

Política comercial en el MERCOSUR: limitaciones de la teoría de la integración regional

Luciana Gil (CONICET/UNSAM/UBA-IIEP)

Palabras clave: comercio, integración regional, teoría

Resumen

El artículo resume el debate entre neofuncionalismo e intergubernamentalismo liberal, con el objetivo de mostrar sus limitaciones para un análisis dedicado al MERCOSUR.

El MERCOSUR fue lanzado con expresos objetivos de desarrollo económico y, para alcanzarlos, se establecieron varias herramientas, entre las que se destacó la desgravación arancelaria para el comercio intrarregional y el arancel externo común para el comercio con terceros países. Así, la dimensión comercial constituyó una prioridad del proceso de integración y concentró opiniones y críticas acerca de las restricciones comerciales que surgieron, continuamente señaladas como principales problemas del MERCOSUR. Las explicaciones sobre dichas restricciones van desde la necesidad del estado de proteger a ciertos sectores productivos temporalmente hasta la presión de los poderosos industriales que sólo buscan mantener sus rentas.

Con el objetivo de desafiar estas dos explicaciones lineales, este trabajo traza un breve recorrido por los dos enfoques que han dominado el debate teórico sobre el abordaje de la integración regional. Expone sus limitaciones desde la perspectiva constructivista y recupera la utilidad de algunos trabajos clásicos enfocados en el proceso político de las decisiones comerciales, considerándolos puntapié para futuros estudios sobre política comercial argentina en el MERCOSUR.

Introducción

Este artículo se basa en una investigación¹ que buscaba explicaciones para algunos de los escollos principales del progreso del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en términos de integración económica. El MERCOSUR fue lanzado con expresos objetivos de desarrollo económico y, para alcanzarlos, se establecieron varias herramientas, entre las que se destacó la desgravación arancelaria para el comercio intrarregional y el arancel externo común para el comercio con terceros países. Así, la dimensión comercial constituyó una prioridad del proceso de integración y concentró opiniones y críticas sobre el proceso, tanto en informes periodísticos como en estudios académicos. Allí, las “restricciones” o “barreras” no arancelarias en el comercio intrarregional han sido continuamente señaladas como principales ejemplos de los problemas del MERCOSUR, dado que obstaculizarían su desarrollo, tanto institucional (porque desafiarían y debilitarían las reglas del mercado común) como económico (porque limitarían las posibilidades de los actores más eficientes y obstaculizaría la interdependencia económica).

Predominan dos explicaciones sobre dichas restricciones: la primera considera que las restricciones al comercio de ciertos productos son una herramienta temporal con la que un gobierno, respetando el libre comercio como principio general del proceso de

¹ Llevada a cabo en dos etapas: Gil, Luciana “Las dinámicas políticas en la integración regional: el rol del sector privado argentino en los orígenes del MERCOSUR”, Alma Mater Studiorum- Universidad de Bolonia, 2007 y Gil, Luciana “Dinámicas de la política comercial argentina en el MERCOSUR. El caso del sector calzado (1999-2008)”, Universidad de Buenos Aires, 2014.

integración, retrasa y moldea la “destrucción creativa”², de manera tal de evitar sus consecuencias sociales negativas más inmediatas, normalmente expresadas en la pérdida de puestos de trabajo de los sectores destruidos y el consecuente descontento social. En esta lógica, las restricciones tendrían una función limitada en alcance y tiempo: mitigar y/o retrasar esos efectos negativos. La segunda explicación apunta a la idea de “empresarios rentistas”, ese retraso que generan las restricciones comerciales retrasaría y/o limitaría también los efectos positivos de la destrucción creativa, como la creación de empleo en sectores más eficientes, que aumentarían el bienestar de toda la sociedad; y lo haría a cambio de beneficiar a unos pocos empresarios³.

La primera explicación atribuye a los sucesivos gobiernos nacionales (mencionados en plural porque han sido distintos gobiernos quienes han formalizado actos administrativos que apuntaban a limitar el comercio intrarregional) la capacidad y autonomía de evaluar las condiciones en que la liberalización debería ser retrasada y moldeada, qué sectores deberían protegerse, en qué tiempos y de qué maneras. Por su lado, la segunda explicación elimina tal capacidad y da por hecho que los gobiernos responden a las presiones de empresarios, industriales o grupos más poderosos y rentistas, en general sin preocuparse por el origen de dicho poder (que podría ayudar a entender por qué los gobiernos responden a ciertas presiones y no a otras, por ejemplo), ni por qué condiciones hacen que tales presiones se transformen en decisiones gubernamentales, ni por evaluar la capacidad de los gobiernos de influir en la construcción misma de los intereses de estos grupos.

La investigación realizada mostró las dificultades de explicar las restricciones no arancelarias en esos términos. Se concentró en el sector del calzado argentino, que estuvo entre los más afectados por el contexto liberalizador de los años '90, cuando se inició el MERCOSUR, por lo cual figuró entre aquellos sujetos a condiciones especiales: entre los exceptuados de la primera desgravación arancelaria (1991-1994), entre los incluidos en el Régimen de adecuación a la unión aduanera (1995-1998) y en las posteriores restricciones no arancelarias a las importaciones provenientes tanto del MERCOSUR como de terceros países (1999 en adelante⁴). Así, se trata de un sector cuyos productos estuvieron siempre sujetos a algún tipo de restricción comercial⁵.

² Las dos explicaciones comparten el supuesto de que el libre comercio es beneficioso para el conjunto de la sociedad, ya que permitiría la producción en mayor escala y reduciría costos y precios. La reducción de precios aumentaría la demanda (interna y externa) y favorecería tanto la competencia como la eficiencia. De esta manera, el libre comercio sería uno de los medios para alcanzar la “destrucción creativa”, que Schumpeter identificaba como la dinámica fundamental del desarrollo capitalista: en este caso, la eliminación de restricciones al intercambio incentivaría a los productores más eficientes, impulsaría la competitividad y ofrecería a la sociedad un mayor y mejor producto a menores costos. A cambio, sin embargo, esta dinámica eliminaría a los productores ineficientes. Ver sobre el tema Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism & Democracy*, ed. orig. 1943 (London: Routledge, 2000), 81–86.

³ En ambos casos se parte del supuesto de una relación positiva entre el libre comercio, destrucción creativa y bienestar de una sociedad, relación que ha sido discutida en una amplia literatura y que depende, además, de un conjunto complejo de distintos factores.

