



Red Latinoamericana
de Política Comercial

Rede Latino-Americana
de Política Comercial

Latin American
Trade Network

ISSN 2222-4815

“La dimensión doméstica de la política exterior argentina en las negociaciones multilaterales de comercio de la Ronda de Doha”

Lic. Julieta Zelicovich*

*Lic. en Relaciones Internacionales, por la Universidad Nacional de Rosario. Doctoranda en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario. Cursó la Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales de la Universidad Nacional de Tres de Febrero, cuya tesis final se encuentra en elaboración.

** Este working paper es parte de los documentos de investigación de la Cátedra OMC - FLACSO/Argentina, co-organizada por LATN.

WorkingPaper
145 | Febrero 2012

Resumen

El trabajo se centra en el análisis de la posición y estrategia negociadora de la Argentina, durante las negociaciones de Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio. Desde una concepción de la política exterior como interactiva, y como política pública, se analiza cuáles han sido los fundamentos domésticos del comportamiento de este país en las negociaciones en cuestión, es decir de qué manera los determinantes de las preferencias materiales e ideológicas, así como el diseño institucional allí presente, han condicionado la formulación de la posición y estrategia negociadora.

Palabras claves: Política Exterior Argentina – Ronda Doha – Determinantes domésticos – Modelo de desarrollo – Negociaciones comerciales.

I. Introducción

Las negociaciones de la Ronda Doha constituyen uno de los fenómenos más relevantes de la primera década del siglo XXI. Desde la perspectiva del régimen multilateral de comercio, su importancia reside en la inclusión de un complejo conjunto de temas y normas¹ que, de alcanzar un acuerdo, generarán importantes efectos sobre las economías nacionales. Asimismo, desde la mirada de las Relaciones Internacionales, más especialmente desde la economía política internacional, su relevancia se encuentra en cómo éstas han ido reflejando, en su funcionamiento, los cambios que se han ido sucediendo en las relaciones de poder del sistema internacional a lo largo de la década, especialmente a partir del debilitamiento de la hegemonía norteamericana, y la irrupción de los países emergentes (Brasil, India y China, principalmente).

Estas características han suscitado en la academia numerosas investigaciones acerca de los mecanismos de negociación y las especificidades e impactos de los temas en juego, así como de las conductas tanto de los actores centrales de las negociaciones (países desarrollados) como de los recién mencionados.

En este *paper*, sin embargo, nos centraremos en el análisis de la posición y estrategia negociadora de un país miembro que no pertenece a dichas categorías, pero que ha desarrollado una participación activa: la Argentina. Más específicamente, desde una concepción de la política exterior como interactiva, y como política pública, analizaremos cuáles han sido y son los fundamentos domésticos de su comportamiento en las negociaciones en cuestión. Es decir, de qué manera los determinantes de las preferencias materiales e ideológicas, así como el diseño institucional de la política exterior, condicionan la formulación de la posición y estrategia negociadora argentina durante la Ronda Doha.

Estas negociaciones suponen un caso particular entre los procesos de formulación de políticas. Como ya mencionamos, las mismas tienden al establecimiento de normas que afectan la distribución de ganadores y perdedores en el comercio mundial. Así los negociadores nacionales de los países miembros de la OMC además de la mesa internacional, afrontan también una mesa nacional, donde deben coordinar las distintas coaliciones de intereses domésticos en pugna para la elaboración del posicionamiento negociador. Se trata de procesos intermésticos, donde se desarrolla una interacción permanente entre el plano sistémico-internacional y el doméstico, y donde, adoptando el esquema propuesto por Putnam (1988) en su “juego del doble nivel”, el negociador (el gobierno) enfrenta ambas mesas de negociación en forma simultánea. De tal forma queda conformado un doble juego que lleva a considerar no sólo el escenario global sino también los distintos actores en el plano doméstico, dentro del diseño de la política comercial externa, y en la formulación de la propia posición para las negociaciones comerciales internacionales.

El análisis de la dimensión doméstica se presenta así como una herramienta para la comprensión de los constreñimientos del desempeño negociador de este país en las negociaciones de la Ronda Doha. A través de la articulación de tres variables (material, ideológica e institucional) será posible profundizar los análisis en cuanto los procesos de formulación de políticas, para así ir más allá de las críticas a la informalidad del proceso, el fuerte presidencialismo, etc. Se trata de un abordaje multidisciplinar que pone en relación las perspectivas de la política exterior y de la política comercial externa –y su modelo de desarrollo- ofreciendo mayores espacios de reflexión para los análisis de los procesos de formulación de políticas públicas. Para ello se recurre al análisis de la literatura académica específica, así como a la observación estadística y documental.

La elección de la experiencia argentina como caso, y unidad de análisis, se basa en la ya mencionada particularidad de este país, que ubicándose en un estrato medio del conjunto de Estados que conforman la OMC, ha sabido desarrollar una participación activa en las negociaciones, siendo clave para ello su mesa doméstica. Por su parte, la elección del caso de las negociaciones de la Ronda Doha se apoya en los impactos domésticos que éstas generan dentro de cada uno de los países miembros.

1 La Declaración Ministerial de Doha, firmada en noviembre de 2001, dio inicio a la Ronda de negociaciones en cuestión. En la misma se incluyeron la revisión de los acuerdos adoptados en la Ronda Uruguay, las cuestiones de agricultura, servicios, acceso a mercados no agrícolas (AMNA), acuerdos de derecho de propiedad intelectual relativas al comercio (ADPIC), reglas OMC -antidumping, subsidios, acuerdos comerciales regionales (ACR)-, solución de diferencias, y comercio y medio ambiente. Además de estos fueron incorporados cuatro temas adicionales conocidos como los temas de Singapur (política de defensa de la competencia; inversiones; compras públicas; facilitación del comercio), cuyas negociaciones se emprenderían en la quinta reunión ministerial, sobre la base de una decisión que había de adoptarse por consenso explícito, sobre las modalidades de la negociación. Finalmente, otros temas comprendidos en la Declaración fueron comercio electrónico, trato especial y diferenciado, pequeñas economías, y asistencia técnica. Asimismo, se crearon dos grupos de trabajo para examinar la relación entre comercio, deuda y finanzas y entre comercio y transferencia de tecnología.

Conforme ello el trabajo se estructura a continuación en tres partes: en primer lugar expondremos el marco teórico, referido a las principales definiciones conceptuales en torno a las mencionadas variables y su articulación. En segundo lugar desarrollaremos un apartado vinculado a la descripción y análisis de dichas tres variables para el caso argentino durante el período 2001-2011, considerando cómo las mismas han ido dando forma a la posición y estrategia negociadora en la Ronda Doha. Finalmente en tercer lugar expondremos las conclusiones del caso.

II. La dimensión doméstica de la política exterior. Algunas precisiones conceptuales.

La dimensión doméstica de la política exterior, esto es, el conjunto de condicionantes internos del Estado que dan forma a la conducta de éste hacia el sistema internacional, ha recibido diferentes niveles de atención en las Relaciones Internacionales.

Originalmente el realismo, la visión hegemónica de la disciplina, tendió a considerar al Estado como “cajas negras” o “bolas de billar”, restándole importancia explicativa a los factores domésticos *vis a vis* los estructurales. Sin embargo, de forma más reciente, enfoques como el del realismo neoclásico, incorporaron al análisis algunas variables domésticas². Estos estudios comenzaron a considerar que “los procesos políticos domésticos actúan como cintas de transmisión que median y redirigen los outputs de la política en respuesta a las fuerzas externas” (Wivel 2005:362), dando así un espacio creciente a los elementos domésticos dentro de los análisis. Por su parte, la corriente idealista, o liberal, y sus derivados como el institucionalismo neoliberal³ o el intergubernamentalismo liberal⁴, han dado a los elementos domésticos un lugar de mayor jerarquía en sus explicaciones. Desde esta perspectiva se ha estudiado la conformación de las preferencias o intereses nacionales, no como dados, sino como el resultado de procesos internos que involucran una serie de actores, como los grupos sociales, la burocracia o la prensa. Asimismo los factores domésticos han sido ponderados por el constructivismo (en su vertiente cognitivista). El mismo, centrado en el agente y en su proceso comunicativo, ha incluido la dimensión doméstica dentro de sus análisis, introduciendo al proceso de toma de decisión como una variable significativa en el estudio de la co-constitución del interés nacional, a partir de las percepciones subjetivas de los actores (Checkel 2008). Del mismo modo, otras teorías, de menor alcance, como la del juego de doble nivel de Putnam (1988) y las del proceso de toma de decisión Allison (1988), Allison y Halperin (1994), Hermann (1988; 2003), entre otros, han contribuido a la incorporación y consideración de la dimensión doméstica en los análisis de las Relaciones Internacionales. Es preciso observar entonces que la evolución de la disciplina ha tendido así a la incorporación de los factores domésticos, con mayor o menor énfasis según el caso, en los análisis de política exterior.

Para el estudio aquí propuesto es necesario seguir esta línea e introducirnos en una definición de política exterior que dé cuenta de la importancia de los factores domésticos a la hora de la comprensión de las conductas del Estado, en este caso en las negociaciones comerciales. Así, tomando aportes de algunos de los enfoques mencionados supra señalamos que la política exterior será entendida como la política pública orientada a la interacción (multidimensional) del Estado con el sistema internacional.

A partir de la idea de política pública se incluyen dentro del mencionado concepto aspectos como la generación de procesos distributivos y regulatorios en la política exterior, y la conformación del proceso decisorio en conformidad con el régimen democrático⁵ (Sánchez 2006; Lima 1994). Se trata de comprender la política exterior como “el producto de una sociedad, una organización política, interpretando su situación y eligiendo los modos de acción y reacción en una manera particular no predeterminada” (Hill 2002:254) y como “el resultado de negociaciones entre los actores colocados jerárquicamente dentro del Estado” (Allison y Halperin 1994: 230).

Por su parte, la concepción de la política exterior como interactiva enfatiza la mutua determinación de los elementos domésticos y sistémicos. Así cada decisión supone la evaluación de los condicionantes del entorno internacional, y su conjugación con los intereses domésticos, acorde a lo señalado anteriormente. En el caso de las negociaciones como las de la OMC, esto significará, comprender a las mismas como un juego de doble nivel (en el que los planos doméstico e internacional constituyen dos caras del mismo proceso de negociación, conectados entre sí, aunque con lógicas diferentes); y a los negociadores como jugadores dentro del mismo (Putnam 1988).

