



Revista Científica General José María Córdova
(Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos)
Bogotá D.C., Colombia
ISSN 1900-6586 (impreso), 2500-7645 (en línea)
Web oficial: www.revistacientificaesmic.com

Los empresarios como actores de la gobernanza internacional en el contexto de la integración

Entrepreneurs as actors of the international governance in the context of integration

Desiderio López Niño 

Escuela Superior de Guerra "General Rafael Reyes Prieto", Bogotá D.C., Colombia
desiderio.lopez@esdeg.edu.co

Edmé Alejandra López Bolaños 

Universidad EAN, Bogotá D.C., Colombia
elopezb77502@universidadean.edu.co

Citación APA: López Niño, D., & López Bolaños, E. A. (2024). Los empresarios como actores de la gobernanza internacional en el contexto de la integración. *Revista Científica General José María Córdova*, 22(45), 79-108.

<https://doi.org/10.21830/19006586.1341>



Publicado en línea: 30 de marzo de 2024



Enviar un artículo a la Revista

Responsabilidad de contenidos: La responsabilidad por el contenido de los artículos publicados por la Revista Científica General José María Córdova (Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos) corresponde exclusivamente a los autores. Las posturas y aseveraciones presentadas son resultado de un ejercicio académico e investigativo que no representa la posición oficial ni institucional de la Escuela Militar de Cadetes "General José María Córdova", el Ejército Nacional, las Fuerzas Militares de Colombia o el Ministerio de Defensa Nacional.



Los artículos publicados por el Sello Editorial ESMIC y la Revista Científica General José María Córdova (Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos) son de acceso abierto bajo una licencia Creative Commons: **Atribución - No Comercial - Sin Derivados**.



Revista Científica General José María Córdova
(Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos)
Bogotá D.C., Colombia

Volumen 22, número 45, enero-marzo 2024, pp. 79-108
<https://doi.org/10.21830/19006586.1341>

Los empresarios como actores de la gobernanza internacional en el contexto de la integración

Entrepreneurs as actors of the international governance in the context of integration

Desiderio López Niño 

Escuela Superior de Guerra "General Rafael Reyes Prieto", Bogotá D.C., Colombia

Edmé Alejandra López Bolaños 

Universidad EAN, Bogotá D.C., Colombia

RESUMEN. La integración, como mecanismo que trasciende el aumento de los volúmenes de comercio, requiere la construcción ingeniosa y creativa de normas e instituciones transnacionales. Este artículo plantea la tesis de que las instituciones no formales —cultura, creencias y costumbres—, construidas por los empresarios nacionales, son fundamentales para diseñar una gobernanza internacional en el contexto de la integración. Al entrevistarlos, estos actores manifiestan que experimentan restricciones a la hora de participar en forma activa en la sociedad transnacional, que surgen de la internacionalización de los mercados y de los procesos de transformación institucional inherentes. Se sugiere, por lo tanto, construir una gobernanza regional, mediante formación de consensos y creación de metas colectivas.

PALABRAS CLAVE: empresario; gobernanza; instituciones; institucionalismo; integración

ABSTRACT. Integration, as a mechanism going beyond the increase in trading volume, requires the ingenious and creative construction of transnational rules and institutions. This article considers the thesis that non-formal institutions e.g. culture, beliefs, and customs, built by local entrepreneurs, are fundamental to design an international governance in the context of integration. When interviewed, these actors state they experience some restrictions when participating actively in the transnational society, emerging from the globalization of markets and from the processes of inherent institutional transformation. Therefore, it is suggested to build a regional governance through consensus building and the creation of collective goals.

KEYWORDS: entrepreneur; governance; institutionalism; institutions; integration

Sección: DOSIER • Artículo de investigación científica y tecnológica

Recibido: 28 de noviembre de 2023 • Aceptado: 21 de marzo de 2024

CONTACTO: Desiderio López Niño  desiderio.lopez@esdeg.edu.co

Introducción. La triada institución-gobernanza-integración

Las instituciones, la gobernanza y la integración son campos relacionados que, como conceptos, pueden llegar a ser confusos. Su estudio genera discusión, tanto por su naturaleza interdisciplinaria, como por su etimología polisémica. Con el propósito de mitigar esta situación, el presente artículo pretende construir una arquitectura semántica, dilucidando los conceptos empleados y las teorías en que se fundamentan. Para ello, se inicia definiendo lo que aquí se entiende como *instituciones*, *integración* y *gobernanza*, en el contexto de los empresarios colombianos entrevistados para la investigación base de este documento, aunque con temor de incurrir en la paradoja que suelen plantear estos conceptos: cuanto más de cerca se examinan, más difícil resulta su definición. El objetivo es plantear que las instituciones informales —cultura, creencias y costumbres—, que construyen los empresarios, son fundamentales para diseñar una gobernanza internacional en el marco de la integración.

La investigación se fundamenta en la teoría neoinstitucionalista, conjunto de concepciones analíticas sobre el rol de las instituciones en los fenómenos sociales. Se limita a América Latina, contexto en que se desarrolla el concepto de gobernanza internacional en el marco de la integración, considerando las particularidades de la regionalización que se vive en esta zona geográfica. Se evita así desplegar el concepto a partir de la historia e instituciones de otras regiones, por cuanto podría caerse en el error de emplear categorías conceptuales inapropiadas, sin considerar las diferencias de tiempo, modo y lugar (Myrdal, 1994).

Uno de los primeros pasos para comprender la triada institución-gobernanza-integración consistió en acudir a fuente primaria de información, mediante diálogo con empresarios que participan en ella, en aras de conocer su comportamiento, como institución informal, que subyace a sus decisiones frente a los acuerdos de integración. Para esto, resultó de gran provecho recurrir a instrumentos conceptuales propuestos por los institucionalistas en el análisis de los fenómenos económicos, como los derechos de propiedad, los costos de transacción, la ejecución de los acuerdos y la toma de decisiones, lo anterior, desde las ópticas económica, jurídica, sociológica y política, empleando el paradigma del constructivismo, a partir de los saberes expresados por los empresarios entrevistados, y considerando que estos saberes son capaces de transformar la realidad (Vela, 2014).

El aporte que se pretende con este documento estriba en que algunos expertos consideran que el análisis neoinstitucionalista es una línea de investigación que requiere de un trabajo empírico mucho mayor del que se ha hecho hasta ahora. A la vez, el institucionalismo de Veblen recobra su trascendencia, con algunas variaciones, en el estudio de los fenómenos económicos a partir de John R. Commons, quien considera las instituciones¹ como

1 Si bien existen diferencias entre el “viejo institucionalismo” de finales del siglo XIX y el neoinstitucionalismo de las postrimerías del siglo XX, aquí se va a transitar el puente que las une, el principio de que existen instituciones creadas por los seres humanos mediante consensos que los normatizan en beneficio de toda la sociedad.

acción individual y acción colectiva; la colectiva como resultado de las interacciones de la individual en procura de dinamizar los mercados (March & Olsen, 1997).

El campo de estudio individual fue profundizado por Douglas North (1993), quien, sobre las instituciones, afirmó que existen distintos tipos, de acuerdo con su formalización en la ley. Así, pueden ser formales e informales. Las formales son reglas escritas en las leyes y reglamentos, construcciones creadas por los individuos para encarar problemas específicos de coordinación. Las informales son las reglas no escritas que se van acumulando a lo largo del tiempo y que quedan registradas en los usos y costumbres. En América Latina, las instituciones informales se conocen también como *derecho consuetudinario*; son fruto de la evolución de códigos de conducta, creencias y tradiciones de las sociedades, lo cual se evidenció en las entrevistas con empresarios, que expresaron sus creencias y percepciones sobre la integración y sus vivencias sobre el desarrollo de instituciones no formales (INF).

Estos actores llaman la atención sobre los orígenes de la integración. En Europa, fue motivada por razones políticas, mientras que, en América Latina, lo fue por causas económicas. En Latinoamérica, existen hoy dos corrientes de integración, una con énfasis económico, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), y otra con características políticas, como la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y, recientemente, el Foro para el Progreso de América del Sur (Prosur).

Para una mayor claridad sobre integración, conviene examinar el proceso de integración europea, donde las metas políticas de la paz podrían alcanzarse mediante la integración económica, pues los analistas de la época consideraron las metas políticas como objetivos primarios, relegando las económicas a un segundo plano (Balassa, 1980). Ambos factores son, no obstante, interdependientes en grado considerable, por cuanto los motivos iniciales de carácter económico en América Latina demandan una unidad política en una etapa ulterior, como es la gobernanza internacional.

Sin dejar de hacer referencia al proceso europeo, en este trabajo se hace énfasis en los procesos de integración en América Latina, originados por factores económicos. El centro del estudio son los mecanismos de formación de consensos y creación de metas colectivas, gobernanza internacional en los tratados y acuerdos de integración de origen económico, esto para evidenciar la necesidad de incluir a los empresarios nacionales en las interacciones de actores durante el proceso de integración.

La integración en América Latina se ha estudiado desde lo nacional, desde cada país, comparando la evolución de los diferentes acuerdos multilaterales o binacionales, teniendo como elemento subyacente el estudio del Estado-nación y considerando la "integración como una institucionalidad jurídica de carácter económico, que regula la cooperación entre Estados con miras a ampliar intercambios comerciales" (Tremolada, 2013, p. 237). Al respecto, hay que señalar que se requiere una nueva mirada sobre la integración, capaz de

explorar la creación de escenarios donde se implementen procedimientos participativos en la toma de decisiones y se tracen lineamientos políticos que den vía libre a una soberanía compartida.

La globalización y la integración son temas surgidos en una nueva etapa de internacionalización, en que se han presentado transformaciones en diferentes campos y enfoques teóricos, producto de unas redes entre juristas, economistas, sociólogos, politólogos, académicos de las Relaciones Internacionales (RR. II.) y estudiosos de las organizaciones, que abordan la globalización y sus dimensiones de forma holística.

