
LA EMPRESA AGROPECUARIA EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACION

CARLOS ALBERTO MONTOYA CORRALES

INTRODUCCION

Hoy es de común acuerdo que la economía se define sobre un conjunto de relaciones orientadas a la conformación de la economía mundial. No obstante, éste no es un resultado casual, los países que la integran poseen instrumentos o mecanismos que los diferencian, entre los que se tienen:

- a. Un amplio abanico de aranceles y otras medidas no arancelarias.
- b. Diversas políticas microeconómicas (políticas industriales, tecnológicas, de competencia, etc.) con frecuentes repercusiones internacionales.
- c. Los países puede adoptar políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos.
- d. Los estados adoptan regímenes cambiarios que les posibilitan en mayor o menor medida compromisos o alteraciones de sus paridades. De ahí, la necesidad de establecer nuevas relaciones orientadas a eliminar estas características diferenciales; punto de partida para la construcción de una nueva realidad: la conformación de la economía mundial.

Tradicionalmente, los esquemas de cooperación comercial (GATT. UNCTAD), así como los pactos entre países, han pretendido contrarrestar los efectos negativos que estas diferencias provocan tanto en el conjunto de la "economía mundial" como en cada país en particular. Sin embargo, las distorsiones se agudizan por la excesiva concentración de los factores productivos y su casi nulo desplazamiento entre países, factores éstos que impiden una economía mundial "integrada".

El perfeccionamiento de esquemas de cooperación coloca en la integración económica la mejor estrategia para la eliminación de esas características diferenciales. Teóricamente, podrían irse eliminando entre todos los países para ir hacia una "economía mundial integrada", pero por razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido en un mismo ámbito geográfico, como son los casos CEE y NAFTA, por ejemplo. De ahí, el excesivo énfasis reciente en los procesos de regionalización como una respuesta al aislamiento y debilitamiento económico de los países.

CARLOS ALBERTO MONTOYA CORRALES, Profesor Departamento de Economía.

El perfeccionamiento de esquemas de cooperación coloca en la integración económica la mejor estrategia para la eliminación de esas características diferenciales. Teóricamente, podrían irse eliminando entre todos los países para ir hacia una “economía mundial integrada”, pero por razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar de forma parcial.

A primera vista, el avance en la integración mediante la eliminación o reducción de las trabas al comercio entre países que pretenden conformar un área comercial, genera un aumento en los flujos comerciales, con los efectos benéficos asociados a los intercambios internacionales. Pero, los cambios son mayores si consideramos las variaciones sustanciales en los tamaños de mercados de competencia imperfecta, lo que supone esencialmente un “cambio en las reglas de juego” para empresas, consumidores, sindicatos, poderes públicos, etc.

En otro nivel, si la integración va más allá de lo estrictamente comercial e incluye aspectos como la movilidad de todos o algunos de los factores de producción, en especial la libertad de inversiones directas o establecimiento de empresas, así como nuevas normas de competencia, políticas, tecnologías, etc. puede dotar de una nueva dimensión al área comercial-económica-política.

En términos generales, la integración traerá efectos tanto en la producción, como en la distribución y consumo, a saber:

- Un mayor aprovechamiento de las economías de escala, en el marco de mercados más amplios.
- Una mayor diversificación en la oferta de artículos.

- Una mayor competencia. Además del efecto pro-competitivo, la eliminación de los ineficientes productos.

Igualmente permitirá:

- Un mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas.
- Una mejor distribución y aprovechamiento de los recursos.
- Mayor aprovechamiento tecnológico.
- Incremento de las ganancias.
- Una mejor satisfacción de las heterogéneas preferencias de los consumidores o de su preferencia por la variedad.
- Unos mejores precios, como resultado de la reducción de costos.

Los beneficios más obvios de la integración comercial proceden de la intensificación del comercio entre los países asociados, lo cual constituye un argumento básico para hacer de la integración un proceso orientado al fortalecimiento de la internacionalización de las economías, tránsito hacia unidades económicas superiores.

En particular, considerando a América Latina, parece no haber otra alternativa mayor a la de integrar las economías de la región. Así lo han entendido diferentes estados, quienes a través de la conformación de diferentes tratados comerciales (Mercosur, Grupo de los tres, Caricom), pretenden crear un marco para un desarrollo moderno contemporáneo, más integrado y razonable de nuestras economías hemisféricas. De esta manera, la integración no resulta ser un hecho aislado sino un componente fundamental de la internacionalización.

