

latino-américains au sujet de la survie des groupes d'intégration sous-régionaux, que les négociations se déroulent sur une base multilatérale, suivant les principes et les procédures ayant prévalu lors du Cycle de l'Uruguay Round. Cette approche a été finalement retenue par les pays participants lors d'une réunion préparatoire à la rencontre de Belo Horizonte. Elle allait permettre à des groupes de pays qui le désirent de développer des positions communes.

Le cadre institutionnel. Les pourparlers précédant le lancement des négociations ont aussi permis de définir dans quel cadre institutionnel celles-ci se dérouleraient. Lors de la réunion de San José, il fut décidé qu'elles se tiendraient au sein de neuf groupes de négociation supervisés par le Comité de négociations commerciales (CNC)¹. Les pays de la région ont cherché à mettre en place une structure de négociation flexible et représentative de l'ensemble des régions du continent. La formule retenue prévoit notamment que la présidence du Comité soit assumée à tour de rôle par le Canada (mai 1998 à octobre 1999), l'Argentine (novembre 1999 à avril 2001), l'Équateur (mai 2001 à octobre 2002) et les États-Unis et le Brésil conjointement (novembre 2002 à décembre 2004). De même, les travaux des groupes de négociation alternent entre les villes de Miami, Panama et Mexico. Ces derniers sont eux-mêmes pris en charge par différents pays².

-
1. Le CNC est constitué des ministres du Commerce de tous les pays de l'hémisphère et doit se rencontrer au moins deux fois l'an. Il est appuyé par un secrétariat.
 2. La responsabilité des groupes de négociation a été répartie comme suit : accès aux marchés (Colombie), investissements (Costa Rica), services (Nicaragua), achats gouvernementaux (États-Unis), règlement des différends (Chili), droits de propriété intellectuelle (Venezuela), subventions et les droits antidumping et compensateur (Brésil), agriculture (Argentine) et enfin politiques de concurrence (Pérou).