

Ideas y política exterior económica en el mundo en desarrollo. El caso de la salida de Uruguay de las negociaciones del TISA

NICOLÁS POSE*

Artículo recibido: 30 de septiembre de 2017

Artículo aprobado: 2 de febrero de 2018

Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.6134>

Para citar este artículo: Pose, N. (2018). Ideas y política exterior económica en el mundo en desarrollo. El caso de la salida de Uruguay de las negociaciones del TISA. *Desafíos*, 30(2), 89-126. Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.6134>

Resumen

Ante la emergencia de nuevos procesos y reglas para el gobierno del comercio internacional, impulsadas por los países avanzados, los países emergentes y en desarrollo (PED) divergen en su grado de aceptación e incorporación a las mismas, con diversas consecuencias para su acceso a los principales mercados y para el mantenimiento de su espacio para implementar políticas públicas. Este trabajo propone que las ideas sobre el desarrollo económico contribuyen al entendimiento de esta variación. Esto se debe —se argumenta— a que la inclusión de reglas sobre “aspectos relacionados con el comercio” genera incertidumbre entre los decisores de los PED, la cual es superada mediante el significado que las ideas sobre el desarrollo, en tanto marcos generales de pensamiento, asignan a los contenidos propuestos. Con el argumento propuesto

* Nicolás Pose. Docente e investigador de la Universidad de la República, Programa de Estudios Internacionales e Instituto de Ciencia Política, Montevideo, Uruguay. Correo electrónico: nicolas.pose@cienciassociales.edu.uy. ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4462-1189>

se busca explicar el caso de la salida de Uruguay de las negociaciones del Trade in Services Agreement. Empíricamente, se encuentra que dicho argumento explica en mejor medida las posiciones de las principales fracciones del partido de gobierno y, por ende, la decisión tomada, que argumentos rivales basados en la lógica de representación de intereses y en la agregación de intereses generada por las instituciones electorales.

Palabras clave: *política exterior económica, comercio de servicios, ideas, TISA, Uruguay.*

Ideas and Foreign Economic Policy in the Developing World. The Case of Uruguay's Withdrawal from the TISA Negotiations

Abstract

Facing the rise of new processes and rules for the governance of international trade promoted by advanced economies, the emerging and developing countries (EDC) diverge in their level of engagement with these rules, thus producing different outcomes in terms of their access to major markets and for the preservation of their policy space. The article suggests that ideas about economic development contribute to the understanding of this variation. This is due to the inclusion of "trade-related" rules, which produce uncertainty among EDC policymakers. It is argued that ideas, as general frameworks of thinking, help overcome this uncertainty by assigning meaning to the proposed contents. The article seeks to explain the case of Uruguay's withdrawal from the Trade in Services Agreement negotiations. The theoretical argument is better able to explain the positioning of the main fractions of the governing party, and therefore the decision taken, compared to rival explanations based on the logic of interest representation and the aggregation of interests produced by electoral institutions.

Keywords: *foreign economic policy, trade in services, ideas, TISA, Uruguay.*

Ideias e política exterior económica no mundo em desenvolvimento. O caso da saída do Uruguai das negociações do TISA

Resumo

Ante a emergência de novos processos e regras para o governo do comércio internacional impulsionadas pelos países avançados, os países emergentes e em desenvolvimento (PED) divergem em seu grau de aceitação e incorporação às mesmas, com diversas consequências para seu acesso aos principais mercados e para a manutenção de seu espaço para implementar políticas públicas. Este trabalho propõe que as ideias sobre o desenvolvimento econômico contribuem ao entendimento desta variação. Isto deve-se, se argumenta, a que a inclusão de regra sobre “aspectos relacionados com o comércio” gera incerteza entre os decisores dos PED, a que é superada mediante o significado que as ideias sobre o desenvolvimento, como marcos gerais de pensamento, assignam aos conteúdos propostos. Com o argumento proposto busca-se explicar o caso de saída do Uruguai das negociações do Trade in Services Agreement. Empiricamente, encontra-se que dito argumento explica em melhor medida as posições das principais frações do partido de governo, e consequentemente a decisão tomada, que argumentos rivais baseados na lógica de representação de interesses e na agregação de interesses gerada pelas instituições eleitorais.

Palavras-chave: política exterior económica, comércio de serviços, ideias, TISA, Uruguai.

Introducción

Uno de los principales temas de interés para la Economía Política Internacional (EPI), producida desde las regiones del mundo en desarrollo, es entender los motivos por los cuales los países emergentes y en desarrollo (PED) deciden implementar diferentes estrategias frente a los procesos y las reglas que gobiernan la economía mundial y, por tanto, frente a su grado de integración con la misma¹. Estos procesos

¹ Los PED, expresión tomada de Gallagher (2015), son un grupo diverso y heterogéneo de países que, no obstante, comparten la condición de ser “tomadores” de las principales reglas que gobiernan la economía mundial. Por tanto, enfrentan el problema similar de determinar hasta qué punto aceptan estas reglas.

y reglas son relevantes en tanto suponen oportunidades y restricciones sobre las posibilidades de generar —y sustentar— procesos de acumulación que conduzcan a estadios de desarrollo y bienestar similar al que actualmente disfrutan los países “avanzados”. Esto es particularmente cierto para la integración de los PED con el régimen de comercio internacional, pues este régimen presenta una tendencia a la inclusión de nuevos temas que anteriormente quedaban por fuera de su alcance, generando así nuevas oportunidades para el intercambio comercial pero, a la vez, produciendo un conjunto de regulaciones que limitan la capacidad de los Estados de diseñar autónomamente sus políticas públicas.

Este trabajo busca contribuir al entendimiento de por qué los decisores de política elijen diferentes estrategias frente al desafío de determinar el grado de integración de sus países con el régimen de comercio internacional, mediante el análisis de los motivos de la salida de Uruguay de las negociaciones del Trade in Services Agreement (TiSA). En 2015, en Uruguay se debatió la conveniencia de mantenerse como parte de las negociaciones para la concreción de dicho acuerdo, a las que se había unido a inicios de ese año hasta que, finalmente, el gobierno optó por retirarse de las mismas. El argumento que se propone es que la decisión estuvo principalmente motivada por las ideas sobre el desarrollo económico que prevalecen dentro del partido gobernante. Esto se debe, como se explicará más adelante, a que ante la ausencia de instrumentos estandarizados de evaluación sobre la conveniencia de un acuerdo como el TiSA, estas ideas reducen la *incertidumbre* mediante la asignación de un *significado* a las reglas que se negocian.

En términos metodológicos, el trabajo consiste en un estudio de caso que recurre a diversas fuentes de información que incluyen un análisis de exhaustivo de prensa nacional y portales digitales nacionales entre febrero y septiembre de 2015, período en que la participación en las negociaciones del TiSA fue tema de debate; una encuesta de élites políticas y sociales uruguayas; la revisión de las normas electorales que gobiernan las elecciones parlamentarias en Uruguay; y literatura secundaria. Así, se busca examinar el potencial de la explicación propuesta para el caso, cotejando su capacidad explicativa frente a las dos principales hipótesis

que sugiere la literatura, basadas en la representación de intereses y en la agregación de intereses producida por las instituciones electorales. Para ello, se buscará cumplir con los siguientes criterios propuestos por Jacobs (2014, p. 45):

Any test of an ideational explanation must seek evidence that: (1) decision-makers possessed particular cognitions (a measure of the independent variable); (2) those cognitions shaped their choices (evidence of a mechanism of influence); and (3) those cognitions were not simply reducible to material features of the circumstances of choice (evidence of exogeneity of the independent variable).