Uno de los términos que ha revivido es el de *gobernanza*, cuyo origen data de la antigüedad y que, en la edad moderna, toma un segundo aire del verbo latino *gubernare*, familiarizado con 'gobierno'. En la actualidad, *governance* se ha convertido en una de las palabras más utilizadas en las ciencias sociales. En Europa y América del Norte, se comprende como "gobernanza", pero en América Latina, se entiende como gobernabilidad, haciendo alusión a la legitimidad de los Gobiernos y a las relaciones entre Estado, mercado y sociedad civil (Concepción, 2010). Los significados son tan variados como los estudios de casos en que se utilizan y aquí no va a ser la excepción, por cuanto se hace referencia a la gobernanza internacional², acepción poco empleada en la literatura especializada, haciendo alusión a gobernanza regional y gobernanza global, como construcción de consensos más allá de lo nacional.

Aquí se hace énfasis en la gobernanza internacional, situándola en el contexto de la intensificación de los procesos de globalización y el fortalecimiento de la regionalización (dos caras de una misma moneda), donde se contraponen la gobernanza y la soberanía nacional. Algunos autores latinoamericanos consideran que uno de los efectos negativos de este nuevo orden es la pérdida de democracia, por cuanto las políticas del Estado-nación ya no resultan tan efectivas como antes (Concepción, 2010).

La salida es profundizar la democracia en la triada institución-gobernanza-integración, donde se valoren las creencias y la cultura de los empresarios como fuentes del derecho internacional, pero no solo las de los representantes de las compañías multinacionales y transnacionales, sino también las de los empresarios nacionales con experiencia en mercados internacionales. Se requiere unos procesos democráticos incluyentes donde existan escenarios para que la iniciativa empresarial nacional aporte a la solución de los problemas comunes de orden regional, necesidad que provoca las preguntas: *¿Cómo podría construirse*

2 No se tiene en cuenta aquí la diferencia que cita Ferrero entre gobernanza internacional y gobernanza global, originada por la distinta naturaleza conceptual de internacionalización y globalización. La primera se considera "como un proceso de interconexiones entre ámbitos nacionales cuyo resultado puede ser el incremento de la interdependencia entre países, que continúan siendo sitios distintos y separados", mientras la segunda se refiere a "procesos debido a los cuales las relaciones sociales adquieren características relativamente *distanceless* y *borderless*, de tal modo que las vidas humanas son crecientemente actuadas en el mundo como único sitio" (Sholte, 1997, como se citó en Ferrero, 2010, p. 149).

gobernanza internacional en el marco de la integración latinoamericana, considerando las instituciones no formales de los empresarios nacionales con experiencia en los negocios internacionales? Y ¿qué papel juegan las instituciones no formales (INF) en los procesos de integración en América Latina?

La salida a esos interrogantes provocan la propuesta de que las creencias, costumbres, cultura y hasta los sentimientos de los empresarios nacionales se consideren en igualdad de condiciones a los valores y racionalidades que expresan los empresarios de las multinacionales, en los grupos de trabajo, conjuntos donde se diseñan las políticas en materia de integración, además que su participación no se limite a las fases de confección, sino que se amplíe a instancias donde se formulan las normas y reglamentaciones, a los espacios donde se implementan y supervisan los procesos de integración, pero que sea un hecho real y cierto y no solo un horizonte normativo.

Las respuestas a las preguntas y la sustentación de la propuesta se presentan en las siguientes siete secciones. La primera, esta introducción, donde se explicitan los conceptos de instituciones, integración y gobernanza internacional y se indica que, mediante el enfoque neoinstitucional, se desarrolló la investigación. La segunda presenta el método con el cual se realizó el estudio. La tercera describe la integración como un proceso complejo en que deciden actores públicos y privados, ambos protagonistas. La cuarta examina la participación normativa de los empresarios en los procesos de integración. La quinta presenta los resultados de la investigación realizada mediante entrevistas a empresarios en la Sabana de Bogotá, sobre cómo han construido su desarrollo institucional no formal de manera subyacente a los procesos de integración. La sexta plantea la construcción de una gobernanza internacional en el marco de la integración latinoamericana, considerando las INF de los empresarios nacionales con experiencia en los negocios internacionales. Y la séptima reflexiona sobre la importancia de abordar la gobernanza internacional considerando las INF de los empresarios en el marco de la integración América Latina.

Método

Una de las instituciones creadas por los seres humanos es la integración, fortalecida en el naciente siglo bajo el marco de la regionalización y con las particularidades de los denominados *tratados de libre comercio* (TLC) que, dada su complejidad, han generado percepciones en algunos sectores, de falta de equidad en la distribución de los resultados, lo cual puede volverse en contra de los propios acuerdos, pese al carácter benéfico que suelen contener sus cláusulas, situación que motivó la presente investigación sobre cómo construir gobernanza considerando las INF (creencias, costumbres y cultura) de los empresarios en los procesos de integración.

Con ese propósito, se examinó el pensar y el actuar de empresarios del sector de la química en Bogotá, durante 2018, como comportamiento subyacente a las decisiones que

toman en los procesos de integración. Se optó por un diseño de investigación cualitativa, entrevistando a 18 empresarios mediante entrevista semiestructurada; la muestra quedó conformada por nueve gerentes de área, de los cuales siete corresponden a empresa multinacional y dos, a empresas nacionales; se complementó con nueve propietarios de empresa nacional, de los cuales siete corresponden a empresas de manufactura química y dos, a empresas de servicio de apoyo a operaciones de comercio exterior que interactúan con empresarios del sector de química (Tabla 1). Siguiendo a Denzin y Lincoln (2012), se omite el nombre del empresario y el de la empresa respectiva y, por razones de confidencialidad, se le asigna un seudónimo.

El número de entrevistados se delimitó por entendimiento del fenómeno o muestreo teórico al que hacen referencia Strauss y Corbin (2016), lo cual se evidenció en el momento en que la información suministrada por los últimos entrevistados se refería a los conceptos y las categorías identificadas en el proceso de recolección de datos, el fenómeno quedó comprendido. Además, se realizó una triangulación de datos; en aras de una mayor profundidad, se recolectó información bajo la técnica de grupo focal con cuatro miembros de la junta directiva de la Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI), seccional Bogotá-Cundinamarca, que desarrollan actividades económicas en el sector de la química.

Tabla 1. Empresarios entrevistados

Seudónimo del empresario	Cargo	Línea de negocio	Países y acuerdos de integración
JM01	Gerente de Servicios	Farmacéutica	CAN, Triángulo del Norte, AP, UE y EE. UU.
LL02	Gerente de Planta	Farmacéutica	EE. UU., UE, AP, Mercosur
AL03	Gerente de Calidad	Farmacéutica	UE, Mercosur, Chile
AC04	Gerente de Calidad	Logística química	Global
EG05	Gerente de Operaciones	Logística química	Global
JA06	Coordinador de Com. Exterior	Farmacéutica	UE, CAN, CARICOM, Triángulo del Norte
LC07	Directora de Calidad	Productos de belleza	CAN, AP, UE
MJ08	Gerente de Logística	Farmacéutica	CAN, AP, UE
MM09	Propietario	Productos de belleza	UE, CAN
AM10	Propietario	Repuestos maquinaria química	CAN, Panamá, UE
CT11	Propietario	Cremas y aerosol cuero	UE, CAN
WB12	Propietario	Cueros automotriz	CAN, Triángulo del Norte

Continúa tabla...

Seudónimo del empresario	Cargo	Línea de negocio	Países y acuerdos de integración
JD13	Propietario	Cueros automotriz	CAN, Triángulo del Norte, AP
AC14	Propietario	Logística química	Global
GR15	Propietario	Cauchos automotriz	CAN
HN16	Propietario	Químicos para metales	CAN
AL17	Gerente de Calidad	Farmacéutica	CAN, Mercosur, Triángulo del Norte
JD18	Propietario	Accesorios automotriz	CAN, AP, Triángulo del Norte, CARICOM

AP: Alianza del Pacífico; CAN: Comunidad Andina; CARICOM: Comunidad del Caribe; UE: Unión Europea.

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a empresarios

Integración, proceso complejo en que deciden actores públicos y privados

En la actualidad, las condiciones internas de un país deben guardar alguna coherencia con el contexto internacional. Si sus instituciones no están al corriente de lo que sucede en el mundo, dicho país corre el riesgo de quedar rezagado, afectando sus aspectos económicos, jurídicos, sociales y políticos, por lo cual la integración, como medio articulador de diversos países, desempeña un papel importante en el desarrollo de las naciones.

La integración presenta varias formas o tiene niveles, dependiendo de los elementos que se integran, desde la eliminación gradual o inmediata de los derechos arancelarios hasta la transferencia de competencias estatales a favor de instituciones supranacionales. Tratadistas como Moe-Lobeda y Spencer (2009) argumentan que ese proceso conduce a la prosperidad económica, a la democracia política y a la libertad personal; agregan que el fortalecimiento de la integración genera los recursos para cerrarle el paso a la pobreza y proteger la democracia, e insisten en que el incremento del nivel de bienestar y libertad depende de la interrelación transfronteriza entre actores privados. Al respecto, Correa y Manchón (2016) señalan que

los Estados y actores privados actúan con lógicas distintas, aunque vinculadas. Los primeros [...] tienen como finalidad la participación libre de todos y cada uno de sus ciudadanos bajo el principio del interés público; los segundos, en cambio, actúan bajo el principio del interés privado, al que deben defender en un mercado estructurado políticamente con base en el derecho a la propiedad privada. (p. 9)

Estas lógicas generan una simbiosis entre los dos actores. En el marco de la integración, los empresarios y los actores públicos se perciben como interdependientes. Los acuerdos

promovidos por el Estado son un instrumento que crea facilidades al empresario que desee ampliar sus mercados y, si el empresario hace uso de las bondades de los acuerdos, estos pueden mejorarse a partir de los resultados. La integración mitiga la disputa entre Estado y mercado y construye escenarios de consenso entre actores públicos y privados.

Los conceptos de *Estado* y de *lo público* han cambiado a lo largo de la historia. En los últimos años, esa mutación ha generado diversas miradas sobre lo público. Una de ellas es *gobernanza*, término que relaciona ciudadanos, empresarios y gobernantes en la búsqueda del bien común, donde tejen lazos de entendimiento y los actores privados perciben que el Estado, en los procesos de integración, traza lineamientos para proteger sus derechos de propiedad y disminuir los costos de transacción; entonces dichos actores privados toman decisiones para que sus operaciones económicas transformen la estructura productiva haciéndola más competitiva, creando economías de escala y afectando positivamente la tasa de crecimiento de los países miembros.