⁴ La investigación se extendió hasta los primeros efectos de la crisis económica y financiera internacional sobre el nivel de actividad de los países del MERCOSUR, que en Argentina se observaron especialmente desde fines de 2008.

⁵ Además, el sector contaba con una ventaja adicional para el análisis en comparación con otros sectores en una situación similar, que es la relativa homogeneidad de sus productos. Otros sectores cuyo comercio fue restringido en varias oportunidades figuraron los textiles, juguetes, papel, químicos y electrodomésticos, por no mencionar el sector automotriz y el del azúcar que, desde los inicios del proceso de integración, tuvieron regímenes especiales.

La investigación analizó los procesos políticos que han llevado al establecimiento de restricciones no arancelarias argentinas a la importación de calzado desde Brasil, con especial foco en las relaciones entre empresarios y gobiernos, que fueron los principales actores identificados en aquellos procesos en Argentina: los gobiernos –en particular, sus funcionarios del poder ejecutivo- tomando las decisiones vinculadas a la protección comercial; y los empresarios, llevando el tema comercial a la agenda política a través de sus demandas y respondiendo a las medidas adoptadas por los gobiernos. No fueron actores exclusivos, puesto que también los sindicatos contribuirían a dar visibilidad al tema, pero sí se identificó su participación más constante en los mencionados procesos.

Por las limitaciones que se expondrán a continuación, y a diferencia de lo que podía esperarse de un estudio enmarcado en un proceso de integración regional, la investigación no se centró en las conocidas teorías de la integración regional, sino que analizó las dinámicas de las relaciones entre empresarios y gobiernos desde la perspectiva de los procesos políticos internos que dan como resultado una determinada política pública y que también son afectados por ella. En las próximas páginas se explicarán los motivos de esta elección teórica.

El debate clásico de las teorías de integración regional: limitaciones para el MERCOSUR

La integración regional ha sido ampliamente estudiada como uno de los medios posibles para el desarrollo económico y social de una comunidad. Esta vinculación se abordó desde las primeras teorías de la integración regional, basadas en la experiencia europea y también fue defendida desde la perspectiva latinoamericana⁶, aunque los procesos de integración en la región no tuvieron similares resultados. Para comprender el limitado progreso observado específicamente en el caso del MERCOSUR, varios estudios se han concentrado en variables económicas, tales como la escasa competitividad, la falta de coordinación macroeconómica y/o el patrón de intercambio comercial en el que está inserta la región⁷; otros se refieren a la falta de “voluntad” o “compromiso “político”, sin ahondar en sus causas⁸. Existen autores argentinos que han realizado aportes importantes a la interpretación de estas limitaciones. Sólo a modo de ejemplo, Bouzas elaboró una interesante periodización del MERCOSUR en tres etapas⁹;

⁶ Ya desde el enfoque centro-periferia desarrollado por Raúl Prebisch, según el cual la integración regional era una forma de lograr la industrialización a escala regional y, así, modificar su patrón de especialización, determinado históricamente, que tendía a perpetuar las desventajas para la periferia y las ventajas para el centro. CEPAL, “La CEPAL en sus 50 años. Notas de un seminario conmemorativo” (Santiago de Chile: CEPAL), 2000.

⁷ Bernardo Kosacoff (coord.), *Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño de MERCOSUR* (Buenos Aires: CEPAL, 2004); Martín Obaya, “Crisis en el MERCOSUR: una interpretación a partir del proceso de reformas estructurales”, Tesis de Maestría, Universidad de Bologna, 2006; M. Piñeiro y V. Piñeiro, “El MERCOSUR agropecuario: lo importante no es el comercio intrarregional”, en *El desafío de integrarse para crecer: Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década*, Serie Red MERCOSUR N° 4, 2001.

⁸ F. Rueda-Junquera, “Qué se puede aprender del proceso de integración europeo? La integración económica de Europa y América Latina en perspectiva comparada”, *Nueva Sociedad*, N° 219, enero-febrero de 2009; Luigi Manzetti, “The Political Economy of MERCOSUR”, *Journal of Interamerican Studies & World Affairs*, Winter 93/94, Vol. 35, Issue 4, 2004.

⁹ Roberto Bouzas, “El MERCOSUR diez años después. ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu?”, *Desarrollo Económico*, Vol. 41, N°162, 2001. Esta periodización fue retomada luego por otros autores para analizar distintos aspectos de la evolución del proceso, como Diana Tussie, Mercedes Botto y Valentina Delich, “El MERCOSUR en el nuevo escenario político regional”, Doc. de trabajo No. 35, FLACSO, octubre 2009.

autores como Lavagna o Campbell interpretaron el papel de los distintos actores durante los primeros años del proceso de integración¹⁰; Botto exploró el nivel de injerencia del conocimiento académico en la política arancelaria del MERCOSUR¹¹; y otros autores estudiaron las posiciones y la evolución de distintos sectores industriales y agropecuarios en el marco del proceso de integración¹². Desde el punto de vista institucional, Malamud interpretó la influencia que la naturaleza del régimen presidencial de los estados parte tuvo en la evolución del proceso¹³.

Por su lado, las teorías de la integración desarrolladas en base a la experiencia europea¹⁴ se concentran en identificar las dinámicas entre los sistemas políticos nacionales y el nuevo espacio supranacional regional. Este espacio suele ser el elemento diferenciador entre los procesos de integración y las más clásicas relaciones de cooperación entre estados. En su propuesta sobre las distintas formas que pueden adquirir la cooperación y la integración, Schmitter considera que sólo cuando una organización regional transnacional adquiere cierta capacidad legítima (aunque sea limitada) “para actuar autónomamente, poniendo en marcha propuestas, tomando decisiones y/o implementando políticas” se puede hablar de “integración”. En cambio, cuando esta autonomía no está desarrollada y la acción de la organización queda supeditada a las decisiones “voluntarias, unánimes y continuas de los estados”, sólo puede hablarse de cooperación¹⁵.

Una aproximación similar tenía uno de los primeros grandes teóricos que intentaron explicar el proceso de integración europeo, Ernst B. Haas, al describir la

¹⁰ Roberto Lavagna, *Argentina-Brasil, MERCOSUR. Una decisión estratégica 1986-2001* (Buenos Aires: Ciudad Argentina, 1998); Jorge Campbell, *MERCOSUR. Entre la realidad y la utopía* (Buenos Aires: Nuevo Hacer- Grupo Editor Latinoamericano, 1999).

