporación de estándares ambientales y sociales ascendentes y operaba, como el primero, a través de alianzas estables y coaliciones formales. Por último, el movimiento ambiental en favor del comercio verde buscaba garantizar un crecimiento económico verde, pedía la armonización de los estándares y salvaguardas ambientales en la región y actuaba a través de alianzas laxas (Gallardo, 1999).

Si bien la institucionalización de estas redes se dio en el ámbito nacional, al cabildear en los foros de negociación intergubernamentales actuaron de manera transnacional y elaboraron un documento común.⁶ La cooperación se canalizó principalmente a México, cuya sociedad civil estaba en una situación de franca debilidad con respecto a la del Norte. Además de la falta de recursos propios y de conocimientos sobre temas comerciales, carecía del apoyo de las organizaciones de trabajo, ya que las tres centrales sindicales —CTM, CROM y CROC— apoyaban la apertura comercial tanto por su subordinación al partido de gobierno (PRI), como por su convencimiento de que la apertura conllevaría un aumento de las fuentes de trabajo.

Al fortalecer la parte mexicana, las redes del Norte legitimaron su oposición frente a la opinión pública nacional e internacional demostrando que no se trataba de una campaña de defensa de intereses sectoriales y proteccionistas, sino de la necesidad de promover un comercio más justo en el ámbito global y negociaciones más transparentes. La red mexicana también sacaría provecho de este diálogo transnacional: en primer lugar, una instancia de control supranacional mejoraría el cuidado del medio ambiente y vigilaría los abusos laborales permitidos por los estados locales o el nacional. En segundo lugar, las organizaciones que conformaban la RMALC aumentarían su protagonismo en el escenario nacional como consecuencia de la presión que la opinión pública y los gobiernos extranjeros ejercerían sobre el ejecutivo priísta en favor de una mayor apertura y transparencia de las negociaciones en el ámbito interno.

El efecto de esta acción colectiva fue más fuerte y decisivo en Estados Unidos por la permeabilidad de sus instituciones políticas frente a la presión de las organizaciones sociales, en especial los sindicatos y los ambientalistas, que tenían entrada directa al congreso nacional. Para favorecer la aprobación del *fast track* en el congreso, el gobierno propuso la inclusión de un acuerdo complementario que respetara e hiciera respetar la aplicación de los estándares ambientales y laborales en cada país.

Los resultados fueron ambiguos y marcaron una gran asimetría no sólo entre los países, sino también entre los sectores. La mayor tajada la sacaron las organizaciones sindicales de los países más desarrollados —que lograron proteger los propios estándares laborales—, y las organizaciones ambientalistas más progresistas. El resto de las demandas de las organizaciones de desarrollo y de género no fueron siquiera tomadas en cuenta. En cuanto a los estados, el desenlace terminó por reforzar el pa-

⁶ El texto base se llamó “Just and Sustainable Trade and Development Initiative” y fue el resultado del diálogo trinacional entre la RMALC, la ART y Common Frontiers, avalado posteriormente por otras dieciséis organizaciones de la región. Sin mayor impacto mediático, se difundió a mediados de 1993 y contaba con diez páginas de propuestas en las que existieron algunas divergencias, claramente identificadas con el uso de corchetes (Cavanagh, Anderson y Hansen Kuhn., 2001: 151).

pel central de Estados Unidos en la política global, e identificar la política nacional como el principal campo de batalla de la sociedad civil con respecto al TLCAN. Al mismo tiempo debilitó al gobierno de México al obligarlo a cumplir las regulaciones que, si bien estaban escritas, no se ponían en práctica.

Hasta aquí hemos descrito dos modelos de acción colectiva que renuevan de manera parcial el modelo tradicional de los actores no gubernamentales, caracterizado por Schmitter y Lehbruch (1992) como una acción colectiva de carácter corporativo dirigida al estado nacional y limitada a demandas sectoriales. El primer caso de actualización es el del Mercosur, donde la acción colectiva supera exitosamente los límites de la acción nacional, articulando alianzas y consensos más allá de las fronteras. El segundo caso, plasmado en la experiencia del TLCAN, muestra un avance en la capacidad de ampliar alianzas y consensos con otros actores no sindicales, pero circunscribe su acción al ámbito nacional.

En el apartado que sigue analizaremos las características de las redes que se han creado en torno a las negociaciones del ALCA. A diferencia de los casos analizados antes, la acción colectiva es transnacional y aglutina distintos sectores no estatales.

	Acción nacional	Acción transnacional
Demandas sectoriales		MERCOSUR
Demandas intersectoriales	TLCAN	ALCA

Los límites de la acción colectiva transnacional: el caso del ALCA⁷

Las negociaciones comerciales que se iniciaron en 1995 con el objetivo explícito de conformar, para el año 2005, un área de libre comercio e inversiones en todo el continente —con la única excepción de Cuba—, constituyen el intento más ambicioso y más asimétrico hasta ahora conocido (Botto y Tussie, 2001: 73–83). En este escenario extremadamente complejo de negociaciones gubernamentales, la acción colectiva de los actores no gubernamentales aparece simplificada en número y forma. Por una parte, los sectores que se perciben a sí mismos excluidos de los beneficios de la apertura unifican sus demandas y su actuación en la Alianza Social Continental (ASC); por la otra, sus beneficiados potenciales se agrupan en la Red Empresarial Hemisférica (REIH) y hacen más transparente y público su cabildeo. ¿Cómo se formaron ambas redes? ¿Cuáles son sus agendas y sus estrategias? ¿Qué posibilidades tienen de consolidarse con el tiempo?