Finalmente, la política exterior como multidimensional, referida a los aspectos económico-comerciales, políticos y estratégicos, permite avanzar hacia una conceptualización específica de la política exterior en la Ronda de Doha. En dichas negociaciones esta última ha de ser entendida como política comercial externa, dependiente a su vez de la política exterior económica⁶. A través de ella es posible referirse a los intereses, acciones, instrumentos, valores y percepciones que hacen a las relaciones comerciales internacionales del Estado, y que en el marco de las negociaciones de la OMC se articulan a partir de conceptos auxiliares como los de estrategia de negociación, y de posición negociadora⁷.

2 Tales como las percepciones de los líderes políticos acerca del poder relativo del Estado, sus valores a la hora de analizar los costos y beneficios de una acción, la tradición política y la identidad, entre otros (Wivel 2005)

3 Véase Milner y Moravcsik (2009)

4 Moravcsik 1993; 2005

5 Los actores domésticos y transnacionales -partidos políticos, grupos de presión, legisladores, y la opinión pública (Putnam 1988: 77), con especial atención a sus preferencias, y a las instituciones domésticas, se constituirán en las unidades centrales del análisis.

6 La política económica exterior (PEE) puede definirse como el conjunto de intereses, valores, percepciones, acciones e instrumentos desplegados por los Estados a los fines de resolver un modelo de inserción en el sistema económico internacional en función de sus objetivos y necesidades (Marini y Actis 2010).

7 En tanto que el primero refiere al “conjunto de acciones planificadas que se desarrollan en una negociación de cara a un objetivo” (Odell 1999: 3), la posición negociadora comprende los objetivos, principios y contenidos que el Estado reclame y defienda en las negociaciones comerciales internacionales. En ello resultan claves la articulación de los factores domésticos puesto que los niveles de apoyo interno y el diseño institucional interviniente condicionarán la consistencia de la posición negociadora y su credibilidad en el plano internacional (Lima 2002; Martin 2000; Tamura 2005).

Es decir que se trata de un accionar externo que es fundamentalmente estatal, y que involucra las decisiones y acciones oficiales de cara a las relaciones comerciales internacionales. Y que, en tanto tal, distingue dos ámbitos diferenciados, aunque relacionados: el estatal o doméstico, donde se da un proceso de decisión en el cual se ponen en juego distintos intereses comprendidos en su interior; y el internacional o sistémico, donde se producen las relaciones comerciales afectadas por esta política. Así, las preferencias de los diversos actores que participan en el proceso de toma de decisión, las relaciones de poder entre éstos, los marcos institucionales, y otros aspectos como las definiciones en torno al modelo de desarrollo, condicionan la conformación de la política exterior, en este caso de la posición y estrategia negociadora en la Ronda Doha.

Para su estudio, es preciso considerar entonces dos conjuntos de determinantes: los *institucionales*, que abarcan los canales de acción formales e informales que dan cauce a la formulación de las políticas, por un lado; y los *condicionantes materiales e ideológicos*, que conforman las *preferencias* de los actores parte del proceso, por otro.

Las *instituciones* son las que median los intereses y preferencias en la formulación de políticas. Las instituciones comprenden la estructura del gobierno, el régimen electoral, las instituciones burocráticas, el proceso de toma de decisión, etc. A partir de su consideración se pretende referir a la “efectividad y cohesión” de las instituciones gubernamentales y su autonomía en relación a los intereses del sector privado (Bouzas 2006:16). No sólo las instituciones, sino el régimen en su conjunto puede hacer que los *policy makers* estén más o menos expuestos a las presiones de la sociedad (Milner 1999). Por su parte, las estructuras burocráticas a través de los procedimientos operativos estándar, y los canales de acción –formales e informales- también se convierten en condicionantes institucionales de la política externa desde el plano nacional (Allison y Halperin 1994).

En cuanto a los *intereses, o preferencias*, éstas son las fuerzas detrás de las decisiones políticas de cada uno de los actores en pugna. Los autores encuentran que tienen un basamento material (Rodrik 1995; Milner 1999; Frieden y Martin 2001; Moravcsik 1997; Bouzas 2006), y otro ideológico (Keohane y Goldstein 1993; Milner 1999; Moravcsik 1997; Botto 2007; Tussie 2009). La fundamentación material guarda estrecha relación con los efectos distributivos de las negociaciones comerciales. En efecto, cualquier modificación en la política comercial externa originada en tales negociaciones podrá favorecer o perjudicar las ganancias relativas de los diferentes grupos empresarios, industriales, productores y consumidores dentro de un territorio. Por ello, distintos autores proponen enfoques tales como el de la dotación de los factores (como los de Samuelson-Jones⁸ o de Heckscher-Ohlin⁹, basados en los factores de producción, u otros basados en las industrias) a fin de poder aprehender cuáles son los intereses en juego y quiénes son los actores involucrados. A ello se le suma la necesidad de conocer la intensidad relativa de las preferencias de los principales actores, el peso y la capacidad de los respectivos grupos (lobbies o coaliciones distributivas¹⁰) o individuos en el diagrama de la política doméstica (y su cohesión o dispersión), además del tipo de preferencia del que se trate (intereses públicos comunes o específicos). Cualquier cambio sobre estas variables modificará la relación de las preferencias en el resultado de la determinación de la política externa (Frieden y Martin 2001).

En cuanto a las *ideas*, éstas también se presentan como elementos constitutivos importantes de las preferencias de los actores en el nivel doméstico de la política exterior. Las mismas se constituyen en mapas mentales para las acciones, los cuales afectan la selección de resultados ante múltiples opciones, constituyen instituciones, y conforman identidades (Keohane y Goldstein 1993). Dentro de tal conjunto la noción de identidad, en cuanto a la auto-percepción que los actores tienen respecto de su lugar en el mundo, resulta un elemento destacado para los análisis del proceso de formulación de políticas. El mismo constituye un elemento de peso en los discursos prevalecientes y actúa como marco para las políticas que son posibles de ser pensadas. Acorde a Merke “toda política exterior necesita darle un sentido a la situación y construir sus objetos más relevantes. Para esto la política exterior acude a un repertorio de atributos de identidad que sirven para hacer posible algunas acciones y restringir otras. [De tal modo] la identidad aparece al mismo tiempo como la precondition de la acción y como reproducida por esa misma acción” (Merke 2009:75).

Cada uno de estos elementos está interrelacionado. En efecto, observaremos una interacción estrecha entre los condicionantes materiales e ideológicos de las preferencias domésticas, y el diseño institucional propio del proceso de toma de decisión, en la elaboración de la posición y estrategia negociadora argentina en la Ronda Doha.

8 Samuelson y Jones construyeron un modelo denominado “de factores específicos”, según el cual el comercio beneficia al factor que es específico para el sector exportador de cada país pero perjudica al factor específico de los sectores competidores con la importación, con efectos ambiguos sobre el factor móvil.

9 Acorde a este modelo, los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que están dotados de forma más abundante. Así se ven favorecidos los productores de tales bienes, y los propietarios del factor más abundante.

10 Este concepto es propuesto por Ostry (2002) para referirse a las presiones distributivas propias de las negociaciones comerciales, donde sectores competitivos con la importación buscan protección y sectores exportadores puján por la apertura de mercados externos

III. Fundamentos domésticos de la posición y estrategia negociadora argentina en la Ronda Doha.

La Argentina, como mencionamos, ha sido un país que, sin ser un protagonista central de las negociaciones, ha logrado desarrollar una participación activa en el seno de las mismas.

Al momento del lanzamiento de la Ronda Doha, Argentina se encontraba inmersa en una crisis económica política y social que llevaba a limitar la agenda externa del país. Producto de ello, la Argentina en las negociaciones inicialmente se resguardó en las prácticas y posicionamientos negociadores que había desarrollado con anterioridad, especialmente en la Ronda Uruguay¹¹. Sin embargo, a medida que el país se fue recuperando, aumentó su capacidad de gestión sobre la agenda externa, y se volvieron más frecuentes e intensivas las participaciones en las diferentes instancias de las negociaciones, plasmándose ello en la participación en reuniones miniministeriales¹², y *green-rooms*, así como en la presentación de documentos y propuestas, y en la participación en coaliciones.

De modo esquemático, la posición negociadora argentina durante los años de la Ronda Doha puede caracterizarse por su fuerte énfasis en la agricultura, y una posición defensiva en acceso a mercados no agrícolas (AMNA). Esta posición ha sido volcada en las negociaciones a través de la actuación en coaliciones negociadoras, la priorización de los vínculos regionales –esto es la coordinación intramercosur y el acompañamiento del Brasil-, y la presentación de documentos.

En estas definiciones la dimensión doméstica ha resultado fundamental. A continuación nos centraremos en el estudio de la misma, considerando su impacto e influencia en las negociaciones externas

III.a. Preferencias materiales e ideológicas detrás de la política exterior argentina durante la Ronda Doha

Como ya hemos indicado, la construcción de la posición y estrategia negociadora depende de la conformación de las preferencias. Éstas, en su lado material, guardan estrecha relación con el modelo de desarrollo, la estrategia competitiva y el perfil productivo-exportador del país; en su lado ideológico, se relacionan con la auto-percepción estatal, y con los imaginarios que acompañan al desarrollo económico. Estos elementos darán forma a las demandas del país en las negociaciones y contribuirán a identificar los actores que se benefician en ello.

El modelo de desarrollo ha jugado un rol clave a la hora de establecer tales cuestiones. El mismo refiere a la manera en la que se articulan la política y la economía, entre el Estado y el mercado, en un contexto determinado. A cada modelo le corresponde un modo de acumulación, de producción y de distribución de la riqueza, así como una estrategia de inserción internacional¹³. Resultado de ello, serán diferentes los patrones de tipo de cambio, las regulaciones del comercio exterior, y las demandas en las negociaciones exteriores¹⁴.

En la Argentina, sin embargo, no han existido acuerdos históricos en torno al modelo de desarrollo¹⁵. Como consecuencia, las políticas comerciales externas aplicadas –y con ello la definición de los perfiles negociadores del país- han sido oscilantes¹⁶. Para Rappoport y Spiguel (2003) es posible la identificación de tres modelos principales a lo largo de la historia argentina: el modelo agroexportador; el de la industrialización por sustitución de importaciones y el modelo rentístico financiero. También Kosakoff señala variaciones importantes entre la estrategia sustitutiva de importaciones de los sesenta, y la apertura económica (Kosakoff 2009). Bouzas, por su parte, si bien no establece la delimitación de modelos, reconoce la fluctuación en la política comercial producto de las variaciones entre distintos modelos de integración a la economía mundial (Bouzas 2008), algo que también hace Casaburi (1998). Curia (2011), por su parte, enfatiza estas ideas a partir del concepto de “péndulo argentino” de Diamand que resalta las oscilaciones de “régimenes o esquema de políticas económicas” acorde a las restricciones externas y los determinantes sociales.