La literatura sobre los procesos de integración llama la atención acerca de las políticas de desarrollo que deben implementar los países, en concordancia con el nivel de integración que están viviendo. Por ejemplo, Jesuit y Sych (2012) aducen que las fronteras no pueden seguir siendo un obstáculo para el desarrollo equilibrado, sino que, por el contrario, es importante que se adopten medidas que favorezcan la integración de tal forma que se fortalezcan no solo las relaciones comerciales, sino la forma como se construye gobernanza entre actores privados y públicos de los Estados que participan. En esta línea, Conteh (2012) y Correa y Manchón (2016) concuerdan en que el desarrollo podrá alcanzarse no solo mediante el aprovechamiento del capital y la tecnología, sino considerando las capacidades de las empresas y las personas de una región cuando se sienten que son convocadas a participar en el diseño, ejecución y control de la integración.

La evidencia empírica muestra que los procesos de integración, desde una perspectiva económica de aumentar la riqueza mediante incrementos en los volúmenes de comercio, no son suficientes. Al examinar procesos de integración, la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) halló que el comercio exterior entre los países del Mercosur y la CAN se incrementó en un 30% al inicio de la segunda década del presente siglo, pero “ninguno de los dos grupos avanzó en construir instancias que superen la intergubernamentalidad en su administración” (Neira, 2012, pp. 56-57). La Universidad Nacional de Córdoba, Argentina, llegó a la misma conclusión al analizar las exportaciones de diez países suramericanos y México como miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), para el periodo 1962-2005: evidenciaron que la integración regional ha contribuido al aumento de las exportaciones, pero no sucede lo mismo con la institucionalidad creada en procura de aumentar los niveles de desarrollo (Florenza et al., 2013, pp. 74-80). Estos dos estudios muestran que los procesos de integración mejoran los niveles de comercio, pero no son argumentos suficientes para evidenciar la relación positiva entre la integración y la prosperidad económica, ni la construcción de gobernanza.

Lo anterior ha ocasionado innumerables críticas a los acuerdos de integración económica, por cuanto su propósito es mejorar los niveles de desarrollo, lo cual se logra al promover procesos de industrialización mediante políticas que motiven a los empresarios a desarrollar producción por medio de economías de escala y así puedan diversificarse. Esa industrialización impulsada con acciones de gobernanza nacional e internacional requiere fomentar las interacciones entre los actores públicos y privados, vincular a los empresarios en el proceso mediante el diseño conjunto de políticas de integración que lleven a encadenamientos productivos internacionales. La integración necesita unas instituciones que abran las puertas para la participación de todos los actores, donde el Estado y los empresarios logren consensos como principales agentes del proceso.

Los *consensos* que hasta ahora se han logrado mediante unas relaciones jurídico económicas, se caracterizan por la presencia de empresarios de las transnacionales, quienes escogen el territorio en los cuales existan las condiciones más favorables para el desarrollo de sus actividades productivas o comerciales, lo cual lleva a competir a los Estados en adoptar ordenamientos jurídicos favorables a las multinacionales por sentirse “favorecidos de esa decisión empresarial”, agravando la situación por la laxitud en el cumplimiento de normas jurídicas internacionales, considerando que esos agentes del mercado no son sujetos de derecho a nivel internacional (Robayo, 2016, pp. 237-239). Estos consensos entre actores públicos y privados deben replantearse por unos que permitan la libre movilidad y combinación de factores productivos con un buen desempeño de los actores públicos, para que entre todos se construya gobernanza, con participación de aquellos empresarios nacionales con experiencia en negocios internacionales, de suerte que sea positivo el libre mercado, estableciendo reglas efectivas sobre las relaciones de cooperación entre Estados, empresarios –nacionales y representantes de multinacionales– y ciudadanos en general, con miras a lograr el desarrollo, tanto nacional como el regional, mediante la conformación de alianzas que favorezcan el cumplimiento de los principios de los derechos económicos y sociales que hacen parte de la Declaración Universal de los Derechos Humanos.

Esta trascendencia de aspectos no comerciales ha puesto de relieve el gran peso del ámbito político en los procesos de integración regional, bien sea mediante el fortalecimiento de las instituciones internacionales o por la creación de instituciones supranacionales que creen condiciones para la eficiencia del mercado en beneficio de la familia humana (Correa & Manchón, 2016, p.15). En todo caso, la intensidad de las relaciones sociales transfronterizas aumenta la necesidad de generar espacios políticos y demanda una consideración suficiente y sistemática de valores, creencias, cultura y actitudes de los actores en la toma de decisiones en los procesos de integración regional. De esta forma, se ganaría el apoyo de amplios sectores económicos y sociales obteniendo con ello legitimidad. Esta ganancia de legitimidad generaría, a su vez, mayor transparencia y libertad en los procesos de integración. Si la confianza de la población en sus instituciones es alta o se hace mayor, con el tiempo, la legitimidad resultante puede traducirse en un mandato para ampliar y profundizar

los acuerdos de integración (Schlipphak & Menniken, 2012, pp. 24-26). Las instituciones a nivel regional con un alto grado de consenso público podrían persuadir a los actores para ampliar o profundizar la integración en procura de promover instituciones supranacionales donde convergen los intereses de los actores públicos y privados, pero como un hecho real y cierto, que no sea solo un horizonte normativo, sino que signifique una externalidad positiva que se refleje en la competitividad de los Estados que se integran.

Participación normativa de empresarios en procesos de integración

Sería impreciso desconocer que los organismos surgidos de la internacionalización no han trazado políticas o adoptado normas sobre la participación de actores sociales y, especialmente, de los empresarios en algunos escenarios del proceso global. Con las primeras luces del actual milenio, las Naciones Unidas han mostrado un creciente interés en el reconocimiento de las empresas o sus asociaciones como actores de la sociedad civil en el Pacto Mundial³, red creada para promover el respeto a los derechos humanos en el campo laboral y que cuenta con instrumentos para promover el desarrollo de iniciativas de buenas prácticas empresariales y mecanismos de colaboración entre diversos actores. Por parte de los empresarios, solamente concurren las multinacionales, que aprovechan su poder económico para legitimar sus actuaciones y ganar fuerza en el mercado internacional y en las instancias globales que se instituyen en procura de generar un mayor desarrollo (Uncetabarrenechea, 2010, p. 201). Algo similar sucede a nivel regional, en la CAN, con la participación de los agentes sociales, entre ellos los empresarios, en diferentes instancias de los acuerdos, unas veces de manera formal y otras, mediante mecanismos informales; aunque han sido intentos de construir gobernanza, lo cierto es que se han convertido en escenarios donde las multinacionales hacen prevalecer sus intereses en el mercado andino (Ferrero, 2010, pp. 158-160).

En el Mercosur, también se han creado órganos donde tienen participación los trabajadores y empresarios, que emiten documentos sobre diversos temas dentro de su ámbito de competencia, vinculado con el proceso de integración regional, pero su pronunciamiento es de carácter consultivo, es decir, no es de obligado cumplimiento (Tino, 2015, p. 231), el procedimiento se realiza para cumplir la norma correspondiente. Igualmente, la Comunidad del Caribe, CARICOM, ha creado instituciones con posibilidades de que participen empresarios y trabajadores. Esta instancia, como las anteriores y al igual que el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), tienen un significativo valor de legalidad, pero mínimo de legitimidad (Ríos, 2010, p. 333). Aunque las normas son expedidas en cumplimiento de me-

3 Definido por las Naciones Unidas como una iniciativa para que todos los países acojan en sus estrategias diez principios éticos en materia de derechos humanos, derechos laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción, “promoviendo la conciliación de los intereses y procesos de la actividad empresarial con los valores y demandas de la sociedad civil” (Ferrero, 2010, p. 149).

canismos contemplados en el derecho subregional, los empresarios nacionales no perciben los espacios ni los frutos económicos y sociales correspondientes, lo cual resta legitimidad al sistema.

Este escenario evidencia que las instituciones de la integración en América Latina han buscado constituir una legitimidad democrática, pero ha sido un caso fallido que agrava el problema, por cuanto hay sectores que vienen reclamando que con las normas que surgen en el marco de la integración se viene perdiendo la gobernanza. Cada vez es más necesario construir una normatividad institucional supranacional que consolide los procesos de integración en la región; sobrepasar el hiperpresidencialismo característico de la región, e implementar mecanismos de participación como factor de legitimidad en los procesos (Insignares, 2015, pp. 430-431), para de esta manera incluir a los empresarios nacionales con experiencia en negocios internacionales, a partir de los desarrollos de INF, como sus costumbres, creencias, percepciones y hasta sus sentires, propiedades y dimensiones de los seres humanos que los Nobel de economía Helbert Simon, Daniel Kahneman, Douglas North, Richard Tharet y Jean Tirole han abordado en sus estudios sobre el comportamiento frente a los fenómenos económicos y sociales y que son vitales para construir normas que les den vida a las nuevas instituciones en el marco de la integración.

Desarrollo institucional de empresarios en procesos de integración

La integración, como mecanismo que trasciende el aumento de los volúmenes de comercio, requiere la construcción ingeniosa y creativa de normas e instituciones que desanclen a la sociedad latinoamericana de sus tradicionales aparatos intergubernamentales y su apego a la soberanía nacional originada con el Estado-nación. En la sociedad transnacional, que surge de los negocios internacionales, es importante que participen los empresarios nacionales, pues sienten restringida su posibilidad de participar activamente en ella, lo mismo que de los procesos de transformación institucional que conllevan. Percepción que originó esta investigación, ubicando su objeto de estudio en el análisis de los mecanismos de formación de consensos y creación de metas colectivas, gobernanza internacional, en el marco de la integración, tomando como unidad de análisis las instituciones informales que los empresarios nacionales han desarrollado con sus creencias, percepciones, culturas y hasta sentimientos sobre los procesos de integración, sin dejar de lado sus procesos cognitivos, tema que se despliega en esta sección.

Desde un enfoque institucionalista, este estudio hace énfasis en la importancia de las reglas, creencias y cultura de los empresarios, ya que son las percepciones de una realidad que construyen y a partir de las cuales se explican el mundo en que viven. En consecuencia, la cosmovisión que tienen los empresarios está determinada por el desarrollo institucional que han construido y actúan a partir de los valores y el conocimiento que les proporciona

su marco institucional, toda vez que, como afirma Vergara (1977), “las instituciones se conciben como marcos de referencias culturales que determinan el comportamiento [...] es decir, las prácticas institucionales son productos culturales” (como se citó en March & Olsen, 1997, p. 23).