⁷ Este apartado se basa en el trabajo de Botto y López Rodríguez, 2001.

Sus orígenes

La primera organización en constituirse fue la REIH. La iniciativa provino de empresarios y directivos de *holdings* con fuertes vinculaciones transnacionales, convocados por el gobierno de Estados Unidos para participar como “observadores” de la primera reunión de ministros de comercio del continente, que tuvo lugar en Denver (1995). En esa oportunidad acordaron dar continuidad a estos encuentros sectoriales para asegurar de esa manera el seguimiento de las negociaciones, y no depender de la voluntad del gobierno anfitrión para convocarlos en los sucesivos encuentros ministeriales.⁸

La ASC, por su parte, se estableció por iniciativa de la central estadounidense —la AFL—CIO— en la segunda cumbre presidencial de Santiago de Chile (1998). En ambos casos fueron clave la existencia de contactos personales previos y su liderazgo (véase el cuadro 1).

Cuadro 1

El origen de las redes y el peso clave de las personas

En todas las redes transnacionales, el papel de los contactos y las vinculaciones entre las personas ha sido clave y decisivo para su creación. En el caso de la red empresarial (REIH), esto resulta más evidente aún. Sus miembros fundadores han ocupado importantes posiciones en los ámbitos público y privado. La iniciativa de su creación fue propuesta por el entonces presidente de la Fedepriicap (Federación de Entidades privadas de Centroamérica y Panamá), Mario Vinicio en una reunión selecta. Junto con él, fue clave para su continuidad y alcance, y lo sigue siendo, el costarricense José María Salazar—Xirinachs, en aquel entonces director ejecutivo de la Fedepriicap, luego ministro de comercio y actualmente director de la Oficina de Comercio de la Organización de Estados Americanos (OEA). El resto de sus socios fundadores también tienen una rica trayectoria personal. El actual presidente (rotativo) de la REIH, el argentino Antonio Estrany Gendre, además de representar a entidades (CICYP) y empresas (Grupo Bidas) con intereses en el exterior, mantiene contactos fluidos y sólidos con el cuerpo diplomático después de su paso por la cancillería como vicecanciller, y con redes académicas nacionales (Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, CARI) y extranjeras. En el caso de la red de las organizaciones de la sociedad civil, la situación parece a primera vista distinta; la pertenencia a

⁸ Entrevista personal con Estrany Gendre, representante del grupo Bidas, miembro de la CICYP, y presidente de la REIH (Buenos Aires, julio de 2001).

organizaciones de sólida institucionalización y trayectoria histórica, como el movimiento sindical, opaca y limita los márgenes para el personalismo en los cambios institucionales. Sin embargo, en las experiencias previas de alianzas sindicales en la región (ART o la CCSCS), fue común denominador el apoyo de la AFL-CIO a través de la persona de John Sweeney, secretario general de la institución, que buscó dar un giro al sindicalismo estadounidense y lo logró, dejando de lado las estrategias de lucha tradicionales en favor de la articulación con otros actores de la sociedad civil y de más allá de las fronteras territoriales.

Las motivaciones que dan origen a estas redes pueden agruparse en explícitas e implícitas. Entre las primeras, la REIH se centra en explicaciones de índole operativa, como la de asegurar la continuidad institucional entre foro y foro, monitorear los avances de las negociaciones y promover la vinculación entre las distintas organizaciones empresariales.⁹ La ASC, en cambio, hace explícitos objetivos más abstractos e ideológicos, como el de articular y acumular fuerzas para influir en el avance de la apertura comercial, que a secas solo beneficia a las grandes corporaciones en desmedro de los estados y la ciudadanía (Arceo, 2001; Barlow y Clarke, 2001).

En cuanto a las motivaciones “tácitas”, ambas redes coinciden en cerrar filas a lo largo del continente. Así, por ejemplo, el supuesto que guía la organización de los Foros Empresariales de las Américas (FEA) es que aceitando los contactos personales y el intercambio entre los distintos empresarios y los gobiernos, los sectores que tienen temor a la apertura o desconfianza de ella terminarán por sumarse a ella y acompañar a los demás en el proceso. Lo mismo ocurre en el caso de la ASC, donde además del conocido efecto de triangulación o *boomerang* (Keck y Sikkink, 1998), se logra ampliar la base de representación social y promover el intercambio de recursos y conocimiento entre las organizaciones del Norte y las del Sur, las sindicales y las ONG¹⁰ (véase el cuadro 2).

Cuadro 2

¿Cómo se financian las redes transnacionales de comercio?