11 Véase Miller (2000)

12 Se trata de un mecanismo de reuniones de un grupo reducido de miembros de la Organización, utilizado para alcanzar consensos entre un número pequeño de negociadores, para luego ser extendidos al resto de los miembros, utilizándose para ello la figura de “círculos concéntricos de negociación” propuesta por Pascal Lamy. Constituyen instancias de negociación separadas de las ministeriales, y resultan, a fin de cuentas, los espacios donde se producen las transacciones principales que conducen a los acuerdos.

13 Siguiendo a Devlin y Moguillansky sostenemos que “la principal línea divisoria en relación con el carácter de las estrategias de desarrollo es el grado de intervención pública orientada a lograr las metas establecidas, así como la importancia que se otorga a la aceleración del proceso de transformación productiva, más allá del ritmo natural del mercado” (2009:100). Acorde a ello, en un polo se ubicarían aquellos que sostienen “que el libre juego del mercado resolverá los problemas económicos y que una política macroeconómica “sana” genera incentivos suficientes como para que los empresarios lideren por

sí mismos una transformación productiva basada en las ventajas comparativas internacionales del país”; y aquellos otros “que desconfían de algunas de las señales del mercado y de que las ventajas comparativas estáticas por sí solas puedan impulsar la transformación productiva a un ritmo adecuado para lograr la convergencia con los países desarrollados”, y que afirman entonces que son necesarias intervenciones por parte del gobierno para la alcanzar tal transformación productiva (Devlin y Moguillansky 2009:100-101).

14 Otros aspectos inherentes al modelo de desarrollo son la educación, los recursos tecnológicos y del conocimiento, las instituciones, etc. (Ferrer 2011).

15 Ello lleva a decir a autores como Curia que en el país “el ciclo es la tendencia” (Curia 2011:28).

16 Este no ha sido un rasgo exclusivo de la política comercial, sino que ha atravesado todo el conjunto de las políticas públicas nacionales. Las principales causales de tal variabilidad suelen referirse a las fluctuaciones en el partido político a cargo del gobierno, y a la persistente necesidad de cada uno de ellos de “refundar” el país (Russell 2003)

En efecto, si tomamos como punto de partida el período que se inicia con la finalización de la segunda guerra mundial, a grandes rasgos y de modo esquemático, observamos que en la Argentina al agotamiento del modelo agroexportador le sucedió el desarrollo del “modelo de sustitución de importaciones”, el cual inicialmente se centró en la industria liviana, pasando a partir de fines de los 50 a la industria pesada. En los 70 se dieron intentos de reforma que condujeron a la adopción de un esquema liberal que, mediante reducciones de las barreras arancelarias y de las restricciones cuantitativas y otras reformas de la economía, favorecieron al sector financiero principalmente. Con los años 80 y el retorno de la democracia se produjo la vuelta a un “proteccionismo forzado” (Bouzas y Cabello 2007:167) que se tradujo en el restablecimiento de aranceles altos y restricciones cuantitativas a la importación, así como impuestos a las exportaciones tradicionales e incentivos fiscales a las manufactureras. La crisis inflacionaria de 1989 y la implantación del neoliberalismo como paradigma central de la política argentina dieron lugar a una nueva ola de cambios, que incluyó la adopción de una caja de conversión, la desregulación de los mercados y la privatización de las empresas públicas, dificultando la sustentabilidad de los sectores productivos nacionales. Hacia fines del 2001 se produjo el quiebre del modelo de la convertibilidad y el inicio de un proceso de ajustes y redefiniciones que han hecho que estos tipos de vaivenes no hayan estado ausentes durante la última década.

En efecto, durante el período que comprende la investigación (2001-2011), la economía argentina atravesó por diversas etapas que impactaron en el desarrollo socio-económico, en el patrón de especialización, y consecuentemente, en los *lobbies* actuantes en el proceso de toma de decisiones de cara a la política externa y a las negociaciones internacionales. En primer lugar, se sucedió el ya mencionado quiebre del modelo de desarrollo impuesto por la convertibilidad. Luego de éste, tras la devaluación de la moneda y la aplicación de diferentes políticas comerciales se alcanzaron niveles importantes de recuperación y crecimiento “a tasas chinas”, en lo que se (auto) percibió como un nuevo modelo de cuño “neo desarrollista”, para finalmente sobre el último tramo del período volver a perder dinamismo¹⁷.

La política económica aplicada, primero por el gobierno de Duhalde y luego por los sucesivos gobiernos de Kirchner y Fernández de Kirchner, fue caracterizada como heterodoxa. Desde la Presidencia de la Nación el “modelo de desarrollo” fue definido como “la reconstrucción del capitalismo nacional”, basado en “un círculo virtuoso que enlaza la mayor actividad económica, el superávit, la mejor recaudación, la mayor inversión pública, la mejor infraestructura que mejora la competitividad y baja los costos, lo que a su vez realimenta el crecimiento económico, en un marco de equidad en el que la educación, la salud y el acceso a una vida digna estén al alcance de todos los argentinos” (Presidencia de la Nación Argentina 2011).

Esta visión se corresponde con lo que Curia llamó “modelo competitivo productivo”, y Porta y Bianco han denominado “neodesarrollismo de base industrial”. El mismo comprende un fuerte estímulo a la inversión y al consumo, en un mercado interno ampliado hacia el MERCOSUR; el desarrollo de cadenas de valor industriales, sistemas locales de innovación y producción de bienes diferenciados, así como la intervención del Estado a través de políticas activas de promoción, competencia e ingreso; y la configuración de redes de aprovisionamiento, en donde se incluya preferentemente a las PyMEs y a la transferencia de la IED (Porta y Bianco 2004:29).

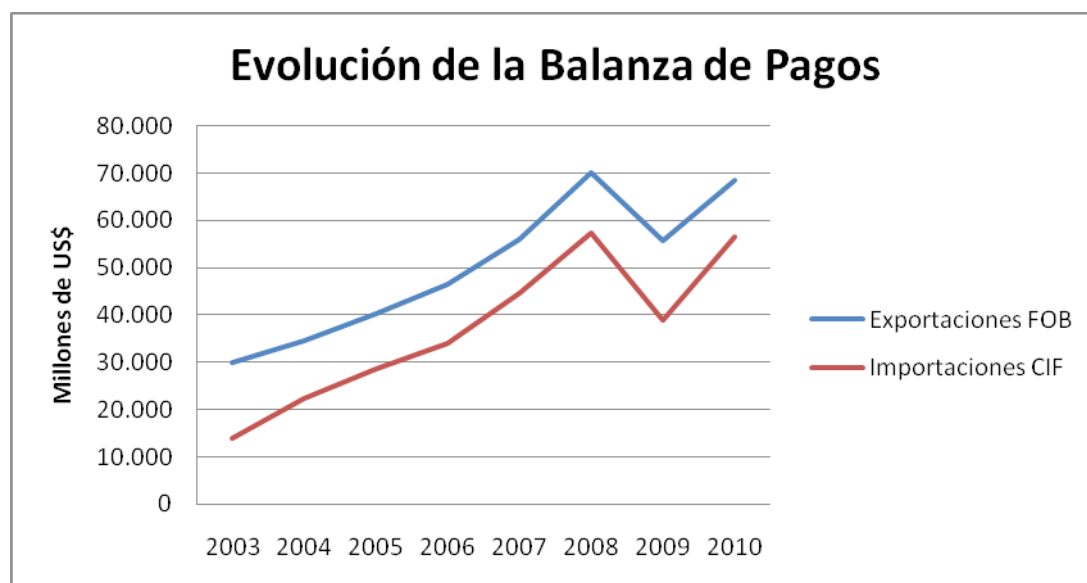
La adopción de esta visión neodesarrollista, produjo así una mayor permeabilidad hacia la definición de la inserción en términos autonomistas y nacionalistas, cercana a los intereses industrialistas. Para Paradiso (2007) ello condujo a un “retroceso de la ortodoxia liberal”, aunque sin llegar a plantear “un nuevo sistema de creencias o cambios en las hegemonías ideológicas”.

De cara a la Ronda Doha, estas definiciones tenderán, como veremos, a la priorización de los vínculos regionales, aún en las negociaciones multilaterales, y a una búsqueda creciente de flexibilidades en materia de Acceso a Mercados para los productos no Agrícolas (AMNA o NAMA, por sus siglas en inglés), que permita mantener los márgenes domésticos necesarios para la aplicación de las políticas intrínsecas al “modelo”. Esto sin embargo, sucedería una vez superado el período más crítico de la crisis doméstica de 2001. En efecto, la auto-percepción de un país débil, sin márgenes de acción, que existía entonces condicionaba las opciones frente al accionar externo en el marco del inicio de las negociaciones de Doha. Sólo una vez superada esta percepción se comenzó a tener una participación más activa, y a incluir dentro de la posición negociadora elementos distintos a la tradicional postura relativa a la liberalización agrícola.

Tal recuperación implicó la aplicación de nuevas y viejas medidas, que significaron ajustes de importancia. Desde mediados de 2002, la evolución creciente de la economía estuvo apoyada en la devaluación de la moneda, y en la búsqueda de un tipo de cambio competitivo. Esto provocó un cambio radical en los precios relativos de la economía, y generó incentivos diametralmente opuestos a los vigentes durante el período del régimen de convertibilidad; las rentabilidades sectoriales se modificaron tanto en términos absolutos como relativos, sesgando a favor de la producción de transables (Fernández Bugna y Porta 2008). Así pues los sectores potencialmente beneficiarios de un acuerdo multilateral de comercio fueron redefiniéndose, y dando lugar a nuevos esquemas de lobbies, entre otros.

17 Curia (2011) se refiere al bienio 2008-2010 como uno en el cual el modelo de desarrollo “competitivo productivo” comienza a presentar “rasgos de debilidad”; debido a desajustes endógenos y exógenos.

A nivel de grandes sectores de la economía, la industria ha sido la que ha liderado este proceso de reactivación, caracterizándose por una recuperación relativamente temprana y elevadas tasas de crecimiento, revirtiendo el proceso de desindustrialización relativa de la década pasada (Fernández Bugna y Porta 2008). Por su parte, la mayor consolidación del superávit de la balanza comercial ha estado dada por un aumento en volumen y precio de las exportaciones agrícolas y sus derivados. Otra tendencia que se ha observado ha sido el aumento de la participación de las empresas PyMES, aunque sin compensar la tendencia a la concentración de las exportaciones en unas pocas empresas.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

La evolución de la balanza de pagos para el período 2003-2011 muestra que las exportaciones crecieron notoriamente, pasando de 29.939 millones de US\$ en 2003 a 68.500 millones de US\$ en 2010. Con excepción del año 2009 todos los años mostraron una variación interanual de un 20%, en promedio. Sin embargo, no sólo se alcanzó un aumento en términos absolutos en los montos de los flujos de exportación, sino que a su vez se profundizó la diversificación de los destinos¹⁸, y se obtuvo cierta variación en la composición de la oferta.