¹¹ Mercedes Botto (coord.), *Saber y política en América Latina. El uso del conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales* (Buenos Aires: Prometeo, FLACSO, 2007).

¹² Daniel Aspiazú y Eduardo Basualdo, *La siderurgia argentina en el contexto del ajuste, las privatizaciones y el MERCOSUR* (Buenos Aires: Instituto de Estudios sobre Estado y Participación, 1993); Marta Bekerman y Pablo Sirlin, “Impactos estáticos y dinámicos del MERCOSUR. El caso del sector del calzado”, *Revista CEPAL*, N° 72, diciembre de 2000; Eugenia Inchauspe, “Integración Productiva en el MERCOSUR: ¿Nueva agenda de cooperación regional? El caso del Foro de Competitividad de Madera y Muebles”, trabajo presentado en *II Jornadas del Centro de Estudios Sudamericanos/IV Encuentro del Centro de Reflexión de Política Internacional*, La Plata, 17 y 18 de septiembre de 2009; Hugo Kantis, Virginia Morí-Koenig y Gabriel Yoguel, “Las empresas medianas y pequeñas de bienes de capital ante la apertura y el MERCOSUR; perfiles empresariales y escenarios para diseñar acciones de fortalecimiento de su competitividad”, CEPAL, 1993; Andrés López y Fernando Porta, “Acero, Papel y petroquímicos en el MERCOSUR. Reestructuración industrial e instrumentos de política”, Documento de Trabajo, Fundación Cenit, 14 de enero de 1994; Jorge Lucángeli, “La especialización intra-industrial en MERCOSUR. Un estudio sobre el intercambio intra-industrial entre Argentina y Brasil y su impacto sobre la productividad manufacturera y el comportamiento de Productos Químicos”, Documento de trabajo, agosto 2007; Noemí Mellado (comp.), *Los actores empresariales argentinos frente al MERCOSUR* (La Plata: Edulp, 2006).

¹³ Andrés Malamud, “Presidential Democracies and Regional Integration. An Institutional Approach to MERCOSUR (1985-2000)”, PhD. Dissertation, European University Institute, Florence, 2003.

¹⁴ El desarrollo teórico sobre el caso europeo ha sido muy amplio e incluido distintos y ricos debates. La elección del debate neofuncionalismo-intergubernamentalismo liberal responde a la gran influencia que han tenido estos enfoques sobre los desarrollos posteriores y sobre los estudios de otros casos de integración en el mundo, sobre todo al estudiar decisiones comerciales. Para una revisión general de las principales enfoques y conceptos de la integración europea, ver: Saurugger Sabine, *Théories et Concepts de L'intégration Européenne* (Paris: Presses de Sciences Po, 2010) y Ben Rosamond, *Theories of European Integration*, The European Union Series (Hampshire and New York: Palgrave, 2000).

¹⁵ Philippe Schmitter, “Los conceptos de cooperación e integración regional”, en *Puente @ Europa*, Año IX, N° 1, junio 2011, 9.

integración como “un proceso por el que los actores políticos de distintas naciones son persuadidos para trasladar sus lealtades, expectativas y actividades políticas hacia un nuevo centro, cuyas instituciones poseen o demandan jurisdicción sobre los estados nación preexistentes. El resultado de un proceso de integración política es una nueva comunidad política”¹⁶. La ausencia de dicha comunidad política regional es el primer impedimento para abordar esta investigación desde esta perspectiva. Para el autor, que encarnó el así llamado neofuncionalismo, aunque la decisión de integración necesitaba un acto inicial fundamental basado en un compromiso ideológico por parte de las elites gubernamentales¹⁷, el motor de la integración se encontraba, luego, en la convergencia de objetivos económicos grabados en la vida burocrática, pluralista e industrial de la sociedad moderna¹⁸. El avance del proceso de integración dependía de la formación y articulación de intereses y valores comunes por parte de los actores respecto del mismo: asumiendo una base pluralista de la política, el neofuncionalismo consideraba que focalizar en intereses y valores de los principales grupos involucrados en el proceso llevaba a una explicación más realista que aquella que apuntaba a motivos “altruistas” o “idealistas”¹⁹, características que el neofuncionalismo atribuía a las aspiraciones del federalismo²⁰. A la vez, contribuía a comprender un proceso novedoso de las relaciones internacionales, que no podía explicarse exclusivamente como resultado de la acción diplomática basada en el “interés nacional” del estado, sino también de los intereses y acciones de otros actores.

Una vez establecida una institución central a nivel regional, los grupos interesados se organizarían al mismo nivel, atravesando las fronteras nacionales, para presionar a favor de una mayor integración si el cálculo que éstos realizaran sobre las ventajas del proceso resultaba positivo. El *spillover* es el concepto central del neofuncionalismo, entendido como consecuencia desintencionada de las decisiones de integración, que se da cuando no sólo los intereses sino también las lealtades se trasladan del ámbito nacional al supranacional, creando una nueva arena de legitimidad y constituyéndose en la principal fuerza promotora del proceso²¹. A partir de esta idea, el autor consideraba que una vez iniciada la integración, inclusive aquellos grupos que se hubieran opuesto al proceso, si veían que determinados problemas encontraban mejores soluciones a nivel regional que a nivel nacional, cambiarían de posición y

¹⁶ Ernst B. Haas, *The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957* (Stanford University Press, 1968).

¹⁷ Ernst B. Haas, *The Obsolescence of Regional Integration Theory* (Berkeley: Institute of International Studies, University of California, 1975), 13.

¹⁸ Haas, *The Uniting of Europe*, xix.

¹⁹ Haas, 13.

²⁰ El federalismo se identifica más con un proyecto político que con un enfoque interpretativo, ya que su principal objetivo era crear una nueva comunidad política, con una fuerte participación de la población, considerando que los estados nacionales habían perdido sus derechos desde que no podían garantizar la seguridad política y económica de sus ciudadanos. Ben Rosamond, *Theories of European Integration*, 23.