En términos generales, las redes transnacionales no requieren fondos extra, sino que se mantienen con la aportación de sus organizaciones miembro. Éste no es el caso de la REIH ni de la ASC, cuyas actividades de mayor importancia, como la organización de foros y reuniones de alcance regional, requieren fuertes inversiones. Así, por ejemplo, la organización de

⁹ <http://www.reih.org>

¹⁰ Entrevista a Cándido Cuzybovsky, líder y fundador del Foro Social Mundial, abril de 2002, Cáceres, España.

los FEA, sin considerar los gastos de viaje de los participantes, demanda entre dos y tres millones de dólares (Salazar-Xirinachs, 1996). No obstante, existen fuertes asimetrías sectoriales. En el caso de la REIH, los recursos provienen de distintas fuentes: la contribución de las entidades empresariales del país anfitrión que toman parte en el Comité Organizador del Foro; la inscripción al foro de cada uno de los asistentes, requisito indispensable para participar y presentar posiciones en los talleres del foro; la venta de espacios o canje publicitario, y por último, la indispensable contribución estatal. Ésta se ha convertido en una fuente asegurada desde 1998, cuando el Foro Empresarial de las Américas pasó a formar parte de la dinámica intergubernamental, aunque el monto depende en gran medida de la capacidad económica del gobierno anfitrión. En el caso de la VI Reunión Ministerial, realizada en abril de 2001, el gobierno argentino se comprometió a aportar 800,000 dólares. En el caso de la ASC, los recursos provienen casi exclusivamente de las propias organizaciones miembros, en particular de las organizaciones sindicales del Norte, como la AFL-CIO y el Canadian Labour Congress. A diferencia de la REIH, los gobiernos anfitriones de las cumbres no contribuyen a la organización de su foro, a excepción del gobierno de Canadá, que ha sentado un precedente excepcional en la última cumbre presidencial al colaborar con \$200,000 para la organización de la II Cumbre de los Pueblos.

Las agendas

Más allá de sus declaraciones de principios —por cierto, antagónicas—, ambas redes se caracterizan por un reducido número de consensos sustantivos entre sus organizaciones miembro, acerca del modelo de integración que proponen y los instrumentos para alcanzarlo.

Con el tiempo, la REIH ha ido cambiando sus definiciones para acercarse a posiciones más neutrales en lo que respecta al alcance de la apertura. Esta estrategia, tendiente a ampliar su base de representación, ha sido relativamente exitosa: en la actualidad la red aglutina una gama más abierta y plural del empresariado, incluyendo sectores orientados al mercado interno (véase el anexo). Aunque no coincidan con los principios “aperturistas” de sus fundadores, la red representa para ellos un espacio alternativo de participación e intercambio donde fijar posiciones e influir en los gobiernos para mitigar el posible costo de la apertura.¹¹

La ASC ha seguido un camino inverso. Las organizaciones fundadoras del Norte se esfuerzan en promover en las correspondientes del Sur una agenda de propuestas

¹¹ Entrevista al dirigente Jorge Zorrigueta de la Cámara Azucarera Argentina, integrante de la UIA y miembro de la REIH, Buenos Aires, agosto de 2001.

que supere el rechazo a secas. En esa dirección, y tomando como base las coincidencias que se encuentran en el TLCAN, se avanza progresivamente en la elaboración de una propuesta de consensos básicos compartidos por todas las organizaciones de la ASC, denominada “Alternativas para las Américas”, la cual, con la consigna de “Otra integración es posible”, incluye nuevos asuntos en la agenda.¹² Sin embargo, la posibilidad de lograr consensos sustantivos en el seno de la ASC ha estado siempre muy acotada, y sobrevuela en ella el temor de que se repitan las divisiones nacionales y sectoriales que acompañaron la aprobación del TLCAN (Barlow y Clarke, 2001).¹³

Un aspecto novedoso en las agendas de ambas redes es la aparición explícita de demandas en favor de una mayor participación en las negociaciones y el rendimiento de cuentas (*accountability*) de los gobiernos. La importancia que adquieren estos consensos, referidos a la necesidad de conocer cómo se llevan las negociaciones y cómo integrarse activamente en ellas, puede atribuirse a la dificultad de alcanzar consensos sobre cuestiones sustantivas, pero también al papel clave y cada vez más determinante que desempeña la opinión pública de los gobiernos. Este factor es capaz de equilibrar las fuerzas antagónicas del mercado, así como de los grupos y organizaciones que pierden con la apertura, y es, en última instancia, aquello sobre lo que ambas redes quieren influir (véase cuadro 3).

¹² Entre los nuevos temas se encuentra: 1) la protección de los derechos humanos amplios y la existencia de sanciones en caso de incumplimiento; 2) la protección del medio ambiente y la interiorización de normas que pongan límite a la explotación de los recursos no renovables; 3) la protección y defensa de los derechos laborales y una mejora de los estándares existentes, y 4) la promoción de cambios en las leyes migratorias, la provisión de un programa de mejora de las posibilidades nacionales, y la promoción del respeto por igual de los derechos para todos los trabajadores. (Alianza Social Continental, 2001).

¹³ En el ALCA, la controversia entre los sindicatos del Norte y los del Sur ha girado básicamente alrededor del alcance de los estándares laborales y la forma de participar en las negociaciones comerciales. Respecto de los primeros, existe un consenso básico en el sector acerca de la necesidad de condicionar la apertura comercial a la adhesión de los derechos laborales. Sin embargo, mientras las organizaciones del Sur proponían circunscribir estos derechos a las normas básicas de la OIT (Jacobsen, 1999), los sindicatos del Norte buscaban superar este límite y elevar el piso de protección alcanzado en el TLCAN. Respecto de la inclusión y participación en las negociaciones, las diferencias pasan básicamente por los reclamos de carácter más “movimientista” de las organizaciones del Sur, que aspiran al reconocimiento de un foro sindical con el mismo trato y apoyo que el de sus contrapartidas empresariales, y los reclamos más institucionalizados de las organizaciones del Norte, que proponen la creación de un grupo de trabajo gubernamental sobre las cuestiones laborales en el marco de las negociaciones del ALCA (Portella, 2000).