El trabajo se estructura de la siguiente manera. La siguiente sección aborda los aspectos teóricos. Aquí, en primer lugar, se ubica al TISA dentro de las tendencias regulatorias recientes en el comercio internacional, y el desafío que estas suponen para los decisores en los PED. Tras esto, se revisa la literatura que propone explicar sus decisiones mediante la representación de intereses y su agregación a través de las instituciones electorales, y luego se desarrolla la explicación basada en el papel de las ideas. La tercera sección presenta el análisis empírico de la decisión en el caso uruguayo. En ella, tras una breve introducción, se analiza la evidencia para cada una de las hipótesis que se derivan de la discusión teórica. La cuarta sección presenta las conclusiones.

Aspectos teóricos

El régimen de comercio, el TISA y los PED

Los PED enfrentan el desafío de definir hasta qué punto aceptan asumir unas reglas sobre el comercio internacional en las que tienen poca capacidad de influir sobre su contenido. Por un lado, si se oponen completamente, corren el riesgo de ser marginados del acceso a los principales mercados del mundo, lo que atenta contra sus perspectivas de crecimiento. No obstante, por el otro, si aceptan todas y cada una de las regulaciones promovidas por los países avanzados, corren el riesgo de eliminar su espacio para generar políticas nacionales que les permitan

cerrar la brecha tecnológica y de ingresos que les separa de las economías avanzadas (Shadlen, 2005, 2008; Gallagher, 2008; Mayer, 2009). Políticas que, como argumenta una importante literatura, han sido clave para el desempeño de los pocos casos exitosos de desarrollo tardío (Wade, 1990; Evans, 1995; Amsden, 2001; Chang, 2002).

Tras la segunda posguerra, los PED se aseguraron, a través de cláusulas y excepciones, un considerable espacio para el desarrollo de sus políticas en el marco del régimen de comercio internacional que, en ese entonces, se estructuraba en torno al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) (Narlikar, 2005). Sin embargo, la Ronda Uruguay del GATT, que derivó en la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1995, supuso un cambio en este sentido. La literatura argumenta que el resultado de la ronda fue una *grand bargain*, por la que los países avanzados aceptaron mejorar las condiciones del acceso a sus mercados para los productos agrícolas y, especialmente, manufacturas livianas provenientes de los PED a cambio de que estos aceptaran la adopción de nuevas disciplinas “relacionadas con el comercio” que previamente habían rechazado (Ostry, 2000; Odell, 2006). Entre ellas, se incluye la adopción del Acuerdo General de Comercio de Servicios (GATS), junto con otros acuerdos sobre inversiones y propiedad intelectual.

Tras la creación de la OMC, divergencias entre los propios países avanzados, sumadas a la oposición de un importante conjunto de PED, supusieron el detenimiento de la adopción de nuevas disciplinas relacionadas con el comercio a nivel multilateral (Narlikar & Tussie, 2004; Hopewell, 2016). En cambio, estas han sido impulsadas por los países avanzados mediante la difusión de tratados preferenciales de comercio (TPC) con PED (Shadlen, 2005; Gallagher, 2008; Gathii, 2011), a los que más recientemente se han sumado TPC entre algunos países avanzados y la negociación de acuerdos megaregionales.

El TISA supone una innovación dentro del régimen de comercio en tanto proyecta un tratado plurilateral, similar a los acuerdos megaregionales, pero circunscripto únicamente al sector servicios. La propuesta tiene su origen en el grupo Really Good Friends of Services, conformado

en la OMC, y ha sido impulsado principalmente por Estados Unidos (EEUU) y la Unión Europea (UE), al menos hasta la elección de Donald Trump en 2016. La propuesta ha sido presentada como un acuerdo ambicioso que pretende abarcar todos los sectores de servicios, salvo aquellos que presta el Estado en ejercicio de sus funciones gubernamentales, como la justicia o la defensa, y los derechos de tráfico aéreo (Comisión Europea, 2015).

Siguiendo el formato del GATS, el TISA plantea estructurar la negociación en torno a trato nacional y a acceso a mercados. No obstante, se diferencia del GATS al negociar el trato nacional con listas negativas (en donde se excluyen únicamente los sectores listados y se bloquea la introducción de sectores no bloqueados en el futuro), siguiendo el formato de los TPC de EEUU. Además, propone que los sectores aún no existentes se encuentren automáticamente incluidos una vez creados. Como muestra la literatura económica, estas fórmulas generan un efecto liberalizador más amplio que las implementadas en el GATS (y en los TPC de la UE) (Hoekman & Kostecki, 2009).

Aunque las negociaciones han sido lideradas por las dos principales economías avanzadas, dentro de los 23 participantes (24 durante la participación de Uruguay en 2015) se encuentran varios PED². Como resulta evidente, su decisión de participar no puede entenderse dentro de la lógica del *trade-off* mejor acceso para los productos tradicionales de exportación versus reducción de espacio para implementar políticas, dado que el primer componente no se encuentra presente. Del mismo modo, tampoco puede entenderse desde teorías estructurales que señalen la dependencia del mantenimiento de preferencias arancelarias otorgadas mediante esquemas unilaterales, como el Sistema Generalizado de Preferencias, como factor determinante (Shadlen, 2008; Manger & Shadlen, 2014). En cambio, una aproximación mediante los distintos enfoques de EPI que se centran en los factores domésticos, sintetizados

² Los 23 participantes son Australia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Noruega, Nueva Zelanda, México, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, República de Corea, Taiwán, Turquía y Unión Europea.

en las “tres I” —intereses, instituciones e ideas— (Schonhardt-Bailey, 2006), puede darnos una respuesta.

Intereses e instituciones

Las explicaciones predominantes sobre política comercial en la literatura se construyen sobre la lógica de la representación de intereses. Dicha lógica es simple: los políticos a cargo de la definición de las políticas toman decisiones que favorecen a aquellos que los apoyan, sean segmentos del electorado o grupos de interés, con miras a mejorar sus perspectivas electorales en el futuro. Como plantean Milner y Judkins (2004, p. 95): “Since international trade has significant and predictable redistributive effects, politicians are likely to be concerned about trade policy in their efforts to win elections”.

Existen dos grandes corrientes dentro de este enfoque. Uno sugiere que los TPC son firmados con la intención explícita de producir desvío de comercio, pues así se generan rentas que favorecen a los grupos de interés que financian los esfuerzos electorales del gobierno (Grossman & Helpman, 1995). Sin embargo, esto parece de poca relevancia para un acuerdo como el TISA, dado que a diferencia de las preferencias arancelarias, las concesiones en servicios tienden a multilateralizarse en los hechos (Baldwin *et al.*, 2009; Miroudot & Shepherd, 2014). En cambio, una segunda aproximación, que describe al proceso de decisión de política comercial como una lucha entre ganadores y perdedores de medidas concretas, tiene *a priori* más relevancia.

La literatura identifica dos grandes tipos de conflictos alrededor de los niveles de protección de una economía, dependiendo de si se asume que los factores productivos son móviles o inmóviles dentro de ella. En el primer caso, el conflicto es entre factores, de acuerdo a su abundancia relativa (Rogowski, 1989); mientras que en el segundo, la lucha ocurre entre los sectores exportadores y aquellos que compiten con las importaciones (Frieden, 1988). Las aplicaciones de esta aproximación a la política de los TPC en los PED siguen una lógica similar a la segunda variante: plantean que los grupos con intereses en dichos acuerdos cuentan con más información y están mejor organizados que

aquellos que pierden producto de la armonización regulatoria derivada de los TPC, lo que les permite superar más fácilmente los dilemas de acción colectiva y realizar actividades de *lobby* con miras a influir en los decisores (Sánchez-Ancochea, 2008; Shadlen, 2008). Esto se debe, se argumenta, a que políticas previas de liberalización en sus países han fortalecido su influencia a la vez que han disminuido el peso de aquellos desfavorecidos por la reducción de la intervención estatal. Además, agregan que en tanto las políticas que requieren “espacio” para ser implementadas están dirigidas a crear nuevos sectores en áreas más dinámicas, estos, por definición, no pueden presionar por su conservación puesto que aún no existen (Gallagher, 2008).