²¹ El concepto se desdoblaba en *spillover* funcional, cuando la cooperación en ciertos sectores de la economía o la sociedad creaban presiones tecnológicas para una mayor cooperación en sectores laterales, y *spillover* político, cuando la cooperación en ciertas áreas daba poder a los funcionarios regionales para actuar como emprendedores políticos informales en otras áreas. Los gobiernos nacionales, con el objetivo de una mayor eficiencia en el manejo de ciertas cuestiones, se verían impulsados a delegar cierto poder de discreción a dichos funcionarios, creando nuevos actores supranacionales poderosos con interés en la cooperación. Borzel, T. A., *The disparity of European Integration. Revisiting Neofunctionalism in Honour of Ernst B. Haas* (New York: Routledge, 2006), 136 y Morata, F., *La Unión Europea. Procesos, actores y políticas* (Barcelona: Ariel, 1999), 91.

adherirían al impulso integrador²². Dado que la acción de los grupos de interés se dirige a aquellos espacios en los que esperan ejercer una influencia real, Haas no los consideraba atados al territorio nacional, sino que presumía la posibilidad de que actuaran de manera independiente, reforzando, oponiéndose a u obviando las políticas nacionales, algo que podían hacer organizándose a nivel supranacional. En este esquema, el poder explicativo del enfoque estaba restringido a naciones pluralistas, industriales y democráticas, cuyas sociedades se caracterizaban por una estructura de grupos de naturaleza asociativa, que se movían autónomamente entre el espacio nacional y regional para ejercer su influencia de acuerdo a sus intereses. El propio Haas adoptaría estas características como condiciones necesarias para el éxito de un proceso de integración²³. Como se verá más adelante, la explicación de la acción política basada simplemente en los intereses de individuos o grupos no brindaba una herramienta teórica útil para este caso de estudio. Y el neofuncionalismo compartía con el intergubernamentalismo liberal estas nociones pluralistas.

Las premisas fundamentales del intergubernamentalismo fueron desarrolladas por Stanley Hoffmann a mediados de los años '60. El autor rechazaba la noción de *spillover* como efecto automático y retomaba el enfoque realista de las relaciones internacionales, considerando que los estados eran los actores fundamentales de la política internacional y que, aún si la interdependencia económica había debilitado la autonomía del estado, la última palabra en la alta política seguía siendo de los líderes nacionales²⁴. Hacia los años '90, y bajo la influencia del enfoque propiciado por Putnam sobre los juegos de doble nivel que caracterizaban las dinámicas entre la política nacional e internacional²⁵, Andrew Moravcsik retomó el intergubernamentalismo para analizar las "grandes negociaciones" del proceso de integración. Según el autor, "la Comunidad Europea puede ser analizada como un régimen intergubernamental exitoso, diseñado para gestionar la interdependencia económica a través de la coordinación negociada de políticas". Por eso, consideraba fundamental para el análisis partir de la comprensión de las preferencias y el poder de los estados miembros, y reducía la influencia de los grupos de interés al nivel nacional²⁶. Este enfoque, conocido como **intergubernamentalismo liberal**, combinaba la teoría liberal para interpretar la

²² Haas, *The Uniting of Europe*, xxxiii.

²³ Ben Rosamond, *Theories of European Integration*, 72. Cabe señalar que, pasada la llamada "crisis de la silla vacía" en los años '60, que puso en duda el *spillover* como efecto automático frente a las decisiones de los líderes nacionales²³, y en un contexto optimista en el que se aprobó el Acta Única Europea (1986) y se acordó el objetivo del mercado común, nuevas versiones buscaron mejorar el enfoque neofuncionalista, distinguiendo entre el avance en la integración de distintas áreas de políticas. Para ellos, algunas áreas se caracterizaban por el enfoque intergubernamental, mientras que otras se manejaban a nivel supranacional. En esta línea, Stone Sweet y Sandholtz desarrollaron la *transaction based-theory*, según la cual el aumento en el nivel de transacciones en áreas como comercio, comunicaciones y viajes a través de las fronteras europeas generaba demandas para aumentar la regulación regional, profundizando de esta manera el proceso bajo la misma lógica del *spillover* neofuncionalista. Stone Sweet, A. y Sandholtz, W., *European Integration and Supranational Governance* (Oxford: Oxford University Press, 1998), 2-13.

²⁴ Stanley Hoffman, *The European Sisyphus. Essays on Europe 1964-1994* (Oxford: Westview Press, 1995), 75.

²⁵ Robert D. Putnam, "Diplomacia y política nacional: la lógica de los juegos de doble nivel", *Zona Abierta*, 74, 1996 (ed. orig. 1988).

²⁶ Andrew Moravcsik, "Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 31, N°4, diciembre de 1993, 490 e Idem, "De Gaulle between Grain and Grandeur: The Economic Origins of French EC Policy, 1958-1970," Part I and Part II, *Journal of Cold War Studies*, Spring 2000 and Fall 2000.

formación del interés nacional y el análisis de las negociaciones interestatales para explicar la interacción de los estados a nivel regional. Así, el proceso de integración se explicaba en dos niveles: el nivel nacional donde se definía el interés del estado y el nivel regional donde cada estado negociaba en base a aquél. De esta manera, en la política interna, los grupos competían entre sí por la atención de las elites gubernamentales, que luego representaban hacia el exterior los intereses de algunos de ellos. En este segundo nivel, cada estado se consideraba un actor unitario que negociaba con otros, que llevaría a cabo la integración y su profundización siempre que su cálculo racional sobre los beneficios de ésta en relación a las “preferencias nacionales” que se habían determinado fuera positivo.

Las críticas a este enfoque apuntan generalmente a la exclusividad que da a la voluntad de los estados como factores explicativos del proceso de integración. En lo que al mencionado trabajo concierne, si el análisis se hubiera restringido a la negociación regional entre estados, no hubiera permitido identificar la importancia de actores del sector privado, cuya participación en general no es reconocida en las negociaciones formales y que, por el contrario, fue fundamental para acordar cupos en el comercio del calzado y bajar tensiones regionales, principalmente, por medio de acuerdos entre privados.

Supuestos compartidos en el debate clásico: las limitaciones del pluralismo

Como se adelantó, tanto el neofuncionalismo como el intergubernamentalismo liberal tienen una visión explícitamente pluralista de la sociedad: consideran al estado como un espacio neutral al que llegan las presiones de diversos grupos de interés, entre ellos, los empresarios y sus asociaciones²⁷. Para el neofuncionalismo, los grupos de interés se mueven libremente entre los distintos espacios políticos (sean nacionales o regionales) según percibieran la posibilidad de influir en las decisiones. En este caso de estudio, los empresarios del calzado no contaban con espacios de decisiones efectivas a los que pudieran hacer llegar sus demandas, por lo que se dirigieron siempre a instancias nacionales (ministerios, en algún caso al congreso e inclusive a la propia presidencia). Por su lado, el intergubernamentalismo da cuenta de este acceso preferencial de los grupos a los espacios de decisión nacionales, pero allí no brinda ningún elemento para analizar el proceso político interno más que la premisa pluralista, replicando la idea del estado como espacio neutral que representa determinados intereses “vencedores” de la competencia pluralista.