Cuadro 3

Consensos de “*mínimis*” en las redes del ALCA: metas y autoridad

Una manera de asegurar la cohesión interna fue la de definir y hacer explícitos los consensos en torno a dos cuestiones relativas a la dinámica y los procedimientos. Una se refiere a los límites y las metas del accionar colectivo; la segunda, a la estructura de autoridad y la elección de sus liderazgos. Respecto de los primeros, la ASC fijó cinco metas básicas:

- *promover el fortalecimiento de la sociedad civil en América y entre los países del continente (a través de la cumbre de los pueblos);*
- *alcanzar el reconocimiento como interlocutor legítimo de la sociedad civil regional;*
- *implementar estrategias acordadas que representen la diversidad;*
- *promover la entrada en vigor de los estándares básicos reconocidos por la OIT;*
- *reforzar el cumplimiento a escala nacional de los derechos reconocidos por acuerdos y declaraciones internacionales previamente firmadas.*

Lo mismo hizo la REIH:

- *mantener actualizada la información relativa al proceso de negociaciones;*
- *revisar los avances que se producen en lo que respecta a la inclusión del sector privado en las negociaciones;*
- *promover las oportunidades y la vinculación entre las principales organizaciones empresariales;*
- *apoyar el esfuerzo de países que hospeden a los foros, y*
- *concienciar al sector empresarial de la importancia del proceso.*

En cuanto a la estructura de autoridad, la ASC creó una secretaría ejecutiva (rotativa), un comité coordinador y seis coordinaciones nacionales; por su parte, la REIH integró un comité ejecutivo formado por las organizaciones fundadoras y un comité coordinador cuya cabeza sería rotativa en función del país anfitrión del siguiente FEA.

Estrategia

En cuanto a sus objetivos iniciales, se puede afirmar que ambas redes han dado importantes pasos. En el caso de la REIH, los avances se concretaron en dos direcciones. Con relación a su imagen pública, al incorporar demandas de carácter colectivo y de interés general a su agenda de propuestas —como el acceso a la información y la inclusión de la

“responsabilidad social de las empresas”—, la red empresarial supera las visiones que la identifican con el interés privado. En relación con su incidencia en la agenda intergubernamental, la red obtuvo rápidamente el reconocimiento de los gobiernos a escala regional, quienes recurrieron a su capacidad y a su información especializada a través del foro consultivo y en algunas de las actividades desarrolladas por los grupos de negociaciones, *i.e.* identificación de las medidas de facilitación de negocios (Botto y Tussie, 2003: 27–46). No obstante, los miembros de la red empresarial consideran que los avances en el ámbito sectorial y en la opinión pública no se reflejan de manera adecuada en la participación que los gobiernos regionales les permiten. En efecto, los foros constituyen una estrategia de inclusión que los gobiernos utilizan a menudo porque les permiten obtener beneficios sin conceder mayores espacios de decisión (Jordana y Ramió, 2002).

En su caso, la ASC alcanzó relativo éxito en su objetivo inicial de ampliar la base de representación y legitimidad de sus demandas regionales y en aquellos países donde no había experiencia ni redes preexistentes. En primer lugar, a través de la inclusión de organizaciones campesinas con gran capacidad de movilización —como los movimientos Vía Campesina o el Movimiento de los Sin Tierra—, la alianza logró superar la fuerte impronta del movimiento urbano y de clase media que, según sus protagonistas, había caracterizado la agenda y la composición previa del movimiento antiglobalización en todo el mundo (Cockburn *et al.*, 2000).

En segundo lugar, las redes del Norte lograron persuadir a las correspondientes del Sur sobre la necesidad de reforzar su presencia a escala nacional, para superar la protesta y elaborar propuestas de acción concretas y viables para los gobiernos. En esta dirección, resultaría imprescindible no sólo articular sus acciones con organizaciones de distintos sectores de la sociedad civil (articulación vertical), sino también con las propias estructuras de gobierno del estado: legisladores y partidos políticos.¹⁴ Sólo dos países alcanzaron con éxito semejante desafío de articular una red nacional de carácter intersectorial: la Rede Brasileira pela Integração dos Povos (REBRIP) y la red chilena Acción por un Comercio Justo y Responsables (ACJR). A manera de capítulos nacionales de la ASC, estas redes se sumaron a las tres redes preexistentes que se habían configurado en torno al TLCAN. El resto de la sociedad civil del continente no logró articular una red de carácter intersectorial a escala nacional, a pesar de que muchos de ellos están representados en la ASC a través de redes de carácter sectorial, nacionales y transnacionales, que existían antes de la aparición de los regionalismos abiertos en la zona (véase el anexo).

¹⁴ Discurso del dirigente de la AFL–CIO en el Foro Sindical de Buenos Aires, abril de 2001.

Perspectivas a futuro

El carácter transnacional de estas redes es eminentemente instrumental y sus posibilidades de alcanzar acuerdos sobre asuntos sustantivos son limitadas. En ambos casos, los consensos internos se limitan a los temas sobre los procedimientos de la negociación, como las demandas en favor de una mayor apertura a la participación nacional y regional y el acceso a la información. En cambio, los acuerdos sustantivos se circunscriben al campo de las declaraciones de principios y sólo en algunos casos se logran definir los instrumentos para alcanzar estos principios. Éste es el caso de la ASC, donde las propuestas no se definen de manera supranacional, sino como acuerdos entre organizaciones nacionales que discuten y presentan un proyecto de acción restringido al ámbito nacional —programa para el desarrollo sustentable del país— que será presentado a los respectivos negociadores.

