
La representación de intereses en el MERCOSUR: Un estudio de caso con implicancias teóricas

Luciana Gil*
lgil@unibo.edu.ar

Recibido: 25/11/2008

Aprobado evaluador interno: 10/12/2008

Aprobado evaluador externo: 7/05/2009

Resumen

El artículo resume los principales aspectos de una investigación dedicada al rol de los grupos de interés empresariales, con énfasis en aquellos industriales, y su relación con el gobierno argentino durante el período de transición hacia la unión aduanera (1991-1995) del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), cuyos resultados se plasmaron en las excepciones establecidas a la unión aduanera por parte de Argentina. En primer lugar se exponen los principales elementos de los enfoques teóricos clásicos sobre los procesos de integración regional (neofuncionalismo e intergubernamentalismo), para mostrar las limitaciones que éstos presentan a la hora de estudiar el mencionado tema en el caso sudamericano. Luego se describen sintéticamente las principales observaciones obtenidas durante la investigación y, por último, se presentan sus conclusiones más importantes, de las que deriva la reivindicación de la política interna como elemento central a la hora de explicar características y dinámicas de los procesos de integración.

Palabras clave

Integración regional, MERCOSUR, grupos de interés, apertura comercial.

Abstract

This article summarizes the main aspects of a research dedicated to the role of the groups of business interests, with emphasis in those in the industry and their relationship with the Argentinean government during the transition period towards the Custom Union (1991-1995) of the South Common Market (MERCOSUR), whose results were applied to the exceptions established in the Custom Union by Argentina. In the first place, the main aspects of the classical theoretical concepts about the process of regional integration are explained (neo-functionalism or inter government) to show the limitations that these have when studying the topic mentioned above, in the south American case. Then, the main observations obtained during the research are very briefly described, and finally the most important conclusions are systematically presented, which the vindication of the internal political matters as a central fact when explaining the characteristics and dynamics of the integration process stems from.

Keywords

Regional integration, MERCOSUR, interest groups, commercial opening.

* Luciana Gil es Editora de OBREAL/EULARO Newsletter, Università degli Studi di Bologna con Representación en Buenos Aires. Licenciada en Ciencia Política de la Universidad de Buenos Aires y Master en Relaciones Internacionales, Università degli Studi di Bologna.

Introducción

Los enfoques teóricos sobre la integración regional desarrollados a partir de la experiencia europea pusieron distintos acentos en las dinámicas y los actores que formaban parte del novedoso proceso. Entre esos actores se encontraban los grupos de interés, a quienes se atribuían grados de importancia variados: mientras los análisis de tipo histórico los tomaban sólo como un dato secundario, ignorados como actores relevantes de un proceso más dependiente de la voluntad política de las élites de gobierno¹; el neofuncionalismo los vio como dinamizadores del proceso; y el intergubernamentalismo liberal como jugadores primordiales que, desde la arena doméstica de cada estado, influían en la formación de un “interés nacional” a partir del cual los gobiernos negociaban.

Por distintos motivos, cuando estos enfoques se utilizaron para analizar nuevas experiencias de integración en otras regiones del mundo, encontraron diversas limitaciones. En este trabajo se abordarán las limitaciones que mostró el “viejo debate” entre los enfoques clásicos (neofuncionalismo e intergubernamentalismo liberal)² relativas a la interpretación del rol de los grupos

de interés, tomando como referencia el caso del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Los supuestos de estos enfoques serán contrastados con los resultados de una investigación realizada sobre el rol de los grupos de interés empresariales, con énfasis en aquellos industriales, y su relación con el gobierno de Argentina durante los inicios del MERCOSUR. Esta investigación mostró que varios de aquellos supuestos (como la sociedad pluralista, la neutralidad del estado y la racionalidad instrumental) no coincidían con las observaciones realizadas acerca de las dinámicas políticas en Argentina, por lo menos, durante los primeros años del MERCOSUR.

Los contrastes observados entre aquellos enfoques y la mencionada investigación permitirán demostrar la necesidad de recurrir a otras herramientas analíticas para comprender las dinámicas políticas del proceso de integración sudamericano. Por eso, en este artículo se resumirán las principales observaciones y conclusiones de aquella investigación, que servirán como punto de partida para identificar elementos contribuyan a la creación de un marco analítico más completo para descubrir los problemas que enfrenta la representación de inter-

eses tanto en Argentina como en el MERCOSUR, sugiriendo algunas reflexiones sobre las perspectivas de institucionalización del proceso de integración y sobre la necesidad de volver a la política interna para comprender las dinámicas regionales.

1. Los grupos de interés en los enfoques sobre integración regional

Como se señaló anteriormente, para comprender las limitaciones que los enfoques más clásicos enfrentan a la hora de explicar el rol de los grupos de interés en el proceso de integración del MERCOSUR, partiremos de una breve exposición acerca de los principales presupuestos del “viejo debate” entre neofuncionalismo e intergubernamentalismo.

El enfoque **neofuncionalista** planteado por Ernst B. Haas se basaba en su idea sobre el estudio de las relaciones internacionales: para él, era necesario estudiar los factores dinámicos para comprender el sistema internacional. Estos factores emergían dentro del estado, como propósitos y demandas que, a la vez, causaban conflicto entre los estados. Según Haas, para estudiar

las relaciones internacionales, era necesario entender qué buscaban los hombres (y los grupos de hombres) a través de la acción política y cómo esa acción determinaba un cierto patrón en las relaciones internacionales³. Trasladando esta perspectiva al estudio sobre la evolución de la Comunidad del Carbón y el Acero entre 1951 y 1957, Haas sentó las bases del neofuncionalismo, un enfoque que buscaba concentrarse en los aspectos dinámicos del proceso de integración. Para el autor, aunque la decisión de integración necesitaba un acto inicial basado en un compromiso ideológico por parte de las élites gubernamentales⁴, 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 moderna⁵.

El avance del proceso de integración dependía de la percepción de los intereses y de la articulación de valores específicos por parte de los actores: asumiendo la base pluralista de la política, el neofuncionalismo focalizaba en los intereses y valores defendidos por los principales grupos involucrados en el proceso⁶. Una vez establecida una insti-

3. Haas, E. B., y Whiting, A. S. (1956) *Dynamics of international relations*, New York, McGraw-Hill, p. 21.

4. Haas, Ernst B. (1975) *The Obsolescence of Regional Integration Theory*, Berkley, Institute of International Studies, University of California, p. 13.

5. Haas, Ernst B. (1968) *The Uniting of Europe*, Stanford, Stanford University Press (ed. orig. 1958), p. xix.

6. *Ibid.*

1. Ver, por ejemplo, Urwin (1995) y Mammarella y Cacace (2003).

2. Rosamond, Ben. (2000) *Theories of European Integration*, New York, Palgrave, p. 105.

tución 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 realizaban sobre las ventajas del proceso resultaba positivo. El *spillover* es el concepto central del neofuncionalismo, que puede ser entendido desde una dimensión funcional y una política. La primera se relaciona a los efectos técnicos que la integración de un sector económico provoca en otros sectores; la segunda está vinculada al cambio en las expectativas de los actores sobre las instituciones nacionales y regionales, que motivaría, como se dijo, su organización a nivel regional.

La visión optimista que tenía el neofuncionalismo sobre la continua expansión de la integración decayó cuando Charles de Gaulle lanzó su ataque frontal a la Comunidad Económica Europea y generó la llamada “crisis de la silla vacía” en los años ‘60, bloqueando la continuidad del proceso. Este hecho puso en duda el *spillover* como efecto automático y mostró la dependencia que aún tenía la integración respecto de los líderes nacionales. El mismo Haas cambió su idea sobre la integración regional luego de estos sucesos, considerando que se lo de-

bía ver más como una conferencia intergubernamental permanente que como una estructura supranacional⁷.