La definición de un marco para el desarrollo moderno, configura un panorama comercial que cambia completamente las condiciones de competitividad de la producción nacional tanto a nivel doméstico como internacional. De ahí, que él mismo no pueda constituirse más que en un proceso que define los retos futuros de nuestras

economías, retos que se expresan en: la identificación coherente de países que se integran; la influencia geoeconómica de la integración; así como en el impacto económico y social que genera.

Sin embargo, una aclaración previa resulta pertinente. El tratamiento del tema de la integración en el ámbito de las economías latinoamericanas deberá manejarse con cautela. Si bien son muchos e importantes los contenidos de la integración económica son muchos también los usos interesados que -particularmente en América Latina- se han hecho al concepto, a lo cual se agrega el carácter inacabado de la "nueva integración y de las tendencias que lo acompañan. Por todo ello, los balances definitivos, los juicios certeros y las predicciones confiables pierden sustento, ante un escenario regional que aún está lejos de mostrar la distinta fuerza y permanencia de sus actuales perfiles.

Entre más rápidos y profundos son los cambios y cuanto más se trate de procesos que aún están en pleno desarrollo, más cuidadosas deben ser las reflexiones que a partir de ellos se formulen y con mayor razón esas reflexiones deben ser ubicadas como hipótesis de trabajo, que la propia realidad se irá encargando de rebatir o confirmar. Bajo ese principio, deberán ser entendidas las formulaciones que a continuación se presentan.

1. CONTENIDOS EN LA INTEGRACION

1.1 Evidencias de la Integración

En lo que a la integración respecta, a partir de la formación e impulso de bloques económicos como la CEE y el lanzamiento de la "Iniciativa BUSH para las Américas", se ha dado por hecho que la creciente vinculación con la economía norteamericana es la forma, principal y obligada, en que la tendencia general debe tomar cuerpo en las economías latinoamericanas. Así, las tendencias efectivamente existentes son reducidas a una suerte de "imperativo histórico", ante el cual sólo cabe la aceptación que, o bien es pasiva, o bien tiene como principal eje de actividad el empujar a las economías y sociedades en las direcciones que se postulan como insoslayables.

Sin embargo, en relación a la integración económica, es necesario conservar un tratamiento que consulte sus contenidos y su propia complejidad. A saber:

Por un lado y en sentido general, la integración no es un proceso lineal ni homogéneo. Está sujeta a marchas y contramarchas, a lapsos de desarrollo acelerado y a lapsos de relativo estancamiento, de acuerdo con las situaciones nacionales y regionales prevalecientes en cada acuerdo o tratado y de acuerdo a los vaivenes de la economía mundial, particularmente del movimiento cíclico y del desarrollo desigual que caracteriza su funcionamiento.

Por otra parte, en un sentido más particular, hay que tener reservas con relación a la eventual reconstitución de zonas integradas dentro del territorio latinoamericano. Sin negar que estas pueden darse e incluso aceptando que ello ocurra para el propio desarrollo futuro de la economía regional, no debe perderse de vista el hecho de que dichas economías se han venido desenvolviendo dentro de la base de profundos desequilibrios que las han tenido marginadas de la dinámica internacional e incluso han resquebrajado los intentos de integración, como bien se observa durante los años ochenta en el poco desarrollo de la asociación latinoamericana de integración, ALADI; el Mercado Común Centroamericano, MCCA; el Grupo Andino y la Comunidad del Caribe; lo cual se expresa en el deterioro del comercio intraregional, el mismo que se reproduce, en varios casos de manera ampliada, en el comercio alrededor de los distintos esquemas de integración.

Actualmente, la integración constituye un proceso complejo que obliga a consultar sus nuevos contenidos. Esta representa una respuesta en términos del nuevo funcionamiento de las economías latinoamericanas que se ha venido imponiendo desde los inicios de los años ochenta; caracterizado por la aplicación de esquemas de política orientados hacia la estabilidad y ajuste estructural; el mismo que presenta, como principal componente, su complementariedad con el objetivo general de abrir las economías a la competencia internacional.

Esa complementariedad, le imprime un nuevo contenido al proceso integracionista, el cual es

concebido como una etapa intermedia entre economías básicamente cerradas y economías totalmente abiertas. De ahí se deriva la formulación de ser la integración una estrategia para la internacionalización de las economías.