Este uso instrumental de las redes transnacionales como herramientas para acumular mayor poder a escala nacional, se pone de manifiesto en la aparición de la red empresarial y en las similitudes de su repertorio de acción y el de la red de la sociedad civil, a excepción, lógicamente, de su posición respecto de la apertura. El carácter instrumental de ambas redes se revela en sus dificultades para alcanzar acuerdos sustantivos y asegurar su estabilidad y su permanencia. Una y otra están atadas a los problemas de carácter económico de la agenda gubernamental, y sus consensos desaparecerán a medida que la discusión avance en temas puntuales y que los gobiernos se vean obligados a hacer concesiones recíprocas.

Es de esperarse que a medida que las negociaciones y concesiones recíprocas pongan en el centro de la discusión los intereses nacionales y sectoriales, estas alianzas tiendan a perder consenso interno y se reproduzca, en el caso de las organizaciones sindicales, el mismo escenario que provocaron los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001. En esa ocasión, muchas de las ONG, y en especial las organizaciones sindicales estadounidenses, decidieron alejarse de las manifestaciones de protestas que a los ojos de la OMC, el BM y el FMI pudieran entenderse como un repudio al ataque de Estados Unidos a Afganistán (*The Financial Times*, 5 de enero de 2002).

Esto tenderá a ocurrir por igual en ambas redes. Lo más probable es que reaparezcan las fracturas preexistentes en el ámbito de la sociedad civil (sindicatos/ONG; sindicatos del norte/sindicatos del Sur), el regional (Norte/Sur; Sur/Sur), y el de los sectores empresariales (aperturistas/proteccionistas). Cada uno de los miembros de estas redes tenderá a reforzar su vinculación con los gobiernos nacionales, los cuales, en definitiva, además de estar sentados a la mesa de negociación, podrán proporcionar políticas de compensación a los perdedores con la apertura comercial. En este

sentido, las oportunidades serán mayores para los países con estados fuertes y economías saludables, capaces de diseñar y aplicar políticas fiscales de carácter distributivo, y para aquellas organizaciones y sectores de la sociedad civil que han sabido acumular peso y generar vínculos verticales con sus propios gobiernos.

Conclusiones

La trayectoria de las redes transnacionales de la sociedad civil hasta nuestros días pone de manifiesto un proceso de transformación y de aprendizaje constante, determinado en gran parte por la configuración cambiante de los centros de autoridad. A fines del siglo XIX, la constitución de los estados nacionales fue la coyuntura propicia para el surgimiento de las redes transnacionales, que se articularon básicamente en torno a las divisiones de clase y bregaron por la inclusión de nuevos derechos y nuevos actores en los estados que se estaban constituyendo.

Un siglo más tarde, a fines del XX, se ha recreado un escenario similar, una de cuyas características es el reverdecimiento de un activismo transnacional que ya no se define en torno a los ejes clasistas, sino en torno de una línea de fractura que separa los sectores globalizados de aquellos que están excluidos o integrados frágilmente al nuevo orden, en términos de Cox (1999: 3–28).

Estas nuevas formas de acción colectiva ya no tienen al estado nación como su principal interlocutor, sino a los nuevos centros de autoridad supranacional. El trabajo expuesto aquí, sin embargo, muestra dos patrones de acción bastante diferentes: el caracterizado por las redes que se articulan en torno al BM, el FMI y la OMC, en que prevalece una composición de carácter sectorial y una agenda de bienes colectivos; y el que caracteriza los acuerdos comerciales en los que las redes muestran importantes avances en favor de una composición más amplia y diversificada, en la que sobresale la alianza entre los sindicatos y las ONG. Pero al mismo tiempo se ponen de manifiesto fuertes limitaciones y dificultades para construir una agenda de propuestas que supere las reivindicaciones de alcance nacional y la defensa de bienes colectivos.

En gran medida esto es consecuencia de las decisiones tomadas inicialmente por los gobiernos al determinar que el costo y los resultados de la integración comercial y financiera no se incluirían en la agenda supranacional, sino que correrían por cuenta de los propios estados. Así planteado, el desafío consiste en mantener su carácter meramente instrumental que asegura el acceso asimétrico a soluciones y compensaciones de alcance nacional, o profundizar su agenda en favor de una reforma social que prevea una integración más equitativa en lo que respecta a la inclusión de actores y de agendas.

Anexos

Anexo 1

**Composición de la red sindical del Mercosur
Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS)**

País	Organización
Brasil	Central Única de Trabalhadores (CUT) Confederação Geral de Trabalhadores (CGT) Força Sindical do Brasil Central Autônoma de Trabalhadores (CAT)
Argentina	Central General de Trabajadores (CGT) Central de Trabajadores Argentinos (CTA)
Uruguay	Plenario Intersindical de Trabajadores–Convención Nacional de Trabajadores (PIT–CNT)
Paraguay	Central Única de Trabajadores (CUT) Central Nacional de Trabajadores (CNT) Confederación Paraguaya de Trabajadores
Chile	Central Única de Trabajadores (CUT)
Bolivia	Central Obrera Boliviana (COB)