Pero hacia fines de la década del ‘80 y principios de la siguiente, en un contexto optimista en el que se aprobó el Acta Única Europea (1986) y se acordó el objetivo del mercado común, nuevas versiones que retomaron la idea del *spillover* buscaron mejorar el antiguo enfoque, distinguiendo entre el avance en la integración de distintas áreas de políticas. En esta línea, Stone Sweet y Sandholtz desarrollaron lo que llamaban “teoría basada en la transacción” (*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.

En su énfasis en el intercambio internacional en diversas áreas, Stone Sweet y Sandholtz realizaron también el rol de los grupos a nivel regional como actores demandantes de una mayor integración. Para estos autores, las medidas regionales eran acordes a los intereses tanto de aquellos individuos, firmas o gru-

pos que realizaban transacciones a través de las fronteras como de aquellos que sacaban ventajas de las reglas regionales (por sobre las nacionales) en ciertas áreas. Los autores observaban la creación de un “sociedad transnacional” formada por actores no gubernamentales que se organizaban a nivel regional y que podían gradualmente doblegar la resistencia de los gobiernos a delegar el control nacional de ciertas áreas⁸.

Antes, el **intergubernamentalismo** como enfoque sobre la integración regional había nacido a mediados de los años ‘60, y sus premisas fundamentales habían sido desarrolladas por Stanley Hoffmann. El autor rechazaba la noción de *spillover* como efecto automático que promovía la integración y retomaba las nociones realistas 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 seguía siendo de los líderes nacionales⁹.

Hacia los años ‘90, Andrew Moravcsik retomó la noción inter-

gubernamental para comprender el proceso de integración, aunque orientado más bien a las “grandes negociaciones”. El autor devolvía a los estados un papel fundamental en aquel proceso, considerando que “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, marcando la diferencia con el neofuncionalismo: mientras aquél focalizaba en la autonomía de los funcionarios supranacionales, “el intergubernamentalismo liberal focaliza en la autonomía de los líderes nacionales”¹⁰.

Este enfoque combinaba la teoría liberal para explicar la formación del interés nacional con 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,

8. Stone Sweet, Alec y Sandholtz, Wayne. (1998) *European Integration and Supranational Governance*, Oxford University Press, Oxford, pp. 2-13.

9. Hoffmann, Stanley. (1995) *The European Sisyphus. Essays on Europe 1964-1994*, Oxford, Westview Press, p. 75.

10. Moravcsik, Andrew. (1993, diciembre) “Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach”, en *Journal of Common Market Studies*, vol. 31, núm. 4, pp. 474-491.

7. Haas, Ernst B. (1975), *Op.Cit.*, p. 6.

donde cada estado negociaba en base a aquél. Los grupos jugaban un rol importante en el primer nivel: de acuerdo a la teoría liberal (que, cabe recordar, implicaba la misma base pluralista utilizada por el neofuncionalismo), los principales actores que influenciaban la arena política nacional -y, como consecuencia, también las decisiones de política exterior- eran las asociaciones voluntarias con intereses autónomos, que articulaban los intereses. A partir de la competencia entre distintos intereses, el estado formaba un conjunto de objetivos nacionales que llevaba a la negociación entre estados a nivel regional. 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 el segundo nivel, el regional, cada estado se consideraba un actor unitario que negociaba con otros y que llevarían a cabo la integración y su profundización siempre que su cálculo racional sobre los beneficios de ésta para las preferencias nacionales fuera positivo¹¹.

Más allá de las críticas que se han hecho a estos enfoques en relación a su capacidad de explicar el proceso de integración europea, son de destacar algunos supuestos que ambos comparten y que no parecen adecuados para el análisis del rol de los grupos de interés en el caso del MERCOSUR. A continuación nos concentraremos en dos de ellos.

En primer lugar, la **racionalidad instrumental** con la que estos enfoques explican el comportamiento tanto de los grupos de interés como de los gobiernos. Desde esta perspectiva, se considera que la acción es resultado de un cálculo racional que permite evaluar costos y beneficios, así como que los actores poseen la información perfecta para realizar ese cálculo, del cual sigue una acción coherente con los intereses de esos actores. El reduccionismo con el que se considera la racionalidad y la supuesta “objetividad” de aquellos intereses ha sufrido serias críticas¹². La teoría de la elección racional no brinda instrumentos suficientes para comprender el comportamiento de los grupos de interés (porque asume

que los actores conocen siempre sus propios intereses, algo que no siempre es verdad) ni de los gobiernos (pues no se podrían explicar, entonces, aquellas acciones gubernamentales que minan su propia legitimidad); estos actores normalmente no tienen información perfecta ni conocen el impacto de sus acciones, a la vez que otros elementos, como las ideas, influyen en la “construcción” de sus intereses¹³.

Aunque las motivaciones económicas de los intereses no se pueden negar, no está dicho que estas sean únicas ni que definan las acciones de los grupos. El análisis de las relaciones entre los grupos de interés y el gobierno argentino en los orígenes del MERCOSUR, por ejemplo, muestra 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”¹⁴.

De hecho, 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 aquél 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.

En segundo lugar, el hecho de que estos enfoques se hayan desarrollado en países industriales avanzados probablemente hizo que se limitaran a asumir **sociedades pluralistas**, aunque ni siquiera todos los países

11. *Ibid.*, p. 490.

12. 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 (1989).

13. Sikkink, K. (1991) *Ideas and Institutions. Developmentalism in Brazil and Argentina*, Cornell University Press, pp. 1-7 y 243.

14. Ross Schneider (2004). El caso más típico de estos efectos contradictorios es la liberalización comercial que, al someter a las empresas a una nueva competencia pero, a la vez, permitirles importar libremente insumos, maquinaria y tecnología para encargarla, produce cierta ambigüedad en la posición de apoyo o rechazo por parte de los responsables del sector privado.

Europeos estén clasificados como tales¹⁵. De hecho, la propia noción de “grupos de interés” remite a la perspectiva pluralista, según la cual un grupo de interés puede definirse de manera muy general como “cualquier grupo que, basándose en una o varias actitudes compartidas, lleva adelante ciertas reivindicaciones ante los demás grupos de la sociedad, para el establecimiento, el mantenimiento o la ampliación de formas de conducta que son inherentes a las actitudes compartidas”¹⁶. La perspectiva pluralista, al considerar que los grupos pueden formarse espontánea y voluntariamente y competir entre sí para influenciar las decisiones de un gobierno, no tiene en cuenta que un gobierno puede tener sus propias prioridades y capacidad para influir en la competencia entre los grupos¹⁷.

Además, el pluralismo se concentra en el análisis de las asociaciones -entendidas como conjunto de grupos institucionalizados

o de subdivisiones dentro de ellos, cuya función es estabilizar las relaciones entre los individuos que los conforman- considerándolas como los grupos de mayor importancia política en una sociedad industrialmente avanzada¹⁸. Sin embargo, el análisis de los actores que participaron en las negociaciones relativas a la integración regional en el caso argentino mostró que no hubo una fuerte presencia institucional de las asociaciones representativas del sector privado; en cambio, sí la hubo en casos de empresas (y empresarios) particulares. Por lo tanto, fue necesario ampliar el estudio, que ya no se limitase a aquellas instituciones de representación formal del sector privado, sino que observase también la acción de firmas particulares e inclusive las relaciones personales de ciertos empresarios con funcionarios de gobierno, dado que todas estas conexiones afectaban la modalidad de mediación de los intereses en el

país y sus resultados en materia de integración regional.

