



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

**Departamento:**

**Programa de acreditación:**  
**PROINCE**

**Programa de Investigación<sup>1</sup>:**

**Código del Proyecto:**  
**D056**

**Título del proyecto**

**Diplomacia Parlamentaria. El caso de las negociaciones Mercosur-Unión Europea.**

**PIDC:**

**Elija un elemento.**

**PII:**

**Derecho y Ciencia Política**

**Director:**

**ANDRES FONTANA**

**Director externo:**

**Codirector:**

**Integrantes:**

**JULIETA DE SAN FELIX**

**BELEN PERALTA**

**CARLA FROY**

**Investigador Externo, Asesor- Especialista, Graduado UNLaM:**

**Alumnos de grado: (Aclarar si tiene Beca UNLaM/CIN)**

**MAURO MAFFIODO (BECA UNLAM)**

**MORA MARTINEZ (BECA UNLAM)**

**Alumnos de posgrado:**

**Resolución Rectoral de acreditación: N°**

---

<sup>1</sup> Los Programas de Investigación de la UNLaM están acreditados con resolución rectoral, según lo indica la Resolución HCS N° 014/15 sobre **Lineamientos generales para el establecimiento, desarrollo y gestión de Programas de Investigación a desarrollarse en la Universidad Nacional de La Matanza**. Consultar en el departamento académico correspondiente la inscripción del proyecto en un Programa acreditado.



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

**Fecha de inicio: 1/1/2019**

**Fecha de finalización: 31/12/2021**



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

## A. Desarrollo del proyecto (adjuntar el protocolo)

### A.1. Grado de ejecución de los objetivos inicialmente planteados, modificaciones o ampliaciones u obstáculos encontrados para su realización (desarrolle en no más de dos (2) páginas)

Durante la ejecución del proyecto se cumplieron con las actividades pautadas en el plan de trabajo, esto es, el relevamiento bibliográfico del estado del arte y el marco conceptual, el fichaje bibliográfico, la sistematización y análisis de las rondas negociadoras. Se participó en los Congresos previstos en el plan de trabajo y se realizaron las correspondientes reuniones de equipo. Todo ello permitió cumplir con los siguientes objetivos específicos en el grado descrito en cada uno de ellos, a saber:

- Identificar los canales formales e informales de participación parlamentaria en el curso de las negociaciones. Resta analizar si se han activado mecanismos de segunda vía para distraer y/o apoyar las negociaciones, especialmente en los momentos de intercambio de ofertas y en la fase final.
- Analizar el accionar de los legisladores argentinos en relación con el proceso negociador en los ámbitos identificados.
- Vincular las funciones de representación, control y rendición de cuentas de los poderes legislativos con la legitimidad democrática de las negociaciones internacionales.
- Introducir explicaciones que permitan relacionar las demandas de participación en las negociaciones internacionales con el cambio en la naturaleza de los acuerdos comerciales hacia tratados de tercera generación, que incorporan además de las arancelarias, cláusulas regulatorias.

Se avanzó así en la búsqueda y relevamiento de bibliografía, la identificación y análisis de los ámbitos de ejercicio de la diplomacia parlamentaria (organismos parlamentarios, grupos de amistad, comisiones de relaciones exteriores, vínculos informales entre legisladores, misiones de acompañamiento presidencial, etc), y el análisis diacrónico del proceso de negociación.

Cabe destacar que, en virtud de la irrupción de la Pandemia del COVID-19 las reuniones presenciales debieron virar a un formato virtual, y diferentes congresos pautados para 2020 fueron reprogramados. El equipo participó del Congreso Nacional de Ciencia Política organizado en el año 2021 en la ciudad de Rosario por la Sociedad Argentina de Análisis Político y la Universidad Nacional de Rosario.

En virtud de la reprogramación de la reunión de la Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana durante la cual se había proyectado la realización de entrevistas en profundidad a los parlamentarios, el equipo decidió avanzar en la realización de entrevistas virtuales, cuyo registro documental se encuentra grabado (entrevistas virtuales a Parlamentarios del Mercosur)

Cabe destacar que la Pandemia ha catalizado algunos cambios en las modalidades de negociación que se venían sucediendo producto de la digitalización y las posibilidades de la llamada Revolución 4.0. Si bien el proyecto original había incluido una línea de trabajo relacionada con el objetivo de



car  
afecta

<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

expli-  
cómo  
la

proliferación de tecnologías de la información y la comunicación a las negociaciones y – en especial – en la participación de parlamentarios, éste constituye un eje a ser reforzado en futuras líneas de investigación.

El trabajo realizado se ha visto fortalecido por los principales hallazgos del Proyecto CYTMA PII C2 ECO 064, del que participa parte del equipo de trabajo y que aborda las consecuencias de la negociación entre el Mercosur y la Unión Europea en lo que respecta a las cláusulas no arancelarias del convenio.

## B. Principales resultados de la investigación

### B.1. Publicaciones en revistas (informar cada producción por separado)

Artículo 1:	
Autores	
Título del artículo	
N° de fascículo	
N° de Volumen	
Revista	
Año	
Institución editora de la revista	
País de procedencia de institución editora	
Arbitraje	Elija un elemento.
ISSN:	
URL de descarga del artículo	
N° DOI	

### B.2. Libros

Libro 1: Evaluación de Impacto en negociaciones comerciales internacionales	
Autores	<i>De San Félix, Julieta Burcher, Germán Gonzalez del Pino, María Candelaria</i>
Título del Libro	<i>Evaluación de Impacto en negociaciones comerciales internacionales</i>
Año	2021
Editorial	
Lugar de impresión	<i>Virtual</i>
Arbitraje	NO
ISBN:	<i>En trámite</i>
URL de descarga del libro	<a href="https://drive.google.com/drive/folders/1MvduMKdhOr438gPpqLeOT1aj6tT81JUo">https://drive.google.com/drive/folders/1MvduMKdhOr438gPpqLeOT1aj6tT81JUo</a>
N° DOI	



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

### B.3. Capítulos de libros

Autores	<i>De San Félix, Julieta</i>
Título del Capítulo	<i>Hidrovia Paraná-Paraguay: la autopista federal para el desarrollo</i>
Título del Libro	<i>EnClave infraestructura : integración e infraestructura para Proyectar Argentina</i>
Año	2021
Editores del libro/Compiladores	<i>Magnani Ezequiel, Mariana Altieri</i>
Lugar de impresión	<i>Lomas de Zamora</i>
Arbitraje	SI
ISBN:	978-987-88-1398-1
URL de descarga del capítulo	<a href="https://fundacion-meridiano.com/en-clave-infraestructura/">https://fundacion-meridiano.com/en-clave-infraestructura/</a>
N° DOI	

Autores	<i>Froy, Carla</i>
Título del Capítulo	<i>El paradigma de la prevención como acontecimiento: un análisis de las políticas criminales para la producción de subjetividad</i>
Título del Libro	<i>Estado, Seguridad y Política Criminal</i>
Año	2019
Editores del libro/Compiladores	<i>Mizrahi, Esteban</i>
Lugar de impresión	<i>Buenos Aires</i>
Arbitraje	NO



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

ISBN:	978-987-778-505-0
URL de descarga del capítulo	
N° DOI	

Autores	De San Félix, Julieta
Título del Capítulo	Terrorismo, normativa antiterrorista y legitimidad democrática
Título del Libro	Estado, Seguridad y Política Criminal
Año	2019
Editores del libro/Compiladores	Mizrahi, Di Leo
Lugar de impresión	Banfield
Arbitraje	NO
ISBN:	978-987-778-505-0
URL de descarga del capítulo	
N° DOI	

#### B.4. Trabajos presentados a congresos y/o seminarios

Autores	<i>De San Félix, Julieta</i>
Título	<i>Negociaciones Mercosur y Unión Europea: implicancias y posicionamientos de política exterior en la diplomacia pública subnacional</i>
Año	<i>2021</i>
Evento	<i>XV Congreso Nacional de Ciencia Política</i>
Lugar de realización	<i>Rosario</i>
Fecha de presentación de la ponencia	<i>10/11/2021</i>
Entidad que organiza	<i>Sociedad Argentina de Análisis Política</i>



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

URL de descarga del trabajo (especificar solo si es la descarga del trabajo; formatos pdf, e-pub, etc.)	<i>Aún no disponible</i>
---	--------------------------

Autores	<i>De San Félix, Julieta</i>
Título	<i>Agendas feministas en política exterior e internacional</i>
Año	<i>2021</i>
Evento	<i>XV Congreso Nacional de Ciencia Política</i>
Lugar de realización	<i>Rosario</i>
Fecha de presentación de la ponencia	<i>10/11/2021</i>
Entidad que organiza	<i>Sociedad Argentina de Análisis Política</i>
URL de descarga del trabajo (especificar solo si es la descarga del trabajo; formatos pdf, e-pub, etc.)	<i>Aún no disponible</i>

Autores	<i>De San Félix, Julieta</i>
Título	<i>Sostenibilidad Ambiental y de Género en el Mercosur a 30 años del Tratado de Asunción</i>
Año	<i>2021</i>
Evento	<i>Jornada "Mercosur: Una política de Estado para Argentina"</i>
Lugar de realización	<i>Bs As (virtual)</i>
Fecha de presentación de la ponencia	<i>23/03/2021</i>
Entidad que organiza	<i>Escuela de Política y Gobierno de la Universidad Católica Argentina</i>
URL de descarga del trabajo (especificar solo si es la descarga del trabajo; formatos pdf, e-pub, etc.)	