Anexo 2

**Composición de las redes intersectoriales de América del Norte
Common Frontiers (Canadá)**

Sector	Organización
Sindicales	Canadian Auto Workers Canadian Labour Congress Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada Canadian Teachers Federation United Steelworkers of America
Ambientales	Canadian Environmental Law Association Sierra Club Canada Environmental Mining Council of British Columbia Mining Watch Canada
De género	The Center of Concern Women's Project
De desarrollo	Canadian Council for International Cooperation Canadian Consortium for International Social Development Ecumenical Coalition for Economic Justice Inter Church Committee on Human Rights in Latin America Oxfam Canada InterPares United Church of Canada

	Low Income Families Together Maquilas Solidarity Network Rights and Democracy Jubilee Campaign–Canada
Otras	Institute for Agriculture and Trade Policy Center for Research on Latin America and the Caribbean Canadian Center for Policy Alternatives Canadian Federation of Students

Réseau Québécois sur l'Intégration Continentale (Canadá)

Sector	Organización
Sindicales	Association Canadienne des Avocats du Mouvement Syndical Centrale des Syndicats Démocratiques Centrale des Syndicats du Québec Confédération des Syndicats Nationaux Fédération des Travailleurs et Travailleuses du Québec, Centre International de Solidarité Ouvrière Conseil Central de Montréal
Ambientales	Centre Québécois du Droit de l'Environnement Réseau Québécois des Groupes Écologistes
De género	
De desarrollo	Alternatives Amnistie Internationale
Otras	Groupe de Recherche sur l'Intégration Continental Solidarité Populaire Québec Ligue de Droits et Libertés Association Québécoise des Organisations de Coopération Internationale Développement et Paix Centre d'Études sur les Régions en Développement

Alliance for Responsible Trade (Estados Unidos)

Sector	Organización
Sindicales	AFL–CIO
Ambientales	Friends of the Earth Global Development and Environment Institute
De género	United Methodist Women's Office for Economic Justice Women's Edge Women of Color Resource Center

De desarrollo	Alliance for Democracy American Friends Service Committee Global Exchange Mexico Solidarity Network Development gap Maryknoll Office for Global Justice
Otras	Campaign for Labor Rights Center of Concern Institute for Agriculture and Trade Policy Institute for Policy Studies Preamble Center Resource Center of the Americas International Labor Rights Fund Committee for New Priorities

Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio (México)

Sector	Organización
Sindicales	Frente Auténtico del Trabajo Sindicato Mexicano de Electricistas Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT) Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo
Ambientales	Grupo de Estudios Ambientales
De género	Red de Mujeres Sindicalistas Mujeres en Acción Sindical Grupo de Educación Popular con Mujeres
De desarrollo	Frente por el Derecho a la Alimentación Desarrollo, Ambiente y Sociedad Comité de Derechos Humanos de Tabasco Comisión Mexicana de Defensa y Promoción de los Derechos Humanos Movimiento Ciudadano por la Democracia Foro de Apoyo Mutuo Congreso Nacional Indígena
Otras	Secretaría de Movimientos Sociales PRD-DF Seminario Permanente de Estudios Chicanos y de Fronteras Servicios Informativos Procesados Fronteras Comunes

Anexo 3
Composición de redes intersectoriales de América del Sur
Red Brasileña para la Integración de los Pueblos

Sector	Organización
Sindicales	Central Única de Trabajadores (CUT)
Ambientales	
De género	
De desarrollo	IBASE
Otras	Movimiento de los Sin Tierra CEDEC

Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable

Sector	Organización
Sindicales	
Ambientales	Instituto de Ecología Política
De género	
De desarrollo	Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo
Otras	Consumer's International Grupo de Estudios Agrarios Coordinadora Nacional de Consumidores y Usuarios Liga de Consumidores Conscientes Plataforma Continental de Derechos Humanos–Chile Programa de Economía y Trabajo Asociación de Peruanos por la Integración de Latinoamérica Corporación Ayún

Anexo 4
Composición de la Alianza Social Continental (ASC)

País	Organizaciones
Canadá	Réseau Québécois sur l'Intégration Continentale Common Frontiers
Estados Unidos	Alliance for Responsible Trade
México	Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio
Brasil	Red Brasileña para la Integración de los Pueblos
Chile	Alianza por un Comercio Justo y Responsable
Colombia	Mujeres y Economía
Argentina	CGT de Argentina
Costa Rica	Confederación de Trabajadores Rerum Novarum Centro por la Justicia y el Derecho Internacional

Ecuador	Confederación de Asociaciones Indígenas
Guatemala/Estados Unidos	Labor Education Project
Nicaragua	Asociación de Organizaciones Campesinas Centroamericanas para la Cooperación y el Desarrollo Centro de Estudios Internacionales
Perú	Centro de Promoción de la Mujer del Norte Federación Internacional de Asociaciones de Educación para Trabajadores–Perú

Anexo 5
Composición de la Red Empresarial Hemisférica (REIH)
Miembros fundadores

Organización	País
Asociación de Industriales Latinoamericanos	Chile
Banco Sudameris	Colombia
Asociación Nacional de Exportadores	Colombia
Asociaciones de Exportadores (AEB–CACB–CNI–BMI)	Brasil
Confederación Nacional de Industrias (FEA Bello Horizonte)	Brasil
Machester Trade, Ltd.	Estados Unidos
Scrowcroft Group	Estados Unidos
OEA	Estados Unidos
Consejo de las Américas (tres representantes)	Estados Unidos
Asociación de Cámaras de Comercio	Estados Unidos
Cámara de Comercio y Producción	Santo Domingo
Cámara de Industrias	Costa Rica
Consejo para las Américas	Canadá
Asociaciones de Industria y Comercio del Caribe	Trinidad y Tobago
Consejo Interamericano de Comercio y Producción	Argentina