A partir de estas consideraciones, e intentando superar las limitaciones mencionadas, a continuación se expondrán las principales observaciones obtenidas durante la investigación sobre el rol de los grupos de interés y su relación con el gobierno durante el período de transición hacia la unión aduanera del MERCOSUR.

2. El sector privado argentino en los orígenes de la integración

Ante el inminente proceso de integración que, con antecedentes que no se abordarán aquí, se iniciaba a partir de la firma del Tratado de Asunción en 1991, en cada país las posiciones de las distintas fracciones del sector privado, el comportamiento de las asociaciones patronales, empresas y empresarios, así como sus relaciones con los gobiernos, se revelaron de distintas maneras. Por eso, en esta investigación se intentó concentrar el análisis en una serie de elementos económicos y políticos que, luego, pudiesen ser analizados, a los efectos comparativos, en otros países.

Estos elementos fueron observados de dos maneras: por un

lado, con una perspectiva histórica, que permitió identificar ciertas continuidades a lo largo del tiempo, que se erigieron como características tradicionales de las relaciones entre el sector privado y el gobierno; por el otro, focalizando en el mencionado período de transición hacia la unión aduanera (1991-1995), cuya observación permitió relacionar aquellas características tradicionales con el contexto de reformas estructurales en el que se insertó el proceso de integración, y en el que se hacía más visible juego de presiones y negociaciones (normalmente “en las sombras”, algo que suele dificultar la investigación empírica).

En el **campo económico**, el análisis histórico de las principales características de la **estructura productiva** mostró la centralidad que mantuvo el sector agropecuario en Argentina, el estrecho vínculo de algunas industrias con la promoción estatal y/o con actores externos, y sus posiciones respecto de determinadas políticas.

En el caso del sector industrial, varios autores han apuntado, a lo largo del tiempo, a la heterogeneidad de la estructura productiva para explicar la histórica fragmentación de su organización política¹⁹. Suman otros factores explicativos

15. Crouch, Colin. (1996) *Relazioni industriali nella storia politica europea*, Ediesse.

16. Así fue como los definió Truman (1960), p. 33-34. El autor llama “actitudes compartidas” a los hábitos comunes que surgen de la interacción en grupo. Son actitudes de este tipo las que, cuando se desarrollan respecto de algo que necesitan o desean, caracterizan a los “grupos de interés”.

17. El intergubernalismo liberal, aún en su reivindicación del papel de los gobiernos en las negociaciones regionales, no brinda ningún elemento más que la premisa pluralista para analizar el proceso político interno que lleva a la definición de las preferencias que el gobierno presenta a la negociación internacional. Considera al estado como un espacio neutral que representa determinados intereses “vencedores” de la competencia pluralista, no permite comprender por qué un gobierno defiende unos u otros intereses ante determinada negociación (ver, por ejemplo, Moravcsik, 2000), ni considera la posibilidad de que el mismo gobierno sea quien utiliza a determinados grupos para consolidar su postura en una negociación (estrategia que destaca Putnam (1996) en sus modelo de los juegos de doble nivel).

18. Truman (1960), p. 40-43.

19. Alberti, G., Golbert, L. y Acuña, C. (1984, diciembre) “Intereses industriales y gobernabilidad democrática en la Argentina”, *Boletín Informativo Techint*, núm. 235, Buenos Aires.

como la escasa integración, capacidad de acumulación y competitividad frente al exterior, así como la dependencia tecnológica del sector; pero refieren especialmente a dicha heterogeneidad para explicar el juego de presiones contradictorias que se produce sobre las decisiones de política exterior del estado, en especial sobre la política comercial: dado que cada productor industrial busca bajos aranceles de los insumos que necesita importar pero altos aranceles para su propio producto, se produce un cruce de intereses dentro del mismo sector que complica su organización política, tanto para rechazar como para respaldar determinadas decisiones de política exterior (Alberti *et al.*). Sin embargo, y en línea con las mencionadas críticas a la racionalidad instrumental, aquel cruce de intereses no es una característica exclusiva de la estructura económica argentina, por lo que era incluir en el análisis otros elementos (esta vez, políticos) para explicar las dificultades de representación del sector industrial.

Los **elementos políticos** que fueron observados de manera reiterada en el tiempo y que se consideraba constituyeron ciertos patrones constantes en la relación entre el gobierno y el sector privado fueron:

- el **estrecho contacto** de las dos principales asociaciones (creadas por una elite que concentraba, hacia fines del siglo XIX, el poder económico y político) con los gobiernos y la afinidad entre aquellas, que en muchos casos compartían los mismos miembros;
- en relación al primer elemento, la **debilidad institucional** de la principal asociación industrial, la Unión Industrial Argentina (UIA), en comparación con la fuerza de ciertos grupos o empresas, que dificultaba la articulación de los diversos intereses y la representación de las empresas o sectores más débiles ante intereses heterogéneos;
- el formato de **gobierno presidencial**, que contribuía a explicar las acciones del sector privado dirigidas al poder ejecutivo, e inclusive al mismo presidente, en lugar de apuntadas a organismos intermedios de representación, como las asociaciones o los partidos políticos;

O'Donnell, Guillermo (1977, enero-marzo) "Estado y alianza en la Argentina, 1956-76", en *Desarrollo Económico*, núm. 64.

- la **cultura política movimientista**, que explicaba, entre otras cosas, la preferencia por los contactos particulares en lugar de un intercambio institucionalizado²⁰;

- la **informalidad** y la **debilidad institucional de los partidos políticos** en tanto mediadores de intereses entre empresarios y gobiernos, que también favoreció los contactos directos mencionados;

Éstos fueron patrones constantes que se reiterarían también hacia fines del siglo XX; para comprender sus efectos sobre las dinámicas políticas de los primeros años del MERCOSUR es necesario recordar que estos elementos históricos se combinaron con el mencionado contexto de reformas estructurales, que consistieron fundamentalmente en

un conjunto de políticas orientadas a la privatización de empresas públicas, la apertura unilateral comercial y de capitales y la desregulación de los mercados.

En este marco, los compromisos regionales y multilaterales fueron instrumentos para la consolidación de reformas aplicadas unilateralmente²¹. Argentina, bajo la presidencia de Carlos S. Menem, y Brasil, bajo la presidencia de Fernando Collor de Mello, suscribieron el Acta de Buenos Aires (julio de 1990) y el Acuerdo de Complementación Económica N°14 en el marco de ALADI (diciembre del mismo año)²², que dieron las bases instrumentales para el proceso de integración que inauguraría el Tratado de Asunción. Este Tratado fue firmado en 1991 por parte de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay con el objetivo de formar un Mercado Común para 1995

20. La cultura política movimientista se define como aquella caracterizada por la presencia de un liderazgo carismático que provee identidad y unidad a un movimiento; el sentimiento de solidaridad vertical y horizontal que reduce las diferencias de intereses a su interior y exalta la lealtad por una causa común; y una permanente tensión y antagonismo con quienes están fuera del movimiento, señalados como "enemigos", que refuerzan la unidad a su interior. Suele destacarse su contribución a formas no democráticas y plebiscitarias de gobierno, así como la aspiración de sus líderes al control completo y permanente del aparato estatal. Esta cultura política es por naturaleza anti-institucional, dado que la legitimidad descansa en el líder y no en su cargo ni en las reglas; y la relación directa del líder con la sociedad pasa por alto cualquier marco institucional del sistema político (Alberti, 1991). Esto tiene consecuencias negativas para el sistema político, ya que es ampliamente aceptado el hecho de que ante instituciones débiles la presión de los grupos puede hacerse más eficaz.