El pluralismo describe el innegable hecho de que existen grupos que ejercen su influencia –de distintas maneras- en las políticas públicas, y permite observar las distintas divisiones que puede haber en la sociedad. Sin embargo, desde esta perspectiva la *black box* del sistema político²⁸ estaría abierta a todos los grupos, y la definición de

²⁷ Aníbal Viguera, “La Política de La Reforma Económica En La Argentina. Estado Y Empresarios En Torno A La Apertura Comercial, 1987-1996” (Tesis doctoral, FLACSO México, 1997), 21.

²⁸ En una definición clásica de sistema político como, según Easton, un “conjunto de interacciones por medio de las cuales se asignan autoritariamente valores en una sociedad”, por lo que sus principales funciones, aquellas que lo distinguen de otros sistemas sociales, son asignar de valores para una sociedad y lograr que la mayoría de sus miembros acepte tales valores como obligatorios. Aquellas interacciones se producen a partir de influencias (*inputs*) que llegan desde el *ambiente* [David Easton, “Categorías Para El Análisis Sistémico de La Política,” en *Diez Textos Básicos de Ciencia Política*, 2ª (Barcelona: Ariel, 2001)]. Y dichos *inputs*, que se pueden observar en las demandas y apoyos al propio sistema político, son

los problemas, la agenda y las políticas serían simplemente resultado de la libre acción y la competencia entre ellos, cuyos intereses serían dados y exógenos al proceso político. No toma en cuenta las preferencias que podrían tener los agentes estatales, su poder para moldear esos intereses durante el proceso político, la situación privilegiada de los empresarios frente a otros grupos en una sociedad capitalista, o la situación privilegiada de unos empresarios por sobre otros.

En la investigación se observó que las decisiones adoptadas por un gobierno, aunque fueran influidas por un sector en particular (empresarios del calzado), eran resultado de un conjunto de elementos intervinientes, como los intereses electorales, aquellos de los propios funcionarios en la obtención o permanencia en un cargo, el peso del marco institucional, las ideas predominantes entre los dirigentes o su preocupación por obtener apoyo político y legitimidad en sus acciones. En este sentido, en el último período de estudio (2005-2008), fue también evidente que los gobiernos supieron transformar esas demandas en legitimidad y apoyo político a partir de la protección otorgada al sector del calzado, entre otros.

Supuestos compartidos en el debate clásico: interés, racionalidad y el aporte constructivista

Tanto el neofuncionalismo como el intergubernamentalismo liberal consideran que la acción es resultado de un cálculo racional que permite evaluar costos y beneficios (en este caso, sería de la relación apertura/protección comercial), así como que los actores poseen la información perfecta para realizar ese cálculo, del cual sigue una acción coherente con sus intereses. El reduccionismo con el que se considera la racionalidad y la supuesta “objetividad” de aquellos intereses ha sufrido serias críticas²⁹, y aun en el caso de empresarios y gobiernos (generalmente vinculados a un cálculo costo-beneficio económico y/o político) se mostró limitado para comprender su comportamiento: asume que los actores conocen siempre sus propios intereses (algo que no siempre es verdad) y que en base a esos intereses actúan de manera coherente; pero ante dos intereses contrapuestos no explica por qué eligen uno u otro o por qué llevan a cabo acciones que minan sus propios intereses. Los procesos de liberalización comercial suelen ser una buena muestra de intereses contradictorios porque, al someter a las empresas a una nueva competencia pero, a la vez, permitirles importar libremente insumos, maquinaria y tecnología para encararla, produce cierta ambigüedad que dificulta una clara

agregados y articulados por el mismo, tarea que implica seleccionarlás, definir cuáles se incorporan o cuáles quedan fuera del sistema. Allí, el proceso de toma de decisiones es considerado clásicamente como un momento, oscuro y desconocido (caracterizado por el autor como *black box*) del largo proceso en el que se encadena la recepción de información y demandas desde el ambiente (*inputs*) con sus deliberaciones (*issues*), sus decisiones y sus implementaciones (*outputs*) [David Easton, *Il sistema politico* (Milano: Ediz. di Comunità, 1973, ed. orig. en inglés 1965)]. Estos *outputs*, productos resultantes del sistema, encarnan las *politicas públicas*, aquél producto de la actividad de una autoridad investida de poder público y de legitimidad institucional [Yves Meny, Jean-Claude Thoenig, *Le Politiche Pubbliche* (Imola: Il Mulino, 1996), p. 15].²⁸

²⁹ El enfoque de la “racionalidad en correspondencia”, por ejemplo, señala que la racionalidad concebida como un simple cálculo de maximización del interés “empobrece” el concepto mismo de naturaleza humana. Por un lado, la reflexión y las pasiones forman parte también de un razonamiento previo a una elección; por el otro, el interés mismo no es algo “objetivo”, sino que se construye en un contexto social determinado. Ver, por ejemplo, Pizzorno, A. “Algunas otras clases de otredad: una crítica de las teorías de la ‘elección racional’”, en Foxley, A., McPherson, M., y O’Donnell, G., *Democracia, desarrollo y el arte de traspasar fronteras* (México: Fondo de Cultura Económica, 1989).

definición en la posición de apoyo o rechazo por parte de los responsables del sector privado³⁰. En este caso de estudio, por ejemplo, un representante de la Cámara de la Industria del Calzado reconoció que el esfuerzo de los empresarios del calzado por sumar fuerzas del sector para solicitar protección comercial minaba las posibilidades de permitir una apertura selectiva que los beneficiara con la importación de partes y accesorios del calzado desde Brasil, asumidos como mejores en precio y calidad que los nacionales.

Las lecturas sobre constructivismo fueron esenciales para comprender las limitaciones de estos supuestos. Para este enfoque, los intereses se construyen socialmente (y no están predeterminados materialmente como supone hablar de “intereses económicos u objetivos”) en base al conjunto de convicciones colectivas de una sociedad. El constructivismo busca explicar el contenido de las identidades, las preferencias de los actores y los modos de su interacción social. De aquí la importancia del aprendizaje social o socialización, entendida como proceso por el cual los actores, a través de la interacción en contextos institucionales amplios (normas o estructuras discursivas) adquieren esos intereses y preferencias³¹.