Las manufacturas de origen industrial (MOI) han mostrado un crecimiento más acentuado que los otros sectores, pasando del 27% al 35% del total de las exportaciones en un lapso de 7 años. A pesar de ello, la Argentina ha continuado siendo una economía apoyada en la explotación de los recursos naturales, donde los productos primarios (PP) más las manufacturas de origen agrícola (MOA) conllevan el 56 % de las exportaciones, siendo el área donde se genera la mayor cantidad de los recursos fiscales del Estado. Otro elemento que emerge de la observación de estos datos es la creciente incorporación de mano de obra a las exportaciones, siendo que, en una lectura que haga énfasis en el valor agregado de las ventas al exterior, el 69% corresponde a productos manufacturados (MOI+MOA)

Evolución de la composición de las exportaciones			
	2003	2007	2010
Productos primarios	22%	22%	22%
Manufacturas de origen agropecuario	33%	34%	33%
Manufacturas de origen industrial	27%	31%	35%
Combustibles y energía	18%	12%	9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos INDEC

Un análisis más detallado de la composición de la canasta exportadora permite ver que del conjunto de las exportaciones el complejo oleaginoso

18 En cuanto a los destinos de las exportaciones, Brasil amplió su participación consolidando al MERCOSUR como principal destino agregado (24,83%), al tiempo que China se afianzó como un importante socio comercial de la Argentina (6,59%). Otros destinos más tradicionales, como los EEUU o la Unión Europea perdieron peso en relación a nuevos mercados. ASEAN, los nuevos miembros de la UE, Medio Oriente, y otros destinos menores pasaron de un 20,7% a 27,25% de las ventas al exterior durante el período analizado.

es el de mayor evolución, especialmente en el subrubro de la soja, llegando en 2010 a los 17 mil millones de dólares, más que el doble de lo exportado en 2004. Este complejo está seguido por el automotriz, el cual en la segunda mitad de la década alcanzó un volumen de exportaciones de 8.61 mil millones de dólares (año 2010), con un crecimiento total del 243% en relación a los valores de 2004. Este dinamismo, sin embargo, no se replica en otros sectores industriales, siendo el más similar el de la siderurgia¹⁹.

Complejos exportadores							
	Exportación Millones de u\$s FOB						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total exportaciones	34.576	40.387	46.546	55.980	70.019	55.672	68137
Complejos oleaginosos	8.374	9.215	9.770	14.401	18.394	13.964	18.079
Complejo cerealero	2.931	3.073	3.292	5.243	7661	3.931	5.415
Complejo de origen bovino	2.504	2.933	3.130	3.236	3.521	3.230	3.274
Complejo automotriz	2.510	3.452	4.655	6.010	7.246	5.982	8.618
Complejos frutihortícolas	1.016	1.244	1.418	1.805	2.335	1.910	2.259
Complejo siderúrgico	1.179	1.695	1.764	1.955	2.325	1.702	1.568
Complejo aluminio	375	440	466	535	795	572	748
Resto exportaciones	5.348	6.281	7.795	9.093	12.809	11.430	12.731

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

En ello, mientras que los sectores ligados a los *commodities* vieron su crecimiento parcialmente explicado en el aumento de precios internacionales; en los productos manufacturados se produjo un aumento en los totales de volúmenes de exportación. Como resultado de ambas tendencias, los dos sectores se vieron fortalecidos.

Estas tendencias han contribuido a la conformación de la cara “ofensiva” de la posición negociadora argentina en Doha. La composición de la oferta exportadora, los destinos de las exportaciones, así como la evolución internacional de los precios de ésta llevaron a priorizar, al menos en un primer momento²⁰, el pilar agrícola. Así, las principales demandas en términos la búsqueda de una mayor liberalización del comercio estuvieron dadas en el sector de los productos primarios y de las MOA.

De tal forma la posición negociadora argentina en agricultura apuntó a, en el pilar de acceso a mercados, la conversión de todos los aranceles en *ad valorem* y la adopción de una “fórmula armonizadora agresiva” para alcanzar mayores bajas de tarifas, de picos arancelarios y remoción del escalonamiento arancelario²¹. Con ello se ha buscado favorecer la creciente agregación de valor en las exportaciones agrícolas, para así mantener la participación de las MOA sobre el volumen total de las exportaciones.

En segundo lugar, en el pilar de competencia de las exportaciones, Argentina bregó por la eliminación de todos los subsidios a las exportaciones en un plazo limitado para los países desarrollados (incluyendo una reducción inmediata del 50%), y otro mayor para los países en desarrollo, así como al establecimiento de disciplinas en créditos a las exportaciones, seguros, garantías, impuestos, etc. Estos reclamos estuvieron en relación con las políticas sobre las exportaciones aplicadas en el país, dado que haciendo énfasis en los instrumentos no arancelarios se buscó impulsar el reclamo de un comercio más justo en materia agrícola, sin perder credibilidad. En efecto, es preciso señalar que una demanda insistente prioritariamente en acceso a mercados no habría sido vista como coherente con la aplicación de retenciones a las exportaciones en la esfera nacional, lo cual hubiera afectado la legitimidad de la posición negociadora nacional.

19 Este significó 2.3 mil millones de dólares en 2008 (3% de las exportaciones totales), con un crecimiento de una vez su valor en el lapso 2004 – 2008, reduciéndose luego de entonces.

20 Hacia el año 2005 se desarrollaron una serie de cambios en la posición negociadora, cuyo principal rasgo fue el cambio de prioridad de las negociaciones agrícolas a las negociaciones de acceso a mercados no agrícola. Como se verá a lo largo de este apartado, estos cambios tienen su origen en el cambio de la auto-percepción del país, la extensión del modelo de desarrollo, los cambios en la composición de las exportaciones, la evolución mundial de los precios de los alimentos, entre otros factores.

21 Inicialmente se pretendía un arancel máximo del 21% para los países desarrollados y 28% para los en desarrollo, pero luego del ingreso al G20 se paso a una posición más flexible pidiendo un recorte del 54% para los países desarrollados del 36% para los en desarrollo, sin arancel máximo. Justamente el paso de la participación en el Grupo Cairns al G-20 significó un cambio importante en la política argentina en las negociaciones comerciales multilaterales. Tal giro implicó ceder en las ambiciones de acceso a mercados, ganando a cambio fortalezas en los otros dos pilares. Como consecuencia, Argentina atravesó un proceso de ajuste mayor al que se presentaba dentro del Grupo Cairns. Durante el mismo, y en función de balancear sus demandas con los intereses de los demás países en desarrollo involucrados, la Argentina buscó coordinar la acción entre ambos grupos en varias ocasiones. Sin embargo para el año 2005 este país ya había hecho propio en sus discursos la ambición, mucho menor (reducciones promedio del 54%), en acceso a mercados (Zelicovich 2009)

Por su parte, en el pilar de ayuda interna, los reclamos tendieron a la búsqueda de la eliminación de todas las medidas de ayuda interna distorsivas del comercio sobre una base desagregada por productos en un plazo a determinar y a la incorporación de disciplinas para evitar el entrecruzamiento de las ayudas; así como el establecimiento de un límite para la llamada “caja verde”²². Asimismo se incluyeron reclamos relativos a la oposición a incorporar al mandato las indicaciones geográficas, la inocuidad de los alimentos y el etiquetado.

En el plano doméstico tales demandas han reflejado el peso de las economías regionales, y los complejos exportadores menores. En efecto, éstos son los principales beneficiarios de las medidas en cuestión las cuales tenderán a mejorar sus posibilidades de competencia en los mercados exteriores

En cuanto a la conformación de la posición negociadora en AMNA, es preciso observar los sectores productivos industriales locales, así como la evolución de las compras al extranjero. Las importaciones, al igual que las exportaciones, también tuvieron una tendencia de crecimiento importante. Las mismas se concentraron mayormente en los bienes intermedios. A partir del año 2004, sin embargo, estos comenzaron a equipararse con los otros rubros, al tiempo que las importaciones para consumo comenzaban a observar ligeras tendencias al alza.

Evolución de las importaciones			
	2003	2007	2010
Bienes de capital	18,01%	23,25%	21,38%
Bienes intermedios	45,25%	34,38%	31,35%
Combustibles	3,97%	6,36%	7,87%
Piezas y accesorios para bienes de capital	16,33%	18,04%	19,49%
Bienes de consumo	12,67%	11,65%	11,71%
Vehículos automotores de pasajeros	3,67%	6,06%	7,94%
Otros	0,09%	0,26%	0,25%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Esta evolución de las importaciones llevó a la aplicación de diversas herramientas de política comercial externa durante el período de las negociaciones de la Ronda Doha. Las mismas fueron mayormente defensivas, y se concentraron especialmente en algunos sectores industriales (Zelicovich 2011a). El conjunto de medidas comprendió la implementación de las licencias automáticas y no automáticas de importación, y de medidas antidumping y de compensatorias del lado de las importaciones²³.

Los sectores sobre los cuales recayeron estas últimas medidas fueron principalmente el sector pesquero, textil, calzado, artefactos del hogar, industria naval, autopartes, industria automotriz, sanitarios, bienes de capital, telecomunicaciones e informática. En tanto que los instrumentos comerciales de restricción de las exportaciones se aplicaron sobre cereales, carnes y lácteos (Peri 2008; Zelicovich 2011).

Si bien estas herramientas fueron utilizadas desde el comienzo de las administraciones correspondientes al período en análisis, su implementación se incrementó a partir de 2005, y con mayor énfasis a partir de 2008. Particularmente se ha hecho un uso intensivo de las licencias no automáticas de importación y de la legislación de defensa comercial, con cobertura sobre los mencionados sectores. Estas han sido claves en el ajuste de la balanza comercial y en la protección de determinados sectores amenazados, principalmente de bienes intermedios²⁴, donde se concentra el entramado PyME.

A medida que la economía fue recuperándose, que fue cambiando la composición y la evolución de la balanza de pagos y que la aplicación de estos instrumentos se hizo más intensa, la posición negociadora argentina fue dándole mayor importancia a los reclamos de AMNA. En ello confluyeron también el fin de la percepción, entre los dirigentes políticos, de la Argentina como un país “desinserto” y con capacidades limitadas (particularmente luego de la renegociación del pago de la deuda en 2005), la extensión de las ideas neodesarrollistas propias del modelo de desarrollo, así como el fortalecimiento de los lobbies industriales (y el posterior conflicto del gobierno con los productores rurales).