Autores	<i>De San Félix, Julieta</i>
---------	------------------------------



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

Título	<i>Internacionalización en el sector público</i>
Año	2021
Evento	<i>"I Jornada de Internacionalización de las Organizaciones"</i>
Lugar de realización	<i>Bs As (virtual)</i>
Fecha de presentación de la ponencia	<i>09/11/2021</i>
Entidad que organiza	<i>Escuela de Política y Gobierno de la Universidad Católica Argentina</i>
URL de descarga del trabajo (especificar solo si es la descarga del trabajo; formatos pdf, e-pub, etc.)	

Autores	De San Félix, Julieta. Fontana, Andrés
Título	<i>Accionar de la Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana en el marco de las Negociaciones Mercosur - Unión Europea. Análisis a partir de la interacción con la política exterior de los ejecutivos.</i>
Año	2019
Evento	XIV Congreso Nacional de Ciencia Política : La política en incertidumbre. Reordenamientos globales, realineamientos domésticos y la cuestión de la transparencia
Lugar de realización	San Martín, Provincia de Buenos Aires
Fecha de presentación de la ponencia	<i>7/2019</i>
Entidad que organiza	<i>Sociedad Argentina de Análisis Político</i>
URL de descarga del trabajo (especificar solo si es la descarga del trabajo; formatos pdf, e-pub, etc.)	<a href="https://drive.google.com/file/d/1GaiO0CfII6HSjhCpKwuN-fIOh9G-yOV5R/view">https://drive.google.com/file/d/1GaiO0CfII6HSjhCpKwuN-fIOh9G-yOV5R/view</a>

Autores	<i>De San Félix, Gonzalez del Pino</i>





<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

  

Título	<i>Impacto social de las nuevas tecnologías</i>
Año	2020
Evento	PREVENCIÓN 4.0 - INICIATIVAS DIGITALES PARA LA MEJORA EN LA GESTIÓN DEL RIESGO LABORAL EN LA ARGENTINA POST COVID-19
Lugar de realización	Webinario
Fecha de presentación de la ponencia	11/2020
Entidad que organiza	OISS / SRT
URL de descarga del trabajo (especificar solo si es la descarga del trabajo; formatos pdf, e-pub, etc.)	

#### B.5. Otras publicaciones

Autores	<i>Eric Hershberg, Christopher Kambhu, and Carla Froy</i>
Año	2020
Título	COVID-19: A Race Against Time to Vaccinate
Medio de Publicación	<a href="https://aula-blog.net/2021/04/22/covid-19-a-race-against-time-to-vaccinate/">https://aula-blog.net/2021/04/22/covid-19-a-race-against-time-to-vaccinate/</a>

Autores	<i>Eric Hershberg, Christopher Kambhu, and Carla Froy</i>
Año	2020
Título	Vaccine Diplomacy drives hard bargain



<b>Código</b>	FPI-009	
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto	
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación	
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM	
<b>Versión</b>	5	
<b>Vigencia</b>	03/9/2019	
	Medio de Publicación	<a href="https://aula-blog.net/2021/04/16/covid-19-vaccine-diplomacy-drives-hard-bargain/">https://aula-blog.net/2021/04/16/covid-19-vaccine-diplomacy-drives-hard-bargain/</a>

**C. Otros resultados. Indicar aquellos resultados pasibles de ser protegidos a través de instrumentos de propiedad intelectual, como patentes, derechos de autor, derechos de obtentor, etc. y desarrollos que no pueden ser protegidos por instrumentos de propiedad intelectual, como las tecnologías organizacionales y otros. Complete un cuadro por cada uno de estos dos tipos de productos.**

C.1. Títulos de propiedad intelectual. Indicar: Tipo (marcas, patentes, modelos y diseños, la transferencia tecnológica) de desarrollo o producto, Titular, Fecha de solicitud, Fecha de otorgamiento

Tipo	Titular	Fecha de Solicitud	Fecha de Emisión

C.2. Otros desarrollos no pasibles de ser protegidos por títulos de propiedad intelectual. Indicar: Producto y Descripción.

Producto	Descripción
Curso Virtual sobre Estudios de Impacto en negociaciones económicas internacionales (BID INTAL – GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SANTA FE).	<p>La capacitación se enmarca en la construcción de una asociación estratégica de la región centro para la negociación, impacto e implementación de acuerdos comerciales internacionales.</p> <p>La propuesta se orienta a proveer insumos oportunos a equipos negociadores, funcionarios de gobierno, miembros de la academia y a los sectores productivos, garantizando canales adecuados para discutir en profundidad expectativas, oportunidades y demandas en relación con estos acuerdos. Como fin último, se busca proponer políticas inclusivas que atiendan a la generación de valor, mitiguen debidamente los efectos negativos de dichos acuerdos y promuevan políticas de reconversión. Con este objetivo, la capacitación articula asociaciones con instituciones nacionales e internacionales que lleven a cabo estudios de impacto, de modo de</p>



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

	procurar prácticas de transferencia (ODS 17).
--	---

**D. Formación de recursos humanos. Trabajos finales de graduación, tesis de grado y posgrado.  
Completar un cuadro por cada uno de los trabajos generados en el marco del proyecto.**

**D.1. Tesis de grado**

Director (apellido y nombre)	Autor (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título de la tesis

**D.2 Trabajo Final de Especialización**

Director (apellido y nombre)	Autor (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título del Trabajo Final
	De San Félix, Julieta	Universidad Nacional de Chile (beca de la Agencia Chilena de Cooperación Internacional para el Desarrollo)	Aprobado	01/2021	Ciencia de Datos para las Políticas Públicas en Contexto de Crisis

**D.2. Tesis de posgrado: Maestría**

Director (apellido y nombre)	Tesista (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título de la tesis

**D.3. Tesis de posgrado: Doctorado**

Director (apellido y nombre)	Tesista (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título de la tesis



D.4.

<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

Traba-

jos de  
Posdoctorado

Director (apellido y nombre)	Posdoctorando (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título del trabajo	Publicación

#### E. Otros recursos humanos en formación: estudiantes/ investigadores (grado/posgrado/ posdoctorado)

Apellido y nombre del Recurso Humano	Tipo	Institución	Período (desde/hasta)	Actividad asignada
BRITO, Martín	Investigador	UNLaM	2020-2021	Relevamiento bibliográfico, redacción de informes y búsqueda de estadísticas
MAFFIODO, Mauro	Alumno	UNLAM - BE-CARIO	2020-2021	Relevamiento bibliográfico, redacción de informes y búsqueda de antecedentes documentales
MARTINEZ, MORA	Alumna	UNLAM - BE-CARIO	2020-2021	Relevamiento bibliográfico, redacción de informes y búsqueda de antecedentes documentales

**F. Vinculación<sup>2</sup>:** Indicar conformación de redes, intercambio científico, etc. con otros grupos de investigación; con el ámbito productivo o con entidades públicas. Desarrolle en no más de dos (2) páginas.

El proyecto se articuló en el marco con un programa dirigido por el Magister Darío Pereyra, llamado “La internacionalización de la producción y el desarrollo económica”, radicado en el Departamento

<sup>2</sup> Entendemos por acciones de “vinculación” aquellas que tienen por objetivo dar respuesta a problemas, generando la creación de productos o servicios innovadores y confeccionados “a medida” de sus contrapartes.



de

<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

Cien-

cias

Económicas de la Universidad Nacional de La Matanza conformándose una red de especialistas en negociaciones comerciales desde la propia Universidad.

Se realizaron actividades de transferencia al sector público, en especial, en virtud de las instancias iniciales de conformación de la red de negociadores, producto de los procesos de consultas a entidades subnacionales emprendidas por la Cancillería Argentina y el Ministerio de Producción, así como del fortalecimiento de capacidades técnicas iniciado a través del curso ofrecido por el gobierno de la Provincia de Santa Fe y el BID-INTAL, y organizado por la directora del equipo de investigación, Julieta de San Félix. Todo el equipo participó de dicha propuesta formativa, que luego fue publicado como forma de transferencia.