Es bajo esta consideración que se ha de determinar al interior de cada uno de los procesos de integración regional sus mayores debilidades así como la definición de criterios de evaluación a la que deben ser sometidos. Más si se considera que las nuevas realidades integracionistas tienen como punto de arranque unas estrategias de apertura seriamente cuestionadas que aún no muestran claramente sus efectos sobre las economías. Acá toma fuerza la hipótesis derivada de los planteamientos teóricos neo-estructuralistas, para quienes los procesos de integración constituyen una sobredosis neoliberal a la redefinición de las tendencias orientadas a la conformación de un mercado mundial. En este sentido los estados se limitan a aplicar los objetivos e instrumentos orientados a una aceptación pasiva de los vaivenes del mercadeo internacional y de las iniciativas del capitalismo desarrollado.

En definitiva, de lo que se trata es de preguntarse si la actual integración latinoamericana, definida bajo sus nuevos contenidos, constituyen un proceso cuyos efectos se manifiestan en un mayor desarrollo para los estados.

1.2 Un Caso Particular

Recientemente, la configuración de tratado de libre comercio entre México, Venezuela y Colombia, fue presentado desde sus inicios como un imperativo. "El hecho de que Europa sea una realidad, nos lleva a que ésta sea la década de los bloques comerciales y sería erróneo para Colombia no empezar desde ya a integrarse con socios comerciales importantes" ⁽¹⁾. En igual sentido se tendría la formación de la ministra de relaciones exteriores Nohemí Sanín, quien afirma "la integración es irreversible, es una realidad, una vocación de nuestros pueblos" ⁽²⁾.

(1) Echavarría Juan José. "Hoy arranca etapa final del G-3". Tomado del Periódico La República. Septiembre 7 de 1993.

(2) Sanín, Nohemí. Citado en rueda de prensa. Septiembre 6 de 1993.

La concreción de esta formulación se manifiesta en los objetivos específicos del tratado:

1. Fortalecer los lazos existentes entre los países y el desarrollo de la cooperación entre sus pueblos.
2. Profundizar la relaciones económicas entre los miembros a través de un mercado más extenso y seguro para el comercio de bienes y servicios producidos en sus territorios.
3. Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial con el fin de reducir las distorsiones del mismo.
4. Fomentar las actividades productivas y de inversión.
5. Promover el desarrollo y el intercambio tecnológico en aras de incrementar la competitividad de las empresas en los mercados mundiales y lograr así un desarrollo sostenible que permita crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida de los tres países.

En resumen, el G-3 es presentado como un acuerdo benéfico para los tres países por cuanto ofrece un enorme potencial a la actividad productiva de México, Venezuela y Colombia; contribuye al incremento inmediato del comercio y amplía la capacidad competitiva en una economía cada vez más globalizada. Aspectos estos que en poco o nada se diferencian de los que se consideran evidencias de la eliminación de las características diferenciales de los países que configuran una economía mundial, como se formuló más arriba.

En este sentido, evaluar el verdadero contenido del tratado G-3, implica considerar la simetría existente en los argumentos globales y prácticos asociados a la integración. No se puede negar que uno de los mayores atractivos del G-3 para Colombia y Venezuela, lo constituye la apertura de nuevos escenarios que les permitan integrarse a la economía norteamericana a través del tratado de libre comercio; el cual sostiene a México como socio mutuo en las negociaciones. De esta manera se estaría dando respuesta a la llamada integración hemisférica.

Lo anterior corrobora la formulación en cuanto que la actual integración de América Latina lleva

el signo de la estrategia de internacionalización; lo que obliga a pensar en la integración bien como una estrategia autónoma de desarrollo regional o como un simple lugar común que pretende justificar la aplicación de políticas en aras de fortalecimiento de la economía de mercado capitalista. Quizá sea esta última el predominio de tal formulación, lo que le imprimiría el carácter de ser una estrategia que abandona, al menos de esta manera parcial, la consolidación de los mercados nacionales y del mercado regional; condición básica en una estrategia eficaz de integración.

De otro lado, el G-3 es un proceso complejo no sólo porque involucra más países, al entrar en juego el TLC y Pacto Andino, sino por las características propias de las economías que lo integran, las cuales se corresponden a las diferencias de tamaño de las economías, a la no existencia de un comercio previo de importancia ni a las ventajas de la vecindad geográfica con México. Lo que se agrava mayormente al considerar las condiciones microeconómicas a nivel sectorial y la estabilidad macroeconómica, las cuales constituyen los principales objetivos en el proceso de estabilización de las nuevas relaciones.