Al respecto, los empresarios entrevistados⁴ destacaron cómo su comportamiento está influenciado por la cultura nacional, en que sus ideas y acciones en el campo de la integración, están determinadas por la forma como han actuado tradicionalmente frente a ese fenómeno. El empresario AC14 afirmó: “Es necesario conocer cómo es el comprador extranjero, incluso para negociar con una persona de Ecuador (país que tiene una historia y cultura similar a la de Colombia)”. El empresario JD13 comentó: “Es importante conocer cómo actúa la gente en el país donde van a desarrollar su negocio. Cuando Colombia está negociando un acuerdo de integración y se siente que allá hay posibilidad de expandir su mercado, lo primero que uno hace es investigar sobre ese país; enseguida viaja y constata los aspectos culturales de su gente, pero principalmente los de los empresarios, esa sinergia cultural permite construir bases sólidas en los negocios que se derivan de los acuerdos de integración”.

Algunos empresarios entrevistados consideran que la percepción que tienen sobre la integración afecta su comportamiento. Al realizar operaciones de comercio con los países que suscriben los acuerdos, perciben que han surgido nuevas opciones de transacciones, nuevas líneas de negocios y un acceso más amplio a una mayor variedad de materias primas y a una mejor calidad de insumos. Los empresarios consideran que, si ven la integración como una oportunidad, su comportamiento se va a inclinar a realizar negocios con los países con que se tienen acuerdos, pero si consideran que son una amenaza su actuar será de rechazo y no les interesará hacer negocios bajo esa modalidad, manifestó el empresario WB12.

También consideran que la cultura nacional, las creencias sobre la globalización comercial y el proceso de la apertura económica, vivida en Colombia en las postrimerías de la centuria pasada, y la percepción que tienen sobre la integración son factores que les determina su comportamiento frente a los acuerdos de integración, generando INF. A lo largo del escrito se hace la distinción entre instituciones formales (leyes, normas, reglamentos) y no formales (creencias, percepciones, comportamiento y cultura). Al respecto, Longo (2010) afirma que

las instituciones informales pueden secundar y apoyar las reglas formales o, por el contrario, contradecirlas, desmintiendo, en mayor o menor medida, su eficacia real [...] convirtiéndose en la verdadera clave del cambio institucional [...] aunque el cambio de ellas mismas sea con mayor dificultad, ya que se hallan directamente implicadas en los procesos históricos de formación de las identidades colectivas. (pp. 81-96)

4 Para mantener la confidencialidad de los entrevistados (Denzin & Lincon, 2010), se les asignó un seudónimo, como se indicó en la Tabla 1. Por espacio, en este artículo solo se referencian algunas afirmaciones de los empresarios entrevistados.

El cambio institucional que requiere la integración en América Latina implica recorrer un largo y sinuoso camino que tiene como puntos de salida la soberanía nacional, el presidencialismo y la intergubernamentalidad y requiere arribar a una gobernanza regional atravesando algunos puertos construidos por los acuerdos y tratados suscritos en la región, los cuales pueden generar ambientes propicios en el ámbito supranacional (Contipelli, 2017, p. 96). En ese recorrido, las INF, desarrolladas por los empresarios de la región, juegan un rol crucial en la reforma y nuevas construcciones de acuerdos de integración, en la medida que permiten comprender la interconexión entre los objetivos de la integración y las motivaciones de los empresarios como una simbiosis que se fortalece mediante la interacción de complejidades nacionales y regionales.

En este sentido, la legitimidad del proceso de integración en América Latina no puede limitarse al cumplimiento de la normatividad; también debe considerar la forma como se construye el camino de la integración, donde las decisiones que se tomen en principios democráticos se justifiquen no solo por sus resultados, sino además por cómo participan los diversos actores y sus intereses. Es decir, que se han considerado las percepciones, creencias y cultura de los empresarios nacionales en concordancia con los valores y las normas de los acuerdos de integración. De esta manera, se genera una capacidad para modificar las preferencias, mediante diálogo constructivo entre los diferentes grupos empresariales, nacionales, multinacionales y transnacionales empleando mecanismos de legitimidad.

Ello genera una nueva mirada de la regionalización como producto de un conjunto de instituciones que consideran el comportamiento tanto de los empresarios nacionales como de las multinacionales frente a la integración. Es importante explorar el cambio del que habla North (2007, como se citó en Caballero & Arias, 2013), no como producto exclusivo de la racionalidad de individuos, sino de su capacidad de construir un sistema de normas y procedimientos que buscan fortalecer la integración, considerando los factores del actuar y hasta los sentimientos de los empresarios.

Esos factores comprenden los valores, razones y sentires subyacentes de los empresarios que influyen en su conducta, los cuales fueron verbalizados por los entrevistados como determinantes en su comportamiento frente a la integración, clasificándolos en tres categorías: 1) factores racionales conformada por la cognición, la argumentación y la experiencia; 2) factores transversales como la cultura, la percepción y las creencias, y 3) factores emocionales como aversión, deseos y necesidades.

Respecto de los factores racionales, los empresarios CT11, MM09, JD13 y JD18 los definen como procesos que se realizan en la mente, son construidos mediante argumentación como una lógica subyacente, mediante procesos cognitivos, originados en la intuición y en la experiencia. La mayoría de los entrevistados considera que la argumentación juega un papel transcendental en la racionalidad y que esta, a su vez, tiene un peso significativo en su comportamiento, por cuanto les permite fundamentar el procedimiento, paso a paso, antes de cualquier acción en los negocios internacionales al amparo de los acuerdos de in-

tegración. Los principales argumentos a los que apelaron los empresarios son las normas, las cláusulas de los acuerdos y las estadísticas sobre comportamiento de la oferta y la demanda, los costos de transacción y precios de los bienes que transan en el exterior, al tenor de lo acordado en derecho entre los Estados.

Los factores transversales son precursores de comportamiento que los empresarios entrevistados consideran una mezcla de sus sentires con procesos lógicos que desarrollan frente a la integración, a los cuales ya se hizo referencia más arriba: 1) influencia de la cultura nacional; 2) percepción sobre la integración, y 3) creencias sobre la globalización y la regionalización comercial.

Así como el comportamiento del empresario, una INF, está determinado por asuntos racionales, también esta influido por factores emocionales que pueden ser tan fuertes que desplazan otros factores de comportamiento (Elster, 2010, p. 94). Las emociones son vistas como uno de los factores del actuar de los empresarios, pues permiten reconstruir el actuar desde perspectivas alternas (Castro et al., p. 358). Los temas emocionales⁵ presentes en los relatos de los empresarios se clasifican en: 1) motivaciones a incursionar en nuevos mercados e incluso a generar nuevas líneas de negocio, como el caso mencionado por el informante LL02 sobre la motivación de hacer más contratos de maquila sobre medicamentos, con laboratorios internacionales; 2) aversión a los negocios internacionales; 3) deseos y necesidades de promover nuevas líneas de negocios; 4) sentimientos de aprecio a una persona o lugar, y 5) fortalecimiento de vínculos sociales con personas en el exterior.

Al respecto, los empresarios CT11 y JD13 comentaron que aprovechan cualquier evento social o viaje al exterior, para promocionar sus productos a personas con las cuales tienen alguna relación personal y buscan estrechar vínculos sociales como preámbulo a futuros negocios. También construyen las relaciones con colegas de otras empresas, que en algún momento son “competencia”. Los empresarios de multinacionales JM01 y LC07 manifestaron que, en las reuniones de trabajo entre compañeros, se tejen relaciones personales, y debido a la movilidad en las direcciones del más alto nivel de las organizaciones, al cabo del tiempo se han convertido en proveedores o clientes de su compañía y esas relaciones determinan su “nuevo comportamiento”. Los empresarios manifestaron que además de la racionalidad y la motivación a incursionar en nuevos mercados o la aversión hacia los mismos, su comportamiento frente a la integración también está determinado por los sentimientos que genéticamente poseen a nivel individual y los que construyen mediante vínculos sociales. Se sienten excluidos cuando no son convocados a participar en los procesos de integración

5 Algunos empresarios en dialogo informal, por fuera de la grabación de la entrevista semiestructurada, comentaron que públicamente no hacen alusión a los sentimientos que les generan los negocios dentro del marco de la integración, por cuanto corren el riesgo de perder credibilidad, tanto en proveedores como en clientes. Pero, las preferencias y las aversiones por realizar transacciones comerciales con algunos países inciden en sus decisiones de construir redes de cooperación con los empresarios que operan en ellos.

y sugieren la construcción de reglas incluyentes, que se edifique institucionalidad considerando sus costumbres y sentires.

La institucionalidad, reglas, permite reducir el número de controversias entre los diversos actores en escenarios internacionales que se caracterizan por lo inciertos y cada vez más complejos. En los negocios internacionales, es necesario sopesar que el empresario que decide en su organización es visto como la progresión de la empresa, particularmente en las pequeñas y medianas, “sus decisiones son el acto central que lidera la expansión internacional y guía las decisiones estratégicas” (Musso et al., p.281). Los rasgos individuales del empresario influyen el ritmo de la incursión de las empresas en los procesos de integración. Por lo tanto, y considerando la turbulencia de los mercados internacionales y la maleabilidad del comportamiento de las personas que fungen como empresarios, se requiere establecer instituciones y reglas, para la ejecución de los acuerdos.