Por último, se realizaron propuestas al Programa Argentina Futura, promovido por la Jefatura de Gabinete de Ministros de la Presidencia de la Nación.

#### **G. Otra información. Incluir toda otra información que se considere pertinente.**

El equipo ha participado de diferentes instancias de exposición de los resultados del trabajo realizado como Congresos, Clases Magistrales e instancias de asesoría técnica a tomadores de decisión, los que se detallan en los apartados subsiguientes.

El equipo ha participado también del curso virtual de formación sobre negociaciones de impacto, que fue organizado por la Provincia de Santa Fe y por el Banco Interamericano de Desarrollo – Intal en los meses de octubre y noviembre de 2020. En dicho curso, que ha sido publicado en formato e-book se ofrecieron las principales herramientas para la realización de un estudio que anticipe los efectos de los acuerdos comerciales, diferenciando las cláusulas arancelarias de las no arancelarias y avanzando en una serie de herramientas para la anticipación de los impactos de dichos acuerdos.

Asimismo, se está haciendo seguimiento del proceso de consulta que ha iniciado el Poder Ejecutivo Nacional con las provincias, en especial, en materia de inversiones y servicios, incluyendo comercio electrónico. Lo mismo, con la consulta sobre los capítulos de compras públicas. Esta decisión de política pública abrió una arista no contemplada en el proyecto original (el impacto de las cláusulas no arancelarias en las jurisdicciones subnacionales) y cómo se posicionan las provincias frente a las diferentes negociaciones.

El trabajo en cuestión se ha visto fortalecido por los principales hallazgos del Proyecto CYTMA 2 ECO069 sobre “Negociaciones Mercosur-Unión Europea: implicancias no arancelarias y posicionamientos de política exterior.”

Por último, se ha entablado contacto directo con legisladores y parlamentarios involucrados en el accionar internacional de sus países con instancias de entrevistas virtuales a través de los cuáles los miembros del equipo interactúan directamente y cuyas grabaciones forman parte del repositorio del proyecto.



<b>Código</b>	FPI-009
<b>Objeto</b>	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	5
<b>Vigencia</b>	03/9/2019

#### H. Cuerpo de anexos:

- Anexo I: Copia de cada uno de los trabajos mencionados en los puntos B, C y D, y certificaciones cuando corresponda.<sup>3</sup>
- Anexo II:
  - FPI-013: Evaluación de alumnos integrantes. (si corresponde)
  - FPI-014: Comprobante de liquidación y rendición de viáticos. (si corresponde)
  - FPI-015: Rendición de gastos del proyecto de investigación acompañado de las hojas foliadas con los comprobantes de gastos.
  - FPI-035: Formulario de reasignación de fondos en Presupuesto.
- Anexo III: Alta patrimonial de los bienes adquiridos con presupuesto del proyecto (FPI 017)
- Nota justificando baja de integrantes del equipo de investigación.

\_\_\_\_\_  
Firma y aclaración  
del director del proyecto.

Lugar y fecha :.....

- Presentar una copia impresa firmada del presente documento junto con los Anexos, y enviar todo en archivo PDF por correo electrónico a la Secretaría de Investigación Departamental. **Límite de entrega: 28 de febrero de 2020**

<sup>3</sup> En caso de libros, podrá presentarse una fotocopia de la primera hoja significativa o su equivalente y el índice.



<b>Código</b>	FPI-002
<b>Objeto</b>	Protocolo de presentación de proyectos de investigación SIGEVA UNLaM
<b>Usuario</b>	Director de proyecto de investigación
<b>Autor</b>	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
<b>Versión</b>	1.0
<b>Vigencia</b>	10/10/2018

### **Unidad Ejecutora:**

Departamento de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Nacional de La Matanza

### **Título del proyecto de investigación:**

Política Exterior y Diplomacia parlamentaria. El caso de las Negociaciones Mercosur – Unión Europea

### **Programa de acreditación:**

PROINCE

### **Director del proyecto:**

Dr. Andrés Fontana

### **Co-Director del proyecto:**

#### **Integrantes del equipo:**

Mag. Julieta de San Félix

Lic. Carla Froy

Dra. María Candelaria Gonzalez del Pino

Lic. Belén Peralta

### **Fecha de inicio:**

01/01/2019

### **Fecha de finalización:**

31/12/2020

### **Sumario**

1. Cuadro resumen de horas semanales dedicadas al proyecto por parte de director e integrantes del equipo de investigación..... p. n°
2. Plan de investigación..... p. n°
3. Recursos existentes..... p. n°
4. Presupuesto solicitado..... p. n°

## 1. Cuadro resumen de horas semanales dedicadas al proyecto por parte de director e integrantes del equipo de investigación:<sup>1</sup>

Rol del integrante	Nombre y Apellido	Cantidad de horas semanales dedicadas al proyecto
Director	Andrés Fontana	8 Horas
Co-director		
Director de Programa		
Docente-investigador UNLaM	Julieta de San Félix Carla Froy Belén Peralta	8 Horas 6 Horas 6 Horas
Investigador externo <sup>2</sup>		
Asesor-Especialista externo <sup>3</sup>	María Candelaria Gonzalez del Pino	4 horas
Graduado de la UNLaM <sup>4</sup>		
Alumno de carreras de posgrado (UNLaM) <sup>5</sup>		
Alumno de carreras de grado (UNLaM) <sup>6</sup>		
Personal de apoyo técnico administrativo		

## 2. PLAN DE INVESTIGACIÓN

### 2.1 Resumen del Proyecto:

Desde el año 2000, el Mercosur y la Unión Europea negocian un Acuerdo de Asociación Birregional que incluye tres capítulos: diálogo político, cooperación y comercio. Mientras que los dos primeros se han concluido, el comercio ha demandado mayores esfuerzos debido a las asimetrías existentes en ambos bloques y las diferencias internas entre los países y las instituciones de las dos regiones.

La negociación incluye, además de la liberalización arancelaria, disciplinas que exceden lo establecido en la OMC y/o que aún no han sido reguladas por dicha institución. Involucran, por tanto, profundas transformaciones en la estructura socio-productiva de las partes y sobre las cuales convergen diversos intereses.

El seguimiento de estas negociaciones permite constatar que más allá de los vaivenes políticos, la diplomacia tradicional es desafiada por actores no diplomáticos que actúan en la arena internacional con diversos grados de formalidad, influencia y representatividad, aunque también con impacto variable.

<sup>1</sup> Incluir todos los integrantes del equipo de investigación, agregando tantas filas para cada rol de integrante del equipo de investigación como sea necesario.

<sup>2</sup> Deberá adjuntar FPI 28, 29 y 30 debidamente firmados.

<sup>3</sup> Idem nota 2.

<sup>4</sup> Idem nota 2

<sup>5</sup> Adjuntar certificado de materias aprobadas de estudiantes de carrera de posgrado.

<sup>6</sup> Adjuntar certificado de materias aprobadas de estudiantes de carrera de grado.



En este marco, se analizará la incidencia del accionar legislativo en las negociaciones entre el Mercosur y la UE, para lo que se elaborará un estudio de caso que estudiará el proceso, poniendo el foco en el modo en que los gobiernos han atendido las demandas de participación, así como proponiendo una evaluación de la real incidencia que han ejercido los parlamentarios en ellas.

Ciertas particularidades de la diplomacia parlamentaria crean una dinámica propia en la configuración de las negociaciones internacionales. Primero, su legitimidad representativa y su naturaleza electiva. Los legisladores son canales de los reclamos, valores e intereses de la ciudadanía, los territorios, sus sectores y las organizaciones, incluyendo en lo relacionado con la esfera internacional. Segundo, por la composición colegiada de los congresos y sus cámaras, los legisladores persiguen su propia agenda (la que en ocasiones tampoco es unívoca sino que es objeto de luchas y puede ser diferente a la del Poder Ejecutivo), con sus propios objetivos y, por lo tanto, es posible de entrar en disputa con la de los actores diplomáticos tradicionales.

Se trata, en suma, del análisis de estrategias que empíricamente se retroalimentan en el espacio de la política exterior, desafiando las formas en las que históricamente se han conducido las relaciones entre los Estados e incidiendo en el curso de la estrategia internacional de los países.