Estos argumentos son lógicos y persuasivos. No obstante, no están exentos de problemas. Uno de ellos es que las instituciones políticas afectan la forma en que los intereses son agregados, condicionando la lucha entre grupos opuestos (Lake, 2009). En particular, la literatura enfatiza en las reglas electorales y en la disciplina partidaria. Se señala que los sistemas con circunscripciones grandes y representación proporcional favorecen la apertura, pues la magnitud del distrito y la elección de los candidatos por los líderes reducen el espacio para la presión de grupos de interés sectoriales. En cambio, distritos pequeños en sistemas mayoritarios tienden a una mayor protección (Rogowski, 1987). Así, la variante institucional plantea que la presión de los grupos de interés sobre los decisores es un elemento necesario pero no suficiente para entender las políticas.

Sin embargo, aun con la inclusión de las instituciones, el enfoque enfrenta otro problema clave cuando se aplica a la política de los TPC. Es que los actuales TPC, como se ha comentado, no tratan solo de barreras arancelarias, sino también de restricciones no arancelarias y aspectos relacionados con el comercio. Estos últimos tienen amplias consecuencias redistributivas, como las primeras, pero se diferencian en tanto dichas consecuencias son, en ocasiones, inciertas o al menos no evidentes. Por tanto, derivar las preferencias de los grupos de interés de su posición en la estructura productiva resulta problemático. Estas nociones son aplicadas por Woll (2008) en su estudio del posicionamiento de los *lobbies* empresariales en Europa

y EEUU respecto a las negociaciones multilaterales de comercio de servicios. En su trabajo, el autor encuentra que su postura no se explica desde la estructura de pagos del cambio regulatorio propuesto, sino desde la construcción intersubjetiva de nuevas categorías para procesar la información existente y definir sus preferencias de política. Construcción en la que, según la evidencia recolectada por la autora, la interacción con sus gobiernos fue un factor decisivo.

Estos hallazgos se enmarcan dentro de una literatura más amplia que afirma que la interpretación de la situación material de los actores económicos no es mecánica sino mediada por ideas (Blyth, 2003; Rodrik, 2014). Y, a la vez, sugieren que los decisores políticos no son siempre agentes de los grupos de interés, sino que en ocasiones de incertidumbre disfrutan de cierta autonomía. O, al menos, que dicha autonomía es una cuestión empírica. Por tanto, se abre una tercera explicación que se enfoca en el papel de los decisores y sus ideas.

Ideas

Existe una creciente literatura que busca dar cuenta de las decisiones de política exterior económica utilizando las ideas como variable explicativa. Los autores identifican diferentes tipos, tales como visiones del mundo, principios y creencias causales (Goldstein & Keohane, 1993), y mecanismos por los cuales estas ejercen influencia en las políticas. Entre ellos, se destacan los emprendedores políticos que, a través de nuevas ideas, redefinen problemas y ofrecen soluciones alternativas (Rodrik, 2014); economistas y otros expertos y élites socializadas a través de una formación profesional común quienes, desde puestos clave en la toma de decisiones, diseñan políticas basados en sus creencias adquiridas (Babb, 2003; Chwieroth, 2007; 2010a; 2010b); comunidades epistémicas que realizan recomendaciones sobre “políticas adecuadas”, respaldadas en la legitimidad que les brinda ser la voz autorizada en algunos temas (Haas, 1992); paradigmas de políticas que brindan marcos aceptados y duraderos para la toma de decisiones (Hall, 1993); y emulación de casos considerados “exitosos” o “apropiados” (McNamara, 1998; Jandhyala *et al.*, 2011). Una de las condiciones que propicia la influencia de las ideas, de acuerdo con los autores, es la presencia de

incertidumbre (Blyth, 2002; Woll, 2008), característica que, como se ha visto, rodea la decisión sobre tratados como el TISA.

Además del citado estudio de Woll, otros trabajos han abordado cómo las ideas influyen en la agenda de los aspectos relacionados con el comercio. Por ejemplo, Drake y Nicolaidis (1992), partiendo del enfoque de comunidades epistémicas, argumentan que el rol de un pequeño grupo de expertos fue crucial en la redefinición del sector servicios como actividad transable, pasible de ser incluida en la agenda de negociaciones internacionales. Mientras que algunos trabajos, como los de Gallagher (2008) y Gathii (2011), han sugerido que la presencia de “ideas neoliberales” ha impulsado la formación de TPC Norte-Sur, aunque sin indagar en profundidad en los mecanismos causales ni cotejar empíricamente esta explicación *vis à vis* argumentos alternativos.

Por otra parte, estudios regionales han notado diferencias ideológicas de los partidos políticos en política comercial en el caso de Brasil (Onuki & Olivera, 2010) y han encontrado relaciones estadísticas entre el posicionamiento de los legisladores frente a acuerdos comerciales y la ideología de sus partidos en Argentina y Chile (Feliú *et al.*, 2007; Onuki *et al.*, 2009). No obstante, por su propio diseño, no indagan por los contenidos de estas ideologías, que se entienden desde una perspectiva espacial, ni por los motivos por los cuales serían importantes para determinar la posición de los legisladores³.

En este trabajo propongo que las ideas sobre el desarrollo económico de los decisores políticos son cruciales para entender las decisiones de los PED con respecto a su incorporación a las negociaciones de nuevos acuerdos comerciales propuestas por los países avanzados, tales como el TISA. Esto se debe a que dichos acuerdos generan incertidumbre sobre los costos y beneficios para sus países y, en este escenario, las ideas asignan un significado que les permite interpretar las consecuencias de los con-

³ De hecho, en la literatura, la ideología en términos izquierda-derecha ha sido utilizada como un *proxy* para medir representación de factores productivos —capital y trabajo— (Milner & Judkins, 2004).

tenidos en negociación⁴. La lógica es la siguiente. Cuando se negocian acuerdos para reducir aranceles y barreras no arancelarias en el comercio de bienes, los decisores pueden recurrir a la utilización de instrumentos estandarizados, tales como modelos de equilibrio general computable, para estimar su impacto en el crecimiento económico. Aunque estos modelos son en ocasiones cuestionados por sus supuestos, se encuentran generalmente aceptados en los debates sobre política comercial y, por ende, brindan cierta certidumbre a aquellos a cargo de la decisión. En cambio, cuando se busca estimar el impacto de los aspectos relacionados con el comercio, no existen herramientas similares (Gallagher, 2008; Scott & Wilkinson, 2011). Ante la incertidumbre generada por esto, argumento que los decisores recurren a sus ideas generales sobre el desarrollo económico para evaluar la conveniencia de unirse a los acuerdos propuestos.

Esta situación de incertidumbre, de forma crucial, se verifica especialmente cuando se busca estimar el impacto de la liberalización del comercio de servicios. Algunos estudios han intentado utilizar equivalentes arancelarios para replicar los análisis realizados para el comercio de bienes, pero la literatura económica coincide en señalar que las estimaciones alcanzadas son altamente especulativas (Gallagher, 2008; Roberts & Heydon, 2012). Por tanto, los decisores deben recurrir a sus ideas generales sobre el desarrollo económico que, como marcos generales de pensamiento, les permiten dilucidar si medidas concretas como la apertura del sector telecomunicaciones son beneficiosas o perjudiciales para las perspectivas de crecimiento y desarrollo de sus países. Nótese que la teoría no requiere asumir decisores altruistas, sino únicamente preocupados por el desempeño de la economía de cara a mejorar sus chances de reelección, pero sí supone que actúan con cierto margen de autonomía ante presiones societales.