Abordar la integración considerando el comportamiento humano como constructor de instituciones complementa los estudios sobre la conceptualización del proceso, se enfatiza en que los factores que afectan las decisiones en el marco de la integración no son completamente objetivos y que se han subvalorado las creencias y sentimientos de los empresarios. Esta investigación evidenció que el comportamiento de empresarios y directivos de multinacionales está relacionado con aspectos objetivos, como la cognición y la racionalidad, pero también con aspectos subjetivos, como la actitud, las creencias y las emociones, lo cual prueba que el enfoque racional es deficiente en la construcción de las instituciones, por cuanto

a) la motivación del individuo no siempre es maximizar la riqueza [...] él tiene una variedad de intereses los cuales se entretajan con la actitud, habilidades y personalidad que se forma en el desarrollo institucional. b) los individuos procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea [...] El individuo no tiene información completa y, aunque la tuviese, su limitada capacidad cognitiva le impediría asimilar toda la información; sus procesos mentales son fruto del modelo mental subjetivo del individuo. (North, 2007, como se citó en Caballero & Arias, 2013, p. 31)

Las entrevistas a los empresarios permitieron identificar tanto la pluralidad de intereses que tienen, como del modelo mental subjetivo; se trata de su actuar como personas de empresa, que hacen intercambios, realizan interacciones, construyen simbolizaciones y significados con los cuales de manera consciente participan o no en los procesos de integración, que tienen su propio riesgo, su conocimiento particular, su horizonte, sus previsiones y sus necesidades. El comportamiento del empresario tiene unas propiedades que se manifiestan de forma individual, pero como parte de una organización, que actúa de manera intersubjetiva, estableciendo una señalada diferencia entre la vida en el marco de la integración y otras realidades.

Una de las propiedades del comportamiento de los empresarios es la actitud frente a los acuerdos de integración, la cual se origina en la creencia de que el acuerdo les va a generar beneficios, la fundamentan en la información que procesan sobre cada negocio y en los afectos, especialmente la confianza, que le generan las personas con las que interactúan, venciendo los obstáculos que se presenten, con voluntad de hacer la transacción comercial en procura de ampliar sus mercados.

De acuerdo con los argumentos presentados por los empresarios, surgieron las competencias cognitivas como otra propiedad de su comportamiento. Son las capacidades de procesar lo nuevo hasta lo desconocido de la integración, donde la creatividad es una constante y abordar lo súbito está a la orden del día. Las competencias cognitivas son desarrolladas mediante proyectos de emprendimiento para incursionar en los negocios en el marco de la integración, lo mismo que enfrentando los cambios en las formas de producción y comercialización de bienes y servicios, trazando estrategias elaboradas de forma racional, en procura de mayor competitividad.

Otra propiedad del conocimiento son las habilidades en la gestión, identificadas como la capacidad para aplicar un conocimiento sobre el clausulado de los acuerdos de integración, o la destreza para generar respuestas, con base en la experiencia adquirida en operaciones comerciales con el exterior, como: desarrollar procesos que aumenten la competitividad; participar en redes que llenen los vacíos que tienen las organizaciones, e implementar directrices en materia de comunicación que permitan construir información oportuna.

Los empresarios entrevistados manifiestan que saber sobre las cláusulas de los acuerdos de integración no es suficiente, sino que se requiere un conocimiento desde la experiencia, el cual se construye de forma secuencial en cada negocio y se emplea cuando se presentan nuevas opciones de mercado, tanto en poblaciones nuevas, como en productos novedosos o competencia emergente. Por ello es importante un aprendizaje permanente de la forma como operan los mercados bajo los acuerdos de integración y poseer un nivel educativo que les permita comprender los asuntos jurídicos y geopolíticos que influyen en la integración.

Los empresarios reconocieron que es valioso haber vivido y trabajado en el exterior o por lo menos viajar constantemente para saber negociar en los mercados internacionales, incluso el haber trabajado con empresas que se convirtieron en competencia para su negocio. La directiva AL03, de una multinacional, comentó que en su anterior empleo había trabajado en una empresa familiar, cuyo propietario tenía unas capacidades de emprendimiento y de visionario bien significativas y a quien ella acompañó en la apertura de varios mercados en el marco de la integración, conocimiento que le generó una experticia significativa para atender sus funciones en la nueva organización.

La experiencia se fortalece no solo al vivir y trabajar en el extranjero, sino también al trabajar en su país natal para marcas líderes mundiales. El empresario CT11 trabajó en

Colombia para una firma de marca mundial, donde adquirió experiencia en los negocios bajo la normatividad de los acuerdos de integración, así que, al crear su empresa, ya tenía un conocimiento suficiente para ingresar a los mercados internacionales. Los empresarios MJ08, EG05 y LL02 manifestaron que su conocimiento sobre los mercados internacionales en el marco de integración les ha sido útil no solo para incursionar en nuevos países, sino para consolidar la presencia comercial donde la realizan y para ser más competitivos a nivel general.

La experiencia juega un papel muy importante en el modelo mental del empresario y fortifica su personalidad, la cual se forja en cada proyecto desarrollado en el marco de la integración por: a) la necesidad de logro; b) la preferencia por el riesgo, y c) la satisfacción de necesidades y deseos. Los empresarios consideran que estos tres componentes de la personalidad en el marco de la integración los llevan a explorar diversos mercados y múltiples líneas de negocio, ya que para ellos nada es estático y el conformarse con los mercados que tienen es considerado como un retroceso. La empresaria AL17 manifestó que siguió por el mismo camino de los fundadores de la empresa, mantener viva la necesidad de logro, lo cual le permite mantener viva la esperanza de ampliar el negocio a nivel internacional, preferir el riesgo antes que ser excluido del mercado por la competencia.

Los empresarios nacionales y directivos de multinacionales reconocen que el conocimiento del mercado internacional, en el marco de la integración, mediante procesos cognitivos, se complementa con los sentires y afectos que les produce la ampliación de un mercado internacional. Los sentimientos construidos sobre la confianza y redes de colaboración con las personas que negocian amplían la posibilidad de mayores negocios. El empresario JM01 manifestó: “cuando vamos a incursionar en un nuevo mercado, buscamos gente que ya conocemos por algún medio, en el país donde vamos a entrar, eso nos da confianza, sentimos que nos puede ir bien”. Este comportamiento, forma de razonar y sentir, configura el modelo mental del empresario, es fruto de sus experiencias en un escenario con normas en que anhela que aquellas sean valoradas en los nuevos procesos institucionales; cada empresario posee un mundo en su mente, siente que puede aportarles a los procesos de integración.

El análisis del desarrollo institucional de los empresarios requiere incorporar estos modelos mentales, teniendo como fundamento teórico lo propuesto por North (2007, como se citó en Caballero & Arias, 2013) que incluye: a) “Las decisiones se toman de acuerdo a las percepciones del individuo” sobre un fenómeno (p. 12); b) “Las percepciones provienen de las creencias de los individuos” (p. 12); c) “Los seres humanos construyen elaboradas creencias acerca de la naturaleza de su realidad” (p. 18); d) “Las creencias dominantes [...] desembocan en el despliegue de una complicada estructura de instituciones [...] que determinan el desempeño económico” (p. 19); e) “La cultura es la estructura acumulativa de reglas y creencias heredadas del pasado que dan forma a nuestro presente e influyen sobre nuestro futuro” (p. 24); f) “Las experiencias difieren en las distintas culturas, tanto en un momento del tiempo, como con el paso del tiempo”(p. 34), y g) “El patrimonio cultural proporciona la estructura de artefactos, creencias, instituciones, herramientas” (p. 63).

En este sentido, las creencias, percepciones, la cultura y la experiencia de los empresarios son claves en un cambio institucional en la integración porque, como señalan Denzau y North (2007):

Las estructuras de creencias son transformadas en estructuras sociales y económicas por las instituciones, las cuales incluyen tanto reglas formales como normas de conducta informales. Existe una relación cercana entre los modelos mentales y las instituciones. Los primeros son las representaciones internas que los sistemas cognitivos individuales crean para interpretar el ambiente; las segundas son los mecanismos externos a la mente que los individuos crean para estructurar y ordenar el ambiente. (como se citó en Caballero & Arias, 2013, p. 32)

El cambio institucional en la integración que solicita la sociedad de América Latina, especialmente los empresarios nacionales con experiencia en los negocios internacionales, demanda una interdisciplinariedad de las ciencias sociales, particularmente de la economía, derecho, relaciones internacionales y psicología, que permita construir instituciones donde se haga realidad su participación en la gobernanza nacional y regional, a partir de su creencias, sin que los involucren en una concepción homogeneizadora de los procesos de integración, sino que sean partícipes con sus percepciones y se superen los déficits de participación, de tal manera que se conviertan en promotores de la integración, porque, de lo contrario, serán detractores de estos procesos. Con ello también se logra disminuir el paradigma de mercado contra Estado y se da un nuevo aire a la democracia mediante la participación del empresario nacional como sujeto y objeto del proceso. No se trataría de remendar un vestido acabado (la integración como instancia intergubernamental del Estado-nación), sino de un diseño novedoso, donde se confeccionen instituciones supranacionales mediante una gobernanza internacional considerando todos los actores, donde no prevalezca el hegemonismo de las empresas multinacionales y donde se valore la cultura regional.

La simpatía por los remiendos institucionales y por las hegemonías en los escenarios internacionales se da en diversos niveles, regional y global como lo vienen anotando los críticos del Pacto Mundial creado por las Naciones Unidas. No se pretende integrar de forma vertical, desde lo nacional hasta lo mundial unas instancias representativas; sino que se consideren las INF de los empresarios nacionales, sus creencias, sus percepciones sobre la integración en la construcción de unas reglas que permitan su participación plena en los procesos nacionales y regionales de integración. Es fundamental la construcción de redes entre las asociaciones de los empresarios nacionales de cada Estado parte de un acuerdo de integración con una agenda propia, de tal manera que puedan reproducir sus expectativas hacia una instancia que supere el ámbito nacional, en la que lo nacional y lo internacional no se excluyan, para lo cual es necesario construir instituciones con una complejidad donde se considere el derecho consuetudinario que han gestado los empresarios nativos de cada Estado parte (Hernández, 2010, p. 215).

Aquí lo que se plantea es que se valore el aporte que hacen las empresas nacionales a los procesos de integración, las empresas diferentes a las multinacionales que también exportan e importan. Es propender por una gobernanza con un empresario nacional legitimado que participe en los temas de integración. A los empresarios nacionales les asiste el derecho a demandar reglas que les permitan una inserción en estos escenarios, en condiciones de igualdad, considerando que no son pocas las reticencias que expresan sobre los acuerdos de integración. Los empresarios entrevistados comentan que el Gobierno adopta políticas de estabilización macroeconómica en cumplimiento de los acuerdos, las cuales, en ocasiones, afectan a empresas nacionales que vienen desarrollando diversas estrategias de permanencia en los mercados. El empresario GR15 y los directivos de ACOPI que participaron en el grupo focal expusieron que a cambio de promulgar tanta norma que obstaculiza su libre ejercicio en el mercado, el Gobierno debería promulgar una política industrial, por cuanto los acuerdos de integración afectan de forma negativa la industria nacional, al no reducir las asimetrías en las formas de producción entre las empresas nacionales y las multinacionales, por lo que las empresas colombianas pierden participación en los mercados nacionales. Los acuerdos de integración han generado un proceso de integración vertical, ocasionando que las multinacionales obtengan una mayor participación en los mercados nacionales. Esas percepciones se mitigan con la participación de los empresarios nacionales, ya que en los procesos de integración se logra un nuevo aire a la regionalización y se fortalece la democracia económica y social.