21. Bouzas, R. y Ffrench-Davis, R. (2005, octubre-diciembre) "Globalización y políticas nacionales: cerrando el círculo?", *Desarrollo Económico*, vol. 45, núm. 179, p. 328.

22. Funcionarios contemporáneos confirman la participación del sector privado en las negociaciones del ACE 14.

que implicaría: la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias; un arancel externo común y una política comercial común con relación a terceros estados o agrupaciones de estados y la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras; el compromiso de los estados partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes²³. Para alcanzar estos objetivos, preveía un programa de desgravación progresivo, lineal y automático de la mayoría de productos, contemplando excepciones permitidas en acuerdos anteriores²⁴, pero apuntando a su gradual reducción.

El Tratado de Asunción preveía una estructura institucional básica formada por el Consejo de Mercado Común que tomaría las de-

cisiones y daría la dirección política (integrado por ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los estados partes, con presidencia rotativa) y un Grupo de Mercado Común como órgano ejecutivo (constituido por miembros de los ministerios de Relaciones Exteriores; de Economía y de bancos centrales), que podría crear Subgrupos de Trabajo y que podría “convocar, cuando así lo juzgue conveniente, a representantes de otros organismos de la Administración Pública y del Sector Privado”.²⁵ Por último, el Grupo contaría con una Secretaría Administrativa con sede en Montevideo.

El principal aspecto de la integración regional –aquél que por entonces movilizaba al sector privado en general, y al sector industrial en particular– era la liberalización comercial intraregional que se daba de manera paralela a la liberalización comercial unilateral. Las posiciones de los grupos de interés empresariales en relación al MERCOSUR variaron de acuerdo al sector, el tamaño de las empresas y las expectativas acerca de las reformas; pero la evolución, las decisiones y

los resultados obtenidos a partir de estas posiciones estuvieron influenciadas también por las relaciones que tuviesen con el gobierno que estaba llevando a cabo las reformas y, en su marco, el proceso de integración regional. Para simplificar el esquema de estas posiciones, aún a riesgo de cierta generalización (puesto que en todos los casos había excepciones), se puede decir que mientras el sector agropecuario apoyaba la liberalización comercial en general, el sector industrial se mostraba más heterogéneo:

- El sector agroindustrial apoyaba el proceso de reformas y, en su marco, la integración regional, pero no los promovía activamente. En informes y comunicados de la época se observa que este sector tenía otras prioridades que lo movilizaban, como los altos impuestos o el bajo tipo de cambio²⁶;

- Las grandes industrias y grupos económicos (tanto multinacionales como locales) no veían con buenos ojos la apertura comercial, pero sí apoyaban el proceso de reformas estructurales. Entre ellos, aquellos

con más cercanía a ciertos funcionarios de gobierno, e influencia sobre ellos, encontraron distintas maneras de beneficiarse del proceso de reformas (por ejemplo, participando en las privatizaciones) o de limitar el impacto de la liberalización comercial a través de excepciones para sus productos;

- Las pequeñas y medianas empresas también se oponían a la apertura comercial, básicamente por temor a la competencia y a no poder adaptarse en términos de competitividad.

Esta heterogeneidad hacía difícil para la UIA ejercer la representación de los intereses de todos los sectores. La asociación optó por una estrategia ambigua, en la cual, respondiendo a ciertos intereses, apoyaba el proceso de reformas en su conjunto pero, paralelamente, intentando representar a las posiciones contrarias a la apertura comercial, expresaba ciertas reservas. La estrategia gubernamental aprovechó esta debilidad para avanzar en su objetivo (que era la consolidación de los reformas y, en lo que aquí concierne, el inicio veloz de la in-

23. Tratado de Asunción, art. 1.

24. El ACE 14 firmado en 1990 permitía a los países exceptuar hasta 300 bienes “sensibles” de la dinámica de desgravación progresiva. Los productos exceptuados por Argentina fueron toda la gama de azúcares, varias de café, de productos de siderurgia, aparatos de audio, video y radiotelefonía, textiles, papeles y calzados. ACE 14, Anexo III.

25. Tratado de Asunción, Op.Cit., art. 14.

26. Cabe recordar que Argentina mantuvo un tipo de cambio fijo de un peso argentino igual a un dólar desde 1991 hasta 2001.

tegración regional²⁷). La estrategia consistió, así, en evitar la formación de una coalición fuerte que se opusiera a la apertura.

Para eso, el gobierno negoció ciertas compensaciones para los grupos más influyentes mientras que, para todos los demás, continuó aplicando la liberalización comercial. El discurso y la práctica gubernamental acentuaba que los reclamos de las asociaciones no serían atendidos; sin embargo, informalmente había excepciones en las que sí se atendían reclamos particulares de sectores y empresas. Esto desincentivó la representación articulada de los intereses del sector industrial e incentivó la perspectiva de los arreglos particulares.

Las demandas individuales atendidas se tradujeron en decisiones relativas a la implementación del proceso de integración regional, como fueron las investigaciones *antidumping*, excepciones al Arancel Externo Común (AEC) e inclusiones en el “Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera” aprobado en 1994. Este régimen incluía una

lista de productos cuyos aranceles se reducirían gradualmente a partir de 1995, año en el que el resto de los productos ya se comerciarían dentro de la región con arancel 0%.

Si bien el recurso a estos mecanismos era una forma legal de canalizar las demandas, la resolución de las solicitudes de investigaciones *antidumping* y salvaguardias, así como la efectiva incorporación de ciertos productos en las listas exceptuadas de la liberalización comercial, dependía del poder de *lobby* de cada empresa o sector²⁸. En estas dinámicas, por supuesto, los sectores afectados más débiles no encontraron canales institucionalizados por medio de los cuales transmitir sus posiciones y preocupaciones sobre las negociaciones de política exterior, mientras que los mejor posicionados y con mayor poder de *lobby* consiguieron excepciones o compensaron los efectos negativos de la apertura a través de mecanismos particulares.

A modo ilustrativo, los siguientes gráficos muestran los sectores que lograron beneficios a través de los mencionados mecanismos²⁹.

Cuadro 1.
Productos con mayor presencia en el Régimen de Adecuación

Descripción	Nº de posiciones
Hierro y acero	123
Prendas de vestir y accesorios	43
Papel y cartón	24
Calzados	17

Fuente: Elaboración propia en base a Lucángeli (1998) y Anexo de la Decisión 24/94 del Consejo del Mercado Común.

Cuadro 2.
Importaciones investigadas por dumping y por subvenciones, clasificadas por sectores industriales (en dólares y porcentajes)

Sector	1992	%	1993	%
· Productos manuf. de metales, equipos y maquinarias	12.483.977	13,8	72.943.290	58,9
· Productos de la industria siderúrgica	58.103.893	64,1	37.686.472	30,6
· Industria textil y cueros	3.511.374	3,9	11.646.719	9,4
· Productos químicos	9.297.989	10,3	925.253	0,7
· Alimentos	---	---	499.946	0,4
· Pasta de papel y celulosa	4.199.784	4,6	---	---
· Maderas	2.349.166	2,6	---	---
· Varios	698.339	0,8	---	---

Fuente: Comisión de Comercio Exterior, Informe anual, 1994, p.83.

Cuadro 3.
Algunos sectores protegidos por la lista de excepciones al arancel externo común

Descripción	Nº de posiciones
Productos químicos orgánicos e inorgánicos	70
Hierro y acero	37
Manufacturas de metales	17
Calzado	17
Papel y cartón	10

Fuente: Elaboración propia en base a Lucángeli (1998) y Anexo de la Decisión 24/94 del Consejo del Mercado Común.