## 2.2 Palabras clave:

Negociaciones internacionales – Integración regional – Mercosur – Unión Europea – Acuerdos comerciales – Nueva diplomacia – Diplomacia parlamentaria

## 2.3 Tipo de investigación:<sup>7</sup>

2.3.1 Básica: X

2.3.2 Aplicada:

2.3.3 Desarrollo Experimental:

2.3 Área de conocimiento (código numérico y nombre): 3800 – CIENCIA POLÍTICA

2.4 Disciplina de conocimiento (código numérico y nombre):

2.6 Campo de aplicación (código numérico y nombre): 3806 – RELACIONES INTERNACIONALES

## 2.7 Estado actual del conocimiento:

Desde el año 2000, el Mercosur<sup>8</sup> y la Unión Europea negocian un Acuerdo de Asociación Birregional, que incluye tres capítulos: diálogo político, cooperación y comercio.

Mientras que los capítulos de diálogo político y cooperación se han concluido rápidamente, el comercio ha demandado los mayores esfuerzos dadas las asimetrías existentes en las estructuras

---

<sup>7</sup> Marcar con una X según corresponda.

<sup>8</sup> Al día de hoy los miembros del Mercosur que negocian el acuerdo son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Desde agosto del 2017 Venezuela se encuentra suspendida de manera indefinida en todos los derechos y obligaciones como Estado Parte del Mercosur de conformidad con lo dispuesto por el Protocolo de Ushuaia sobre Compromiso Democrático. Con anterioridad a su suspensión, Venezuela tampoco se había incorporado a las negociaciones.

productivas de ambos bloques y las diferencias internas entre países e instituciones de las dos regiones. Conforme el principio de “single undertaking” que rige las negociaciones, el acuerdo no podrá ser concluido hasta que no se haya acordado la integralidad del texto.

La negociación incluye, además de la liberalización arancelaria, esquemas propios del llamado “regionalismo del siglo XXI” o de “acuerdos de nueva generación”, que comprenden disciplinas que exceden los mínimos establecidos en la Organización Mundial del Comercio (OMC plus) y/o que aún no han sido reguladas por dicha institución y que superan las cuestiones de liberalización arancelaria (OMC extra). Entre estos temas se encuentran estándares de propiedad intelectual, medidas sanitarias y fitosanitarias, compras gubernamentales, servicios, comercio electrónico, transporte de mercancías, pequeñas y medianas empresas, empresas del Estado, disposiciones de género y desarrollo sostenible. Horn, Mavroidis y Sapir (2009), analizando los acuerdos comerciales suscritos por la Comunidad Europea y por Estados Unidos concluyen que, en el caso de los formatos actuales, *“estos acuerdos sirven para exportar sus propias perspectivas regulatorias a sus socios comerciales”* (Horn, Mavroidis y Sapir, 2009: 43). Se trata, por tanto, de negociaciones que involucran profundas transformaciones en la estructura socio-productiva de los socios.

Hasta el año 2004 se intercambiaron ofertas de acceso a mercado en dos oportunidades. Tras una interrupción, las negociaciones fueron retomadas en 2010 luego de lo cual se produjo un nuevo intercambio de ofertas, seguido por sucesivos pedidos de mejora y respuestas recíprocas. Hasta el momento<sup>9</sup> se contabilizan 38 rondas de negociación.

Los negociadores y las autoridades de ambos bloques afirman que el acuerdo podría concluirse en el corto plazo<sup>10</sup>, aunque aún subsisten cuestiones esenciales por resolver entre las que se encuentran: canastas y cronogramas de desgravación de bienes, disciplinas en materia de productos agro-ganaderos, medidas sanitarias y fitosanitarias, certificaciones, propiedad intelectual e indicaciones geográficas, normas de origen, compras gubernamentales, comercio de servicios (en especial, transporte marítimo internacional, comercio electrónico, movimiento de personas, servicios financieros, etc.)

Tanto la Comisión Europea, a través del Estudio de Impacto encargado a la London School of Economics (LSE, 2018), como los negociadores del Mercosur (HSN, 2018) coinciden en que de concluirse, el acuerdo tendría un impacto sustancial en la estructura y oferta productiva-exportadora de los países del Mercosur ya que garantizará el acceso preferencial a un mercado de 500 millones de consumidores y un PBI per cápita superior a U\$S 33.000, que representa el 28% del PBI mundial. Por su parte, el Mercosur constituye en sí un socio atractivo para la UE, relación que ha sido solidificada en una historia compartida, valores comunes como la defensa de la democracia y los derechos humanos, y que cuenta con cerca de 300 millones de habitantes, representando en conjunto el quinto PBI mundial.

Potencialmente, y como han reiterado los negociadores en diferentes oportunidades, el acuerdo incrementará significativamente los intercambios de bienes y servicios, las transferencias de tecnología, los flujos de inversiones y la cooperación birregional. Asimismo, podría permitir la superación de la pérdida por parte de varios países del bloque del sur, del acceso al Sistema de Preferencias Generalizadas. Por último, para el Mercosur podría constituir un “leading case” en materia de negociaciones comerciales mientras que para la UE permitiría ampliar sustancialmente

---

<sup>9</sup> Marzo de 2019.

<sup>10</sup> El Observador (20/07/18); Ámbito Financiero (06/06/18); El Cronista (05/09/18), entre otros.

su histórico compromiso con el multilateralismo en una subregión caracterizada por la estabilidad política y la vigencia de valores comunes.

Pese a esta realidad, los productos europeos más competitivos ingresando libremente o con aranceles preferenciales, según sea el caso, son percibidos por los sectores productivos del Mercosur como una amenaza a determinadas economías regionales y a diversas industrias del bloque. La negociación de artículos referentes a industria naciente, salvaguardias y mecanismos de apoyo dan cuenta que muchas ramas de la producción deberán transitar por una fase de reconversión, que demandará esfuerzos adicionales y una cooperación sustancial entre los distintos niveles de gobierno y los actores de la sociedad civil.

Las últimas rondas se han estancado en discusiones de cuotas y otras disciplinas y las posiciones parecen haberse endurecido. Felix Peña expresa que *“además de los nudos aún no desatados en el plano agrícola –y en relación con el consiguiente trade-off con las contrapartidas en el plano industrial y en el de los servicios–, la exigencia de la UE de asegurar que el Mercosur sea una unión aduanera completa, introdujo en estas negociaciones elementos de rigidez que no parecían responder a intereses comerciales concretos. Parecería privilegiarse un modelo prefabricado de zona de libre comercio birregional, que incluso podría estar encubriendo falta de estímulos suficientes para concretar la proclamada asociación estratégica birregional. Algo similar a lo que parece haber ocurrido del lado de la oficina del representante de comercio de los Estados Unidos, en su concepción de un Alca siguiendo el modelo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”* (Peña, 2017: 102).

A estas dificultades se le suman algunas particularidades contextuales.

En primer lugar, los vaivenes integracionistas del Mercosur (en especial, el proceso de revisión del Arancel Externo Común) y los procesos electorales en ambos bloques.

En segundo lugar, y desde una perspectiva geopolítica, subyace a la marcha de las negociaciones (su suspensión en 2004 y su continuación en 2015), el relacionamiento de ambos bloques con Estados Unidos y China (incluyendo el reconocimiento del país asiático como economía de mercado), la recuperación global de tarifas y aranceles como herramienta de presión política y un relativo estancamiento de las negociaciones multilaterales en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio.

En tercer lugar, y en materia socio-productiva, el acuerdo se negocia en un contexto caracterizado por una profunda transformación tecnológica: la Cuarta Revolución Industrial o Revolución 4.0, esto es, *la transición hacia nuevos sistemas ciberfísicos que operan en forma de redes más complejas y que se construyen sobre la infraestructura de la revolución digital anterior* (Schwab, 2016). Su particularidad radica en una gran variedad de tecnologías convergentes, que borran los límites entre lo físico, lo digital y lo biológico, generando una fusión entre estos tres planos y ocasionando un verdadero cambio de paradigma (Schwab, 2016) Se trata de tecnologías disruptivas que traen nuevas oportunidades y desafían los tradicionales modos de producción, sustentados en un entorno físico y aritmético más que digital y exponencial. Así, la implosión tecnológica está poniendo en cuestión los tradicionales puestos de trabajo y las habilidades y conocimientos necesarios para estas sociedades del conocimiento, al tiempo que trae nuevas oportunidades de posicionamiento en las cadenas de valor (Banco Mundial, 2016) pero también introduce modificaciones en los propios procesos negociadores (Pérez de Agreda, Rubio y Manfredi, 2014).

Los estudios sobre las negociaciones se han sustentado principalmente en la estructura del proceso de negociador, en los intereses de ambos bloques y/o de los países que los integran, en las potencialidades o debilidades de un posible acuerdo, en sus posibles impactos sectoriales, o en las posiciones de los diversos bloques en la mesa de negociación (entre otros, estos temas han sido abordados por Bouzas, 2004; Ventura, 2005; Malamud, 2012; Makuc, Duhalde y Rozemberg, 2015; Zelicovich, 2015; Peña, 2018; Haboba, Olmos, Medehue y Riveros, 2019). Todos ellos, en general, reflejan una perspectiva clásica de las negociaciones internacionales conforme la cual son los actores diplomáticos los que, conforme las propias capacidades o recursos de poder de sus Estados y dotados de un mandato político claro y unívoco desde sus Cancillerías (a su vez instruidos por los Jefes de Estado), conducen el proceso negociador que consistirá en un *trade-off* entre las partes que, de ser exitoso, resultará en la firma del acuerdo posible.