Sin embargo, a ésta complejidad se le antepone, por un lado, la "necesidad política" de implementarse el tratado y, por el otro, el predominio en la negociación por establecer la forma de desgravación arancelaria y la fijación de las normas y disciplinas que rijan el futuro del acuerdo; los mismos que agotarían en su momento la mayor parte de las discusiones a lo largo del proceso de concertación de los diferentes países.

No obstante, no son pocos los vacíos que actualmente presenta este tratado de integración y que corresponden al establecimiento de normas técnicas:

1. Falta madurez suficiente para el diseño de normas de desgravación que consulten las cadenas productivas, lo cual se evidencia en el abandono de fórmulas matemáticas y de los índices de competitividad sectorial, al determinar como criterio de desgravación la reducción anual progresiva del 10% en los aranceles.
2. El deseo de avanzar aceleradamente en la negociaciones llevó al gobierno a tomar decisiones políticas que no tuvieron en cuenta las

condiciones particulares de cada sector, ni la gradualidad, ni los tratamientos diferenciales requeridos.

3. La inequidad en la negociación, la falta de reciprocidad, las exigencias en las normas de origen, impiden el comercio efectivo de productos colombianos. Lo anterior; sumado a la favorabilidad que México obtiene de la firma del T.L.C, frente a las economías socias, manifiestan la debilidad en la negociación para el acceso al principio de asimetría, particularmente dado en falta de cláusulas de salvaguarda y políticas de compensación.
4. Quedaron por fuera un número amplio de medidas para-arancelarias que en un momento determinado pueden incidir de manera negativa en el tratado. De igual forma, no han sido claros temas que pueden desvirtuar cualquier tratado como son la propiedad intelectual y las compras estatales y las normas fitosanitarias.

Estos vacíos no permiten establecer reglas claras y, por el contrario, desvirtúan los criterios sobre los cuales se tendría una identificación coherente de las economías que se integran.

En síntesis, se tendría que, por un lado, el sector agropecuario presenta una serie de peculiaridades que obligan a un manejo prudente y más detallado dentro de las eventuales negociaciones y, de otro, que el esquema de integración no puede asumirse como un dogma de fe.

Este no es más que el resultado la carencia de estudios sectoriales y de la concreción errática de creer que "de la firma se deriva el objetivo" de la mayor competitividad y productividad en pro de la conquista de mercados. Esta forma de presentar la búsqueda de sentidos prioritarios para el desarrollo, desconoce las limitaciones que nos impiden competir en los mercados internacionales y considerar la necesidad de trabajar más la oferta exportable a través de una política de promoción, buscando adecuarla a la nuevas demandas. La

internacionalización requiere acelerar el proceso de diversificación y estabilizar las condiciones cambiarias entre los países socios, como condición previa.

Ahora bien, retomando la temática de vacíos y limitaciones, quizá la mayor debilidad en el proceso de negociación la refleja el tratamiento dado al sector agropecuario. Este recibió un tratamiento especial dadas las preocupaciones que se derivan del volumen de la agricultura mexicana, los subsidios que México otorga a su agricultura y por la eventual fuente de triangulación que pueden generar las preferencias otorgadas a productos agropecuarios provenientes de Estados Unidos en el manejo del Tratado del Libre Comercio.

En términos generales el acuerdo en materia agropecuaria va a permitir una liberalización muy lenta y compleja; da paso a una liberalización gradual, a 10 años, de aproximadamente el 60% de las partidas negociadas en el capítulo agropecuario. Para el restante 40% se establecen condiciones particulares y más restrictivas. En la misma dirección valga resaltar el escaso énfasis dado al sector de bienes agrícolas y la poca participación en la negociación de las partidas arancelarias asociadas al sector pecuario. Aspecto éste de suma importancia si se considera, por un lado, la posible triangulación que a través de México pueda darse en el comercio de productos avícolas provenientes de Estados Unidos productor, aproximadamente, de una cuarta parte de la producción mundial.

De otro lado, examinando la necesidad de cambios substanciales en la producción nacional, orientada a la mayor ampliación y diversificación del comercio; falta proyección para el aprovechamiento de ventajas comparativas que posee Colombia en sectores claves para el desarrollo; tal como ocurre con la producción de carne de bovino frente a los demás socios. Si consideramos que ésta representa aproximadamente el 21% de toda la producción agropecuaria, y que recientemente se encuentra sometido a un programa de aumento de su producción basado en normas sobre rendimiento y calidad general. Es obvio que la inclusión de este sector de manera decisiva habría incidido en el fortalecimiento del sector en general y en la definición de un marco de políticas de producción y comercialización más coherente.