La literatura sostiene que en América Latina conviven dos grandes escuelas de pensamiento sobre el desarrollo económico: una que se engloba bajo la etiqueta “neoliberalismo”, que se construye sobre las

⁴ Sobre el impacto de la asignación de significados a decisiones de política económica caracterizadas por la incertidumbre, ver Abdelal *et al.* (2010).

bases de la economía neoclásica y el monetarismo, y otra identificada como “estructuralismo”, que encuentra sus bases en el trabajo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (Chwieroth, 2010a). A estas debe agregarse una tercera, más reciente, etiquetada como “neoinstitucionalismo”, que se basa en los desarrollos de la nueva economía institucional y ha informado los debates del llamado *post-Washington Consensus* (Saad-Filho, 2010; Babayev, 2015).

Estas escuelas difieren sobre el papel que los servicios deben jugar en el proceso de desarrollo económico. Para los estructuralistas, varios sectores de servicios, como telecomunicaciones o finanzas, son estratégicos en tanto representan áreas dinámicas con capacidad de generar derrames tecnológicos hacia otros sectores, contribuyendo así a acortar la brecha con los países avanzados, y a canalizar los esfuerzos financieros que el desarrollo demanda. Por ende, plantean que deben permanecer en manos de empresas estatales, o al menos bajo fuerte influencia estatal, e incluso en ocasiones que operen en estructuras de mercado monopólicas. Para los neoliberales, en cambio, la liberalización y desregulación de los servicios son las respuestas adecuadas. En esta visión, dichas políticas contribuyen a la eficiencia, ya que permiten operar los mecanismos de precios e inhiben el *rent seeking behavior*. Además, promueven la inversión extranjera directa (IED) y facilitan la inserción en cadenas internacionales de suministro. Mientras que los neoinstitucionalistas, si bien proponen un papel más importante para el Estado en términos de regulación y supervisión, comparten con la escuela neoliberal las ideas básicas de que la inversión privada y la competencia son los mecanismos que contribuyen en mayor medida al desarrollo.

Ciertamente, la traducción de estas ideas a decisiones puntuales no opera automáticamente, sino en el marco de condicionantes estructurales (como el tamaño de la economía o el perfil productivo predominante) y coyunturales (como crisis fiscales o de balanza de pagos) de los países⁵. Dicho esto, desde una perspectiva ideacional, lo importante es resaltar la asignación de significados a distintas situaciones y

⁵ Agradezco a un revisor anónimo por sugerirme la inclusión de este punto.

condicionantes que se basan en las ideas de los decisores y resultan en opciones de política concretas (Chwioroth, 2010a).

Por tanto, si la explicación es correcta, para entender las políticas de los PED frente a las nuevas reglas que se negocian a nivel internacional es clave atender a las ideas de los decisores políticos. Estos actores adquieren sus ideas mediante su formación y socialización profesional, lazos con comunidades epistémicas y de sus propias experiencias personales. Y, una vez en posiciones de poder, deciden de acuerdo a sus creencias adquiridas. La implicancia es que frente a propuestas de liberalización del comercio de servicios como el TISA, decisores con ideas estructuralistas tenderán a rechazarlas, mientras que decisores con ideas neoliberales o neoinstitucionalistas serán más proclives a aceptarlas y promoverlas.

El caso uruguayo y las negociaciones del TISA

Para analizar el caso uruguayo, en primer lugar hay que considerar que su sistema político se caracteriza por la presencia de partidos fuertes, estables y arraigados en la ciudadanía (Caetano *et al.*, 1988; Buquet & Chasqueti, 2004) y altamente disciplinados (Lanzaro *et al.*, 1999; Buquet & Chasqueti, 2005; Chasqueti, 2014). No obstante, estos partidos se estructuran en torno a fracciones altamente institucionalizadas, con gran visibilidad pública y estructuras de liderazgo fuertes. Por esto, los posicionamientos partidarios son el resultado de las negociaciones entre los líderes de las distintas fracciones, quienes tienen luego la capacidad de imponer las decisiones en el interior de sus sectores (Buquet *et al.*, 1998; Buquet & Chasqueti, 2005). En otras palabras, los posicionamientos de las fracciones en Uruguay tienen relevancia analítica. En materia de política exterior, la centralidad de partidos y fracciones ha sido resaltada (López, 2015).

Dentro de los partidos, como muestra la tabla 1, el de gobierno, el Frente Amplio (FA), es el más fraccionalizado. Sin embargo, a su vez, es el que presenta una mayor disciplina partidaria (Buquet & Chasqueti, 2005). Además, puesto que desde su llegada al gobierno, en 2005, gobierna con mayorías propias en las dos cámaras del Parlamento, el

diseño de las políticas en Uruguay depende en buena medida de las negociaciones en el interior de este partido.

Tabla 1. Partidos y fracciones en el Senado uruguayo en 2015

Fracción	Partido	Senadores	% Partido	% Senado
Movimiento de Participación Popular (MPP)	Frente Amplio (FA)	6	37,5	19,35
Frente Líber Seregni (FLS)	FA	3	18,75	9,68
Compromiso Frenteamplista	FA	3 ⁶	18,75	9,68
Partido Socialista (PS)	FA	2	12,5	6,45
Casa Grande	FA	1	6,25	3,23
Partido Comunista (PCU)	FA	1	6,25	3,23
Total	FA	16		51,61
Todos	Partido Nacional (PN)	6	60	19,35
Alianza Nacional (AN)	PN	4	40	12,90
Total	PN	10		32,26
Vamos Uruguay (VU)	Partido Colorado (PC)	3	75	9,68
Batllistas de Ley	PC	1	25	3,23
Total	PC	4		12,90
-	Partido Independiente (PI)	1		3,23

Fuente: Elaboración propia.⁶

Uruguay se unió a las negociaciones del TISA en febrero de 2015, impulsado por la sugerencia de sus encargados de la política económica. Sin embargo, tras siete meses de debate, en septiembre de 2015, el presidente Tabaré Vázquez tomó la decisión de retirar al país de la mesa de negociaciones. Esto ocurrió después de casi siete meses de discusión interna en la que la mayoría de las fracciones del FA, con la gran excepción de la segunda fracción más importante, el Frente

⁶ La fracción cuenta con dos senadores más el vicepresidente, quien integra el Senado y lo preside. Se la ubica debajo del FLS producto de que cuenta con menos diputados (nueve contra seis).

Líber Seregni (FLS), se opuso a la continuación en las negociaciones. El presidente podría haber seguido adelante con el apoyo del FLS y un eventual respaldo de la oposición; no obstante, el costo político de hacerlo era muy elevado. Por ende, toda explicación de la salida de Uruguay del TISA pasa por entender la actitud de las principales fracciones del FA que fueron, en definitiva, las que condujeron al país a esta decisión. Para entender sus posicionamientos, cada una de las “tres I” nos ofrece una respuesta. ¿Qué dice la evidencia?

Hipótesis I. El FA decidió retirarse de las negociaciones del TISA producto de la presión de los grupos de interés que lo apoyan

Esta hipótesis se desprende del enfoque de representación de intereses que sugiere que los actores políticos actúan motivados por representar los intereses de los grupos de interés que los apoyan y contribuyen con sus campañas. Empíricamente, exige rastrear el sentido de los posicionamientos y el *timing* de los mismos, así como algún vínculo entre los actores políticos y los grupos de presión.