Estos abordajes cumplen con los elementos de la científicidad requerida, en especial, “1) la investigación como instrumento de validación o de fabricación de la teoría; 2) la dimensión operativa, es decir, la posibilidad de traducir la teoría en práctica.” (Sartori, 2002: 237-238), toda vez que han permitido explicar la demora en arribar al acuerdo posible como que han orientado a los tomadores de decisión y otras partes interesadas (*stakeholders*). Sin embargo, resta profundizar un factor que no ha sido atendido por las teorías clásicas de las relaciones internacionales sino hasta recientemente: la multiplicidad de actores sociales que intervienen o influyen en los procesos de toma de decisiones de las democracias contemporáneas y, por ende, toman parte en las negociaciones comerciales internacionales.

Esta complejidad es abordada por Keohane y Nye (2000), quienes introducen el término de *globalismo* aludiendo a las redes de interdependencia en distancias multicontinentales, que ocurren a través de flujos e influencias de capitales y bienes, información e ideas, personas y fuerzas, así como sustancias ambiental y biológicamente relevantes (Keohane y Nye, 2000: 105). Este concepto, un clásico de los autores, describe tres multiplicidades que convergen en la configuración del mundo actual: canales, actores (no exclusivamente Estados), y temas que son interdependientes entre sí. Hoy, la interdependencia compleja a la que aludían se intensifica impulsada por los desarrollos tecnológicos de la Revolución 4.0 e interpela la configuración clásica de la política exterior, en especial, de las negociaciones internacionales. Canales, actores y temas se multiplican e interrelacionan en una miríada de factores que influyen en el curso de estas y agregan incertidumbre al proceso. Todo ello, en un marco en el que la democracia se expande en cuanto a sus alcances geográficos (Huntington, 1994) y se profundiza en cuanto a los espacios de decisión (Bobbio, 1984)

Por lo tanto, el contenido crecientemente regulatorio de los acuerdos, la revolución tecnológica, los procesos de interdependencia compleja y la expansión de la democracia como valor universal (Sen, 2003) reconfiguran los modos en los que tradicionalmente se ha conducido la política exterior y eso incide en la dinámica de las negociaciones internacionales. De esta manera, la diplomacia tradicional, i.e. el cuerpo de funcionarios burocráticos formados especialmente para gestionar la política exterior del Estado conforme los lineamientos políticos del gobierno<sup>11</sup>, se ve desafiada por

---

<sup>11</sup> Según Marcele Merle (1978: 59-60), “el término diplomacia, procede, a su vez, del término «diploma» (en griego *δίπλωμα*), que significaba en sus orígenes: “acté plié en doublé et émanant des souverains” (Littré). Los diplomáticos eran, por tanto, agentes cualificados para la transmisión de los «diplomas» y la historia diplomática tenía la tarea de recoger y comentar los documentos diplomáticos, es decir el conjunto de documentos oficiales y secretos por medio página de los cuales los príncipes se comunicaban entre ellos o con sus representantes en el extranjero. Estos documentos, de difícil acceso frecuentemente, exigían un tratamiento específico y justificaban por ellos mismos, según parece, la autonomía de esta rama de la ciencia histórica. Tiempo después, el campo de investigación de los

nuevos canales de comunicación y actuación en la arena internacional por parte de actores no diplomáticos, es decir, que no han sido especialmente designados como tales conforme las regulaciones internas<sup>12</sup> y las normas del derecho internacional<sup>13</sup> pero que ejercen influencia en el plano de las relaciones entre los Estados. Entre estos actores no diplomáticos se encuentran legisladores, representantes de cámaras empresarias y sectores productivos, organizaciones de la sociedad civil, representantes sindicales, etc., quienes desde diferentes posiciones institucionales o de representación, y con diversos grados de legitimidad, formalidad, influencia y representatividad, intentan imponer sus propias agendas en las negociaciones.

## 2.8 Problemática a investigar:

A casi dos décadas del inicio formal de las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea, en ambos bloques se observa una importante presión desde los sectores políticos, productivos y de la sociedad civil, tanto a favor como en contra del acuerdo, y el tiempo transcurrido parece haber polarizado aún más las posiciones. En este contexto, son recurrentes los pedidos de actores no diplomáticos<sup>14</sup> de acceder a la información sobre las negociaciones y de tomar parte de las mismas a través de diversos mecanismos, como el de la llamada “silla de al lado”, que consiste en habilitar un espacio de intercambio directo y en tiempo real entre los negociadores y los principales stakeholders del proceso (entre ellos, los parlamentarios).

Ante estas demandas, los bloques negociadores han reaccionado de forma disímil. Mientras que la Comisión Europea ha articulado en 2015 una nueva estrategia de comercio e inversión (titulada “Comercio para Todos: hacia una estrategia de comercio e inversión más responsable”) por la cual se compromete a mayores estándares de transparencia y a trabajar en forma más cercana con los Estados miembros, los parlamentarios y la sociedad civil; el Mercosur, amparándose en el secreto del mandato original de negociaciones y en las particularidades del propio proceso integrador, no ha evidenciado una estrategia en respuesta a estas demandas, y sólo en la última fase de las negociaciones se han mostrado más dispuestos, aunque con diferencias entre países, a informar sobre el curso de las mismas.

En lo que respecta a los propios parlamentarios, se observan diferentes prácticas - emprendidas por los propios parlamentarios aunque ocasionalmente activados por los gobiernos - por las cuales se evidencia su voluntad de ser informados, y ocasionalmente influir en la marcha del proceso.

Estos mecanismos se sustentan en la participación en organizaciones parlamentarias internacionales como la Asamblea Parlamentaria Eurolatinoamericana (Eurolat), las agrupaciones parlamentarias de amistad, las delegaciones externas del Parlamento Europeo y sus visitas a los Congresos del Mercosur o los intercambios bilaterales que se producen en el marco de reuniones parlamentarias más amplias como las organizadas por la Unión Interparlamentaria en 2017 (Conferencia Parlamentaria sobre la OMC) o en 2018 (Conferencia de Presidentes de Parlamentos del G20), en los cuales se han evaluado las negociaciones birregionales.

---

*historiadores especializados se amplió desde el estudio de los documentos oficiales al conjunto de las relaciones establecidas entre las autoridades calificadas para dirigir los asuntos exteriores.”*

<sup>12</sup> En el caso argentino, la ley Orgánica 20.957 del Servicio Exterior de la Nación.

<sup>13</sup> Normas consuetudinarias y el plexo normativo derivado de la Convención de Roma sobre negociaciones diplomáticas.

<sup>14</sup> Legisladores, funcionarios de entidades subnacionales, sectores productivos, representantes sindicales, organizaciones de la sociedad civil, etc.

Al referir al accionar legislativo en las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea, existen diferentes niveles de análisis producto de las particularidades de los procesos integracionistas, y en los que conviven órganos parlamentarios supranacionales (como el Parlamento Europeo) con cámaras legislativas nacionales, con funcionamiento diferente en el caso de sistemas presidencialistas o parlamentaristas. En el caso del Mercosur, se trata de Congresos Nacionales en países presidencialistas, a los cuales se les ha reservado constitucionalmente la facultad de ratificación de los convenios internacionales, y su internalización normativa, mientras que la política exterior de la nación se reserva como competencia del Poder Ejecutivo Nacional. El rol formal de los Congresos Nacionales en política exterior se funda así en su prerrogativa de ratificación e internalización de convenios internacionales (y de autorizar al poder ejecutivo a declarar la guerra o la paz).

Esta realidad, así como los esfuerzos sumidos (recursos, tiempo, costo de oportunidad, legitimidad, etc.) convoca a un análisis del modo en que los gobiernos han atendido las demandas de participación, así como una evaluación de la real incidencia que han ejercido los parlamentarios en el curso de las negociaciones internacionales.