27. Se puede decir que se trataba de una integración veloz si se tiene en cuenta que en cuatro años (1991-1995) se redujo la mayoría de los aranceles a cero para el comercio intrarregional.

28. Sobre el espacio que dejan las investigaciones antidumping al poder discrecional, ver Delgado (1997).

29. La investigación realizada señala que en todos estos sectores se identificaban empresas con vínculos históricos con los gobiernos, grupos económicos que participaban en el proceso de privatizaciones y/o entidades que, más tarde, fueron objeto de denuncias de corrupción. Ver Gil, sección “Una aproximación por sectores”. Aunque no formaban parte de estas listas, cabe recordar otros dos sectores con fuerte influencia cuyos bienes quedaron exentos de la liberalización comercial intrarregional en aquél entonces, que fueron el automotriz y el del azúcar. Ambos mantienen hasta hoy en día tratamientos especiales.

Las dinámicas políticas que llevaron a estos resultados podían explicarse a partir de la combinación de los elementos observados en el análisis histórico de las relaciones entre el sector privado y los sucesivos gobiernos: tanto los **estrechos contactos** entre algunos sectores industriales y el gobierno como la **debilidad institucional de la UIA** —en la que se puede diferenciar un “centro dinámico”, con fácil acceso a funcionarios políticos, y una “periferia” débil, con dificultades a la hora de hacer llegar sus demandas al gobierno³⁰— desfavorecían la articulación de intereses necesaria para que existiese una representación institucional eficaz.

El proceso de reformas tenía una doble implicancia para el estado: si por un lado se buscaba reducir su papel (“liberando” el mercado), por el otro sólo un estado fuerte podía llevarlas a cabo para imponerse sobre los sectores perjudicados. El **régimen presidencial** favoreció la concentración de las decisiones en el poder ejecutivo, que contaba con poderes de emergencia y facultades legislativas (en especial, los decretos, el poder de

veto y la iniciativa legislativa) y tomaba las decisiones relativas a la apertura comercial³¹, elemento que ayudaba a comprender que los reclamos se dirigieran a los funcionarios del poder ejecutivo, ministros y al mismo presidente.

Tal como había sucedido históricamente, la **debilidad de los partidos políticos** se tradujo, en los inicios de la integración, en un limitadísimo rol como intermediarios entre el gobierno y la sociedad (en el caso que interesa aquí, los empresarios). De hecho, fue un período caracterizado por la debilidad de la oposición y por una clara cooptación de las bases tradicionales del partido peronista (fundamentalmente sindicatos). La informalidad del partido justicialista³² y la **cultura política “movimientista”** facilitaron esta cooptación, fundamental para comprender la desmovilización de sus propias bases ante políticas opuestas a las que tradicionalmente había recurrido. Esta cultura política, a contramano de los supuestos pluralistas sobre la centralidad de las asociaciones, explicó la preferencia por los contactos directos, la concentración de las decisiones (si-

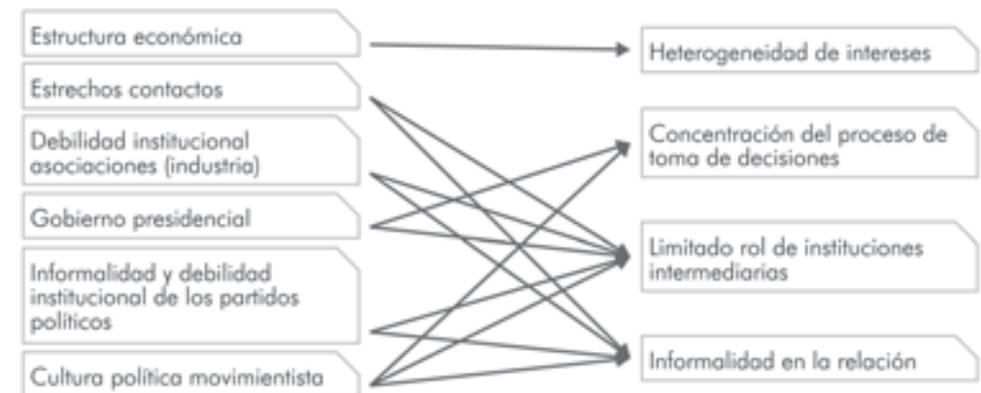
guiendo su tradicional invocación del “líder”) y el manejo informal y discrecional de las compensaciones a ciertos sectores.

Puede decirse, entonces, que mientras los elementos económicos (básicamente las características de la estructura productiva mencionadas al inicio) pueden identificarse como aquellos que explicaban la heterogeneidad de los intereses, fueron elementos políticos los que permitían explicar las dinámicas que hacían a las relaciones de los grupos de interés empresariales, en particular industriales, con el gobierno menemista en el contexto de reformas, que se llevaron a cabo:

- con un alto grado de concentración de las decisiones;
- con un reducido papel de instituciones intermediarias como partidos o asociaciones representativas del sector privado;
- con contactos directos e informales entre ciertos grupos y funcionarios.

Fueron éstas las dinámicas que dieron lugar a la asignación discrecional e individual de las mencionadas excepciones a la unión aduanera prevista por el proceso de integración para 1995.

Cuadro 4.
Elementos de análisis y sus implicancias en la relación grupos de interés/gobierno:



30. Mellado, p. 66.

31. En el ámbito regional, el decreto 101/85 había delegado en los ministerios de Economía y Relaciones Exteriores la facultad de poner en vigencia los acuerdos alcanzados en el marco de la ALADI; el posterior decreto 415/31 cita las demoras que las resoluciones ministeriales conjuntas habían implicado, por lo cual se pasaba dicha responsabilidad a la subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía.

32. Sobre las características que hacen a la informalidad del partido justicialista, ver Freidenberg y Levitsky.

Conclusiones

La revisión teórica inicial mostró que los enfoques tradicionales, concentrados en explicar los mecanismos a través de los cuales el proceso de integración podía profundizarse o estancarse, no prestaban atención a los procesos políticos internos que acompañan a las políticas exteriores, como aquellas relativas a la integración regional. Cuando lo hacían, recurrían a supuestos limitados como la racionalidad instrumental y la concepción pluralista de la sociedad, por lo que no brindaban herramientas analíticas suficientes para analizar el caso del MERCOSUR.

Por su lado, la bibliografía existente sobre la representación de los intereses en el MERCOSUR suele limitarse a la observación de los espacios que se fueron creando en el ámbito regional para que distintos sectores de la así llamada "sociedad civil" pudieran expresarse. Pero en este proceso de integración, de naturaleza intergubernamental, no se encuentran aún instituciones supranacionales ni redes regionales de representación de intereses desarrolladas, por lo cual el campo de análisis, si se mantiene en el nivel regional, es muy limitado. Y esto no significa que no existan grupos de interés con una fuerte influencia en las decisiones relativas al proceso, sino que, aún hoy, su influencia se

dirige a los gobiernos nacionales y, por lo tanto, su accionar se concentra en el nivel interno. Por eso, en un proceso de integración regional de esta naturaleza, donde las decisiones se toman en un cuerpo intergubernamental por consenso (Consejo del Mercado Común), analizar las dinámicas políticas internas en cada uno de sus estados miembros se torna un punto de partida inevitable para comprender las dinámicas regionales.