22 Las ayudas internas se clasifican en cajas: La Caja Ámbar refiere a medidas de apoyo a la producción y al comercio que tienen efectos distorsivos en el comercio, se cuantifica a través de la Medida Global de Ayuda (MGA) y está sujeta a reducción; la Caja Azul reúne a los pagos directos para la limitación de la producción; y la Caja Verde, expresa las medidas de apoyo eximidas de compromisos de reducción por no tener efectos sobre la producción ni la comercialización de productos agropecuarios

23 Las medidas restrictivas por el lado de las exportaciones fueron las retenciones, o aranceles a la exportación, así como de las restricciones o prohibiciones sobre ciertos productos del lado de las ventas de Argentina al exterior.

24 La composición de estas medidas ha sido mayormente constante, con valores promedios de bienes de consumo 20%, bienes de capital 10%, bienes intermedios 50%, y piezas y accesorios para bienes de capital 20%.

La posición negociadora en AMNA se asentó así en el principio de la “reciprocidad menos que plena”. Esto es, la Argentina no estaba dispuesta a hacer iguales recortes que los países desarrollados. La industria nacional si bien tenía sectores competitivos que se beneficiarían de una reducción de los aranceles en terceros mercados y podrían sobrevivir a la competencia internacional en el mercado doméstico, contemplaba también muchos sectores, especialmente Pymes, que no podrían hacerlo.

Se sostenía, a su vez, que debía mantenerse también un equilibrio entre las concesiones que los países desarrollados dieran en agricultura, y lo que a los países en desarrollo se les demandara en acceso a mercados no agrícolas. De tal forma, se buscaba un equilibrio entre los dos sectores principales de la economía doméstica.

En cuanto a la liberalización del comercio de bienes, la posición negociadora contemplaba que los recortes arancelarios en AMNA debían hacerse de forma tal que se preservaran niveles moderados para los países en desarrollo, y pudieran sostenerse así los márgenes de acción para las políticas dirigidas a expandir y diversificar la base de productos, aumentar el empleo y garantizar la estabilidad y el progreso social. En función de esto, al adoptarse la fórmula suiza²⁵ como fórmula de reducción la posición argentina se centró en solicitar un coeficiente de 35 para los países en desarrollo, con flexibilidad para el 16% de las líneas, con 50% de corte. Esto podía complementarse con iniciativas sectoriales, siempre que fueran voluntarias. Por otra parte, se adoptaba una posición más dura en cuanto a los recortes que los países desarrollados debían hacer en las otras herramientas distorsivas del comercio tales como cuotas, subvenciones, etc. Asimismo se solicitaban flexibilidades adicionales para el país, y para el MERCOSUR, en tanto unión aduanera.

Así se buscaba a través de estas medidas la mejora del sistema del comercio mundial, en los propios términos del modelo de desarrollo aplicado en el plano doméstico. Era necesario pues mantener márgenes de protección para los sectores sensibles mencionados, al tiempo que se mejoraban las posibilidades de acceso para algunos sectores ya competitivos.

La suma de los elementos específicos propios de la industria doméstica, sumados a los ya analizados en cuanto al sector agrícola, han conformado el “dilema distributivo”²⁶ inherente a la estructura económica argentina (Zelicovich 2010) y han conducido a que, desde la perspectiva material, las preferencias para las negociaciones se orienten hacia la constitución de una posición negociadora basada en el esquema de convivencia y tensión entre la promoción industrial (y un posicionamiento más bien defensivo), por un lado, y la existencia de reclamos aperturistas por parte del sector rural, por el otro.

Acompañando esta división en la conformación de las preferencias materiales, un conjunto de elementos ideológicos (imaginarios, (auto) percepciones, cosmovisiones, ideas, identidades) ha permeado el caso argentino.

A lo largo de la historia en el país se conformaron dos imaginarios fuertes en cuanto a la inserción –comercial- externa. Uno se articuló en torno a la idea de “Argentina granero del mundo”, asentada en un conjunto de elementos tales como la dotación de factores naturalmente competitivos en agricultura (extensas llanuras fértiles para cultivo) sumado a la existencia de un lobby agrícola relativamente fuerte. Este imaginario sirvió de sustento a las posiciones liberales más ortodoxas, desde el siglo XIX²⁷. Y fue el mapa mental subyacente al impuso de muchas de las posiciones negociadoras de la Argentina previas al lanzamiento de la Ronda Doha. El otro comprendió las ideas en torno a una inserción internacional de tipo autonomista y nacionalista. Estas ideas tienen sus orígenes en el período inmediato a la segunda guerra mundial, y amparadas por el peronismo, han presentado en su recorrido un fuerte pragmatismo, combinando elementos tales como “del tercerismo, keynesianismo y estado de bienestar, industrialismo proteccionista, neocorporativismo, social cristianismo, democratismo popular” (Paradiso 2007:7). Así han servido de apoyo a los grupos de intereses industrialistas, los cuales se han encontrado más fragmentados que los agrícolas, aunque han contado con algunos actores particulares de peso, como los agrupados en la UIA, o en el Grupo Techint.

Ambos conjuntos ideológicos han estado en pugna, y han servido de soporte a las perspectivas predominantes en cada caso, a lo largo de las oscilaciones del modelo de desarrollo –y de las posiciones en las negociaciones internacionales- de la Argentina.

A pesar de ello, una conjunción posible de ambos sectores, e imaginarios, fue lograda por la Argentina, en el año 2005, mediante la consolidación

25 La fórmula suiza se expresa: $TARIFA\ FINAL = TARIFA\ INICIAL * COEFICIENTE / TARIFA\ INICIAL + COEFICIENTE$, resultando mayores reducciones cuanto mayor sea la tarifa inicial o menor sea el coeficiente.

26 El dilema distributivo es aquel que surge al considerar los impactos que la política comercial externa tiene sobre la economía local. No es posible beneficiar a todos. La apertura/clausura de los mercados genera, como vimos, una redistribución de ganadores y perdedores en las relaciones comerciales, dando lugar a las divergencias entre los sectores orientados a la exportación, y aquellos que compiten con las importaciones. Esto dispara dinámicas que reproducen el ciclo, afectando el tipo de cambio, y orientando determinada especialización productiva mediante el desplazamiento de recursos. De tal modo el concepto entra en relación con las ventajas comparativas que se posean, la política comercial que se adopte, y el régimen de tipo de cambio vigente; es decir, todos aspectos determinantes del modelo de desarrollo (Zelicovich 2010:8)

27 “El *laissez faire* era una idea compartida por oficialistas y opositores [de la generación de la organización nacional] y piedra angular de un modo de inserción internacional que, a cambio de las exportaciones agropecuarias, contemplaba un generoso flujo de capitales, productos elaborados, inmigrantes e ideas” (Paradiso 2007:7)

de ciertos principios dentro de las negociaciones. En dicho año, la Declaración Ministerial de Hong Kong (DMHK) incorporó, a instancias de Argentina y del G11, acompañado por el G20, el párrafo 24, el cual dispone el equilibrio entre la agricultura y el AMNA. Los miembros a través de dicho párrafo manifiestan que “es importante adelantar los objetivos de desarrollo de esta Ronda mediante un mayor acceso a los mercados para los países en desarrollo tanto en la agricultura como en el AMNA. Con ese fin, encomendamos a nuestros negociadores que aseguren que haya un nivel de ambición en acceso a los mercados para la agricultura y el AMNA comparablemente elevado. Esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio del trato especial y diferenciado” (WT/MIN(05)/DEC). Así, mediante dicha fórmula la Argentina puede combinar en su posición negociadora los requisitos propios de su estructura económica comercial donde coexisten en un tirante y precario equilibrio el desarrollo de una producción agrícola altamente competitiva, con un entramado industrial de características PyME²⁸ que requiere de la aplicación de políticas comerciales y monetarias específicas para su sustentabilidad. Esto se convirtió en un logro importante para los negociadores argentinos, que continuaron realizando un seguimiento de esta posición, con la presentación de documentos adicionales.

Y es que con fuertes demandas en agricultura, y con poco que ceder en los otros ámbitos de las negociaciones, la Argentina se ha caracterizado por tener un set de *trade-off* o “conjuntos ganadores” limitados de cara al establecimiento de un acuerdo en Ronda Doha. Frente a ello las estrategias implementadas han sido, por un lado, el mantenimiento de una retórica del “desarrollo”, y por otro, la negociación en coaliciones.

El discurso del “desarrollo” le ha permitido a nuestro país ampararse en “una reciprocidad menos que plena”. Ello habilita la demanda de concesiones sin contrapartidas asimilables en otras áreas de la negociación, tal como ponen de manifiesto tanto el artículo 24 de la DMHK como la retórica del desarrollo incorporada a partir del cambio de la participación activa del Grupo Cairns al G20. Por su parte, el actuar colectivamente, en coaliciones, le ha facilitado al país mayores espacios para las instancias de intercambios, bajo el esquema del “*single undertaking*”²⁹. Al negociar conjuntamente los Estados fortalecen su peso al representar con sus reclamos una mayor participación del mercado y de la economía global. Además, por medio de tal accionar es posible brindar mayor credibilidad a las demandas, al ser presentadas colectivamente.

En tanto que ya analizamos la importancia del art. 24 de la DMHK, en cuanto a las coaliciones negociadoras es preciso señalar que Argentina ha hecho de esta estrategia uno de sus pilares en las negociaciones multilaterales de comercio. La Argentina desde las reuniones previas a la Ronda Uruguay ha optado por negociar en forma conjunta, especialmente en el tema agrícola. Inicialmente dentro del Grupo Cairns³⁰ (1986), y luego en el G20³¹ (2003), este país ha apostado por la participación activa dentro de las coaliciones negociadoras para llevar adelante sus ambiciones en cuanto al tema agrícola. Asimismo en AMNA, se ha recurrido a la negociación en coaliciones a través del grupo NAMA-11, coalición formada por países en desarrollo comprometidos con el aspecto del “Desarrollo” de la Agenda de Doha. Para ello resultaron influyentes factores tales como el aprendizaje de las experiencias negociadoras anteriores, la coincidencia de postulados comunes con un grupo de países productores con características similares, y, particularmente en el caso de las negociaciones de Doha, las dificultades institucionales internas que atravesaba el país en el marco de la crisis de 2001, que tuvieron un impacto negativo en las capacidades externas (Zelicovich 2011b).

