

GREBE Gonzalo

FAHYS Bertrand

Viernes 28 marzo 2008

Universidad Pierre Mendès France

Master 2 Economía Política Internacional

2007 – 2008

SEMINARIO

**« Teoría de la economía política
internacional »**

Blaas y Becker: El cambio en las arenas internacionales de
negociación

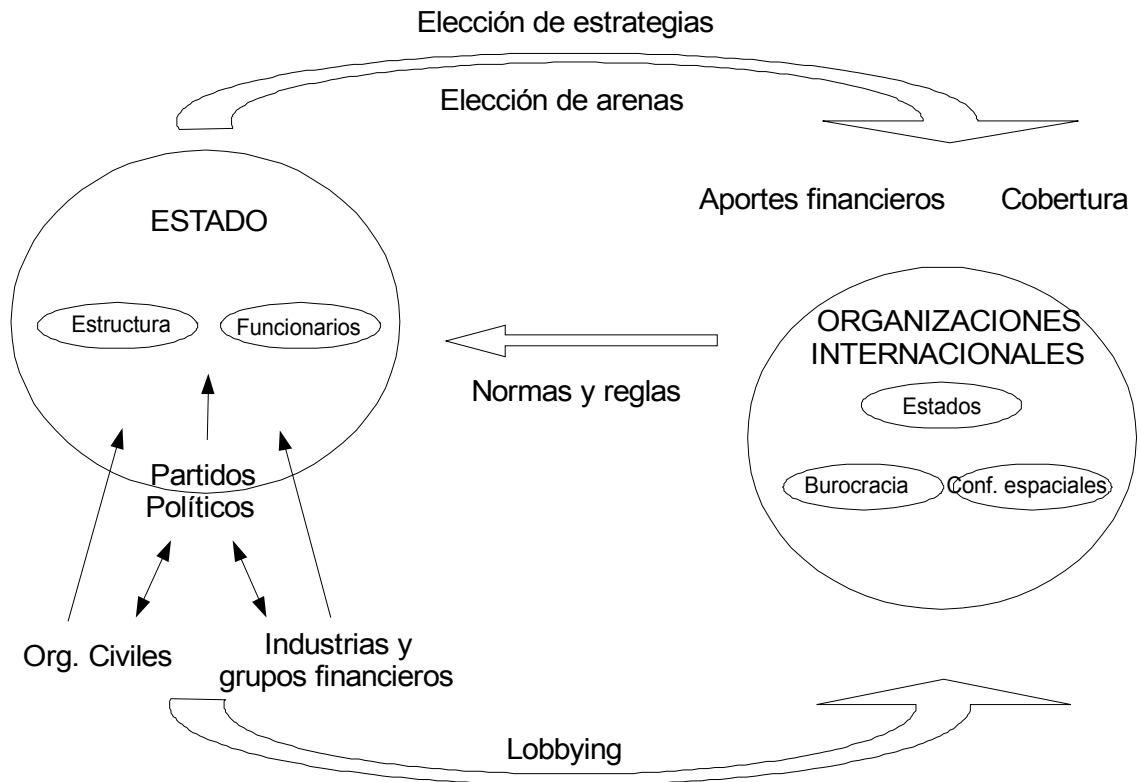
INTRODUCCION:

Todo intento de realizar una iniciativa en algún núcleo social, necesita acceder a las estructuras de poder relativas a este núcleo, para llegar a buen fin. Estas estructuras de poder van a permitir el acceso a las aprobaciones, a los recursos y a las normas necesarias que vuelven favorable el marco de acción para la realización de las acciones deseadas. Ya sea para servir intereses comunes o individuales, y en diferentes niveles de la estructura social, la dinámica se repite. Los individuos y los grupos de interés buscan influenciar y/o penetrar las esferas de poder, donde son tomadas las decisiones, para obtener un resultado positivo para sus estrategias.

El presente estudio se inspira de la obra de W. Blaas y J. Becker: *Strategic Arena Switching in International Trade Negotiations*, publicada en Febrero del 2007. Estos autores describen los estados como conjuntos complejos de grupos de interés, que están en constante competencia por volver el marco nacional favorable a sus deseos. Al mismo tiempo, el sistema internacional puede ser considerado como la agregación de los estados. Las normas que aquí se llevan a cabo, afectan las decisiones domésticas de cada país. Un sistema internacional mucho menos estructurado que un estado, pero cuya dinámica se repite. Estructuras de poder donde los estados buscan influenciar para construir un marco internacional, que va a repercutir sobre el marco nacional. Es una dialéctica donde los actores nacionales e internacionales van a intervenir directa o indirectamente, para modificar la balanza.