En el caso estudiado, la manera en que se implementaron las reformas estructurales y la integración regional mostró una tendencia hacia la fragmentación más que hacia la articulación de los intereses, generada por la asignación de excepciones y beneficios de manera discrecional a empresas o sectores particulares. El hecho de que éstos fuesen repartidos siguiendo un criterio relacionado a los contactos personales entre empresarios y funcionarios de gobierno pone en duda la capacidad del sistema político no sólo de reconciliar los intereses, sino también de hacerlo a través de mecanismos formales e imparciales. Como consecuencia de esta incapacidad, los sectores más débiles, por supuesto, no encontraron canales institucionales a través de los cuales expresar su insatisfacción y preocupaciones sobre las negociaciones relacionadas a la

apertura comercial y la integración regional.

Una de las conclusiones que emergieron de esta investigación tuvo que ver con las consecuencias de estas dinámicas durante los primeros años de la integración regional para el futuro del proceso. Si bien la estrategia de responder a demandas particulares fue eficaz para evitar la formación de una coalición fuerte que obstaculizara el proceso, fue todo lo contrario a un incentivo para una representación articulada de los intereses que permitiera a los grupos plantearse el proceso de integración desde una perspectiva estratégica (y ya no táctica, de corto plazo). Tampoco ayudó a que se aceptaran de manera generalizada las nuevas reglas que el proceso implicaba: la idea de exigir excepciones a esas reglas siguió presente a lo largo del tiempo en los reclamos particulares de los diversos sectores que se veían afectados negativamente y continúan hasta hoy, siguiendo el patrón tradicional, apuntando sus reclamos directamente al poder ejecutivo cada vez que encuentran oportunidad de hacerlo.

Además, aquellas dinámicas fortalecieron la idea de que se trataba de un proceso moldeado por gobiernos y grandes grupos de interés, ninguno de ellos interesado en desarrollar la representación de un espectro más amplio de intereses.

En el nivel regional, la representación de los intereses podría estar sufriendo las mismas limitaciones observadas en el nivel nacional. Durante los primeros años del MERCOSUR, los Subgrupos de Trabajo eran el único ámbito de participación formal de los empresarios en las instituciones regionales; a ellos se les reconocía poseer conocimientos técnicos con los que el estado no contaba³³. Dado que el Tratado de Asunción preveía también acuerdos sectoriales, desde 1992 cuarenta y un organizaciones sectoriales comenzaron a reunirse. En un primer momento los gobiernos incentivaron estas reuniones (marco en el que se firmó un acuerdo metalúrgico) pero fueron suspendidas luego por considerarse que obstaculizaban la liberalización³⁴. En 1993 se creó el Consejo Industrial del MERCOSUR, integrado

33. Mellado, Noemí (comp.), (2006) Los actores empresariales argentinos frente al Mercosur, Edulp, p. 50.

34. De hecho, el acuerdo metalúrgico se permitió sólo de manera bilateral durante el período de transición (hasta 1994) y no a nivel MERCOSUR. Respecto de ellas, el representante de la Unión Industrial de Córdoba (perteneciente a la UIA), Gerardo Juárez, señaló que "muchos de los empresarios presentes" eran portavoces más "de sus propios intereses que de los pertenecientes a la totalidad de las empresas de su organización". Klein, Wolfram. (2000) El Mercosur. Empresarios y sindicatos frente a los desafíos del proceso de integración, Nueva Sociedad. P. 188.

por organizaciones industriales de los cuatro países³⁵. Este formato llévaba inevitablemente a la transferencia al nuevo ámbito de las mismas limitaciones en cuanto capacidad de representación que las asociaciones mostraban en el plano interno; el Consejo no logró constituirse en un buen articulador de las posiciones de los empresarios de diversos países y la acción de las organizaciones empresariales siguió priorizando la presión sobre los respectivos gobiernos nacionales más que sobre estos nacientes foros regionales³⁶.

Más tarde se creó un nuevo espacio de representación: el Foro Económico y Social. Su primera reunión se llevó a cabo en 1996 y, desde entonces, cada vez más actores de distinta naturaleza han participado en el Foro. Sin embargo, su organización mantiene la diferenciación según nacionalidad (está constituido por cuatro secciones nacionales) y posee sólo poder consultivo. Tal como describe Botto, pese

a las nuevas iniciativas para crear espacios de participación directa de sectores organizados, entre ellos, empresarios y trabajadores, la “representación terminó encapsulando a los sectores con mayor poder de lobby, en perjuicio de la ciudadanía” y que “dificulta la perspectiva regional en sus propuestas”³⁷.

El fortalecimiento de las instituciones regionales es un elemento que siempre está presente en la bibliografía sobre el MERCOSUR como una de las principales necesidades para el futuro desarrollo de proceso de integración³⁸. Sin embargo, las dinámicas observadas permiten retroceder un nivel y reflexionar acerca la situación de las instituciones en el ámbito interno. Si bien este trabajo se limitó al caso argentino, amplia bibliografía señala que, si bien la ola de democratización en Sudamérica a fines del siglo XX asignó un rol importante a la institucionalización, aún queda mucho trabajo por hacer, puesto que también el compromiso de los distin-

tos gobiernos con las reformas neoliberales hizo que éstos se abocaran a debilitar a la oposición y a concentrar el proceso de toma de decisiones más que a construir coaliciones positivas. En este sentido, las organizaciones intermedias fueron debilitadas y divididas más que reformadas³⁹.

Esto lleva a reflexionar, entonces, sobre la necesidad de fortalecer las instituciones nacionales como un paso previo al -y en pos del- mencionado fortalecimiento de las instituciones regionales. Un estudio reciente señala que, dados los patrones informales de representación y el poder de lobby desarrollado por algunos grupos en el ámbito interno, ni gobiernos ni empresarios estarían interesados en verdaderas instituciones regionales⁴⁰. En este sentido, avanzar en el análisis de las debilidades y desafíos de la representación de intereses tanto en el ámbito nacional como regional es de vital importancia para encontrar maneras de superar la reducida credibilidad de las instituciones nacionales y, luego, construir instituciones sólidas en el ámbito regional.

Bibliografía

Acuña, Carlos. (1995), *La burguesía como actor político*, Tesis

de doctorado, University of Chicago.

Acuña, C. y Smith, W. (1996, abril-junio) “La economía política del ajuste estructural: la lógica de apoyo y oposición a las reformas neoliberales”, en *Desarrollo Económico*, vol. 36, núm. 141.

Alberti, Giorgio (1991) “Democracy by default, economic crisis, movimientismo and social anomie”, Bologna, CESPAL.

Alberti, G., Golbert, L. y Acuña, C. (1984, diciembre) “Intereses industriales y gobernabilidad democrática en la Argentina”, *Boletín Informativo Techint*, núm. 235, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel. (2002, 1º de julio-15 de agosto) “Privatizaciones en la Argentina. La captura institucional del Estado”, *Realidad Económica*, No.189, IADE.

Basualdo, Eduardo M. (2002) *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Universidad Nacional de Quilmes, 3ª ed.

Baumgartner, F. y Leech, B.L. (1998) *Basic Interests: The importance of Groups in Poli-*

39. Ver Wanderley, Weyland y Palermo y Novaro.

40. Olivera en Mellado, Noemí (comp.), (2006). Op.Cit., p. 51.

35. Unión Industrial Argentina, Confederação Nacional da Indústria, Cámara de Industria de Uruguay y Unión Industrial Paraguaya. Ya antes se había creado un foro de discusión entre la UIA y la Confederação Nacional da Indústria (CNI) brasileña a mitad de 1991. Recién a fines de ese año, la Cámara de Industria de Uruguay y la Unión Industrial de Paraguay intentaron unirse al dúo, a partir de lo cual se crearía el Consejo. Las reuniones se convertirían en regulares recién hacia 1994.