El objeto de estudio responde a ciertas particularidades de los propios parlamentarios, que interrelacionados con la agenda del poder ejecutivo crearía una dinámica propia. Primero, por su legitimidad representativa y su naturaleza electiva, los legisladores permitirían canalizar con mayor permeabilidad que el Poder Ejecutivo, los reclamos, valores e intereses de la ciudadanía, los territorios, sus sectores y las organizaciones de la sociedad civil. Segundo, por la composición colegiada de los congresos y sus cámaras, los legisladores persiguen muchas veces su propia agenda (la que en ocasiones tampoco es unívoca sino que es objeto de luchas y puede ser diferente a la del propio Poder Ejecutivo), con sus propios objetivos (representación de intereses, re-elección, etc.) y, por lo tanto, es pasible de entrar en disputa con la de los actores diplomáticos tradicionales. Se trata, en suma, de estrategias que empíricamente se retroalimentan en el espacio de la política exterior, desafiando las formas en las que históricamente se han conducido las relaciones entre los Estados e incidiendo en el curso de las propias estrategias de política exterior.

Sobre la base de estas observaciones la investigación intentará dar respuesta a las siguientes preguntas:

- a. ¿Cómo ha actuado la diplomacia parlamentaria en el curso de la negociación entre el Mercosur y la Unión Europea? ¿Cómo se ha expresado? ¿Qué impactos ha generado?
- b. ¿Cómo incide el cambio desde la negociación de acuerdos comerciales estrictamente arancelarios a acuerdos OMC+ u OMCX en el proceso negociador y, en especial, en la demanda de participación y transparencia en las negociaciones por parte de los parlamentarios?
- c. ¿De qué manera el contexto doméstico incide en este tipo de negociaciones? ¿Cuáles son los canales de participación de actores no diplomáticos, especialmente parlamentarios, en el proceso negociador? ¿Cómo ha sido la interacción con los actores diplomáticos?
- d. ¿Ha activado el Mercosur como bloque mecanismos de segunda vía que incluyan a parlamentarios para destrabar las negociaciones, en especial, en los momentos de intercambio de ofertas y en la fase final (anunciada desde diciembre de 2017)? En caso de respuesta afirmativa, ¿qué resultados han arrojado estas instancias?

- e. ¿Se han registrado en este proceso mecanismos espontáneos de diplomacia de segunda vía que incluyan a parlamentarios, esto es, instancias que no han sido activadas deliberadamente por los responsables de las negociaciones, sino que han surgido de la iniciativa de quienes los protagonizaron (por ejemplo, parlamentarios, grupos de interés, etc.)? En caso de respuesta afirmativa, ¿qué resultados han arrojado estas instancias?
- f. ¿Cómo afectan los avances tecnológicos, específicamente aquellos sustentados en la virtualidad y la inteligencia artificial, a las negociaciones?
- g. ¿Constituye la diplomacia parlamentaria un elemento entre los diversos actores que configuran la nueva diplomacia o es expresión de un cambio significativo en materia de política exterior con particularidades específicas en el caso de sistemas presidencialistas?

## 2.9 Objetivos:

### 2.9.1 General:

El presente proyecto propone explicar la incidencia del accionar parlamentario en las negociaciones para la conclusión de un Acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea, a través de la elaboración de un estudio de caso focalizado en la evolución histórica del rol desempeñado por los legisladores argentinos en dicho proceso.

### 2.9.2 Específicos:

- Identificar la forma en la que la diplomacia parlamentaria ha impactado en el curso de las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea.
- Evaluar la incidencia del contexto doméstico en estas negociaciones, concibiéndolas como producto de la interacción entre dos niveles (el doméstico y el internacional), y realizando un diagnóstico del modo en que ambos niveles se han interrelacionado durante las dos décadas del proceso negociador.
- Identificar los canales, formales e informales, de participación parlamentaria en el curso de las negociaciones, evaluando específicamente si se han activado mecanismos de segunda vía para destrabar y/o apoyar las negociaciones, en especial, en los momentos de intercambio de ofertas y en la fase final.
- Explicar cómo afecta la proliferación de tecnologías de la información y la comunicación, específicamente aquellas sustentadas en la virtualidad, a las negociaciones y – en especial – en la participación de parlamentarios.
- Analizar el accionar de los legisladores de la República Argentina en relación con el proceso negociador, contribuyendo al éxito de las negociaciones futuras, con otros países o bloques.
- Evaluar el grado de legitimación democrática de las negociaciones y de un potencial acuerdo entre el Mercosur y la UE, enfatizando en las funciones de representación, control y rendición de cuentas de los legisladores.
- Fortalecer los vínculos birregionales y el conocimiento mutuo a través de la cooperación con instituciones universitarias europeas y del Mercosur, en relación con el objeto de estudio de la presente tesis.

- Analizar la incidencia del cambio desde la negociación de acuerdos comerciales estrictamente arancelarios a acuerdos regulatorios, atendiendo a cómo este viraje afecta a la demanda de participación en las negociaciones.

## 2.10 Marco teórico:

Tradicionalmente, las relaciones internacionales han sido abordadas desde una perspectiva realista como un juego de poder (y de suma cero) entre bolas de billar, estructuras compactas que interactúan en el sistema internacional en sus relaciones de fuerza. Los Estados eran así considerados como entidades homogéneas, unitarias, en cuyas capitales se definía la política exterior sin injerencia de otros actores.

La escuela liberal cambia el paradigma focalizando en la importancia del régimen político en la configuración del sistema internacional, al compás de la famosa máxima kantiana de que las repúblicas no guerreen entre sí (Kant, 1999) y, por tanto, el régimen político constituye un factor explicativo de las relaciones entre Estados. Ante las teorías elitistas y competitivas de la democracia (Mosca, 1972; Schumpeter, 1963), desde el pluralismo Dahl (1992) introduce el concepto de poliarquía como ordenamiento político que se sustenta no sólo en una ciudadanía extendida que participa periódicamente en la elección de sus representantes, sino que también los controla. El poder legislativo es, pues, institución de representación, de control y de rendición de cuentas. El involucramiento parlamentario en las negociaciones comerciales se funda, precisamente, en estos factores: representación de intereses, escrutinio de las negociaciones, rendición de cuentas a la sociedad civil.

Desde la teoría de las relaciones internacionales, y con herramientas de la psicología política, Joseph V. Montville y John McDonald (1982) analizan diferentes situaciones en las cuales las negociaciones diplomáticas no avanzan. Así es como surge el concepto de “Track two diplomacy” (diplomacia de segunda vía): *“la diplomacia de segunda vía es la interacción no oficial y no estructurada. (...) Su premisa básica es que el conflicto actual o potencial puede ser resuelto o eliminado apelando a capacidades humanas comunes para responder a la buena voluntad y a la razonabilidad. Los intercambios culturales y científicos son ejemplos de la diplomacia de segunda vía”* (Montville y McDonald, 1982: 162-163). La diplomacia parlamentaria podría ser incluida en estas ejemplificaciones, aunque con sus particularidades, entre las cuales se encuentra la posibilidad de una agenda que no siempre es coincidente con la de los gobiernos.

En 1988, Robert Putnam introduce la idea de que las relaciones internacionales deben ser consideradas como juegos de dos niveles, proponiendo una mayor complejidad al análisis de la política internacional. *“En el nivel nacional, grupos domésticos persiguen sus intereses presionando a los gobiernos a adoptar políticas favorables, y los políticos buscan poder construyendo coaliciones entre estos grupos. En el nivel internacional, los gobiernos nacionales buscan maximizar su propia capacidad para satisfacer las presiones domésticas, al tiempo que minimizan las consecuencias adversas de los desarrollos extranjeros”* (Putnam, 1988: 434). Analizar y comprender cualquier proceso negociador demanda, pues, un profundo estudio de la interacción entre los dos niveles.

Con el proceso que condujo a la creación de la Corte Penal Internacional y al Pacto de Ottawa, y aunque existen antecedentes previos, irrumpen las llamadas “nueva diplomacia” (Davenport, 2002) o “diplomacia pública” (Melissen, 2007) que se caracterizan, con sus matices, por la emergencia de nuevos actores en el ámbito de la diplomacia tradicional, el cual ha sido reservado históricamente



al servicio exterior de la nación: organizaciones no gubernamentales, empresas transnacionales, parlamentarios, entidades del Estado diferentes a las Cancillerías, gobiernos locales, cámaras y otras entidades subnacionales o entidades no gubernamentales, etc. Desde esta perspectiva, los canales diplomáticos tradicionales, se ven acompañados por una diplomacia paralela caracterizada por la actuación internacional de actores otrora confinados al interior de las fronteras, i.e. parlamentarios, burócratas, consultores, sociedad civil. Esta “nueva diplomacia”, caracterizada por la heterogeneidad de actores que la llevan a cabo y por la falta de jerarquía que, en contraposición presenta la diplomacia tradicional, desafía a los canales tradicionales de la política exterior configurando agendas alternativas, que influyen en el sistema internacional y en las políticas públicas de los Estados Nación.