Respecto a las posturas de los actores económicos, cabe distinguir en primer lugar, entre los representantes del trabajo y del capital⁷. En el primer caso, la central única de trabajadores PIT-CNT se posicionó tempranamente en contra del TISA, en marzo de 2015⁸, manteniendo dicha posición a lo largo del proceso. Mientras que, en el segundo caso, destaca el posicionamiento temprano de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI) a favor de la participación, en el mes de mayo⁹. El resto de las gremiales empresariales, en cambio, se mostró al inicio más cauteloso. La Cámara Nacional de Comercio y Servicios (CNCS), mayor gremial del rubro, manifestó que, *a priori*, estaba a favor del acuerdo pero que necesitaba estudiarlo con mayor profundidad¹⁰,

⁷ En Uruguay, los trabajadores sindicalizados se nuclean en una única central sindical, mientras que los empresarios en distintas organizaciones gremiales.

⁸ Ver *La República*, edición del 20 de marzo de 2015.

⁹ *El País*, 8 de mayo de 2015. CUTI es una organización gremial de reciente creación, que reúne a las empresas de la industria de tecnologías de la información.

¹⁰ *El País*, 12 de abril de 2015; *La Diaria*, 14 de agosto de 2015.

posición idéntica a la adoptada por la Cámara de Zonas Francas del Uruguay¹¹. Mientras que el resto de las principales gremiales del país, como la Unión de Exportadores del Uruguay (UEU), la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) y la Asociación Rural del Uruguay (ARU), se mantuvieron por fuera del debate.

Entre los actores políticos, el inicio del debate no fue entre los partidos, sino en el interior del FA y del propio Poder Ejecutivo. Allí, los ministros de Economía y Relaciones Exteriores, Danilo Astori y Rodolfo Nin Novoa —ambos pertenecientes al FLS, el primero de ellos líder de la fracción— se posicionaron rápidamente a favor¹², mientras que la ministra de Industria, Carolina Cosse —Movimiento de Participación Popular (MPP)—, se manifestó en contra¹³. Las fracciones frenteamplistas que tomaron postura inicialmente fueron el Partido Comunista (PCU) y Compromiso Frenteamplista —orientado por el vicepresidente Raúl Sendic—, ambas en contra¹⁴, y el FLS, como se ha señalado, a favor¹⁵. Posteriormente, entre agosto y septiembre, motivados por la consulta que el presidente Vázquez realizó al FA acerca de qué rumbo seguir frente al tema, el MPP, el Partido Socialista (PS) y Casa Grande también se posicionaron en contra del acuerdo¹⁶.

Los partidos de oposición, por su parte, prefirieron no participar activamente del debate. Por el Partido Nacional (PN) se manifestó inicialmente Sergio Abreu, excanciller y exlegislador, a favor de participar en las negociaciones¹⁷. Y ya en agosto, legisladores de la bancada de Alianza Nacional (AN) se posicionaron en la misma línea, aunque aclarando que la bancada nacionalista aun no tenía una postura definida¹⁸. Por último, por el Partido Colorado (PC), el único comentario público

¹¹ *La Diaria*, 14 de agosto de 2015.

¹² *Portal 180*, 27 de abril de 2015; *El Observador*, 28 de abril de 2015.

¹³ *La Diaria*, 10 de junio de 2015.

¹⁴ *Portal El Espectador*, 20 de abril de 2015; *El Observador*, 1 de julio de 2015.

¹⁵ En base al posicionamiento de sus ministros, que son sus principales dirigentes.

¹⁶ *El País*, 3 de septiembre de 2015; *portal El Espectador*, 4 de septiembre de 2015.

¹⁷ *El País*, s.f.

¹⁸ *La Diaria*, 4 de agosto de 2015.

fue el de Ope Pasquet, diputado no sectorizado y ex vicecanciller, que manifestó no tener información suficiente y que por ello aprovecharía una convocatoria del canciller al Parlamento para obtenerla¹⁹.

Tras la decisión del gobierno de retirarse de las negociaciones, siguiendo la recomendación del FA —adoptada en un plenario del partido en el que las fracciones plasmaron sus posturas y el rechazo al acuerdo fue mayoritario—, el debate se tornó más proactivo. Desde el PIT-CNT, como era de esperarse, se saludó la medida²⁰. Y desde las cámaras empresariales, en cambio, se la rechazó al unísono. Ya no fue solo la CUTI, sino también la CNCs, la UEU, la CIU y la ARU las que cuestionaron la decisión gubernamental y llamaron a su reconsideración²¹. El resto de las cámaras no se posicionaron en ningún momento.

En el FA, la mayoría de las fracciones recibió con agrado la decisión del gobierno, salvo el FLS, que aceptó la disciplina partidaria pero se manifestó conceptualmente en contra de lo decidido²². En tanto que los partidos de oposición se sumaron al rechazo empresarial —salvo Unidad Popular— con los líderes de las cuatro principales fracciones de los partidos tradicionales —Todos y AN por el PN; Vamos Uruguay (VU) y Batllistas de Ley (BL) por el PC— cuestionando públicamente la medida y el gobierno²³.

Ahora bien, ¿cómo encontrar un vínculo de representación de intereses? Una aproximación para el análisis viene dado por las preferencias electorales de los líderes de los grupos de interés. El argumento es el siguiente: si un partido o fracción representa a un grupo, es esperable que *al menos* el o los líderes de este grupo se inclinen electoralmente por tal partido y fracción. Mediante una encuesta de élites realizada por el Instituto de

¹⁹ Portal *El Espectador*, 31 de marzo de 2015.

²⁰ *La Diaria*, 7 de septiembre de 2015.

²¹ *El País*, 8 de septiembre de 2015; *El Observador*, 8 de septiembre de 2015; *La Diaria*, 9 de septiembre de 2015; *El Observador*, 10 de septiembre de 2015.

²² *La Diaria*, 7 de septiembre de 2015.

²³ Luis Lacalle Pou (Todos-PN), Jorge Larrañaga (AN-PN), Pedro Bordaberry (VU-PC) José Amorín (BL-PC). *El Observador*, 6 de septiembre de 2015; *El País*, 7 de septiembre de 2015; *La Diaria*, 8 de septiembre de 2015.

Ciencia Política de la Universidad de la República, entre octubre y noviembre de 2014, representativa de los grupos de interés representantes del capital y del trabajo en Uruguay, es posible caracterizar las preferencias electorales de los líderes empresariales y sindicales.

Los datos de la tabla 2 muestran que un 41 % de los líderes empresariales pertenece o vota al PN, un 41 % pertenece o vota al FA, un 11 % pertenece o vota al PC y un 7 % pertenece o vota al Partido Independiente (PI). En lo que se refiere a fracciones, el FLS del FA es la que capta mayores adhesiones, seguida por AN del PN. La sigue Todos, fracción mayoritaria del PN, junto con los nacionalistas que se declaran independientes o no sectorizados. En cuarto lugar se ubica el MPP del FA, otros sectores no especificados por la encuesta del FA y BL del PC. Por último, aparecen otros sectores del PN, el PS y el Frente Unido del FA —sector sin representación parlamentaria—, así como VU del PC.

Tabla 2. Pertenencia o voto de los líderes empresariales en Uruguay

Partido y fracción	%
PN Alianza Nacional	14,8
PN Todos	11,1
PN independientes	11,1
PN otro sector	3,7
Total PN	40,7
FA Frente Liber Seregñi	18,5
FA Movimiento Participación Popular	7,4
FA Otros sectores	7,4
FA Partido Socialista	3,7
FA Frente Unido	3,7
Total FA	40,7
PC Batllistas de Ley	7,4
PC Vamos Uruguay	3,7
Total PC	11,1
PI	7,4
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta de élites del Instituto de Ciencia Política (FCS-Udelar).