Miembros *in extenso* “Comité coordinador”

Organización	País
Sociedad de Fomento Fabril	Chile
Asociación de Industriales Latinoamericanos	Chile
Cámara de Industrias de Pichincha	Ecuador
Cámara de Comercio de Lima	Perú
Sociedad Nacional de Industrias	Perú
Banco Sudameris	Colombia
Asociación Nacional de Exportadores (dos representantes)	Colombia

Federación de Servicios del Estado de Sao Paulo	Brasil
Asociaciones de Exportadores (AEB-CACB-CNI-BMI)	Brasil
CEAL	Brasil
Confederación nacional de Industrias (tres representantes)	Brasil
Consejo Empresarial Estado Unidos/Panamá	Estados Unidos/Panamá
FTAA	Estados Unidos
Florida Partnership of the Americas	Estados Unidos
Neal and Massy Group	Estados Unidos
Manchester Trade, Ltd.	Estados Unidos
Scrowcroft Group	Estados Unidos
OEA	Estados Unidos
Consejo de las Américas (tres representantes)	Estados Unidos
Asociación de Cámaras de Comercio	Estados Unidos
Cámara de Comercio y Producción	Santo Domingo
Cámara de Industrias (dos representantes)	Costa Rica
Alliance of Manufactures and Exporters	Canadá
Asociación de Cámaras de Importadores	Canadá
CENCIT	Guatemala
Consejo para las Américas	Canadá
Acción Caribeña Latinoamericana (CLAA)	Trinidad Tobago
Asociaciones de Industria y Comercio del Caribe	Trinidad Tobago
Cámaras de Industrias del Uruguay y Cámara de Comercio	Uruguay
Unión Industrial Argentina	Argentina
Cámara de Comercio	Argentina
HE and S Consultores Asociados	Argentina
Consejo Interamericano de Comercio y Producción	Argentina

Bibliografía

Alianza Social Continental, 2001, “Las alternativas para las Américas, hacia un acuerdo entre los pueblos del continente”, http://www.web.net/comfront/forumdocs_socialez.html

Arceo, E., 2001, *ALCA-Neoliberalismo y nuevo pacto colonial*, Buenos Aires, Secretaría de Relaciones Internacionales de la Central de los Trabajadores (CTA).

Barlow, M. y T. Clarke, 2001, *Global Showdown. How the New Activists are Fighting Global Corporate Rule*, Toronto, Stoddart.

- Besunsán, G., 2000, "Labour Regulation and Globalisation: Proposal, Agenda and Implications for Mexico", inédito, trabajo presentado en el Summer Institute 2000 del Robarts Centre for Canadian Studies, Toronto, York University, julio.
- Boli, J. y G. Thomas, 1999, *Constructing World Culture: International Nongovernmental Organizations since 1875*, Stanford, Stanford University Press.
- Botto, M., 2003, "Mitos y realidades de la participación no gubernamental en las negociaciones comerciales", en Tussie y Botto, 2003, *El ALCA y las cumbres de las Américas ¿una nueva relación público-privada?*, Buenos Aires, Biblos/FLACSO.
- Botto, M. y D. Tussie, 2003, "La internacionalización de la agenda de participación: el debate regional", En Tussie y Botto, 2003, *El ALCA y las cumbres de las Américas ¿una nueva relación público-privada?*, Buenos Aires, Biblos/ FLACSO.
- , 2001, "La agenda del ALCA: patrones nacionales y tendencias regionales de participación", *Revista Anuario*, Costa Rica, FLACSO.
- Botto, M. y G. López Rodríguez, 2001, "Las redes transnacionales y los procesos de integración comercial. El caso del ALCA", inédito, trabajo para el proyecto "Redes Regionales de la Sociedad Civil en América Latina", coordinado por P. Korzeniewicz y W. Smith, financiado por la Fundación Ford.
- Brunelle, D., 2000, "As novas praticas sindicauis frente ao NAFTA", en Y. Challout y P. De Almeida (comps.), *Mercosul, NAFTA e ALCA. A dimensao social*, São Paulo, Editora LTr.
- Buira, A., 2003, "The Governance of the IMF in a Global Economy", en A. Buira (ed.), *Challenges to the World Bank and IMF, developing Countries Perspectives*, London, Anthem Press.
- Cavanagh, J., S. Anderson y K. Hansen Kuhn, 2001, "Crossborder Organizations around Alternatives to Free Trade: Lessons from the NAFTA/FTAA Experiences", en M. Edwards, y J. Gaventa, 2001, *Global Citizen Action*, Londres, Lynce Reinner Publisher.
- Cockburn, A., J. Clair, y A. Sekula, 2000, *Five Days that Shook the World. Seattle and Beyond*, Londres, Verso.