Por su parte, la “diplomacia parlamentaria” (Fiott, 2011), ha acompañado a la progresiva extensión de funciones de las entidades legislativas y se ha materializado en una variedad de iniciativas que incluyen reuniones parlamentarias bilaterales, grupos de amistad parlamentarios, participación en instituciones parlamentarias internacionales, interpelaciones al jefe de gabinete o al Canciller en asuntos de política exterior, etc.

## 2.11 Hipótesis de trabajo:<sup>15</sup>

Los canales diplomáticos sobre los que tradicionalmente se sustentaban las negociaciones internacionales, se ven acompañados cada vez con mayor frecuencia por la actuación internacional de actores otrora confinados al interior de las fronteras, i.e. parlamentarios, consultores, sindicatos, sociedad civil. Esta “nueva diplomacia”, caracterizada por el carácter heterogéneo de quienes la llevan a cabo y por la falta de jerarquía que en contraposición presenta la diplomacia tradicional, desafía los canales tradicionales de la política exterior configurando agendas alternativas, que influyen en el sistema internacional y en las políticas públicas de los Estados Nación, así como en el éxito de las negociaciones.

Específicamente, la diplomacia parlamentaria en el seno de sistemas presidencialistas, canalizaría con mayor permeabilidad que las oficinas del Poder Ejecutivo, las demandas e intereses, relacionados con el ámbito internacional, de ciudadanos y sectores de la sociedad civil. Por otra parte, la diplomacia parlamentaria presenta su propia agenda, con sus propios objetivos (representación de intereses, re-elección, etc.) y, por lo tanto, puede entrar en disputa con los actores diplomáticos tradicionales por espacios de poder. Proviendo de un cuerpo colegiado, es heterogénea en su integración y muchas veces expresa posiciones divergentes con las del propio Poder Ejecutivo. Las negociaciones internacionales, en especial, la existente entre el Mercosur y la UE, reflejan la interacción entre la agenda del poder ejecutivo y la esgrimida por los parlamentarios, provocando una dinámica particular e incidiendo en el curso de las propias negociaciones.

## 2.12 Metodología:

La investigación propuesta, de tipo básico, se realizará conforme un enfoque metodológico explicativo, sustentado principalmente en técnicas cualitativas. La perspectiva que dará sustento analítico será la del Foreign Policy Analysis (Morin, 2018), partiendo del cuestionamiento del nivel de abstracción de las teorías clásicas de las relaciones internacionales y su capacidad de contribuir al conocimiento científico, y proponiendo un abordaje empírico del análisis de la política

---

<sup>15</sup> En proyectos de desarrollo tecnológico puede ser reemplazada una hipótesis de trabajo por la propuesta de solución al problema de investigación mediante el diseño de un prototipo o elemento equivalente.

exterior de los Estados, que focalice en el proceso de toma de decisiones. La investigación parte de la premisa que la política exterior es fruto de un proceso de interacción entre actores de diferentes niveles que buscan maximizar sus propios intereses y posiciones, y que no siempre son coincidentes.

El objeto de estudio consiste en el análisis del proceso de negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea. Si bien la investigación analizará la relación birregional, a efectos del alcance metodológico se tomará como unidad de análisis a la República Argentina, estudiando la incidencia de la diplomacia parlamentaria y de la interacción entre el poder legislativo y el ejecutivo en el curso de las negociaciones. El marco temporal de la investigación se basará en el período comprendido entre el anuncio del comienzo de las negociaciones (2000) y la actualidad, dado el carácter inconcluso de las mismas.

La variable independiente, esto es, el accionar parlamentario en temas de política exterior, se operacionalizará en los modos sobre los que se ha conducido el ejercicio de la diplomacia parlamentaria en lo relativo a la suscripción de un acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea (a través del análisis de las versiones taquigráficas de las reuniones de las comisiones de relaciones exteriores, informes y notas de prensa de visitas parlamentarias mutuas, agrupaciones de amistad, reuniones con negociadores, participación en instituciones parlamentarias internacionales, entre otros). Con este relevamiento empírico se intentará modelizar los canales y formatos de actuación parlamentaria en el ámbito de las relaciones entre el Mercosur y la Unión Europea, los intereses y posiciones que se reflejan en estas intervenciones y el grado de correspondencia con aquellos transmitidos por el poder ejecutivo.

El trabajo de campo se realizará a partir del relevamiento de fuentes primarias y secundarias, en especial, entrevistas semiestructuradas a actores clave (negociadores, parlamentarios, representantes de sectores productivos, sociedad civil, entre otros), seguimiento sistematizado de las rondas de negociación, análisis y sistematización de fuentes documentales (notas a negociadores y responsables políticos de las negociaciones, proyectos de ley, análisis de reuniones especializadas sobre la temática, artículos de opinión, papers académicos, etc).

Los miembros del equipo de investigación centrarán sus líneas de trabajo en las preguntas que dan sustento al proyecto, organizándose reuniones de grupo con frecuencia mensual a efectos de presentar el curso de las diferentes líneas de análisis.

## 2.13 Bibliografía:

Ámbito Financiero (2018). La UE ve "el principio del final" en negociaciones con Mercosur. (04/06/2018). Disponible en: <https://www.ambito.com/la-ue-ve-el-principio-del-final-negociaciones-mercosur-n4023345>

Bouzas, R. (2004). Las negociaciones Unión Europea-Mercosur. Entre la lentitud y la indefinición. *Nueva Sociedad*, 190, 125-135.

Comisión Europea (2015). Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable, Luxemburgo.

Cull, N. (2009). Diplomacia pública: consideraciones teóricas. *Revista mexicana de política exterior*, (85), 55-92.

Dahl, R. (1992). La democracia y sus críticos, Paidós, Barcelona.

Davidson, W. D., and J. V. Montville, "Foreign Policy According to Freud," *Foreign Policy*, Vol. 45, Winter 1981–1982.

El Cronista (2018). El Canciller brasileño apura el acuerdo Mercosur-UE. (05/09/18). Disponible en: <https://www.cronista.com/financiamer/El-canciller-brasileño-apura-el-acuerdo-Mercosur---UE-20180904-0067.html>

El Observador (2018). Argentina prevé el final de la negociación Mercosur – UE en Septiembre (20/07/18). Disponible en: <https://www.elobservador.com.uy/nota/argentina-preve-el-final-de-la-negociacion-ue-mercosur-en-setiembre-20187208460>

Fiott, Daniel. (2011). "On the value of Parliamentary Diplomacy," *Madariaga Paper* - Vol. 4, No 7.

Haboba, S. E., Olmos, I. L., Medehue, B. M., & Riveros, S. (2019). Hacia el acuerdo de asociación birregional MERCOSUR-UE. Proceso de negociación y factores condicionantes. *REIB: Revista Electrónica Iberoamericana*, 12(1), 115-150.

Huntington, S. P., & Delgado, J. (1994). *Third wave. La tercera ola: la democratización a finales del siglo XX*.

Kant, I. (1999). Hacia la paz perpetua. Un estudio filosófico, edición de Jacobo Muñoz, Editorial Biblioteca Nueva, Madrid.

LSE Consulting (2018). Sustainability Impact Assessment in support of association agreement negotiations between the European Union and Mercosur. Inception Report, 24 January, London.

Makuc, A., Duhalde, G., Rozemberg, R. (2015). "La negociación MERCOSUR-Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco de Cooperación: *quo vadis?*", Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires.

Malamud, C. (2012). "UE-MERCOSUR: negociaciones sin futuro", Madrid, Real Instituto Elcano.

Melissen, Jan. (2007) (Ed). *The new public diplomacy: soft power in International Relations*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Merle, M. (1978). Sociología de las relaciones internacionales, Alianza Editorial, Madrid.

Morin, Jean-Frederic and Jonathan Paquin, Foreign Policy Analysis: A Toolbox, Palgrave, 2018

Mosca, G., Bobbio, N., & Lara, M. (1972). *La classe politica* (Vol. 45). Laterza.

Peña, F. (2017). La crisis en el multilateralismo y en los acuerdos regionales. Universidad Cooperativa de Colombia, 2017. Colección acontecer mundial, ISSN: 2500-7696; t. 5. Bogotá.

Peña, F. (2018). "Cómo capitalizar una experiencia negociadora birregional: reflexiones sobre la construcción de la relación preferencial del Mercosur con la UE." Newsletter sobre relaciones económicas internacionales (abril), disponible en: <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2018-04-reflexiones-construccion-relacion-preferencial-mercosur-ue>

Putnam, R. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, 42(3), 427-460.

Schumpeter, J. A. (1963). *Capitalismo, socialismo y democracia* (No. 04; HX72, S3 1963.).

Schwab, K. (2016a.). The Fourth Industrial Revolution. Geneva: World Economic Forum.

Sen, A. (2003). El valor universal de la democracia. *THÉMIS-Revista de Derecho*, (47), 277-286.