Construir gobernanza internacional considerando el desarrollo institucional de los empresarios en el marco de la integración no resulta sencillo, por cuanto la investigación sobre la triada institución-gobernanza-integración es un trabajo en evolución en América Latina. Tanto los estudios de casos, como la teoría muestran una gran diversidad de posibles soluciones y contextos a los que se pueden aplicar. Cada acuerdo de integración es diferente en varios aspectos, pero también hay algunos temas amplios que todos comparten. La propuesta que aquí se hace es tentativa: sugerencias en lugar de prescripciones. Se pretende contribuir a partir de los procesos cognitivos, las creencias, la cultura y los sentires de los empresarios entrevistados.

Gobernanza internacional: condición de legitimidad en procesos de integración

La triada institución-gobernanza-integración conlleva plantear mecanismos de formación de consensos y creación de metas colectivas entre todos los actores de la integración, en aras de construir sociedades justas y democráticas en condiciones que faciliten la participación, en procura de reducir las exclusiones que perciben los empresarios nacionales en los mercados internacionales. Su inclusión posibilita una autotransformación de la integración orientada hacia escenarios equitativos, democráticos y legítimos, estimulando a estos actores micro-

económicos que resultan ser más dinámicos en el campo del desarrollo y están deseosos de ampliar sus mercados trascendiendo fronteras para hacer parte de una sociedad internacional e interdependiente que construye gobernanza internacional; así tendrían acceso a información privilegiada que poseen los empresarios de las multinacionales con el fin de mitigar las eventuales asimetrías de los acuerdos de integración (Cuadra, 2013, pp. 44-47).

El grado de interdependencia que se vive hoy ha llevado a los Estados a crear todo un entramado de relaciones y redes de cooperación internacional para tratar de replantear la coordinación de sus economías, acorde con la reestructuración espacial a escala mundial dentro de un marco de legitimidad que asegure unos mínimos para el funcionamiento y operatividad de todos los actores sociales, es decir, construir una gobernanza internacional (Filipi, 2010), donde las decisiones que se tomen no sean únicamente técnicas, sino también sobre valores y principios democráticos, algo que implica construir acuerdos con algún grado de dificultad de concretar considerando la naturaleza humana de los participantes.

La búsqueda y formulación de una gobernanza internacional en el marco de la integración requiere de regulaciones e instituciones supranacionales vinculantes en el campo de las transacciones internacionales.

Lo cierto es que cada día es más necesario reducir la distancia entre la globalización de índole económico y los procesos políticos, sociales e institucional de naturaleza internacional [...] por cuanto muchas veces se podría saber qué hacer para adoptar las medidas necesarias [...] acordes con los valores y costumbres del Estado parte, pero no sabríamos quién sería capaz de realizar esa tarea. (Bauman, 2003, como se citó en Rojo, 2010, p.135)

Lo anterior sobre los principios del pluralismo, el respeto, el diálogo, la concertación y el rechazo a actuaciones con intenciones hegemónicas. Se requiere que los cambios institucionales y de gobernanza internacional se inicien a nivel regional como condición necesaria para proyectar la gobernanza global. Se trata de que los tratados de integración respondan al interés de toda la sociedad regional, guiados por valores humanos y que consideren las INF en la creación de

una organización jurídica, política e institucional acorde con la complejidad y diversidad regional, mediante procesos de [...] intercambio negociado y no jerárquico entre instituciones de nivel transnacional, nacional, regional y local [...] es decir, proceso de gobernanza multinivel, para construirse la gobernanza internacional se requiere que exista gobernanza a nivel nacional en los procesos de integración económica. (Acosta, 1996, p. 19)

En la medida que los empresarios nacionales sean consultados y escuchados en todos los niveles, pueden explorarse canales alternativos y formalizar instancias de interacción entre actores a nivel horizontal. Se trata de redes de cooperación regional que generan

interacción entre agentes de Estados parte situados horizontalmente en cada acuerdo de integración (Ferrero, 2010, pp. 162-164).

En la construcción de gobernanza en América Latina, se requiere hacer énfasis en procesos incluyentes, de acuerdo con el momento histórico de la región, en lugar de aplicar una solución predefinida con base en experiencias de otras latitudes. La propuesta que aquí se plantea se fundamenta en las racionalidades, creencias y sentires de los empresarios entrevistados, con un enfoque institucionalista y el apoyo de los principios subyacentes (premisas) de la gobernanza en el marco de la integración planteados por Best (2012), desarrollada con los ejes de gobernanza para América Latina que plantea Longo (2010), mediante las técnicas del marco analítico de gobernanza que sugiere Hufty (2011).

Premisas de la gobernanza internacional en la integración, según Best

El objetivo de este apartado es adaptar unos principios para construir gobernanza internacional en el marco de la integración, a partir del desarrollo institucional de los empresarios. El punto de partida es insistir en que no hay que tratar de adaptar los principios que están específicamente relacionados con los procesos políticos en los Estados-nación y no se debe asumir que siempre hay relaciones, uno a uno, entre mecanismos formales adoptados y los resultados reales de la gobernanza. En su lugar, se propone empezar desde los principios subyacentes (las premisas) de la gobernanza que son válidos en todos los niveles y en la mayoría de los tipos de acuerdos de integración, pero que pueden manifestarse de diferentes maneras, según los retos específicos de contexto y varían en función de las circunstancias históricas culturales del grupo de Estados parte y la naturaleza de los procesos regionales. En este proceso, es necesario tener en cuenta que cada acuerdo de integración construye su propia gobernanza, en concordancia con la forma en que interactúan las instancias supranacionales que surjan, con las partes interesadas y los actores afectados, sin llegar a caer en el tradicional intergubernalismo que caracteriza a la integración en América Latina.

Es decir, los sistemas de gobernanza regional deben tener en cuenta en qué medida el sistema institucional coincide con las necesidades específicas de la realidad histórica en cuestión, que sean capaces de gestionar el nivel de las dificultades que puedan surgir en el contexto regional e histórico específico, lo que significa que tiene tanto una capacidad de resolución de problemas suficiente, legitimidad nacional, lo mismo que crear mecanismos de formación de consensos y creación de metas colectivas. Además de los factores normalmente fuera del control de una región, como las tendencias económicas internacionales, la naturaleza e intensidad de esos desafíos serán determinadas por el nivel de integración (una unión aduanera creará desafíos muy diferentes en comparación con un TLC) y las realidades subyacentes de las relaciones entre los Estados parte. Por ejemplo, los niveles de desarrollo, patrones históricos de cooperación y conflicto, la combinación entre identidad cultural y las

rivalidades entre los países miembros, con el propósito de garantizar los derechos de propiedad de los participantes, disminuir los costos de transacción, la ejecución de los contratos en concordancia con las normas que los regula y tengan seguridad jurídica en la toma de decisiones de los empresarios. Así, la gobernanza regional resultará más “apropiada” a las condiciones de estabilidad del proceso de integración regional en particular. Claro que hay que tener en cuenta que la existencia formal de determinados organismos supranacionales regionales en sí misma no dice nada acerca de la calidad de gobernanza en la práctica. Igualmente hay que tener presente que la reproducción de una gobernanza regional fuera de contexto de un arreglo institucional particular, en otros lugares puede resultar inapropiado e incluso contraproducente, por ello es fundamental que se consideren las creencias, las percepciones, la cultura y hasta los sentimientos que genera la integración en los empresarios nacionales con experiencia en negocios internacionales, lo mismo que a los demás actores de la integración. Los principios subyacentes o premisas de la gobernanza regional en el marco de la integración que plantea Best (2012) son los siguientes.

Capacidad

La gobernanza regional, en el marco de la integración, tiene probabilidad de hacerse realidad si las instituciones que se crean tienen la capacidad de promover los programas y políticas regionales que generen economías de escala, reduzcan los costos de transacción y garanticen los derechos de propiedad de los empresarios, provocando un apoyo real y no nominal de todos los actores en cada uno de los Estados parte, facilitando la construcción de consensos.

Integridad

La gobernanza regional también requiere que las organizaciones regionales cuenten con una política eficaz para hacer frente a posibles conflictos de intereses entre los actores de los Estados parte, particularmente entre los empresarios nacionales y los representantes de las empresas multinacionales. La existencia de reglas formales no es suficiente para garantizar una buena práctica: lo que realmente importa es si los mecanismos creados, normas, se aplican de manera efectiva en la práctica de la formación de consensos y creación de metas colectivas.

Franqueza-sinceridad

La franqueza-sinceridad es un concepto más amplio y positivo que la transparencia en la gobernanza regional, ya que no solo se centra en la eliminación de barreras a la información y un libre acceso a la documentación, sino en garantizar la difusión y comprensión generalizada de todos los temas por tratar, que exista claridad de los intereses en juego, particularmente de las empresas, que, en últimas, son las que ejecutan el acuerdo de integración económico.

Sensibilidad (capacidad de respuesta)

La gobernanza regional requiere ser dinámica y con una retroalimentación permanente, por lo que se necesita una capacidad de respuesta a los conflictos que surjan, que tenga un monitoreo que identifique el problema y trace soluciones oportunas, que de manera horizontal se disminuya la tensión entre lo normativo (estructuras formales) y lo positivo (condiciones reales) en los mecanismos de formación de consensos.

Estos cuatro principios son la base para construir la gobernanza regional, lo cual es posible si los involucrados son sensibles al problema, tienen un interés y un sentido de apropiación con la triada institución-gobernanza-integración regional de una manera íntegra y franca y cuentan con las capacidades necesarias para seguir avanzando con los ejes vertebradores del proceso.