36. Klein, Wolfram. (2000). Op.Cit., pp. 178-179. De hecho, el Consejo nunca adquiriría un funcionamiento pleno. Félix Peña, “Los grandes objetivos del MERCOSUR: zona de libre comercio, unión aduanera y mercado común”, Presentación al Seminario: “15 Anos de Mercosul: avaliação e perspectivas”, Fundação Memorial Da América Latina, São Paulo, 27 y 28 de marzo de 2006.

37. Botto, Mercedes. (2006) “Gobernanza regional: Notas para un análisis sobre el MERCOSUR”, en Revista Estudios, n. 18, Centro de Estudios Avanzados, Universidad Nacional de Córdoba, p. 6.

38. Ver, sólo como algunos ejemplos, Cimadamore, Klein, Mellado y Pena y Rozemberg.

- tics and in Political Science*, Princeton, Princeton University Press.
- Bisang, R., Burachik, G. y Katz, J. (eds.), (1995) *Hacia un nuevo modelo de organización industrial*, Buenos Aires, Alianza Editorial, ECLAC and United Nations University Press.
- Bezchinsky, G., Castellana, F. y Hirst, M. (1994, mayo) "A reação do empresariado argentino diante da formação do Mercosul", Discussion Paper No. 337, Rio de Janeiro, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- Bianchi, Á. (2001, junio) "Crise e representação empresarial: o surgimento do pensamento nacional das bases empresariais", *Revista de Sociologia Política*, Curitiba.
- Botto, Mercedes. (2006) "Gobernanza regional: Notas para un análisis sobre el MERCOSUR", en *Revista Estudios*, n. 18, Centro de Estudios Avanzados, Universidad Nacional de Córdoba.
- Bouzas, R. y Ffrench-Davis, R. (2005, octubre-diciembre) "Globalización y políticas nacionales: cerrando el círculo?", *Desarrollo Económico*, vol. 45, núm. 179.
- Bouzas, R. (1993, abril-junio) "Más allá de la estabilización y la reforma? Un ensayo sobre la economía argentina a comienzos de los 90", *Desarrollo Económico*, vol. 33, núm.129.
- Brou, D. y Ruta, M. (2006, julio) "Special interests and the gains from political integration", *Economics and politics*, vol. 18.
- Campbell, J. (1999) *Entre la realidad y la utopía*, Nuevo Hacer-Grupo Editor Latinoamericano.
- Canitrot, Adolfo (1980, enero-marzo 1980) "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976", *Desarrollo Económico*, vol. 19, núm. 76, pp. 453-475.
- Canuto, Rabelo y Silveira. (1997, septiembre-diciembre) "Abertura e grupos economicos na industria brasileira", *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, núm..92.
- Cimadamore, Alberto. (2004) "Gobernabilidad y niveles de análisis en proceso de integración del Mercosur", en Sierra y Alvarado (eds.), *Gobernanza y desarrollo en el MERCOSUR*, UNESCO/CLACSO.
- Cason, Jeffrey. (2000, Spring) "On the road to southern cone economic integration", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*.
- Chaloult, Ives y Hillcoat, Guillermo. (1997) "MERCOSUR e Comércio Agropecuario", Documento de trabajo 2, INTAL.
- Christiansen, Thomas, Knud E. Jorgensen y Antje Wiener. (2001) *The Social Construction of Europe*, London: SAGE.
- Contreras Osorio, R. (2006, septiembre-octubre) "Los principios del modelo neoconservador de gobernabilidad aplicado en América Latina durante los 90", en *Nueva Sociedad*, No. 205.
- Corbey, D. (1995, Spring) "Dialectical Functionalism: Stagnation as a Booster of European Integration" en *International Organization*, vol. 49, núm. 2, pp. 253-284.
- Crouch, Colin. (1996) *Relazioni industriali nella storia politica europea*, Ediesse.
- _____ (2005) *Post-democrazia*, Roma-Bari, Editori Laterza.
- De Almeida, P. R. (2002) *MERCOSUR em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil*, INTAL-ITD-STA, Documento de Divulgação 14.
- De Palomino, Mirta L. (1988) *Tradicón y poder: la Sociedad Rural Argentina (1955-1983)*, CISEA.
- Delgado, Ricardo. (1997, octubre-diciembre) "Regulación antidumping: un análisis del caso argentino en los años '90", *Boletín Informativo Techint*, 292.
- Drosdoff, Daniel. (1972) *El gobierno de las vacas (1933-1956)*, Ediciones La Bastilla.
- Easton, David. (2001) *L'analisi della struttura politica*, Rubettino Editore, Soveria Mannelli.
- Easton, David. (1963) *Il sistema político*, Ediz. di Comunità, Milano.
- Endoh, M. (2006) "Quality of governance and the formation of preferential trade agreements", *Review of International Economics*, 14 (5).
- Etchemendy, Sebastián. (2001, enero-marzo) "Construyendo coaliciones reformistas: la política de compensaciones en el camino argentino a la liberalización económica", en *Desarrollo Económico*, vol. 40, núm.160.
- Fisichella, Domenico. (1972) *Partiti e gruppi di pressione*, Bologna, Il Mulino.

- Formisano, Ronald P. (2001, Winter) "The Concept of Political Culture", en *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 31, núm. 3, pp. 393-426.
- Fracchia, Eduardo Luis. (2002, septiembre) "Factores determinantes de la respuesta estratégica de los grupos económicos argentinos ante el shock competitivo de la década del noventa", Tesis de doctorado, IESE, Universidad de Navarra.
- Freidenberg, F. y Levitsky, S. (2007, enero-marzo) "Organización informal de los partidos en América Latina", en *Desarrollo Económico*, vol. 46, núm. 184.
- Gourevitch, Peter. (1996) "La 'segunda imagen' invertida: los orígenes internacionales de las políticas domésticas", en *Zona Abierta*, núm. 74.
- Gerchunoff P. y Torre, J.C. (1996, octubre-diciembre) "La política de liberalización económica en la administración de Menem", *Desarrollo Económico*, vol. 36, núm.143.
- Gil, Luciana. (2007) "Las dinámicas políticas en la integración regional: el rol del sector privado argentino en los orígenes del Mercosur", Tesis de Maestría, Università di Bologna, Representación en Buenos Aires.
- Grandi, Jorge. (1998, septiembre-diciembre) "Déficit democrático y social en los procesos de integración", *Integración y Comercio*, N°6, INTAL.
- Grandi, J. y Bizzozzero, L. (1997, septiembre-diciembre) "Towards a Mercosur Civil society. Old and new actors in the sub-regional fabric", en *Integración y Comercio*, núm. 3.
- Haas, E. B., y Whiting, A. S. (1956) *Dynamics of international relations*, New York, McGraw-Hill.
- Haas, Ernst B. (1964) *Beyond the Nation-State: functionalism and International organization*, Stanford, California, Stanford University Press.
- _____ (1968) *The Uniting of Europe*, Stanford, Stanford University Press (ed. orig. 1958).
- _____ (1975) *The Obsolescence of Regional Integration Theory*, Berkley, Institute of International Studies, University of California.
- Hirst, Mónica. (1996) "La dimensión política del Mercosur: actores, politización y ideología", en *Estudios Avanzados*, 10 (27).
- _____ (1990, mayo) *El programa de integración Argentina-Brasil: balance y perspectivas*, Serie de documentos e informes de investigación Programa de Buenos Aires, FLACSO.
- _____ (comp.), (1988) *Argentina – Brasil. El largo camino de la integración*, Editorial Legasa.
- Hoffmann, Stanley. (1995) *The European Sisyphus. Essays on Europe 1964-1994*, Oxford, Westview Press.
- Imaz, José Luis de. (1964) *Los que mandan*, Eudeba, Buenos Aires.
- Hugo Kantis, Virginia Morí-Koenig, Gabriel Yoguel. (1993) "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.
- Klein, Wolfram. (2000) *El Mercosur. Empresarios y sindicatos frente a los desafíos del proceso de integración*, Nueva Sociedad.
- Lavagna, Roberto. (1998) *Argentina, Brasil, Mercosur. Una decisión estratégica 1986-2001*, Buenos Aires.
- Leblond, Patrick. (2008) "The Fog of Integration: Reassessing the Role of Economic Interests in European Integration", en *British Journal of Politics and International Relations*, vol. 10, 9-26.
- López, Andrés y Porta, Fernando (1994, 14 de enero) "Acero, Papel y petroquímicos en el Mercosur. Reestructuración industrial e instrumentos de política", Documento de Trabajo, Fundación Cenit.
- López, Andrés. (2006, enero) *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*, CEPAL.
- Lucángeli, Jorge. (1998, septiembre) "La inserción de Argentina en el Mercosur", Serie de Estudios N°26, Centro de Estudios para el cambio estructural.
- Malamud, Andrés. (2003) *Presidential Democracies and Regional Integration. An Institutional Approach to Mercosur (1985-2000)*, Ph.D. dissertation, European University Institute, Florence.
- Mammarella, Giuseppe y Cacace, Paolo. (2003), *Storia e politica dell'Unione europea*, Roma, Laterza.
- Manzetti, Luigi. (1992, octubre) "The evolution of agricultural interest groups in Argentina", en *Journal of Latin American Studies*, vol. 24, núm. 3, pp.585-616.