Ventura, D. (2005). Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea. Los desafíos de una Asociación Interregional. Konrad Adenauer Stiftung, Montevideo.

Zelicovich, J. (2015). Juntos, pero no tanto: un recorrido por la agenda de negociaciones comerciales externas del MERCOSUR (1991-2015). Revista Integración y Comercio Internacional, N° 21, julio-diciembre 2015.

Pérez de Ágreda, E., Rubio, R., Manfredi, J.L. (2014) (Eds.). La diplomacia pública como reto de la política exterior. Seminario. Escuela Diplomática de Madrid.

#### 2.14 Programación de actividades (Gantt):<sup>16</sup>

Actividad/mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Relevamiento bibliográfico del estado del arte y marco conceptual	X	X	X	X																					
Fichaje bibliográfico		X	X	X	X																				
Sistematización y análisis de las rondas negociadoras				X	X	X																			
Preparación del primer informe de avance – Position paper							X	X																	
Preparación del cuestionario de entrevistas									X																
Entrevistas										X	X	X													
Sistematización y análisis de los resultados de las entrevistas													X	X											
Elaboración del estudio de caso															X	X	X	X	X						
Preparación del informe final																						X	X	X	
Presentación en Congresos y Jornadas especializadas <sup>17</sup>								X							X						X				
Reuniones de equipo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Encuentros de vinculación externa									X												X				
Jornada de presentación de resultados																								X	
Publicación del informe final																									X

#### 2.15 Resultados en cuanto a la producción de conocimiento:

El resultado principal que este proyecto de investigación se propone alcanzar consiste en contribuir a la comprensión de la real incidencia de la diplomacia parlamentaria en las negociaciones internacionales.

<sup>16</sup> Definir la programación de actividades para cada objetivo específico, y las personas responsables de su ejecución.

<sup>17</sup> Conforme convocatorias.

#### 2.16 Resultados en cuanto a la formación de recursos humanos:

Se espera que una de las investigadoras, graduada de la Universidad Nacional de La Matanza, acceda a sus estudios de posgrado en el marco académico de la presente investigación. Se abrirá, asimismo, una convocatoria para la incorporación de estudiantes de grado (provenientes de las carreras de derecho, ciencia política y economía) como becarios del grupo de investigación (becas CIN y becas UNLAM).

#### 2.17 Resultados en cuanto a la difusión de resultados:

Los resultados parciales y finales de la investigación se difundirán en congresos o jornadas especializadas en la temática con la participación activa de los miembros del proyecto (entre ellos, el Congreso Nacional de Ciencia Política organizado por la Sociedad Argentina de Análisis Político) y también mediante la publicación de artículos científicos en revistas académicas con referato o en revistas comerciales con prestigio cultural.

Se difundirá el contenido del primer informe de avance, con el formato de position paper, entre los negociadores y tomadores de decisión de la República Argentina y del Mercosur. Asimismo, se realizará una jornada de cierre del proyecto, a la cual se invitará a participar a investigadores de otras instituciones académicas, tanto nacionales como extranjeras, en la cual se presentarán los resultados finales del proyecto.

#### 2.18 Resultados en cuanto a transferencia hacia las actividades de docencia y extensión:

La transferencia directa de los resultados se hará principalmente en las cátedras de las materias de la Universidad Nacional de La Matanza, en las cuales los integrantes del proyecto forman parte: Introducción a la Ciencia Política (Departamento de Derecho y Ciencia Política), Sociología (Departamento de Economía), Relaciones Internacionales (Escuela de Posgrado), cuyos estudiantes recibirán los resultados parciales y finales de la investigación. A su vez, el Instituto de Cooperación Internacional, dada su competencia directa en relación con la temática del proyecto, será receptor de las actividades de transferencia, pudiéndola transmitir a quienes participen de sus actividades.

#### 2.19 Resultados en cuanto a la transferencia de resultados a organismos externos a la UNLAM:

El Proyecto prevé transferir los resultados de la investigación a los tomadores de decisión del Poder Ejecutivo y del Poder Legislativo de la República Argentina, así como a los órganos del Mercosur y de la Unión Europea, de modo de coadyuvar al éxito de las negociaciones internacionales en curso, y futuras.

#### 2.20 Vinculación del proyecto con otros grupos de investigación del país y del exterior:

En relación con otras unidades académicas, externas a la Universidad, los integrantes del proyecto se vinculan en un marco de cooperación con la Diplomatura en Diplomacia Parlamentaria de la Universidad Austral y de la Cátedra de International Business y Society Relations con foco en América Latina de la Universidad Friedrich-Alexander Erlangen-Nuremberg (FAU). Durante la ejecución del proyecto, se buscarán ampliar los vínculos con otras entidades académicas que aborden las relaciones birregionales desde la perspectiva de la nueva diplomacia.

### **3 RECURSOS EXISTENTES<sup>18</sup>**

---

<sup>18</sup> Antes de confeccionar el presupuesto del proyecto será necesario que el Director de proyecto incluya en esta tabla si dispone de recursos adquiridos con fondos de proyectos anteriores (equipamiento, bibliografía, bienes de consumo, etc.) a ser utilizados en el proyecto a presentar, y además se recomienda consultar en la

Descripción / concepto	Cantidad	Observaciones

*Dado que se trata del primer proyecto de investigación sobre la temática presentado por el grupo, no se poseen recursos existentes que aportar al proyecto. Se hará uso, sin embargo, de las facilidades provistas por la Universidad.*

#### 4 PRESUPUESTO SOLICITADO<sup>19</sup>

<b>4.1 ORÍGENES DE LOS FONDOS SOLICITADOS</b>	<b>Monto solicitado</b>
<b>4.1.1 Recursos propios (UNLaM)</b>	<b>14000,00\$</b>
4.1.2 Provenientes del CONICET	0,00\$
4.1.3 Provenientes de la ANPCyT (FONCYT, FONTAR, y otros)	0,00\$
4.1.4 Provenientes de otros Organismos Nacionales y Provinciales	0,00\$
4.1.5 Provenientes de Organismos Internacionales	0,00\$
4.1.6 Provenientes de otras Universidades Públicas o Privadas	0,00\$
4.1.7 Provenientes de Empresas	0,00\$
4.1.8 Provenientes de Entidades sin fines de lucro	0,00\$
4.1.9 Provenientes de fuentes del exterior	0,00\$
4.1.10 Otras fuentes (consignar)	0,00\$
<b>Total de fondos solicitados</b>	0,00\$
<b>4.2 ASIGNACIÓN DE FONDOS POR RUBRO</b>	<b>Monto solicitado</b>
<b>a) Bienes de consumo:</b>	<b>3000,00\$</b>
a.1) Fotocopias y anillados;	350,00\$
a. 2) Resmas de papel;	1000,00\$
a. 3) Cartuchos de impresora;	850,00\$
a. 4) artículos de librería en general.	800,00\$
<b>Subtotal rubro Bienes de consumo</b>	0,00\$
<b>b) Equipamiento:</b>	0,00\$
b.1)	0,00\$
<b>Subtotal rubro Equipamiento</b>	0,00\$
<b>c) Servicios de Terceros:</b>	0,00\$
c.1)	0,00\$

Unidad Académica donde se presentará el proyecto, la disponibilidad de recursos existentes,- en especial equipamiento y bibliografía- factibles de ser utilizados en el presente proyecto.

<sup>19</sup> Justificar presupuesto detallado. Para compras de un importe superior a \$2000.- se requieren tres presupuestos.

<b>Subtotal rubro Servicios de Terceros</b>	0,00\$
<b>d) Participación en Eventos científicos:</b>	<b>5400,00\$</b>
d.1) Participación Congreso SAAP 2019	2400,00\$
d. 2) Participación en otros congresos	2000,00\$
d.3) Viáticos para jornadas	1000,00\$
<b>Subtotal rubro Participación en Eventos Científicos</b>	0,00\$
<b>e) Trabajo de campo:</b>	<b>600,00\$</b>
e.1) Viáticos	600,00\$
<b>Subtotal rubro Trabajo de campo</b>	0,00\$
<b>f) Bibliografía:</b>	<b>5000,00\$</b>
f.1) Libros especializados	4000,00\$
f. 2) Artículos científicos	1000,00\$
<b>Subtotal rubro Bibliografía</b>	0,00\$
<b>g) Licencias:</b>	0,00\$
g.1)	
<b>Subtotal rubro Licencias</b>	0,00\$
<b>h) Gastos administrativos de cuenta bancaria:</b>	0,00\$
h.1 )	0,00\$
<b>Subtotal rubro Gastos administrativos de cuenta bancaria</b>	0,00\$
<b>Total presupuestado</b>	<b>14000,00\$</b>