28 Y los correspondientes lobbies detrás de cada sector.

29 El artículo 47 de la Declaración Ministerial de Doha estableció que, a excepción de los temas relativos al entendimiento de solución de diferencias, el mecanismo de toma de decisión se regiría por el principio conocido como *single undertaking*. El mismo determina que todos los temas deben tratarse con un todo único, como un paquete indivisible; y como consecuencia, no pueden irse acordando cuestiones de modo particular sino que nada se acuerda hasta que todo este acordado

30 El Grupo Cairns está conformado por países que se caracterizan por ser exportadores agrícolas competitivos que no subsidian sus exportaciones, y que han sido perjudicados por el proteccionismo agrícola. Originalmente los países que conformaban el Grupo Cairns eran 14: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Fiji, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia, y Uruguay. Después de la Ronda se sumaron Paraguay y Sudáfrica, y lo abandonó Hungría. En 1999 Costa Rica, Guatemala y Bolivia se unieron al Grupo Cairns. Actualmente Fiji abandonó el grupo mientras que Pakistán y Perú pasaron a formar parte del mismo

31 El núcleo de la coalición está compuesto por Brasil, India y China, considerados los grandes líderes del mismo, y por Argentina, Sudáfrica y Pakistán, en una segunda línea de importancia. En total reúne a una veintena de países en desarrollo interesados en los avances de la negociación agrícola. En su conjunto logra obtener una gran representatividad al reunir al 60% de la población mundial, y el 70% de los agricultores del mundo, así como el 26% de los exportadores mundiales de alimentos, además de importantes países emergentes. Sus miembros son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Ecuador, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe

III.b. La traducción de las preferencias: la variable institucional en la formulación de la posición negociadora

La transformación de las preferencias en argumentos dentro de la posición negociadora, así como la elección de las estrategias a implementar, dependieron también de cómo se articuló el proceso de toma de decisión, acorde a los grupos de interés que han presionado sobre la estructura de poder, y a las posibilidades que para ello ha presentado el diseño institucional.

El proceso mediante el cual las preferencias de los distintos actores en juego se articulan para la conformación de la posición y estrategia negociadora tiene como punto de partida el mismo lanzamiento de las negociaciones de la Ronda Doha. A modo de “problema” o de “disparador” éste da inicio al proceso de toma de decisión de cara a la definición de una posición y estrategia. Una vez identificado el tema, se activan los canales de acción o mecanismos que conducen a la conformación de la unidad decisoria. Tales canales son entendidos como “los conjuntos regularizados de los procedimientos para producir tipos particulares de acción” (Allison y Halperín 1994)³².

Una caracterización general de dicho proceso en la Argentina resalta sobre todo la centralidad del poder ejecutivo, especialmente de la figura del presidente, en muchos de los asuntos de las relaciones (comerciales) internacionales.

En el caso puntual de las negociaciones de la Ronda Doha, sin embargo, algunas cuestiones interesantes se diferencian de ello, y conducen a pensar que, no sólo por la complejidad encontrada en las preferencias, sino también por las diversas articulaciones del proceso de toma de decisión, el caso en análisis se trata de un caso particular dentro de la política exterior del país.

Respecto al Poder Legislativo, es preciso señalar que este ha tenido una inusual intervención activa en algunos tramos determinados de las negociaciones. En el año 2001 los congresistas crearon la Comisión Bicameral de Seguimiento de las Negociaciones Agrícolas Internacionales, desarrollando, a partir de esa fecha, varias reuniones con miembros de otras dependencias gubernamentales (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca -SAGPyA-; embajadores, etc), acercando sus inquietudes a los negociadores en Ginebra, y realizando un seguimiento de dicha labor. Si bien se trató de una participación importante en relación con el comportamiento habitual del cuerpo (y con una prolongación en el tiempo hasta el año 2005/2006), esto no implicó que el Congreso se haya constituido en los hechos en parte de la Última Unidad Decisoria (UUD), es decir en “la autoridad con la habilidad para comprometer los recursos de una sociedad, y para tomar, ante un problema, una decisión que no pueda revertirse” (Hermann 2003; Breuning 2007), la cual siguió centrada en el Poder Ejecutivo.

En cuanto a este último es preciso señalar que en las negociaciones multilaterales de comercio de la OMC su participación central en el proceso de toma de decisión en materia de relaciones comerciales internacionales no ha derivado en una “diplomacia presidencial” excluyente, sino que ha tendido más bien hacia la existencia de situaciones donde las definiciones son tomadas por el presidente y un pequeño grupo de asesores, pero llevadas adelante por los negociadores profesionales.

Al ser las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha un tema donde la labor técnica cobra primacía, la función de las burocracias ha llegado a ser primordial. En las negociaciones multilaterales de comercio, así como en las negociaciones de acuerdos regionales, los Ministerios de Economía, Ministerio de Industria, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, y Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, con sus correspondientes secretarías y órganos subsidiarios, han sido los más activos³³. Como resultado, se ha ido constituyendo una red burocrática con gran capacidad, que ha posibilitado que la presentación de documentos y *papers* técnicos en las negociaciones haya sido una de las estrategias más recurrentes y efectivas implementadas por la Argentina³⁴.

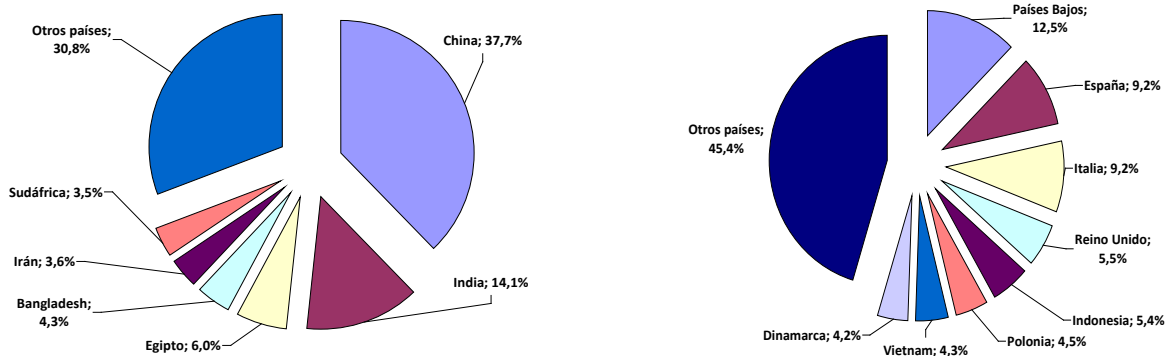
32 Tal como se señaló en un trabajo anterior (Zelicovich 2010b) esta “regularización” para poder ser aplicada al caso argentino ha de ser entendida en sentido amplio, de modo de poder dar cuenta también de los canales informales existentes entre los distintos actores entre sí.

33 A lo largo del período de desarrollo de las negociaciones de la Ronda de Doha se han sucedido una serie de cambios en el organigrama institucional de la República Argentina. A través del decreto 1365/2009 se crea el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, anteriormente Secretaría homónima dentro del Ministerio de Producción, y se modifica el nombre de este último por Ministerio de Industria y Turismo. Este último, por su parte, había sido creado un año antes, en 2008, como una escisión del Ministerio de Economía. Hacia mediados de 2010, Industria y Turismo se convierten en dos ministerios separados, adoptando las denominaciones de Ministerio de Industria, y Ministerio de Turismo.

Sin embargo el cambio más significativo en el organigrama ministerial, anterior a este, es el dispuesto por la ley 24.290/92 según la cual las prerrogativas en materia de política comercial anteriormente exclusivas del Ministerio de Economía, pasan a dividirse entre este y el Ministerio de Relaciones Exteriores. “Mientras que el primero conservó su autoridad sobre la aplicación de aranceles, impuestos a la exportación, licencias y regímenes especiales de importación, régimen aduanero, reembolsos y reintegros a la exportación y aplicación de la legislación de alivio comercial, el segundo recibió nuevas competencias en el campo de las negociaciones comerciales internacionales y de la promoción comercial en el exterior” (Bouzas y Cabello 2007: 208)

34 Al respecto, una observación a realizar es cómo los cambios en esta red técnico-burocrática ha afectado la evolución de la posición negociadora. En efecto, hacia diciembre de 2005, en la Conferencia Ministerial de Hong Kong no sólo se sucedieron algunos cambios en la posición negociadora, sino también en la composición de la delegación argentina en Ginebra. Allí el Canciller Taiana, en reemplazo de Bielsa, pasó a estar al frente de la misión argentina, acompañado por el Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales Chiaradia. El discurso dado por el Canciller destacó que el objetivo debería ser el desarrollo y no la liberalización comercial, y que debería haber un equilibrio claro entre agricultura y AMNA. Esto implica un cambio importante respecto de lo sostenido en el inicio de las negociaciones de agricultura en 2000, como ya habíamos señalado.

Por su parte, la Sociedad Civil (mercantil y no mercantil) así como la opinión pública también han tenido su participación en el proceso de toma de decisión en estudio. Acorde a la teoría dicha participación puede ser doble: por un lado como *input* al proceso: como posicionadores de un problema dentro de la agenda o bien como condicionantes a una decisión; y por otro, como integrantes de una secuencia decisoria en sí misma. Muchas veces, se trata de actores que tienen recursos necesarios para la acción y que por tanto tienden a ser incluidos dentro del proceso (Hermann 2003).



Aplicado al caso en cuestión, la movilización de los diferentes sectores privados mercantiles ha dependido del impacto de las negociaciones en su conformación de las preferencias, como ya fue indicado. De tal forma “los grupos que representen intereses muy específicos y claramente definidos, que no sean excesivamente numerosos y que tengan poder económico tienen más posibilidades para consolidar sus iniciativas que los grupos cuyos intereses sean más difusos y estén formados por un número elevado de miembros” (Fonseca Peña y García Alonso 2003: 23). Así, serán las demandas fundamentalmente de los productores que compiten con las importaciones los que más activamente participen, así como los exportadores con mayor posibilidades de aumentar las ventajas competitivas a partir de la negociación, en contraposición a los consumidores y la sociedad civil en general, quienes en el marco de las negociaciones de la Ronda de Doha no han presentado una participación tan activa.