Y por otro lado, la acción racional que subyace a estas perspectivas, y que supone una acción interesada y optimizadora de cada actor basada en el cálculo costo-beneficio, según muchos autores, no ayuda a comprender muchas “elecciones” de los actores³². Estos actores normalmente no tienen información perfecta ni conocen el impacto de sus acciones; a la vez que otros elementos, como las ideas, una determinada situación socio-económica o contexto internacional influyen en la “construcción” misma de esos intereses³³. A modo de ejemplo, el análisis de las relaciones entre empresarios y gobiernos en los orígenes del MERCOSUR mostró que el contexto de una aguda crisis económica, seguida de reformas estructurales, matizaba la posición que, siguiendo un esquema racional, se prevería para cada fracción del sector privado, puesto que en un contexto de crisis, ante la perspectiva de inminentes reformas que podían tener efectos contradictorios, “ni siquiera los gerentes de las firmas son capaces de predecir con acierto la capacidad de éstas para sobrevivir”³⁴. Más tarde, las percepciones de los empresarios de la industria del calzado argentino estuvieron moldeadas tanto por su ubicación en la estructura económica, las características de su industria (empleo-intensiva y con bajo requerimiento de calificación), sino también por factores políticos, como ciertos patrones tradicionales de sus relaciones con los gobiernos. Así, el enfoque constructivista ayuda a superar la limitación de ver las acciones de los actores basadas

³⁰ Durante el período de transición hacia la unión aduanera, las percepciones del sector privado argentino sobre los propios intereses estaban moldeadas tanto por su ubicación en la estructura económica como por los patrones tradicionales de sus relaciones con los gobiernos y por aquel contexto en el que las distintas reformas económicas simultáneas dificultaban el cálculo sobre sus beneficios y costos. La crisis económica, las ideas predominantes y la estrategia gubernamental fueron fundamentales para explicar el apoyo implícito y explícito del sector privado a aquellas reformas, en las cuales se enmarcaba el proceso de integración. Por eso, difícilmente se puedan explicar las acciones del sector privado en relación a la integración sin tener en cuenta otros elementos más que el simple cálculo racional.

³¹ Checkel aclara que la socialización podría explicar los intereses y preferencias de los actores en ausencia de incentivos materiales evidentes (puesto que éstos ya estarían explicados por las teorías racionalistas). Jeffrey Checkel, “Social Constructivisms in Global and European Politics (A Review Essay)”, *Arena Working Papers*, 15/2003 (Oslo: Arena, 2003), 2-3.

³² Yves Meny, Jean-Claude Thoenig, *Le Politiche Pubbliche*, 63.

³³ Kathryn Sikkink, *Ideas and Institutions. Developmentalism in Brazil and Argentina* (Ithaca and London: Cornell University Press, 1991), p. 1-7 y 243.

³⁴ Ben Ross Schneider, *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

en el cálculo de maximización de beneficios y busca entenderlas en función de la conjunción de varios elementos: materiales, institucionales, discursivos, culturales e ideológicos³⁵.

Reflexiones finales

A partir de estas indagaciones, el problema enfrentado en el estudio mencionado era no sólo superar las limitaciones encontradas en los enfoques clásicos sobre la integración regional, sino también diseñar teórica y metodológicamente la investigación, teniendo en cuenta la amplitud y variedad de elementos contemplados por el constructivismo y, sobre todo, vinculando dichos elementos con el proceso político de las decisiones comerciales argentinas hacia el Mercosur. La búsqueda de herramientas analíticas continuó, pasando por enfoques de economía política (en especial, teorías del comercio internacional) y por la propia teoría política, donde se encontró una propuesta teórica que sirvió como herramienta para el análisis pretendido: aquella de T. Lowi sobre las “arenas de poder”³⁶, considerada por algunos autores como uno de los primeros y principales aportes que intentaron elaborar un marco teórico para el análisis de las políticas públicas³⁷ y, aun hoy, uno de los mayores aportes al estudio comparativo³⁸. El autor diferenció distintos tipos de política en función del impacto (real o esperado) que éstos tuvieran en la sociedad³⁹, previendo el tipo de arena de poder que generarían. Comprender esta relación permitía observar y hasta predecir cómo se podía usar el poder público para perseguir determinados objetivos y determinar en qué arena se daría la batalla política⁴⁰. Por eso, cada tipo de política se vinculaba a una arena con características diferentes (regulatoria, distributiva, redistributiva), cada una con sus unidades políticas (qué tipo de actores); locus de poder (dónde se toman las decisiones institucionalmente y dónde se lleva a cabo el debate público); tipos de relaciones que generan (nivel de conflicto, interferencia, estabilidad) y resultados con los que se las asocia (políticas públicas de corto plazo o de largo plazo).

Aunque será objeto de futuras publicaciones, se resume aquí que, para esta

³⁵ La proliferación de investigaciones que parten del enfoque constructivista permiten subdividirlo en distintas vertientes, que están resumidas en Jeffrey Checkel (2003), 2-3. Aunque existen esas diversas corrientes constructivistas, todas ellas parten de la crítica al racionalismo y al materialismo como bases exclusivas para la explicación de fenómenos sociales, considerando que pierden de vista otras dimensiones. Consideran que los pilares fundamentales de la realidad tienen orígenes tanto materiales como en el campo de las ideas, donde se observan factores normativos e instrumentales que expresan no sólo intencionalidades individuales sino también colectivas. Christiansen, Thomas, J., Knud E. y Wiener, A., *The Social Construction of Europe* (London: Sage, 2001), 3.

³⁶ Theodore J. Lowi, “American Business, Public Policy, Case-Studies, and Political Theory,” *World Politics*, July 1964.

³⁷ Luis Aguilar Villanueva, *La hechura de las políticas*.

³⁸ Grossman and Saurugger, *Les groupes d'intérêt*, 225; Luis Aguilar Villanueva, *La hechura de las políticas*.

³⁹ Para el autor, cada tema se define en base a expectativas establecidas y la historia de anteriores decisiones gubernamentales del mismo tipo. Las categorías que distinguen a cada política no serían excluyentes, ya que en función de su impacto, en el largo plazo todas “pueden ser consideradas redistributivas”, pero la categorización funciona porque la política “funciona en el corto plazo”, permitiendo diferenciar las categorías de acuerdo a su impacto más inmediato. Theodore J. Lowi, “American business, public policy, case-studies, and political theory,” 688–690.