Ejes vertebradores de la gobernanza, según Longo

La construcción de la gobernanza requiere identificar ciertas condiciones objetivas que permitan levantarse sobre los principios anotados, para lo cual es importante definir el rol que desempeñan tanto los empresarios nacionales, como los de las multinacionales en relación con las estructuras sociales en que se encuentran y que los diversos actores de la integración construyen. Es esa interacción lo que permite que se logren identificar los arreglos institucionales de los componentes de la gobernanza que plantea Longo (2010, p. 81): 1) las instituciones políticas; 2) las instituciones de justicia; 3) las instituciones de mercado; 4) la gestión pública, y 5) la sociedad civil.

Las instituciones políticas

Las instituciones políticas se caracterizan por la acción política de los actores con funciones políticas, los empresarios y demás grupos sociales. Se centran en el grado de inclusión de amplios sectores poblacionales en las instancias que están relacionadas con los procesos de integración, donde se escuchen y valoren las vivencias en los mercados internacionales. Es decir, *a contrario sensu*, la no exclusión de los empresarios nacionales con experiencia en la integración, que sus creencias y costumbres frente a la integración sean consideradas en las instituciones políticas de todos los niveles, tanto nacional como regional.

Las instituciones de justicia

Uno de los elementos de la naturaleza de la gobernanza, en el marco de la integración, es la existencia de una justicia autónoma y cristalina, esto es, con capacidad para tomar sus decisiones sin dejarse presionar de los actores hegemónicos que tienen poder en todo el orbe y mostrarse abierta a considerar elementos del derecho consuetudinario que han desarrollado los empresarios, lo que requiere instancias supranacionales exentas de cualquier tipo de interés.

Las instituciones de mercado

La libre participación en los mercados derivados de la integración requiere de arreglos institucionales supranacionales para que se cumplan los clausulados de los acuerdos de integración, como son los aspectos aduaneros, en materia de aranceles, lo relacionado con la propiedad intelectual, régimen de inversión extranjera, certificados de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, de tal manera que se alcance una seguridad jurídica como principal requisito para una operatividad efectiva de los mercados, creando condiciones para una reducción de los costos de transacción, la protección de los derechos de propiedad, la ejecución de los contratos y un escenario menos incierto en la toma de decisiones de los empresarios en el marco de la integración.

La gestión pública

La gobernanza mitiga la pugna entre Estado y mercado; se requiere que ambos “titanes”, de forma autónoma pero armónica, se desarrollen en el marco de la integración con base en los principios de capacidad, integridad, franqueza y sensibilidad de tal forma que los diversos actores cuenten con la imparcialidad de la administración pública, ante todo como defensora del libre mercado sin hegemonismo de ningún actor económico o social y garantice la formación de consensos y creación de metas colectivas.

La sociedad civil

El éxito de la gobernanza regional radica en que la democracia, la libertad y la justicia tejan una cortapisa a cualquier posición hegemónica de alguno de los actores en menoscabo de otros sectores. Si se llega a presentar algún desequilibrio, los sectores excluidos verán los acuerdos de integración como una institución que perjudica a la sociedad, como en algunos casos lo expresaron los empresarios entrevistados. Contar con mecanismos adecuados de articulación de los ejes en cada caso concreto de integración permite la consolidación de marcos institucionales que le dan vida a la gobernanza regional, para lo cual se requieren herramientas analíticas como las que expone Hufty (2011).

Marco analítico de gobernanza, según Hufty

El marco analítico de gobernanza (Governance Analytical Framework, GAF) es una metodología que vincula de manera coherente cinco herramientas analíticas: a) el marco de la integración como el tema donde se construye la gobernanza; b) los empresarios nacionales con experiencia en negocios internacionales como uno de los actores, sin desconocer la importancia de las demás partes interesadas; c) la acción colectiva que lleva a la formulación de las normas que guían, prescriben y sancionan el comportamiento colectivo e individual de los actores; d) puntos nodales, observar las interacciones colectivas donde convergen los actores y las normas en el marco de la integración, y e) procesos, se refiere a las complejas interacciones de actores y normas con el tiempo.

Definiendo el problema

El primer paso para aplicar el GAF es comprender y definir claramente las cuestiones en juego, para “deconstruir” la integración. Este paso se basa en el supuesto de que la integración es una construcción social, con resultados concretos como los aumentos de los márgenes de comercio en América Latina. En cualquier situación dada, cada actor tiene sus pretensiones, incluso pueden ser contrarias; lo que es un problema para un empresario, puede ser una ventaja para otro empresario o actor de la integración. Cada actor intenta imponer su punto de vista en dos aspectos: la naturaleza de la integración y las reglas de juego en la construcción de consensos para tomar decisiones sobre los clausulados de los acuerdos. La forma en que se defina la integración y el poder de los empresarios nacionales y el de las multinacionales, considerando sus INF son un aspecto crucial de un análisis GAF.

Actores diferenciadores

El GAF es una metodología centrada en los actores. En el marco de la integración económica, las normas son aplicadas por los actores públicos y por los empresarios, vinculados a su comportamiento e interacciones y condicionadas por su poder, intereses, creencias, percepciones, cultura y hasta sentires. Donde se requiere que los actores públicos garanticen que esas INF de los empresarios serán consideradas sin distinción de origen, ya sean nacionales, o de las transnacionales y multinacionales para lograr consensos que permitan la creación de metas colectivas de la integración, al igual que garantizar los derechos de propiedad de los participantes, disminuir los costos de transacción, la ejecución de los contratos en concordancia con las normas que los regula y tengan seguridad jurídica en la toma de decisiones de los empresarios.

Construcción de las normas

Lo que está en juego, más allá de la integración, son las normas. Estas incluyen, en un primer nivel, el nivel de gobierno, las *reglas de juego*, y, en un segundo nivel, la instancia supranacional, las reglas que determinan cómo se establecen las reglas de juego. Los acuerdos entre actores y las decisiones conjuntas conducen a la formulación de normas, que pueden definirse en términos generales como creencias compartidas sobre lo que se considera comportamiento apropiado en una sociedad dada (lo que es *normal*). Las normas regulan el actuar de los actores y son transformadas por ellos mismos a partir de costumbres, percepciones y hasta de sentimientos. Mediante esta herramienta analítica, se construye la esencia de la propuesta de construir gobernanza en el marco de la integración considerando el desarrollo institucional de los empresarios nacionales con experiencia en los negocios internacionales. Que las normas de la integración se diseñen y confeccionen considerando las racionalidades y los sentires de los empresarios.

Construyendo puntos nodales

En el desarrollo de una gobernanza regional, los actores interactúan de forma repetida. En el GAF, estos lugares de interacción se denominan *puntos nodales* y Hufty hace referencia a ellos como espacios físicos o virtuales donde convergen los sujetos que toman decisiones, sobre los objetos que los convoca, mediante consensos para crear las normas y metas colectivas (por ejemplo, una mesa de negociación con participación de empresarios tanto nacionales como representantes de las multinacionales, en procura de aumentar la productividad y la competitividad de una nación). Son un interesante punto de partida para la observación de los programas de gobernanza regional.

Análisis de procesos

Los procesos resultan de las interacciones de los actores en los puntos nodales a lo largo del tiempo. Cuando se analizan los procesos, en la construcción de consensos y normas, se puede secuenciar en situaciones o momentos que pueden compararse a tiempo para comprender la dirección en la que evolucionan, así como para identificar factores favorables o desfavorables capaces de cambiar el rumbo de la gobernanza que raramente es lineal: pasa por fases de bloqueo, negociación y ajuste, su duración es indeterminada. Este análisis permite replantear los puntos nodales y las normas por implementar, lo mismo que como lección aprendida para un nuevo acuerdo de integración que un Estado o una región emprenda.

Los principios subyacentes o premisas, los ejes vertebradores y las herramientas analíticas permiten evidenciar que la triada institución-gobernanza-integración está establecida por un contexto. Por lo tanto, el proceso de gobernanza regional es parte de una cadena causal determinada por un proceso más amplio que produce efectos sobre una variable dependiente, como es la integración, el cual también se ve afectado por variables independientes, entre ellas: la organización institucional, creencias, percepciones, cultura y sentimientos de los empresarios frente a la integración, que en forma holística buscan un mayor bienestar en una región.

Conclusiones

La catarsis de la integración, que sienten los empresarios nacionales en los escenarios de los tratados, se podría desbloquear mediante la construcción de una gobernanza regional, mecanismos de formación de consensos y creación de metas colectivas. El análisis de la integración no puede limitarse a su finalidad ni a su estructura; su sustancia también está en el proceso. Con un enfoque institucionalista, la investigación permitió observar que la triada institución-gobernanza-integración tiene como elementos comunes las creencias, percepciones, cultura y los sentires de seres humanos que fungen como empresarios, con lo cual se logra complementar los estudios sobre la integración realizados por juristas, economis-

tas, expertos en relaciones internacionales y politólogos, cada uno desde su disciplina. Se evidenció que los empresarios y la integración son interdependientes; la integración es una institución que puede crear facilidades al empresario que desee ampliar sus mercados y disminuir los costos de transacción; mitiga la incertidumbre mercantil y, si al empresario, a partir de la gobernanza que se gesta, se le incluye en los procesos de diseño, confección y decisión de la integración, tanto el uno como el otro pueden ingresar en círculos virtuosos de competitividad.

La investigación responde a las preguntas formuladas, afirmando que la gobernanza internacional en el marco de la integración latinoamericana se puede construir si se consideran las creencias, percepciones, cultura y hasta los sentimientos de los empresarios nacionales con experiencia en negocios internacionales; de lo contrario, la integración sería legal, pero carecería de legitimidad; haría parte de las instituciones que fracturan la sociedad en diversos niveles, algunos excluyentes, generando necesidades y sinsabores en grandes sectores poblacionales. Además, las INF juegan un papel fundamental en los procesos de integración en América Latina, por cuanto suministran unas particularidades de los actores que permiten construir un camino de prosperidad y convivencia entre los Estados-nación que se integran, lo mismo que crear unas instituciones supranacionales acordes con las necesidades, con las formas de pensar y actuar de los seres humanos que conviven en zonas geográficas fronterizas o unidos por metas colectivas. Es necesario generar una nueva mirada sobre la esencia de la integración y replantear el apego a la soberanía del Estado-nación en que nos ancló la edad moderna.