Los datos para los líderes sindicales nos ofrecen un panorama significativamente diferente. En este caso, como muestra la tabla 3, un abrumador 87,5 % declara pertenecer o votar al FA, seguido de lejos por Asamblea Popular (Unidad Popular), con 5 %. Detrás recién aparecen el PN y el PC con 2,5 % respectivamente, igualados por el Partido de los Trabajadores, partido sin representación parlamentaria. Por fracciones, el PCU capta por sí solo un 32,5 %, seguido de lejos por el PS e independientes frenteamplistas con 12,5 %. En tercer lugar se ubica el FLS con 7,5 %, y en cuarto lugar el MPP junto al Frente Unido con 5 %. Finalmente, aparece el grupo Ir del FA (integrante de Casa Grande) junto con AN del PN y BL del PC.

Tabla 3. Pertenencia o voto de los líderes sindicales en Uruguay

Partido y fracción	%
FA Partido Comunista	32,5
FA Partido Socialista	12,5
FA independientes	12,5
FA otros sectores	10
FA Frente Líber Seregni	7,5
FA Movimiento de Participación Popular	5
FA Frente Unido	5
FA Ir	2,5
Total FA	87,5
Asamblea Popular (Unidad Popular)	5
PN Alianza Nacional	2,5
Total PN	2,5
PC Batllistas de Ley	2,5
Total PC	2,5
Partido Trabajadores	2,5
Total	100

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta de élites del Instituto de Ciencia Política (FCS-Udelar).

Si se ensamblan estos datos con el *timing* de los posicionamientos, se puede llegar a algunas conclusiones. Por ejemplo, para el caso del PCU, que mantiene un elevado apoyo entre los líderes sindicales y nulo apoyo entre los líderes empresariales, y que se posicionó simultáneamente al

PIT-CNT en contra del acuerdo, es posible trazar un vínculo de representación de intereses de los trabajadores organizados. Lo mismo puede decirse, aunque en sentido inverso, para las fracciones mayoritarias del PN y el PC. Tanto Todos como VU cosechan apoyos empresariales pero no sindicales, y se posicionaron públicamente a favor de la participación al mismo tiempo que las mayores gremiales empresariales (luego de la decisión final del gobierno). Por tanto, puede trazarse aquí un vínculo de representación. Y relajando el supuesto de la importancia del *timing*, se puede plantear adicionalmente la existencia de un vínculo de Casa Grande con el movimiento sindical.

En conjunto, este análisis sugiere que la hipótesis de representación de intereses da cuenta del posicionamiento de algunas fracciones. Ahora bien, ¿cómo explicar la postura de aquellas fracciones que mantienen apoyos entre los representantes del capital y del trabajo? Para ilustrar mi argumento, propongo centrar el foco en los sectores con las mayores bancadas parlamentarias dentro del FA: el MPP, el FLS y el PS²⁴.

En el caso del FLS, su temprano posicionamiento a favor, casi simultáneo con CUTI, sumado a las adhesiones que el sector obtiene entre los líderes empresariales, podría sugerir un vínculo de representación con el capital. Sin embargo, el FLS también capta relevantes apoyos dentro de los líderes sindicales, opuestos al acuerdo desde el inicio, por lo que dicha hipótesis no se sostiene. En el caso del MPP, el sector también obtiene apoyos en ambos segmentos, siendo incluso mayores entre los líderes empresariales, por lo que su postura en contra del acuerdo tampoco logra entenderse desde la lógica de representación de intereses. Además, el *timing* de su posicionamiento no coincide con el del movimiento sindical, siendo muy posterior. Y, finalmente, el PS también capta adhesiones entre los líderes empresariales y sindicales, sumado a que su posicionamiento de igual forma se encuentra temporalmente desfasado del planteado por el PIT-CNT, por lo que no se puede afirmar la existencia de un vínculo

²⁴ No se cuenta con datos desagregados en la encuesta de élite para Compromiso Frente-amplista, tercera fracción del FA en importancia, pues dicho sector está dentro de la categoría “FA otros sectores”.

claro de representación. En resumen, aunque la lógica de presentación de intereses logra dar cuenta de las posiciones de algunos actores, deja sin explicar el posicionamiento de las principales fracciones del partido de gobierno, constituyéndose así en una explicación insuficiente para entender la decisión de Uruguay de retirarse de las negociaciones del TISA.

Hipótesis II. El FA decidió retirarse de las negociaciones del TISA producto de los incentivos generados por las instituciones electorales

Esta hipótesis se deriva de la incorporación de las instituciones como factores centrales en la agregación de los intereses societales que, por tanto, influyen en la capacidad de estos actores de ejercer presión sobre el sistema político. Particularmente, se enfoca en la magnitud de las circunscripciones pues, de acuerdo a la teoría los distritos de magnitud pequeña, favorecen la representación de intereses societales por parte de legisladores individuales, mientras que los distritos más grandes inhiben dichas presiones. Empíricamente, dado que el tema no se saldó en una instancia parlamentaria, sino a través de la decisión de un plenario del partido de gobierno tras la consulta del presidente, supone trasladar el concepto de disciplina partidaria a instancias como declaraciones mediáticas y votaciones en órganos partidarios, y cotejar estos posicionamientos públicos con el tipo de reglas electorales en las que juegan los actores bajo análisis.

En materia de elecciones parlamentarias, Uruguay tiene un complejo sistema electoral de tipo mixto (Piñeiro, 2007). Los 30 senadores y 99 diputados se eligen de forma simultánea entre ellos y con la fórmula presidencial —presidente y vicepresidente—. Este último luego integra y preside el Senado y la Asamblea General. Las listas son cerradas y bloqueadas. Los partidos compiten en las elecciones de ambas cámaras en una única circunscripción nacional, y las bancas se adjudican bajo el principio de representación proporcional.

Sin embargo, el sistema no se agota aquí. A nivel del Senado existe el llamado *triple voto simultáneo* ya que el elector, además de optar por un lema —partido—, también opta por un sublema en el interior

del partido —que usualmente coincide con una fracción (Vairo, 2008)— y por una lista de candidatos dentro del sublema. En tanto que a nivel de diputados, el sistema es de *doble voto simultáneo*, pues el elector opta por un lema y por un sublema en el interior de este. En otras palabras, dentro de los partidos las fracciones compiten entre sí por los escaños (Piñeiro, 2007).

Para las elecciones al Senado, estas dinámicas de competencia se dirimen por representación proporcional en una sola circunscripción. Pero en el caso de los diputados, existen diecinueve circunscripciones departamentales dentro de las que una es de tamaño grande —Montevideo—, dos son medianas —Canelones y Maldonado— y dieciséis son pequeñas —el resto de los departamentos del interior del país—²⁵.

Las mencionadas listas cerradas y bloqueadas —confeccionadas por los líderes de fracción—, sumadas a la elevada institucionalización de los partidos, llevan a que la esperada indisciplina producida por la representación proporcional se difumine. No obstante, teóricamente, podría quedar espacio para que candidatos que compiten en distritos pequeños —diputados del interior, con la excepción de Canelones y Maldonado— sean el canal de representación de los grupos de interés a cambio de apoyo para sus campañas u otros objetivos políticos.

Sin embargo, este no parece ser el caso. Durante el proceso de debate entre febrero y septiembre de 2015, pocos legisladores se posicionaron a título individual. Todos ellos pertenecen al FA y lo hicieron mediante una carta pública en la que argumentaron, junto a intelectuales de izquierda y otras personalidades políticas, en contra de la participación en las negociaciones²⁶. No obstante, todos eran o senadores (Constanza Moreira, Casa Grande), o diputados por Montevideo, que constituye la mayor circunscripción del país (Óscar Andrade, PCU; Roberto Chiazzero, PS; Macarena Gelman, Casa Grande; Alejandro Sánchez, MPP). Es más,

²⁵ Entre ellas, la más grande es Colonia, con cuatro escaños. El resto cuenta con tres o dos escaños.

²⁶ *La Diaria*, 22 de mayo de 2015.

sus fracciones se posicionaron ya anteriormente —caso de Andrade— o bien posteriormente en la misma línea que la de su planteamiento.