⁴⁰ Norman Nicholson, “The model”, en Lowi, Theodore, *Arenas of power* (Boulder/London: paradigm publishers, 2008).

investigación, el principal aporte de Lowi fue la posibilidad que ofreció su tipología de analizar el proceso político de la política comercial distinguiendo sus características y las dinámicas que favorece o dificulta. Para el autor, el resultado de la acción pública no se deriva simplemente de la configuración de los grupos de interés ni de un proceso electoral, sino de los mecanismos políticos que se utilizan, que orientan el conflicto hacia una u otra arena. Desde esta perspectiva es que este trabajo interpretó, tomando como caso concreto el sector del calzado, que *en las decisiones argentinas que han implicado restricciones al libre comercio intrarregional predominaron las dinámicas de la arena distributiva*, porque la estructura de poder, procesos y relaciones cumplen en gran medida las previstas por el autor. Esta interpretación permitió inferir que los motivos de este predominio estuvieron ligados a la capacidad de la política distributiva de reducir los niveles de conflicto. A cambio, sus consecuencias fueron aquellas previstas por el autor, que tienen que ver con la dificultad de este tipo de arena política de generar consensos a largo plazo⁴¹: obstaculizaron el desarrollo de instrumentos regionales, fuese para regular el intercambio de este producto en particular, para armonizar una serie de otros factores que lo afectaban (como podrían ser fiscales, monetarios, burocráticos) o para promover el consenso acerca del tipo de desarrollo económico buscado por el MERCOSUR.

El recorrido teórico realizado, los variados elementos analizados y la elección del enfoque sobre políticas públicas permitieron interpretar uno de los principales problemas del MERCOSUR como un problema principalmente político y difícil de asir desde las teorías clásicas de la integración regional. La comprensión del proceso político de las decisiones comerciales y de las dinámicas políticas que se muestran arraigadas en las relaciones entre gobiernos y empresarios se mostró, así, como herramienta útil y necesaria para analizar las decisiones nacionales sobre el proceso de integración regional y sus consecuencias en términos de desarrollo.

Bibliografía

Aspiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo. *La siderurgia argentina en el contexto del ajuste*,

⁴¹ Una arena política distributiva es aquella que se genera alrededor de políticas que reparten recursos ilimitados, o que al menos parecen siempre disponibles, donde no es evidente un juego de suma cero en su distribución. El establecimiento de estas políticas no requiere reglas generales para discriminar a quién otorgar estos recursos y a quién no, sino que se decide específicamente. Estas políticas pueden ser fácilmente desagregadas e implementadas casi aisladamente respecto de otras, como puede cambiarse el arancel de un solo producto sin modificar otros. Por eso, son decisiones individualizadas y sus principales activistas son personas, empresas o cámaras sectoriales específicas. Lowi señalaba que en esta arena podía haber “tantas partes como ítems arancelarios”, es decir, ítems del recurso en cuestión. Las negociaciones particulares entre ellas y la autoridad de decisión hacen que la política distributiva sea lo más cercano a la privatización de lo público. Pese a esta pluralidad, se destaca la característica no conflictiva de la arena distributiva, ya que los problemas pueden resolverse a través de la asignación del recurso; lo que el autor llama un conflicto blando, fácilmente negociable de esa manera. En general, las demandas de cada actor en esta arena no están directamente relacionadas entre ellas, y por lo tanto facilitan una dinámica de no interferencia mutua entre las distintas demandas con la que, por ejemplo, cada empresario busca aranceles para sí mismo (en este caso de estudio, serían barreras a la importación), pero no interfiere ni se opone a los aranceles buscados por otros. Al responder a los problemas individuales directamente, esta arena no requiere un trabajo de articulación de intereses en la sociedad, sino que simplemente atiende caso por caso y disipa así los problemas en el corto plazo. Sin embargo, en el largo plazo, esta dinámica distributiva dificulta los cambios estructurales, porque no favorece la creación de una coalición amplia y sólida sobre la cual generar las visiones comunes y duraderas necesarias para proyectos de larga duración. Esto es distinto cuando predomina la política redistributiva, que obliga a formar aquellas unidades políticas amplias que articulen posiciones en su interior. Theodore J. Lowi, “American business, public policy, case-studies, and political theory”.

las privatizaciones y el MERCOSUR. Buenos Aires: Instituto de Estudios sobre Estado y Participación, 1993.

Bekerman, Marta, y Sirlin, Pablo. “Impactos estáticos y dinámicos del MERCOSUR. El caso del sector del calzado”, *Revista CEPAL*, N° 72, diciembre de 2000.

Botto, Mercedes (coord.). *Saber y política en América Latina. El uso del conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales*. Buenos Aires: Prometeo, FLACSO, 2007.

Borzel, Tanja A. *The disparity of European Integration. Revisiting Neofunctionalism in Honour of Ernst B. Haas*. New York: Routledge, 2006.

Bouzas, Roberto. “El MERCOSUR diez años después. ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu?” *Desarrollo Económico*, Vol. 41, N°162, 2001.

Campbell, Jorge. “La actitud empresaria.” *Política, Economía y Sociedad*, julio 1987. ———, ed. *MERCOSUR. Entre la realidad y la utopía*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, 1999.

Cawson, A. “Hay Una Teoría Corporatista Del Estado?” Sanz Menéndez, Luis (Comp), “Representación de Intereses Y Políticas Públicas: ¿corporatismo O Pluralismo?”, *Zona Abierta*, 1994.

CEPAL. “La CEPAL en sus 50 años. Notas de un seminario conmemorativo”, Santiago de Chile, 2000.

Checkel, Jeffrey. “Social Constructivisms in Global and European Politics (A Review Essay)”, *Arena Working Papers*, 15/2003 (Oslo: Arena), 2003, 2-3.

Christiansen, Thomas, J., Knud E. y Wiener, A. *The Social Construction of Europe*. London: Sage, 2001.

Easton, David. “Categorías Para El Análisis Sistémico de La Política,” en *Diez Textos Básicos de Ciencia Política*, 2ª. Barcelona: Ariel, 2001.

Evans, Peter B., Dietrich Rueschemeyer, and Theda Skocpol. *Bringing the State Back In*. 9ª. USA: Cambridge University Press, 1985.

Gil, Luciana. “Las dinámicas políticas en la integración regional: el rol del sector privado argentino en los orígenes del MERCOSUR”, *Alma Mater Studiorum-Universidad de Bolonia*, 2007

———. “Dinámicas de la política comercial argentina en el MERCOSUR. El caso del sector calzado (1999-2008)”, *Universidad de Buenos Aires*, 2014.