En una primera parte haremos un repaso a los factores económicos base que configuran las negociaciones (1) antes de presentar un análisis de las estructuras de poder nacional (2) e internacional (3). Este análisis describe los procesos de influencia entre los poderes públicos y privados nacionales, para con las instituciones y organismos internacionales. El diagrama 1 sintetiza la dinámica de las influencias que caracterizan las relaciones entre los grupos privados y el poder institucional, tanto domésticas como internacionales.

Diagrama 1: La dinámica de la negociación



Fuente : De propia obra

1. RETORNO SOBRE LOS ORIGENES DE LAS NEGOCIACIONES

El autor realiza una aproximación a las negociaciones internacionales, que parte desde la dinámica de crecimiento de cada país en cuestión. Para hacer esto, se apoya sobre los análisis de la teoría de la regulación, de manera de caracterizar la configuración económica interna y externa de los estados. Es a partir de estas configuraciones y sus consecuencias, que los diferentes componentes de la sociedad van a implementar estrategias, a veces opuestas, en pos del beneficio de sus intereses. Estas oposiciones les harán competir para lograr influenciar la construcción de las normas nacionales que configurarán el marco económico y social de crecimiento, y por ende, la posición del país frente a la dinámica internacional.

El crecimiento de las economías se caracteriza por 3 ejes de acumulación:

1.- Acumulación de capital ficticio o productivo.

2.- Acumulación extensiva o intensiva

3.- Acumulación introvertida o extravertida.

En primera instancia, una economía está determinada por el destino del capital invertido. El capital ficticio responde a una acumulación producto de la renta del mercado financiero. Este mercado financiero no está siempre conectado a la industria productiva, en efecto, la creciente preferencia por el rendimiento de los activos, se traduce cada vez más en una gestión menos compatible con el crecimiento de las empresas. La acumulación extensiva, se refiere a un crecimiento determinado por la reorganización y la reproducción del sistema productivo. Una acumulación intensiva se refiere, contrariamente, a la modificación y mejora del capital, un aumento de productividad. La acumulación introvertida o extrovertida, va a determinar el grado de vulnerabilidad de una nación, frente a las turbulencias internacionales. Así, una economía extrovertida, llamada « pasiva », va a generar una dinámica de crecimiento basada en las importaciones de productos y la inversión extranjera. Es por esto que tales economías son muy sensibles a la fluctuación de las tipos de cambio, como a la volatilidad de capitales y condiciones del comercio internacional. Una economía extravertida « activa », tiene más posibilidades de negociación con el extranjero. Quedan muy pocas economías que puedan desarrollarse de manera introvertida, sin depender de una manera importante del mercado externo.

2. LA DINAMICA NACIONAL

El estado configura un marco estratégico de crecimiento, adecuado a sus características nacionales, y a través del cual va enfrentar el sistema internacional. Dentro de este marco, el estado debe considerar los intereses de la sociedad. La estrategia se refiere a la manera como van a ser estructuradas las relaciones entre los diferentes grupos de interés, las dotaciones de recursos y cómo el estado va a influenciar finalmente el desarrollo de las estrategias de cada grupo interno.

Un estado está compuesto por una estructura de poder, expresada en instituciones y a su vez, por funcionarios. Estos dos factores constituyen la clave de la dinámica de la influencia, que van a ejercer los grupos de interés. Las instituciones son los ministerios, las intendencias, así como todo organismo ejecutivo, legislativo y judicial. La manera cómo están estructurados, va a determinar también la manera cómo la influencia es ejercida. Los funcionarios están a cargo de las decisiones que darán forma a las estrategias y a las preferencias nacionales. Sobre ellos caerán las presiones sociales.

El grupo social privado, constituido por las empresas, va siempre a buscar un marco favorable a sus intereses, para que el estado favorezca su beneficio económico. Estas industrias, y en particular las multinacionales, tienen una capacidad de influencia mayor en el cuadro nacional, por sobre los otros grupos sociales. Además es en parte del poder de aquellas que son más prósperas, que el estado depende para su bienestar económico y a su vez, para lograr una influencia mayor a nivel internacional. Existe una dinámica de influencia mutua, reflejando los intereses recíprocos entre las empresas y los gobiernos.