Mientras, por el lado de los partidos opositores tampoco parece haber evidencia en este sentido. Al inicio del proceso, las manifestaciones del PN vinieron por parte de Sergio Abreu, exsenador y quien actualmente no es legislador del partido. Y, posteriormente, los análisis de la bancada de AN se llevaron a cabo en colectivo, sin manifestaciones individuales relevantes. La postura de los dos partidos tradicionales se consolidó recién tras el anuncio del retiro por parte del gobierno y estuvo, como se ha mencionado, a cargo de los líderes de sus principales fracciones.

Lo encontrado va en la línea de estudios previos que han explorado el impacto de las instituciones electorales en la agregación y transmisión de intereses en política comercial en Uruguay. Pues utilizando modelos estadísticos y *proxies* similares, tales como la región de los legisladores (Urdinez *et al.*, 2016), o la magnitud de las circunscripciones electorales (López, 2015), no han encontrado efectos estadísticamente significativos para esta variable²⁷. Así, al integrar la evidencia de este estudio con otras aproximaciones similares, se puede concluir que la agregación de intereses mediante las instituciones electorales no ofrece claves analíticas relevantes para comprender el posicionamiento de los legisladores.

Hipótesis III. El FA decidió retirarse de las negociaciones del TISA producto de la ideas sobre el desarrollo económico prevalentes en la mayoría de sus fracciones

Esta hipótesis se desprende del argumento propuesto sobre el papel de las ideas. Siguiendo los criterios metodológicos descritos en la introducción, y comenzando por el primero, la literatura sobre el caso uruguayo señala que en el FA conviven dos grandes visiones sobre el desarrollo económico: una neoinstitucionalista y otra neoestructuralista (Panizza, 2008; Garcé, 2014a). La visión neoinstitucionalista se construye a través del equipo económico liderado por Danilo Astori,

²⁷ Agradezco a un revisor anónimo por traer estos estudios a mi atención.

reconocido economista y político, y encuentra su expresión política en la fracción FLS, que el mismo Astori lidera. Se compone de un grupo de economistas formados en universidades de Estados Unidos y Europa, como Mario Bergara (PhD de la Universidad de California, Berkeley), Andrés Masoller (PhD de la Universidad de California, Los Ángeles) y Fernando Lorenzo (PhD de la Universidad Carlos III). Estos economistas coinciden en el diagnóstico de que el principal impedimento para el crecimiento económico en el país es la falta de inversión (Astori, 2005), y proponen como solución fortalecer las “reglas de juego”, generando incentivos adecuados para que los actores privados inviertan y así se dinamice la actividad económica (Panizza, 2008; Garcé, 2014a).

En cambio, la visión neoestructuralista se construye a partir de los trabajos de la nueva CEPAL, y encuentra apoyo en varias fracciones del FA como el MPP, PCU, Compromiso Frenteamplista y un sector del PS. En esta visión influyen referentes económicos de dichas fracciones, como Alberto Couriel, Pedro Buonomo y Daniel Olesker, pero a la vez se nutre de una red más amplia de expertos en innovación provenientes de distintas disciplinas, la mayoría de ellos investigadores de la Universidad de la República, que conforman lo que Garcé (2014b) llama “comunidad epistémica desarrollista”. Estos actores no están en contra del aumento de la inversión privada o del comercio, pero sostienen que para impulsar y sustentar procesos de innovación tecnológica que permitan reducir la brecha con los países avanzados es necesaria la intervención del Estado (Garcé, 2014a).

Como refleja el debate público que tuvo lugar entre febrero y septiembre de 2015, estas ideas afectaron la valoración de la participación en las negociaciones del TISA y, por tanto, el posicionamiento frente a ellas (evidencia para el segundo criterio metodológico). Para ilustrar esto, se presentan recortes de prensa que surgen de un análisis exhaustivo de prensa nacional y portales digitales nacionales que abarcó todo el período de discusión del asunto.

Considérese, en primer lugar, el temprano discurso público en la Cámara de Comercio Uruguay-Estados Unidos de Astori a favor de la permanencia en las negociaciones:

Con las TICs Uruguay encuentra hoy uno de los sectores más dinámicos de la economía. El principal mercado de exportación de la informática es EEUU. El 40 % de las exportaciones de la informática uruguaya van a EEUU, y eso es empleo, producción, ingresos. ¿Qué pasa si nosotros no participamos de esta conversación y países competidores de Uruguay hacen acuerdos entre ellos ventajosos y desplazan a Uruguay del mercado? Sería gravísimo. Por eso creo que tendríamos que estar en las conversaciones (citado en *El Observador*, 28 de abril de 2015).

Su postura no era, por cierto, llamativa. Astori y su equipo económico habían sido los principales defensores de que Uruguay firmara un TPC con EEUU durante el primer mandato de Vázquez. El ministro era, y es, a su vez, uno de los principales críticos del funcionamiento del Mercosur en el interior del gobierno, y propone en cambio una estrategia de inserción internacional “a la chilena”, basada en múltiples TPC bilaterales (Porzecanski, 2010).

Como contracara, se destaca la respuesta que, de acuerdo al matutino *La Diaria*, ofrecía la ministra de Industria e integrante del MPP, Carolina Cosse, en el marco de una reunión del Secretariado Ejecutivo del FA:

[...] 22 % de las exportaciones totales uruguayas correspondían a turismo y transporte [denominados “servicios tradicionales”], y 6 % a los denominados servicios globales; estos últimos serían los beneficiarios de la liberalización, porque el turismo y el transporte prácticamente no enfrentan restricciones de acceso a mercados. [...] Gran parte de estos servicios globales, según explicó Cosse el jueves, están en régimen de zonas francas o son pequeñas empresas que nunca podrían competir en pie de igualdad con las transnacionales. [...] Cosse manifestó en la reunión que en el sector de la producción audiovisual y del *software*, la mayoría son pequeñas empresas o unipersonales que en muchos casos se verían perjudicadas por la liberalización. [...] “Son sectores que han crecido por la política del Estado, por la política del gobierno. El TISA cambia radicalmente eso y deja a las pequeñas empresas en riesgo, porque la cláusula del trato nacional es muy clara”,

indicó Tajam —diputado y también integrante del MPP, parafraseando a Cosse—, (en tanto) “impide políticas de fomento de la producción nacional en esos sectores”. [Finalmente] Cosse descartó de plano liberalizar el sector de las telecomunicaciones (*La Diaria*, 10 de junio de 2015).

Estos argumentos eran similares a los expresados unos días antes por legisladores del MPP, PS, PCU, y Casa Grande junto a otros referentes de izquierda, en una carta pública ya mencionada. En ella, estos manifestaron su preocupación por el acuerdo, debido a:

[la] extrema liberalización y desregulación que procura el avance del mercado por sobre la lógica tradicional del accionar del Estado en beneficio de la producción, de los sectores populares y como motor de acciones estratégicas para el desarrollo nacional. [Y por] la concesión de trato nacional a las empresas extranjeras [...] con la consiguiente eliminación de las prioridades a las empresas nacionales en general, públicas o privadas, y a las pequeñas y microempresas (Declaración pública en *La Diaria*, 22 de mayo de 2015).

Asimismo, siguiendo a Chang (2002), calificaban la propuesta del TISA como una estrategia de los países desarrollados que busca “patear la escalera”, “impidiendo la evolución del resto de los países al desarrollo de capacidades y tecnologías que ellos ya han alcanzado” (Chang, 2002). Finalmente, expresaban que:

Uruguay tiene poco para ganar en este acuerdo y mucho para perder. Es imperioso que se evalúe adecuadamente y en su limitada dimensión para el proceso de desarrollo del país, los beneficios que se derivarían de la expansión de los Servicios Globales de Exportación, desde zonas francas. Ante los eventuales beneficios que de ahí se derivarían se pone en juego la autonomía de las políticas públicas en las más diversas áreas. [...] Una eventual adhesión del país a este tipo de acuerdo conllevaría importantes daños a nuestra estrategia de desarrollo (Chang, 2002).