Grossman, Emilio, and Sabine Saurugger. *Les groupes d'intérêt: Action collective et stratégies de représentation*. Paris: Armand Colin, 2006.

- Haas, Ernst B. *The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957*. Stanford University Press, 1968.
- Haas, Ernst. B. *The Obsolescence of Regional Integration Theory*. Berkley: Institute of International Studies, University of California, 1975.
- Hoffman, Stanley. *The European Sisyphus. Essays on Europe 1964-1994*. Oxford: Westview Press, 1995.
- Inchauspe, Eugenia. “Integración Productiva en el MERCOSUR: ¿Nueva agenda de cooperación regional? El caso del Foro de competitividad de madera y muebles”, trabajo presentado en *II Jornadas del Centro de Estudios Sudamericanos/IV Encuentro del Centro de Reflexión de Política Internacional*, La Plata, 17 y 18 de septiembre de 2009.
- Kantis, Hugo; Morí-Koenig, Virginia y Yoguel, Gabriel. “Las empresas medianas y pequeñas de bienes de capital ante la apertura y el MERCOSUR; perfiles empresariales y escenarios para diseñar acciones de fortalecimiento de su competitividad”. CEPAL, 1993
- Kosacoff, Bernardo (Coord). “Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del MERCOSUR.” CEPAL, septiembre de 2004.
- Lavagna, Roberto. *Argentina, Brasil, MERCOSUR. Una decisión estratégica 1986-2001*. Buenos Aires: Ciudad argentina, 1998.
- López, A. y Porta, Fernando. “Acero, Papel y petroquímicos en el MERCOSUR. Reestructuración industrial e instrumentos de política”, Documento de Trabajo, Fundación Cenit, 14 de enero de 1994.
- Lowi, Theodore J. “American Business, Public Policy, Case-Studies, and Political Theory.” *World Politics*, July 1964.
- Lowi, Theodore. *Arenas of Power*. Boulder/London: Paradigm Publishers, 2008.
- Manzetti, Luigi. “The political Economy of MERCOSUR”, *Journal of Interamerican Studies & World Affairs*, Winter 93/94, Vol. 35, Issue 4, 2004.
- Lucángeli, Jorge. “La especialización intra-industrial en MERCOSUR. Un estudio sobre el intercambio intra-industrial entre Argentina y Brasil y su impacto sobre la productividad manufacturera y el comportamiento de Productos Químicos”, Documento de trabajo, agosto de 2007.
- Malamud, Andrés. *Presidential Democracies and Regional Integration. An Institutional Approach to MERCOSUR (1985-2000)*, PhD. Dissertation, European University Institute, Florence, 2003.
- Mellado, Noemí (comp). *Los actores empresariales argentinos frente al MERCOSUR*, La Plata: Edulp, 2006.

- Meny, Yves y Jean-Claude Thoenig. *Le Politiche Pubbliche*. Imola: Il Mulino, 1996.
- Morata, Francesc. *La Unión Europea. Procesos, actores y políticas*. Barcelona: Ariel, 1999.
- Moravcsik, Andrew. "Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach", *Journal of Common Market Studies*, Vol.31, No. 4, diciembre de 1993.
- . "De Gaulle between Grain and Grandeur: The Economic Origins of French EC Policy, 1958-1970," Part I and Part II, *Journal of Cold War Studies*, Spring 2000 and Fall 2000.
- Mueller, Dennis C. *Public Choice III*. Cambridge University Press, 2003.
- Obaya, Martín. "Crisis en el MERCOSUR: una interpretación a partir del proceso de reformas estructurales", Tesis de Maestría en Relaciones Internacionales Europa - América Latina, Alma Mater Studiorum-Universidad de Bolonia, 2006.
- Piñeiro, M. y Piñeiro V. "El MERCOSUR agropecuario: lo importante no es el comercio intrarregional", en *El desafío de integrarse para crecer: Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década*, Serie Red MERCOSUR N° 4, 2001.
- Pizzorno, A. "Algunas otras clases de otredad: una crítica de las teorías de la 'elección racional'", en Foxley, A., McPherson, M., y O'Donnell. G., *Democracia, desarrollo y el arte de traspasar fronteras*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989.
- Putnam, Robert D. "Diplomacia y política nacional: la lógica de los juegos de doble nivel", *Zona Abierta*, 74, 1996 (ed. orig. 1988).
- Rueda-Junquera, F. "Qué se puede aprender del proceso de integración europeo? La integración económica de Europa y América Latina en perspectiva comparada", *Nueva Sociedad*, N° 219, enero-febrero de 2009.
- Tussie, Diana, Botto, Mercedes y Delich, Valentina, "El MERCOSUR en el nuevo escenario político regional", Doc. de trabajo No. 35, FLACSO, octubre de 2009.
- Villanueva, Luis Aguilar. *La Hechura de Las Políticas*. México: Miguel Ángel Porrúa, 1992.
- Viguera, A. "La Política de La Reforma Económica En La Argentina. Estado Y Empresarios En Torno a La Apertura Comercial, 1987-1996." Tesis doctoral, FLACSO México, 1997.
- Rosamond, Ben. *Theories of European Integration. The European Union Series*. Hampshire and New York: Palgrave, 2000.
- Saurugger, Sabine. *Théories et Concepts de L'intégration Européenne*. Paris: Presses de Sciences Po, 2010.

Schmitter, Philippe. “¡El Corporatismo Ha Muerto! ¡Larga Vida Al Corporatismo!”
Sanz Menéndez, Luis (Comp), “Representación de Intereses Y Políticas Públicas:
¿corporatismo O Pluralismo?” , Zona Abierta, 1994.

Schmitter, Ph. y Gerhard Lehbruch. *Trends Toward Corporatist Intermediation*.
London: Sage, 1979.

Schneider, Ben Ross. *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin
America*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Schumpeter, Joseph A. *Capitalism, Socialism & Democracy*. Ed. orig. 1943. London:
Routledge, 2000.

Sikkink, Kathryn. *Ideas and Institutions*. Developmentalism in Brazil and Argentina.
Ithaca and London: Cornell University Press, 1991.

Stone Sweet, A. y Sandholtz, W. *European Integration and Supranational Governance*.
Oxford: Oxford University Press, 1998.

Woll, Cornelia. *Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global
Trade*. Cornell University Press, 2008.