- Cox, R., 1999, "Civil Society at the Turn of the Millennium: Prospects for an Alternative World Order", *Review of International Studies*, no. 25.
- Chatfield, Ch., 1997, "Intergovernmental and nongovernmental Associations", en J. Smith, Ch. Chatfield, y R. Pagnucco, *Transnational Social Movements and Global Politics*, Nueva York, Syracuse University Press.
- Dawson, R., 2000, "Commerce and Civil Society in the Millennium", *rapporteur's summary* preparado para el V Foro Empresarial de las Américas, <http://www.abfcanada.com/english/rapporteur-plenary-4.pdf>
- Edwards, 2001, "Introduction", en M. Edwards y J. Gaventa, 2001, *Global Citizen Action*, Londres, Lynce Reinner Publisher.
- Fox, Jonathan y David Brown, 1998, "Introduction", en Fox y Brown (comps.), *The Struggle for Accountability*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Gallardo, S., 1999, "Acción colectiva y diplomacia social: movimiento ambientalista frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", tesis de doctorado, México, El Colegio de México—Centro de Estudios Sociológicos.
- Grugel, J., 2004, "Regionalism after Neoliberalism: Mercosur and the Citizenship Agenda. Evidence from Argentina", mimeo.
- Hass, E., 1992, "Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination", *International Organizations*, vol. 46.
- Jacobsen, K., 1999, "Uma Visao sindical em face da Alca e de outros esquemas regionalis" en Y. Chalout y P. Almeida, (orgs.), *Mercosur, Nafta e ALCA, a Dimensao Social*, São Paulo, editora LTr.
- Jordana, J. y C. Ramió, 2002, "Diseños Institucionales y Gestión de la Política Comercial Exterior en América Latina", mimeo.
- Keck, M. y K. Sikkink, 1998, *Activists Beyond Borders. Advocacy Networks in International Politics*, Ithaca/Londres, Cornell University Press.

- Korzeniewicz, P. y W. Smith, 2002, "Redes transnacionales de la sociedad civil: entre la protesta y la colaboración", en Tussie y Botto, 2003, *El ALCA y las cumbres de las Américas ¿una nueva relación público-privada?*, Buenos Aires, Biblos/FLACSO.
- Krisberg, L., 1997, "Social Movements and Global Transformation", en J. Smith, Ch. Chatfield y R. Pagnucco (comp.), *Transnational Social Movements and Global Politics*, Nueva York, Syracuse University Press.
- Leis, H. y E. Viola, 2001, "Subsidiariedad e Mercosul", en Konrad von Moltke (comp.), *El medio ambiente en el Mercosur*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- O'Brien, R. et al., 2000, *Challenging Global Governance: Social Movements and Multilateral Economic Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Payne, A., 2000, "Globalization and Modes of Regionalist Governance", en J. Pierre (comp.), *Debating Governance Authority, Steering and Democracy*, Oxford, Oxford University Press.
- Portella, S., 2000, "Estrategias sindicales frente a los procesos de globalización e integración regional: un análisis comparado TLCAN-Mercosur", mimeo.
- Princen, T. y M. Finger, 1994, *Environmental NGOs in World Politics*, Londres, Routledge.
- Red Empresarial para la Integración Hemisférica, 1995, "Ayuda memoria de la reunión celebrada en Miami el viernes 25 de agosto de 1995", Miami, Secretaría Técnica de la REIH.
- Ricupero, R., 1996, "La integración y el regionalismo en las Américas", en Krugman et al., 2000, *Las Américas: Integración Económica en Perspectiva*, Bogotá, Departamento Nacional de Planeación, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Salazar-Xirinachs, J.M., 1996, *Implementing the Summit of the Americas: Promoting Free Trade in the Americas*, University of Miami-North-South Center.
- Schmitter, P.C. y G. Lehmbruch (coord.), 1992, *Neocorporativismo: más allá del estado y el mercado*, México, Alianza, Alianza/Política.

- Scholte, J., 2000, "Global Civil Society", en Ngaire Woods (comp.), *Political Economy of Globalization*, Londres, Macmillan.
- SELA, 1999, "La sociedad civil y el compromiso político de los Estados Unidos para la liberalización comercial: implicancias para las negociaciones comerciales", mimeo (disponible en la página electrónica del SELA), octubre.
- Seoani, J. y E. Tadei, 2000, "De Seattle a Porto Alegre: presente y futuro del movimiento antimundialización neoliberal" en *Resistencias Mundiales*, Buenos Aires, FLACSO.
- Serbín, A., 2001, "Globalifóbicos vs. Globalitarios en América Latina y el Caribe: fortalezas y debilidades de una sociedad civil regional emergente", *Nueva Sociedad*, no. 176.
- Smith, S. y R. Topik, 1999, *States and Sovereignty in the global economy*, Nueva York, Routledge.
- Strange, S., 1996, *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Tussie, D. y M. Botto, 2003, *El ALCA y las cumbres de las Américas: ¿una nueva relación público-privada?*, Biblos/FLACSO, Buenos Aires.
- , 2002, "La agenda del ALCA: patrones nacionales y tendencias regionales", en *Anuario*, Costa Rica, FLACSO.
- Tussie, D. y M.P. Riggiozzi, 2002, "Pressing Ahead with New Procedures for Old Machinery: Global Governance and Civil Society", en V. Rittberger (comp.), *Global Governance and the United Nation System*, Tokio, United Nations Publications.
- Tussie, D., 2000, Luces y sombras de una nueva relación: el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y la sociedad civil, Buenos Aires, FLACSO/Temas.
- Underhill, G., 2001, *States, Markets and Governance: Private Interests, the Public Good, and the Democratic Process*, Ámsterdam, Vossiuspers-Uva.

Recibido en junio de 2004

Aceptado en agosto de 2004