Las organizaciones sociales están interesadas por el bien común de la sociedad y por aquellos de ciertos grupos que la componen. Como respuesta a la internacionalización de ciertos grupos de interés, estas organizaciones se vuelven también cada vez más internacionales.

Los partidos políticos juegan un rol intermediario. Son organizaciones sociales, pero a su vez están integrados a las instituciones nacionales y regionales, ya sea en el poder ejecutivo o en el parlamento. Estos partidos recogen los intereses, formulan sus propias proposiciones y buscan a su vez influenciar también al estado.

Los grupos sociales buscan convencer al estado a través de la opinión pública. Hay una hegemonía en juego, un liderazgo social. Es por esto que el debate público es importante, y es aquí donde los intelectuales juegan un rol relevante. Aun así hay ciertos grupos que son impopulares, y que buscarán influenciar el poder de manera menos pública, a través del lobbying.

3. LA DINAMICA INTERNACIONAL

Una vez configurada la dinámica nacional, los diferentes actores buscarán intervenir en la dinámica internacional. Así es como los grupos de interés domésticos van a tratar también de influenciar la posición del país, frente a las instituciones internacionales. La selección de las arenas de intervención se hará, según cada grupo, de acuerdo a la presencia de potencias capaces de responder positivamente a sus exigencias.

Las instituciones internacionales están compuestas en primera instancia por los estados, ya sea por los jefes de los gobiernos o los representantes designados por cada país. Estos responsables y/o representantes disponen de derechos de voto en las instituciones internacionales. Estos derechos de voto varían según las instituciones y constituyen el medio de presión que tienen los diferentes estados para actuar al servicio de sus propios intereses, o el de su coalición. Independiente de esto, las instituciones internacionales, como toda institución, constan de estructuras burocráticas. Los funcionarios que redactan los reportes, coordinan las reuniones, las prioridades, etc., poseen un poder de influencia importante. Estos funcionarios provienen generalmente de países diferentes. Esta variedad cultural debería ser benéfica para el funcionamiento de estos organismos. Sin embargo, por la vía de la nacionalidad y tendencias personales, se expresan las presiones domésticas de los grupos de interés. Conviene recordar que estos funcionarios son en su mayoría originarios de los países del norte, lo que contribuye a explicar la falta de influencia de los países del sur en estas instituciones. Finalmente, la configuración regional de las distintas instituciones, ya sea MERCOSUR, NAFTA, Comunidad Europea, etc., es determinantes en la manera como la dinámica de influencia se desarrollará.

Los estados intervienen igualmente las instituciones vía aportes financieros, y con una cobertura técnica y monetaria. Los aportes juegan un rol muy importante en las instituciones donde el peso de las preferencias nacionales es proporcional a las contribuciones financieras de cada país. Tal es el caso del FMI y el Banco Mundial. La cobertura se refiere a la capacidad en recursos humanos y financieros de un país para estar en los lugares donde son hechas las negociaciones y tomadas las decisiones. Los recursos económicos son igualmente importantes para iniciar un proceso de diferendo con algún país. La mayoría de los países pobres están desprovistos, a causa de estas

razones, de toda capacidad de negociación. La defensa de sus intereses a nivel internacional reposa sobre la voluntad, sobre la “generosidad” de los países más poderosos.

Al mismo tiempo, la influencia ejercida por las organizaciones sociales a nivel internacional se hace por la vía de los foros públicos mundiales. La insuficiencia de tales foros se traduce en la falta de oportunidades de la sociedad civil, para influenciar la esfera internacional. He aquí el origen de las contestaciones cada vez más radicales. Las firmas multinacionales ostentan un poder económico que les permite poner en obra estrategias de lobbying eficaces, frente a los países miembros de las organizaciones y a las estructuras burocráticas establecidas.

CONCLUSION

Blaas y Becker describen los procesos de negociación, que encuentran su origen en los grupos de interés, ya sean sociales, políticos o financieros. Este proceso se eleva hasta las organizaciones internacionales. Los autores describen una dinámica circular, ya que estas organizaciones internacionales van a transmitir a su vez, y/o imponer normas y reglas a los espacios regionales y nacionales.

Independientemente del retorno de los estados sobre la escena internacional, no se puede ignorar la creciente influencia de los grupos financieros que, gracias a la liberalización de capitales, no se pueden definir verdaderamente como pertenecientes a un espacio nacional definido. Esta nueva configuración vuelve aun más complejo el análisis de las negociaciones, ya que se debe tomar en cuenta a grupos de interés de naturaleza híbrida.