El gran reto consiste en construir instituciones supranacionales en América Latina, considerando las creencias y el comportamiento de los empresarios frente a la integración, pero desanclando las tradicionales instancias intergubernamentales; la región no puede ni debe caer en la homogeneidad que imponen los poderosos del orbe, se perdería identidad y por ende se estarían despreciando las capacidades que nos caracterizan. El camino es sinuoso, se requiere potencializar la creatividad para reconstruirlo mediante las herramientas analíticas aquí descritas de una manera ingeniosa, con base en los principios y ejes propuestos, que conduzca hacia la consolidación de relaciones armoniosas entre empresarios nacionales y multinacionales e instituciones de la integración, que sobrepase la mera consulta, que la forma de sentir y de vivir la integración los empresarios nacionales se vean representadas en nuevas instituciones dando legitimidad al proceso, sin menoscabo de los otros actores, prevaleciendo los consensos y metas colectivas como esencia de la triada institución-gobernanza-integración, sobre la cual es necesario seguir profundizando en próximos estudios.

Agradecimientos

Los autores desean agradecer a la Escuela Superior de Guerra "General Rafael Reyes Prieto" y a la empresa Pasar Express por su apoyo en la realización de este artículo.

Declaración de divulgación

Los autores declaran que no existe ningún potencial conflicto de interés relacionado con el artículo.

Financiamiento

Los autores no declaran fuente de financiamiento para la realización de este artículo.

Sobre los autores

Desiderio López Niño es doctor en administración, Universidad de Celaya, México; magíster en gestión pública, ITESEM, México; especialista en cooperación internacional y gestión de proyectos para el desarrollo, Universidad Externado de Colombia, y economista, Universidad de América, Colombia. Es gestor académico del Doctorado en Estudios Estratégicos, Seguridad y Defensa, Escuela Superior de Guerra “General Rafael Reyes Prieto”, Bogotá.

<https://orcid.org/0000-0003-3797-0249> - Contacto: desiderio.lopez@esdeg.edu.co

Edmé Alejandra López Bolaños es magíster en gerencia de la cadena de abastecimiento, Universidad EAN, Bogotá; especialista en gerencia de procesos de calidad e innovación, Universidad EAN, e ingeniera industrial, Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá. Es supervisora de aduanas de Pasar Express.

<https://orcid.org/0009-0007-6130-0356>

Contacto: elopezb77502@universidadean.edu.co

Referencias

- Acosta, J. (1996). Algunos fundamentos de la teoría general de la integración económica internacional. En *Serie de Ensayos y Monografías*, 80, 1-23.
- Balassa, B. (1980). *Teoría de la integración económica*. Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana.
- Best, E. (2012). Assessing regional governance: an indicative framework for developing indicators. En P. De Lombaerde, R. Flores, L. Ioadre, & M. Schultz (Eds.), *The Regional integration manual: Quantitative and qualitative methods* (2.ª ed, pp. 21-43). Routledge.
- Caballero, G., & Arias, X. (2013). De la nueva economía institucional al análisis institucional moderno en las ciencias sociales. En *Nuevo institucionalismo: gobernanza, economía y políticas públicas* (pp. 17-40). Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Castro, L., Castro, M., & Morales, J. (2016). *Metodología de las ciencias sociales*. Tecnos.
- Concepción, L. E. (2010). Gobernanza y democracia en América Latina en un contexto de globalización. En L. Concepción, & P. Moctezuna (Coords.) *Gobernanza global y democracia* (pp. 301-322). Universidad Autónoma de Baja California.
- Conteh, C. (2012). Public management in an age of complexity: regional economic development in Canada. *Journal International Journal of Public Sector Management*, 25(6/7), 464-472.
- Contipelli, E. (2017). Gobernanza global y análisis comparado de los procesos de integración en América Latina: comunidad andina y el Mercado del Sur. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 12(2), 93-110.

- Correa S., M. A., & Manchón C., L. F. (2016). Introducción. En M. A. Correa, & L. Manchón (Coords.), *Gobernanza de las integraciones regionales* (pp. 9-20). Universidad Autónoma Metropolitana.
- Correa Serrano, M. A. (2016). Inversión extranjera directa y cadenas globales de valor México-Estados Unidos. En A. Correa, & L. Manchón (Coords.), *Gobernanza de las integraciones regionales* (pp. 141-178). Universidad Autónoma Metropolitana.
- Cuadra, H. (2013). La sociedad en la gobernanza global. En M. López-Vallejo, A. B. Mungaray, F. Quintana, & R. Velásquez (Eds.), *Gobernanza global en un mundo interconectado* (pp. 43-56). Universidad Autónoma del Estado de Baja California.
- Denzin, N., & Lincoln, I. (2012). Introducción general. La investigación cualitativa como disciplina y como práctica. En N. Denzin, & I. Lincoln (Coords.), *Manual de investigación cualitativa* (vol. 1, pp. 43-102). Gedisa.
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social*. Gedisa.
- Ferrero, M. (2010). Gobernando un mundo en globalización: Una mirada conceptual a la gobernanza. En L. Concepción, & P. Moctezuma (Coords.), *Gobernanza global y democracia* (pp. 147-170). Universidad Autónoma de Baja California.
- Filibi, I. (2010). Democracia postsoberana: gobernanza o el retorno de lo político. En L. Concepción, & P. Moctezuma (Coords.), *Gobernanza global y democracia* (pp. 107-128). Universidad Autónoma de Baja California.
- Florenza, L., Márquez-Ramos, L., Martínez-Zarzoso, I., & Recalde, M. (2013). Acuerdos de Integración Económica en Latinoamérica: Efectos sobre los márgenes del comercio. *Revista de Economía*, 20(1), 71-107.
- Hernández, A. (2010). La participación de las identidades locales en la gobernabilidad: mercado de trastos o institucionalización. En L. Concepción, & P. Moctezuma (Coords.), *Gobernanza global y democracia* (pp. 209-224). Universidad Autónoma de Baja California.
- Hufty, M. (2011). Investigating Policy Processes: The Governance Analytical Framework (GAF). En U. Wiesmann, & H. Hurni (Eds.), *Research for sustainable development: Foundations, experiences, and perspectives. Perspectives of the Swiss National Centre of Competence in Research (NCCR) North-South* (vol. 6, pp. 403-424). University of Bern.
- Insignares, S. M. (2015). Efectividad en la cláusula democrática en el Acuerdo de la Alianza del Pacífico. En E. Tremolada Álvarez (Ed.), *La arquitectura del ordenamiento internacional y su desarrollo en materia económica. Tercera Jornada Cátedra Jean Monnet en Colombia* (pp. 425-462). Universidad Externado de Colombia.
- Jesuit, D., & Sych, L. (2012). Local economic development and cross-border networks. *Journal International Journal of Public Sector Management*, 25(6/7), 473-482.
- Longo, F. (2010). Ejes vertebradores de la gobernanza en los sistemas públicos. Un marco de análisis en clave latinoamericana. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 46, 73-102.
- March, J., & Olsen, J. (1997). *El redescubrimiento de las instituciones: la base organizativa de la política*. Fondo de Cultura Económica.
- Moe-Lobeda, C., & Spencer, D. (2009). Free trade agreements and the neo-liberal economic paradigm: Economic, ecological, and moral consequences. *Journal Political Theology*, 10(4), 685-716.
- Musso, F., & Francioni, B. (2012). The influence of decision-maker characteristics on the international strategic decision-making process: An SME Perspective. *Journal Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58, 279-288.
- Myrdal, G. (1994). *La pobreza de las naciones*. Editorial Ariel.
- Neira O., F. (2012). Características actuales de la integración económica entre Mercosur y Comunidad Andina. *Revista Dimensión Empresarial*, 12(1), 46-58.

- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Ríos, G. P. (2010). La integración subregional en América Latina: la gobernabilidad en los procesos de integración. En L. Concepción, & P. Moctezuna (Coords.), *Gobernanza global y democracia*, (pp. 323-340). Universidad Autónoma de Baja California.
- Robayo G., W. (2016). Los actores privados internacionales: un gran desafío para la integración en América Latina. En E. Tremolada Álvarez (Ed.), *El derecho internacional y su influencia en las ciencias constitucional y económicas modernas. Cuarta Jornada Cátedra Jean Monnet en Colombia* (pp. 233-260). Universidad Externado de Colombia.
- Rojo, A. (2010). Globalización y crisis de la política: la necesidad de instaurar el espacio público. En L. Concepción, & P. Moctezuna (Coords.), *Gobernanza global y democracia* (pp. 129-146). Universidad Autónoma de Baja California.
- Schlipphak, B., & Menniken, T. (2012). Assessing attitudes towards regional integration processes. En P. de Lombaerde, R. Flores, L. laoadre, & M. Schultz (Eds.), *The regional integration manual: Quantitative and qualitative methods* (2.^a ed., pp. 44-70). Routledge.
- Strauss, A., & Corben, J. (2016). *Bases de la investigación cualitativa: Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Universidad de Antioquia.
- Tino, E. (2015). El aporte de los órganos no gubernamentales al desarrollo de los procesos de integración regional en América Latina y el Caribe. En E. Tremolada Álvarez (Ed.), *La arquitectura del ordenamiento internacional y su desarrollo en materia económica. Tercera Jornada Cátedra Jean Monnet en Colombia* (pp. 207-240). Universidad Externado de Colombia,
- Tremolada Álvarez, E. (2013). La alianza del pacífico: ¿Una organización consecuente con sus objetivos? En E. Tremolada Álvarez (Ed.). *Repensando la integración y las integraciones, Primera Jornada Cátedra Jean Monnet en Colombia* (pp. 233-258). Universidad Externado de Colombia.
- Uncetabarrenechea, J. (2010). La compleja relación entre las Naciones Unidas y el mundo empresarial: límites y posibilidades. En L. Concepción, & P. Moctezuna (Coords.), *Gobernanza global y democracia* (pp. 189-208). Universidad Autónoma de Baja California.
- Vela, B. (2014). La integración mucho más que un mercado. Una aproximación desde la perspectiva del institucionalismo". En E. Tremolada Álvarez (Ed.), *Los procesos de integración como factor de paz, Segunda Jornada Cátedra Jean Monnet en Colombia* (pp. 49-84). Universidad Externado de Colombia.