1.3 La Integración como Ambito de la Empresa Agropecuaria

En el contexto de la liberación económica, la integración constituye un mecanismo orientado a consolidar, no sólo la confianza en los mercados ampliados, sino incluso en la importancia de adoptar normas claras que permitan cada vez, mayor internacionalización y globalización de la producción. No obstante, en el ámbito sectorial, y en particular en las actividades agropecuarias, los efectos que se derivan de este "nuevo entorno" están mediatizados por un ambiente complejo y lleno de incertidumbre. Este no es más que el resultado de una serie de limitaciones que se podrían considerar a manera de categorías de análisis ⁽³⁾, a saber:

1. La mayoría de los productores agropecuarios expuestos al mercado exigen una infraestructura productiva (canales de riego, tierras de alta productividad, carreteras, infraestructura de almacenamiento) y equipos adecuados. A esto se agrega el problema de la tenencia de los recursos productivos, especialmente el recurso tierra.
2. Los niveles de desarrollo agroindustrial y comercial constituyen verdaderas oportunidades o limitaciones en los mercados externos.
3. Las interdependencias en el proceso de agregación de valor definen una nueva dinámica en términos de la sustituibilidad y de mecanismos de integración asociados a la producción y comercialización. De lo anterior poco conocimiento se tiene en nuestros países.
4. La estructura productiva de estos países, responde en gran medida a objetivos tales como empleo, seguridad alimentaria y transferencia de recursos a otros sectores, lo cual define una gran ambigüedad respecto a las exigencias de un producto para el mercado.
5. En el campo científico-técnico, la falta de una verdadera organización en el tratamiento dado

(3) Valorar la capacidad competitiva del sector agropecuario implica poner acento en factores determinantes asociados a la producción, distribución y capacidad de gestión dentro de la actividad productiva, presentados acá a manera de categorías.

a la política de investigación, ciencia y tecnología, resultan claros limitantes en cuanto a la identificación del potencial productivo.

6. La atomización de la producción y la desigual participación, contrastan con el objetivo de fortalecimiento del sector privado como agente de desarrollo.

Categorías éstas que constituyen serios limitantes en cuanto a los requerimientos del mercado: escala de producción, competitividad, capacidad productiva, conocimiento e innovación, entre otros.

En otro nivel de análisis más específico, será necesario abordar el estudio sectorial, en aspectos tales como: conocimientos técnicos, económicos y sociales; conocimiento del mercado nacional y externo así como las previsiones, los costos de producción y el mercado mismo.

Ahora bien, retomando la temática de vacíos y limitaciones, quizá la mayor debilidad en el proceso de negociación la refleja el tratamiento dado al sector agropecuario.

Las formas de financiamiento, la transmisión de información al igual que las estrategias de articulación al encadenamiento en cada sistema productivo en particular, se suman a las demandas que posibilitan el reconocimiento de las oportunidades y riesgos del mercado internacionalizado. En este campo, la falta de desarrollo de una red de comunicación institucional se manifiesta como un limitante significativo en cuanto a los sistemas de redes de agencias de gobierno, universidades y empresas privadas, sobre condiciones de tiempo, precios, productos, aspectos técnicos de cultivos y animales de crianza, abonos, fertilizantes, herbicidas y plaguicidas.

De otro lado, se requiere contar con sistemas de información en términos de calidad de los productos, cantidad de productos que se tiene o tendrá a la venta, las ofertas de asistencia técnica: financiamiento de proyectos, apoyo a la transformación e innovación; aspectos estos que complementan el cuadro de limitaciones de la empresa agropecuaria.

De la consolidación y homogeneización del estado de estas variables, dependerá en buena medida la flexibilización del mercado agropecuario ⁽⁴⁾. La debilidad y heterogeneidad constituyen precisamente los principales factores que limitan las posibilidades de llevar a la lógica del libre mercado a un sector tan vulnerable ante las imperfecciones.

Abordar estos aspectos representa una necesidad de primer orden a la hora de comprometer al sector agropecuario en las estrategias de apertura e internacionalización. No obstante, lo primario de este sector, en cuanto a la dinámica del desarrollo, es la escasa información con la que se cuenta, la que obliga a reconocer como principal limitante la ausencia de estudios al respecto.