De entre los intereses defensivos un actor clave ha sido la Unión Industrial Argentina. A pesar de su pérdida de peso relativo por la reestructuración productiva de los 90, así como por la internacionalización de las empresas nacionales (Bouzas y Avogadro 2002) ésta continuó siendo un referente para la articulación de los intereses defensivos, de cara a las negociaciones multilaterales de comercio. En ello, ha realizado un seguimiento regular de las negociaciones de acceso a mercados para bienes no agrícolas (NAMA). Por su parte, sectores como el del acero, así como el de la industria automotriz han logrado ejercer presión sobre los negociadores, llevando a mantener niveles relativamente más elevados de protección, y fundamentando el acento puesto, desde 2007, en las negociaciones de ANMA. Y es que a medida que estos sectores representantes de los mayores volúmenes de MOI aumentaban su participación sobre el total de las exportaciones, fortalecían su capacidad de *lobby*, y por lo tanto, vieron incrementadas sus chances de influir en la conformación de la posición negociadora.

Los sectores ofensivos por su parte, tradicionalmente han estado representados por grandes empresas o asociaciones sectoriales como la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) o la Sociedad Rural (Bouzas y Avogadro 2002; Bouzas y Cabello 2007). Dos rasgos que coinciden en resaltar los autores son su fragmentación, y su fuerte priorización de los temas de la agenda doméstica. (Bouzas y Avogadro 2002; Botto 2007; Escuder e Iglesias 2009). Aún así es posible reconocer la labor de estos grupos en la formulación de la política externa en cuestión. Estos actores resultaron claves a la hora de la constitución de la posición negociadora agrícola en el lanzamiento de la Ronda, presentando para ello diversas estrategias de lobby y la elaboración de numerosos informes técnicos, puestos a disposición de los negociadores³⁵.

En efecto, distintas estrategias han sido empleadas para la influencia en el proceso de toma de decisión. La Sociedad Rural supo participar de las delegaciones en Ginebra, y a su vez tuvo una actuación propia con organizaciones semejantes de productores agrícolas en el grupo de “Líderes Agrícolas del Grupo Cairns”. Por otra parte, desde 1999 se apostó también a la generación de influencia a través de la elaboración de recursos técnicos, tales como el Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales (INAI)³⁶. Otros mecanismos de influencia, o al menos de acercamiento entre estos sectores y los decisores y negociadores, son las reuniones (seminarios, consultas, capacitación, etc) y la incorporación de dirigentes y técnicos en las estructuras gubernamentales, sea dentro del poder ejecutivo, o dentro del legislativo (Botto 2007). La “crisis del campo” del primer trimestre de 2008, donde la regulación tributaria de las retenciones condujo a una serie de movilizaciones de los sectores rurales en contra del gobierno, provocó un distanciamiento entre las organizaciones agrícolas (las que luego serían englobadas en la “mesa de enlace”) y el poder ejecutivo. De cara a las negociaciones de Doha, ello contribuyó a una menor capacidad de presión de aquellos sobre los negociadores, evidenciándose esto en el giro del énfasis de agricultura a AMNA.

En cuanto a la sociedad civil no mercantil, a diferencia de lo sucedido con el ALCA, o bien, aunque más tibiamente y desde otra perspectiva, con el MERCOSUR, en el caso de las negociaciones de la OMC no han surgido movimientos que apoyen o rechacen su desarrollo. Del conjunto

35 Algunos ejemplos de éstos últimos son Ibañez y Rebizo (2005) “Medidas de ayuda interna. Documento de base para construir posición negociadora para Reunión Ministerial de Hong-Kong” o Ibañez y Rebizo (2005) “Competencia de las exportaciones. Documento de base para construir posición negociadora para Reunión Ministerial de Hong-Kong”, ambos disponibles en http://www.inai.org.ar/sitio_nuevo/publicaciones3.asp?anio=2005 Ariel R. Ibañez y María Marta Rebizo

36 En dicho instituto confluyen las Bolsas de Comercio de Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca, además de otras entidades como la Federación de Centros y Entidades Gremiales Acopiadores de Cereales, la Cámara de la Industria Aceitera de la Rep. Argentina, el Centro de Exportadores de cereales, la Bolsa de Cereales de Córdoba y la Federación Argentina de la Industria Molinera

de actores agrupados bajo esta categoría, una excepción han sido los sindicatos, quienes han tenido una participación relativa, a partir de su convergencia en las confederaciones regionales, como la Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de las Américas (CSA) y la Confederación Sindical Internacional (CSI). Estas organizaciones se han expresado reiteradamente acerca de los avances y retrocesos de las negociaciones de Doha mediante documentos, y la conformación de cuerpos paralelos en Ginebra como el “Grupo Sindical de NAMA11”. Su agenda ha sido mayormente defensiva, actuando a veces solos y a veces conjuntamente con los empresarios. Así el reclamo ha estado puesto en la búsqueda del “desarrollo sostenible que dé respuesta a las necesidades y los derechos de los sectores más pobres y de los trabajadores y trabajadoras de nuestros pueblos”³⁷.

La atención de la prensa, por su parte, ha sido oscilante, concentrando las publicaciones en los momentos de las Conferencias Ministeriales o durante puntos claves del proceso negociador.

Finalmente, el sector académico, ha desarrollado cierto seguimiento, destacándose el Consejo Argentino de Relaciones Internacionales (CARI), el área de Relaciones Internacionales de FLACSO, y el Centro de Estudios Internacionales de la Universidad Torcuato di Tella. Sin embargo, cabe recordar que “la mayor parte de los estudios sobre negociaciones comerciales es contratada por el gobierno o bien se realizan en los llamados *think tanks* gubernamentales de los ministerios que participan de la negociación, el Ministerio de Economía y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto: el Centro de Estudios para la Producción (CEP) y el Centro de Economía Internacional (CEI), respectivamente” (Botto 2007: 100).

Estas observaciones nos permiten ubicar al diseño institucional argentino de cara las negociaciones de la Ronda Doha, dentro de esquema propuesto por Jordana y Ramió (2002)³⁸. Acorde a estos autores, el caso en cuestión podría caracterizarse como uno en donde existe un alto grado de fragmentación, entendido por la participación de más de dos ministerios en la toma de decisión de la política comercial, con un nivel de coordinación interinstitucional y formalización medio, esto es, existe una comisión pero con poca capacidad de coordinación, al tiempo que permanece algún vínculo formal que permite la participación del sector privado.

Como resultado, la posición negociadora ha tendido un claro respaldo doméstico entre los grupos más beneficiados, acorde a cada instancia del proceso en cuestión. Este consenso ha contribuido a la credibilidad de la posición negociadora, y ha servido, entre otros, como un insumo importante a las capacidades negociadoras del país.

IV. Conclusiones

La posición y estrategia negociadora argentina en la Ronda Doha encuentra así sus fundamentos en los determinantes domésticos señalados. A través del análisis de las preferencias materiales e ideológicas sobre la conformación de la posición negociadora, y del diseño institucional que media dicha conformación hemos podido ver cómo esta posición es explicada por la combinación del patrón de especialización, las ventajas comparativas del país, las políticas comerciales aplicadas, el modelo de desarrollo, y el juego de lobbies subyacentes en los sectores beneficiados por estos elementos. La estrategia de negociación responde también a los mismos condicionantes, estando su implementación estrechamente ligada con cuestiones nodales al modelo de desarrollo, como el dilema distributivo ya mencionado.

Por su parte, el estudio del diseño institucional ha puesto de manifiesto cuáles son los principales lobbies interesados en las negociaciones, cuáles son las agencias gubernamentales a cargo de éstas, y cómo ambos interactúan.

Así se ha observado que la posición negociadora conjuga algunas de las demandas originales en cuanto la liberalización del comercio agrícola, con una posición más bien defensiva en materia de AMNA, la cual ha sido crecientemente priorizada. Dado que ello da por resultado la existencia de *trade off* conjuntos ganadores limitados, las estrategias que Argentina ha debido implementar son aquellas que le han permitido ampliar sus márgenes de negociación (mediante coaliciones negociadoras) o aquellas que le han permitido eximirse de la reciprocidad de los intercambios (retórica del desarrollo).

Si bien los resultados alcanzados a lo largo de las negociaciones muestran a una Argentina exitosa en el impulso de sus reclamos –especialmente si se pone en consideración la receptividad de sus propuestas y demandas *vis a vis* su participación sobre el comercio mundial–, es preciso hacer algunos llamados de atención.

En cuanto a la dinámicas de las negociaciones, un punto que subrayamos es la debilidad con la que se encuentra Argentina a la hora de las negociaciones debido justamente a la influencia de sus condicionantes domésticos, que limitan las posibilidades de acuerdo, y por ende la capacidad negociadora.

En relación a la esfera doméstica, por su parte, señalamos que es preciso consolidar los consensos internos en torno al modelo de desarrollo, y fortalecer las dinámicas de interacción entre los actores de la sociedad civil y los representantes del gobierno. Los procesos de negociación

37 Véase CSI-ORT (2008) *Estrategia y Acción Sindical en Américas ante la OMC y los TLCs* (http://www.csa-csi.org/index.php?option=com_content&view=article&id=4377%3Atrabajadores-presentan-libro-sobre-omc-y-tlcs&catid=25%3Anotas-y-articulos&lang=es)

38 Jordana y Ramió (2002) señalan que es posible aprehender los principales rasgos organizativos de la política comercial de un país a partir de considerar: (a) grado de fragmentación institucional; (b) grado de formalización de la coordinación interinstitucional; (c) dimensión y cohesión de la red de actores privados; y (d) grado de formalización de la participación.

como el caso de la Ronda Doha son eminentemente intermésticos –o interactivos-. Ello significa que los cambios en la esfera doméstica repercuten sobre la posición negociadora y que lo que se acuerde en las negociaciones afectará la esfera doméstica. En función de esto ambas observaciones se vuelven relevantes.

En cuanto al primero de los puntos señalados, el recorrido hecho sobre las preferencias materiales ha mostrado la ausencia histórica de acuerdos en torno al modelo de desarrollo, y su consecuente volatilidad. En los últimos diez años si bien parecen haber coexistido con una evolución favorable tanto el sector agrícola-exportador como el sector industrial, dicha coexistencia no ha estado ajena de tensiones, y ha dependido en parte, de la buena evolución, casi extraordinaria, de los precios de los *commodities* internacionales. Frente a ello se hace necesario entonces extender los consensos en torno al modelo de desarrollo y prever aún durante las negociaciones, las medidas necesarias para amortiguar y orientar los impactos distributivos nacionales en la implementación de los acuerdos que se alcancen en el plano multilateral. Vinculado a estos aspectos, la segunda de las observaciones realizadas resulta un llamado de atención sobre la informalidad de los vínculos entre el gobierno, fundamentalmente el poder ejecutivo y los ministerios, con los distintos actores de la sociedad civil. Superar tal informalidad contribuirá a disminuir la volatilidad de las políticas arriba mencionadas, en tanto dará continuidad a la receptividad necesaria entre los negociadores y los actores domésticos que configuran la economía Argentina.