- (1990) "Argentine-Brazilian Economic Integration: An Early Appraisal", en *Latin American Research Review*, vol. 25, núm. 3, pp.109-140.
- _____*The political Economy of Mercosur*, Journal of Inter-American Studies and World Affairs, vol. 35, núm. 4, pp. 101-141.
- Mellado, Noemí (comp.), (2006) *Los actores empresariales argentinos frente al Mercosur*, Edulp.
- Morata, F. (1999) *La Unión Europea. Procesos, actores y políticas*, Ariel, Barcelona.
- Moravcsik, Andrew. (1993, diciembre) "Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach", en *Journal of Common Market Studies*, vol. 31, núm. 4.
- _____(2000, Spring), "De Gaulle Between Grain and Grandeur: The Political Economy of French EC Policy, 1958-1970", en *Journal of Cold War Studies*, vol. 2, núm. 2.
- Nye, J. (1970, otoño) "Comparing Common Markets: **Revised Neo-Functionalist Model**", en *International Organization*, vol. 24, núm. 4, Regional
- Integration: Theory and Research, pp. 796-835.
- Obaya, Martín. (2006) "Crisis en el Mercosur: una interpretación a partir del proceso de reformas estructurales", Tesis de Maestría, Università di Bologna, Representación en Buenos Aires.
- O'Donnell, Guillermo (1977, enero-marzo) "Estado y alianza en la Argentina, 1956-76", en *Desarrollo Económico*, núm. 64.
- _____(coord.), (2004) *La democracia en América Latina*.
- Ostiguy, Pierre. (1990) *Los capitanes de la industria: grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*, Legasa.
- Palermo, Vicente y Novaro, Marcos (1996) *Política y poder en el gobierno de Menem*, FLACSO/Norma.
- Paramio, Ludolfo. (1999) "Las dimensiones políticas de las reformas económicas en América Latina", *Zona Abierta*, núm. 88/89.
- Pena, C. y Rozemberg, R. (2005, octubre) "Una aproximación al desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades", Documento de Divulgación 31, INTAL-ITD.
- Peña, Félix. (2006, 26 y 27 de marzo) "Los grandes objetivos del Mercosur: zona de libre comercio, unión aduanera y mercado común", Presentación al Seminario: "15 Anos de Mercosul: avaliação e perspectivas", Fundação Memorial Da América Latina, São Paulo.
- Pizzorno, Alessandro. (1989) "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*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Porta, Fernando (2005, 2 al 5 de agosto) "Cómo reinsertar al Mercosur en una agenda de desarrollo. Problemas y políticas", presentado a las jornadas "El plan Fénix en Vísperas del Segundo Centenario", Buenos Aires.
- Putnam, Robert D. (1996) "Diplomacia y política nacional: la lógica de los juegos de doble nivel", en *Zona Abierta*, núm. 74, (ed.orig. 1988).
- Risse-Kappen, Thomas. (1996, marzo) "Exploring the Nature of the Beast: International Relations Theory and Comparative Analysis Meet the European Union", en *Journal of Common Market Studies*, vol. 34, núm. 1.
- Rosamond, Ben. (2000) *Theories of European Integration*, New York, Palgrave.
- Ross Schneider, Ben. (2000) *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*, Cambridge University Press.
- _____(2005, octubre-diciembre) "La organización de los intereses económicos y las coaliciones políticas en el proceso de las reformas de mercado en América Latina", en *Desarrollo Económico*, vol. 45, núm. 179.
- Sanz Menéndez, L. (comp), (1994) "Representación de intereses y políticas públicas: ¿corporatismo o pluralismo?", en *Zona Abierta*, núm. 67/68.
- Schvarzer, Jorge. (1991) *Empresarios del pasado: la Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires, CISEA/Imago Mundi.
- _____(2000) *La industria que supimos conseguir*, Ediciones Cooperativas.
- Schwartzman, S. (1973, abril-junio) "Empresarios y política en el proceso de industrialización: Argentina, Brasil, Australia", *Desarrollo Económico*, vol. 3, núm. 49, pp. 67-89.

- Sen, Amartya. (1989) "Racionalidad, interés e identidad", en Foxley, A., McPherson, M., y O'Donnell, G., *Democracia, desarrollo y el arte de traspasar fronteras*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Sikkink, K. (1991) *Ideas and Institutions. Developmentalism in Brazil and Argentina*, Cornell University Press.
- _____ (1993) "Las capacidades y la autonomía del estado en Brasil y la Argentina. Un enfoque neoinstitucionalista", en *Desarrollo Económico*, vol. 32, núm. 128.
- Stone Sweet, Alec y Sandholtz, Wayne. (1998) *European Integration and Supranational Governance*, Oxford University Press, Oxford.
- Teichman, J. (2002) "Private sector power and market reform: exploring the domestic origins of Argentina's meltdown and Mexico's policy failures", *Third World Quarterly*, vol. 23, núm. 3, pp.491-512.
- Torre, Juan Carlos. (1998) *El proceso político de las reformas económicas en América Latina*, Buenos Aires, Ed. Paidós.
- Thomas, C. S. (2001) *Political Parties & Interest groups*, London, Lynne Rienner Publishers.
- Urwin, Derek W. (1995) *The Community of Europe: A History of European Integration since 1945*, New York and London, Longman.
- Viguera, Aníbal. (1997) "La política de la reforma económica en la Argentina. Estado y empresarios en torno a la apertura comercial, 1987-1996", Tesis de doctorado, FLACSO.
- Wanderley, L.E. (2004) "Sociedade civil, Integração Regional e Mercosul", en Sierra y Alvarado (eds.), *Gobernanza y desarrollo en el MERCOSUR*, UNESCO/CLACSO.
- Wayland, Kurt. (2004, Spring) "Neoliberalism and Democracy in Latin America: A Mixed Record", in *Latin American Politics and Society*, vol. 46, núm. 1, pp. 135-157.
- Wendt, A. (1999) *Social Theory of International Politics*, Cambridge University Press, Cambridge.