Este aspecto constituyó una de las causas que impidieron profundizar en las negociaciones e implicó manejar como opción una clasificación muy generalizada en el tratamiento de las negociaciones en el marco del G-3, dado el margen de incertidumbre y riesgo que se deriva de comprometer lo no evaluado.

Los criterios de negociación que se tomaron como base para la clasificación de productos y su incorporación o exclusión del tratado fueron: la no producción, los términos de comercio, la inoperancia comercial y demás factores que lesionan a los productores nacionales.

En síntesis, se tendría que, por un lado, el sector agropecuario presenta una serie de peculiaridades que obligan a un manejo prudente y más detallado dentro de las eventuales negociaciones y, de otro, que el esquema de integración no puede asumirse como un dogma de fe. Los procesos de liberalización económica y su estrategia de internacionalización deberán estar respaldados, no sólo por un análisis previo de riesgos y oportunidades, que el nuevo entorno implica, sino incluso por programas sectoriales que promuevan la mayor productividad y competencia. Esta es una labor que involucra tanto al sector productor y a sus gremios, como al estado mismo.

Ahora, si bien el esquema de integración se enmarca teóricamente en el paradigma de la

(4) En este sentido, los compromisos de empresarios y sectores estarán acompañados de decisiones y compromisos institucionales orientados hacia el logro de la competitividad global.

“integración abierta”, en donde la ampliación del tamaño del mercado conduce al desarrollo de mayores capacidades productivas, inversiones, complementación sectorial, transferencia de tecnología y especialización productiva, los productores agropecuarios y el estado deberán iniciar un gran programa que permita dar respuesta a muchos de los limitantes antes mencionados. Esto si se quiere potenciar su producción de forma adecuada y competitiva para el mercado regional.

De otra parte, el proceso deberá considerar otras posibilidades por fuera de la simple comercialización. Al respecto, la integración de la agricultura y el sector pecuario a los circuitos agroalimentarios representa una opción por explorar en aras de aumentar la oferta exportable en cada uno de los países que se asocian. Particularmente, México avanza integrado a los circuitos agroalimentarios norteamericanos.

Finalmente, a nivel doméstico, el fortalecimiento de la cadena agroalimentaria bajo el esquema de agregación de valor, encuentra en la agroindustria las mayores posibilidades de dinamizar este mercado sectorial. En este sentido, la vinculación entre las actividades primarias y la industria representa una estrategia clave para el desarrollo de ambos niveles.

Las posibilidades están, pues, en la implementación de verdaderos programas de modernización. Así, la mayor flexibilización de nuestra economía estaría ajustada de manera progresiva a las normas de competencia, normas de origen, criterios de calidad y demás aspectos que condicionan al aprovechamiento de las ventajas comparativas al interior de las naciones.

BIBLIOGRAFIA

- ANIF. Documento especial. “La economía mexicana”. Resumen ejecutivo, Bogotá, 1995.
- ANIF. Documento especial. “La economía venezolana”. Resumen ejecutivo, Bogotá, 1994.
- Banco Naextril de Comercio Exterior “La agricultura”. En Revista de Comercio Exterior, abril de 1993, p. 110
- Cardona, Diego. “El grupo de los tres: intereses y realidades”. Bogotá, 1994.
- Debates de Coyuntura Económica. No. 31, marzo de 1994. p. 57
- “Indicadores de coyuntura” en: Revista Coyuntura Económica Latinoamericana, septiembre de 1994. pp. 103 - 153.
- FESCOL. “La crisis del sector agropecuario”. En: Debates de Coyuntura Económica Latinoamericana, septiembre de 1993.
- FESCOL. “El grupo de los tres: políticas de integración”. 1994.
- Fuentes Hernández, Alfredo. “El grupo de los tres: Integración y Comercio”. Bogotá, 1994.
- Angel, Carlos Arturo. “Ventajas y riesgos del acuerdo G-3”. En Revista ANDI, No. 121, marzo de 1993. pp. 7-13.
- “La armonización y coordinación de políticas en los procesos de integración”. En: Revista de Integración Latinoamericana, septiembre 1994. p. 1-2.
- “Memorias del seminario sobre el impacto de la apertura económica en el sector agropecuario”. En: Revista de la SAC, abril de 1993.
- Texto del Acuerdo de Libre comercio G-3. ANDI (medio magnético), 1995.