Bibliografía

- ALLISON, y HALPERIN (1994) “Política burocrática: un paradigma y algunas implicaciones políticas”. En Vásquez, John. Relaciones Internacionales: el pensamiento de los clásicos. México: Editorial LIMUSA 1.;
- ALLISON, Graham. (1988) La esencia de la decisión: análisis explicativo de la crisis de los misiles en Cuba. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- BOTTO (2007), Saber y Política en América Latina. El uso del conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales. Ed. Prometeo Libros. Bs. As, 2007;
- BOUZAS y CABELLO (2007), “La formulación de la Política Comercial en la Argentina: Fundamentos Estructurales e Institucionales de la Volatilidad” en M.S.Jank y S.D.Silber (coord), Políticas Comerciais Comparadas. Desempenho e Modelos Organizacionais. Ed. Singular, Sao Paulo, 2007
- BOUZAS y PAGNOTA (2003), Dilemas de la política comercial externa argentina. Bs As: Ed. Siglo XXI. ;
- BOUZAS, Roberto (2006); Domestic determinants of national trade strategies. A comparative analysis of Mercosur countries, Mexico and Chile. Paris: Chaire MERCOSUR de Sciences Po.;
- BOUZAS (2008); “La estrategia comercial de la Argentina y América del Sur” en Breves CINDES, n°2;
- BOUZAS; AVOGADRO (2002) “Trade Policy making and the private sector: a memorandum on Argentina” en “The trade policy-making process. Level one on the two level game: Country Studies in the Western Hemisphere” INTAL -ITD- STA. Occasional paper 13. March 2002 (www.iadb.org)
- BREUNING, Marijke (2007), Foreign Policy Analysis: A Comparative Introduction, New York: Plagrove.
- CASABURI (1998), “Políticas Comerciales e Industriales de la Argentina desde la década del 60” informe de CEPAL-ONU LC/L.1109, 1998
- CHECKEL (2008). ‘Constructivism and Foreign Policy’, en Steve Smith, Amelia Hadfield and Tim Dunne (eds), Foreign Policy. Theories, Actors, Cases. Oxford: Oxford University Press,
- CORIGLIANO (2008). “Híbridos teóricos y su impacto en la política exterior. El caso de los gobiernos de Néstor y Cristina Kirchner”. Boletín de Instituto de Seguridad Internacional y Asuntos Estratégicos del CARI, 49 (10), 8-10
- CURIA (2011), El modelo de desarrollo en Argentina. Los riesgos de una dinámica pendular. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- DEVLIN y MOGUILLANSKY (2009), “Alianzas público-privadas como estrategias nacionales de desarrollo a largo plazo” en Revista CEPAL, n° 97.
- ESCUDER, Ma. Laura e IGLESIAS, Gonzalo (2009), “Los determinantes domésticos del regionalismo en Argentina: Actores, Instituciones y procesos de formulación de políticas” en FLACSO – LATN Serie Regionalismo, Working Paper n° 108.
- FERNANDEZ BUGNA y PORTA (2008) “Crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” en Kosacoff (Ed) “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002 – 2007” Documento de Proyecto n° 20 – CEPAL
- FERRER (2011) Prólogo en Curia (2011), El modelo de desarrollo en Argentina. Los riesgos de una dinámica pendular. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- FONSECA PEÑA y GARCIA ALONSO (2003) “Los procesos de negociación comercial entre países. Condicionantes internos y externos” Boletín económico de ICE n° 2760, España.
- FRIEDEN y MARTIN (2001) “International Political Economy: The state of the sub-discipline”. Cambridge, Massachusetts: Department of Government, Harvard University;
- GALPERIN y CASTAGNINO “La negociación del acceso para los productos no agrícolas en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino” en Revista del CEI n°2, Buenos Aires, 2005
- GOLDSTEIN, Judith; KEOHANE, Robert (1999), “Ideas and Foreign Policy” en VIOTTI, Paul; KAUPPI, Mark, International Relations Theory. Realism, Pluralism, Globalism and Beyond. Boston: Prentice Hall, pp.297-306.
- HERMANN, Margaret G, y HAGAN Joe D (1998), “International decision making: Leadership matters”, Foreign Policy, 110(124).
- HERMANN, Margaret G. (2003) “How Decision Units Shape Foreign Policy: A Theoretical Framework”, International Studies Review 3(2), 47 – 81
- HILL, C. (2002) “What is to be done? Foreign Policy as a site for political action” en International Affairs, vol 79, Issue 2, pp 233-255.
- JORDANA y RAMIÓ (2002), “Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina”, INTAL – ITD – STA, Documento de divulgación n°15.
- KIRCHNER (2005) Discurso ante Asamblea Legislativa en ocasión de Inauguración del 123° período de sesiones del Congreso de la Nación. 1 marzo 2005
- KIRCHNER y DI TELLA (2003) Después del derrumbe. Buenos Aires: Editorial Galerna.
- KOSACOFF (2009) “Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958 -2008)” en Boletín Informativo Techint 330, Buenos Aires
- LIMA (1994), “Ejes Analíticos y Conflicto de Paradigmas em La Política Exterior Brasileña”. Am. Latina/ Internacional, vol 1, n 2;
- LIMA, (2002) “Foreign Policy and Democracy: A Preliminary Analysis of the Brazilian Case” Convención annual de la Asociación Internacional de Sociología, Nueva Orleans.
- MALAMUD (2011) “Argentine Foreign Policy under the Kirchners: ideological, pragmatic or simply peronist?” en Gardin y Lambert (2011) Latin

american foreign policies between ideology and pragmatism, Nueva York: Ed. Palgrave Macmillan

- MARINI y ACTIS (2010) "Política Exterior y Política Económica Internacional en la Argentina en la post convertibilidad". Ponencia presentada en el V Congreso de Relaciones Internacionales del IRI. La Plata.
- MERKE (2009) "Identidades (in)válidas. El uso del 'otro' en Política Exterior" en revista *Studia Politicae*, n° 18, 71-89
- MILLER (2000) *Influencia sin poder. El desafío argentino ante los foros internacionales*. Buenos Aires: GEL;
- MILNER (1997) *Interests, institutions and information: Domestic politics and international relations*. New Jersey: Princeton University Press;
- MILNER y MORAVCSIK (2009), *Power, Interdependence, and Nonstate Actors in World Politics* Princeton University Press.;
- MILNER, Helen (1999) "The Political Economy of International Trade", *Annual Review of Political Science*, 2, 91-114.;
- MORAVCSIK (1993) "Preferences and Power in the European Community: A liberal Intergovernmentalist Approach" en *Journal of Common Market Studies*, Vol 31, no4
- MORAVCSIK (2005) "The European Constitutional Compromise and the neofunctionalist legacy" en *Journal of European Public Policy* 12:2 April 2005: 349-386
- MORAVCSIK, Andrew (1997). "Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics", *International Organization*, 51(4): 513-553.
- ODELL (1999) "The Negotiation Process and International Economic Organizations" Prepared for the 1999 Annual Meeting of the American Political Science Association, Atlanta;
- PARADISO (2007) 'Ideas, Ideologías y Política Exterior Argentina', *Diplomacia, Estrategia y Política* Enero/Marzo, 5-25.
- PERI (2008) "Prioridades de las políticas del comercio exterior de la Argentina" Trabajo solicitado por Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales – Octubre de 2008
- PORTA y BIANCO (2004) "Las visiones sobre el desarrollo argentino. Consensos y Disensos", Centro REDES, Documento de Trabajo n°13
- PUTNAM, Robert (1988) "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games", *International Organization* 42(3);
- RAPOPORT, MARIO Y SPIGUEL, CLAUDIO, "Modelos Económicos, Regímenes Políticos y Política Exterior Argentina", en José Flávio Sombra Saraiva (comp.), *Foreign Policy and Political Regime, Instituto Brasileiro de Relações Internacionais (IBRI)*, 2003.
- RODRIK (1995) "What does the political economy literature on trade policy (not) tell us that we ought know", en *NBER Working Paper* n° 4870, Cambridge, MA.
- RUSSELL & TOKATLIAN (2003) *El lugar de Brasil en la política exterior argentina*. Buenos Aires: Ed. Fondo de Cultura Económica
- SANCHEZ, SILVA, CARDOSO, SPÉCIE (2006), "Política Externa como Política Pública: Uma Análise pela Regulamentação Constitucional Brasileira (1967-1988)". *Revista de Sociologia e Política*, no 27, novembro;
- SIMINOFF (2008). "La Política exterior de los gobiernos kirchneristas y la tercera Posición". *Revista Intellector*, Año IV, Volumen V, N° 9, Julho/dezembro 2008, Brasil
- TAMURA (2005) "Climate Change and the Credibility of International Commitments: What is Necessary for the U.S. to Deliver on Such Commitments?", *IGES-CP Working Paper* (2004-007);
- TUSSIE (2009), *The Politics of trade. The Role of research in trade policy negotiations*, Ottawa: Rep.ofLetters/BRILL/ IDCR.;
- WIVEL (2005) 'Explaining Why State X Made a Certain Move Last Tuesday: The Promise and Limitations of Realist Foreign Policy Analysis', *Journal of International Relations and Development*, 8, 355-380.
- ZELICOVICH (2011a) *Licencias no automáticas de importación y negociaciones de acuerdos de libre comercio: Consistencias e inconsistencias entre la política comercial externa y la política exterior en los gobiernos de Kirchner y Fernández de Kirchner* ponencia presentada en 10° Congreso de la Sociedad Argentina de Análisis Político (SAAP).
- ZELICOVICH (2009) "Argentina en las negociaciones multilaterales de comercio. Estrategias de negociación conjunta en el marco de la Ronda de Doha (2001-2008)" Tesina para la obtención de la Licenciatura en Relaciones Internacionales – UNR. Marzo 2009.
- ZELICOVICH (2010a) "Los determinantes domésticos en la formulación de la posición argentina en las negociaciones de la Ronda de Doha. Interrogantes en torno al dilema distributivo" ponencia presentada en el V Congreso de la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP), Buenos Aires, Julio 2010
- ZELICOVICH (2010b) "La política exterior argentina respecto a las negociaciones multilaterales de comercio. Consideraciones en torno a la variable del proceso de toma de decisión" ponencia presentada en el V Congreso de RRIL del Instituto de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de la Plata, La Plata, Nov 2010
- ZELICOVICH (2011b) "Argentina en la Ronda de Doha: Posición y estrategia negociadora en los albores de una década" en *Revista Estudios Internacionales*, n° 169, Chile (en prensa).

LATN 

Red Latinoamericana
de Política Comercial

Rede Latino-Americana
de Política Comercial

Latin American
Trade Network