Esta estrategia de declaración pública, ensayada en conjunto por intelectuales y dirigentes del FA, ya había sido implementada para oponerse a la propuesta del mencionado TPC con EEUU en 2006. En aquel momento, liderados por Gerardo Caetano, Alberto Couriel —quien además era senador por el FA— y José Manuel Quijano, esta red de expertos cuestionó el impacto que dicho acuerdo tendría en términos de desarrollo. Sus motivos radicaban, según plasmaron en una carta abierta, en que las disciplinas de propiedad intelectual, compras públicas y de liberalización de servicios reducirían el espacio del gobierno para implementar políticas de desarrollo en general y de innovación en particular (*La República*, 22 de septiembre de 2006).

En términos de posicionamiento de las fracciones, Compromiso Frenteamplista fue de las primeras en oponerse públicamente, señalando que la propuesta era impulsada por la búsqueda de empresas multinacionales de saltarse las regulaciones nacionales, e implicaba una pérdida de soberanía inaceptable en áreas estratégicas para la sostenibilidad del proyecto de desarrollo frenteamplista (*El Observador*, 1° de julio de 2015).

Por su parte, el MPP, a través de su dirigente, Alejandro Sánchez, expresó argumentos basados en la misma lógica:

Evidentemente estamos teniendo una visión contraria a la firma del tratado, porque creemos que tiene elementos muy inconvenientes para la soberanía del país [...] la lógica de la listas negativas en el área de los servicios es muy dinámica, porque siempre se incorporan nuevas tecnologías, es muy difícil negociar de esta manera. Además, el mercado que se crearía en el futuro ya estaría liberalizado, con lo cual estaríamos condenando a no tener la oportunidad de decidir a las nuevas generaciones (citado en *El País*, 3 de septiembre de 2015).

De la misma forma se manifestaba el PS que, a través de su comité ejecutivo, resolvió que:

[...] el acuerdo “genera para Uruguay una serie de riesgos” para el país porque “avala una negociación plurilateral al margen de la OMC”, deja a Uruguay “del lado de quienes intentan imponer la agenda de sus intereses” en el sector servicios mientras se niegan a avanzar en el comercio agrícola, y fundamentalmente magnifica el peligro de la “liberalización, privatización y desregulación de actividades esenciales” (*El Espectador*, 4 de septiembre de 2015).

En respuesta a estas posiciones, Nin Novoa defendía la importancia de mantenerse en las negociaciones, a la vez que procuraba neutralizar los argumentos opositores:

Si nos levantamos de una negociación en el medio de la misma, nunca más nadie va a negociar con Uruguay. Vamos a seguir y le presentaremos al Parlamento un proyecto que será el que diga sí o no. Si no estás en la mesa, el menú sos vos. [...] En este acuerdo los Estados no pierden su capacidad regulatoria (citado en *La República*, 3 de septiembre de 2015).

Y tras la decisión final del gobierno de retirarse de las negociaciones, expresó ante los medios lo siguiente:

Lo que pasó en estos días no es bueno para Uruguay. [...] La apertura es una cuestión cultural que nos cuesta aceptar. Hay ramas de actividad que no quieren hablar de competitividad, de compromisos de gestión porque es de la década del noventa o neoliberal (citado en *El Observador*, 8 de septiembre de 2015). [Y aseguró que] las alternativas al TISA son los TLC y seguiremos buscándolos, es una vocación integradora que tiene el Uruguay. Uruguay tiene un perfil exportador y por lo tanto internacionalista y hacia allá vamos (citado en *El País*, 11 de septiembre de 2015).

Estas distintas interpretaciones de la misma propuesta, como se observa, se enmarcan en las ideas sobre el desarrollo económico que sostienen los referentes de las fracciones. Para los neoinstitucionalistas del FLS, el TISA representaba una oportunidad para potenciar el acceso a mercados y atraer inversiones, a la vez que no implicaba un

costo en términos de la capacidad del Estado de regular la actividad económica, pues el tipo de regulaciones que ven como necesarias se encuentran amparadas por este tipo de acuerdos. En cambio, para las fracciones inspiradas en la escuela estructuralista, el TISA suponía una reducción del espacio para implementar políticas en las que el Estado intervenga de forma más activa con miras a estimular la innovación y el desarrollo, y al mismo tiempo no representaba grandes oportunidades en términos de exportaciones. Puesto de otro modo, ante la incertidumbre de evaluar la conveniencia de permanecer en las negociaciones del TISA, los mismos contenidos de la propuesta tenían distintos significados para los actores a cargo de decidir la política de Uruguay en tanto dichos actores diferían en sus creencias sobre cómo impulsar el crecimiento y el desarrollo económico.

Cierto es que para algunas fracciones, como el PCU y Casa Grande, no es posible determinar la independencia de sus interpretaciones sobre el acuerdo de la representación de intereses sindicales. Pero, en cambio, y de forma crucial, sí se observan indicios de que este es el caso para las principales fracciones del FA, el MPP, FLS y el PS, satisfaciendo así el tercer criterio metodológico (para ellas), referido a la exogeneidad. Esto se debe a que al representar tanto a intereses empresariales como sindicales (a favor y en contra del acuerdo respectivamente), y posicionarse en la línea de las ideas económicas de sus principales decisores —quienes, como se ha visto, interpretaron el tema con base en estas ideas—, uno puede argumentar que sus decisiones: 1) parecen no estar guiadas por la búsqueda de representar los sectores que los respaldan (en tanto tenían posiciones antagónicas); y 2) sí parecen estar guiadas por sus ideas sobre el desarrollo económico. De esta forma, este argumento brinda una explicación del posicionamiento de las principales fracciones del partido de gobierno y se constituye así en un elemento central para explicar la postura del gobierno de salirse de las negociaciones del TISA a tan solo siete meses de haberse sumado a las mismas²⁸.

²⁸ Como se ha dicho, dado que la correlación de fuerzas en el interior del FA para propiciar la salida del TISA incluye al PCU y Casa Grande, no puede descartarse la contribución, aunque insuficiente, de la representación de intereses.

Conclusiones

Ante las propuestas de nuevos procesos y reglas para el gobierno del comercio internacional que surgen desde los países avanzados, los decisores de los PED se enfrentan al desafío de determinar su grado de integración a las mismas. Y, en tanto es posible, observar una importante variación entre las respuestas generadas desde los PED, e incluso divergencias en el interior de estos países en cuanto a las estrategias a adoptar; un tema de alta relevancia para la EPI, desde los PED, es explicar los motivos que generan dichas variaciones. Este trabajo propuso una explicación basada en el papel de las ideas sobre el desarrollo económico, construida a partir de las nociones de incertidumbre y asignación de significados.

La clave radica en que las propuestas de nuevos acuerdos comerciales que incluyen aspectos relacionados con el comercio, o que se centran de forma excluyente en uno de estos aspectos —como el TISA—, generan incertidumbre en cuanto a costos y beneficios, dado que no existen instrumentos estandarizados de evaluación de potenciales impactos. Por ende, para superar la incertidumbre, los decisores recurren a sus ideas sobre el desarrollo económico que asignan distintos significados a los contenidos en juego. Y puesto que existen diferentes visiones sobre cómo propulsar el desarrollo, que difieren en cuanto a los instrumentos adecuados para su promoción, el resultado es la variación en las decisiones frente a las mismas propuestas.

La aplicación de este argumento al caso de Uruguay y a las negociaciones del TISA logra dar cuenta del posicionamiento de las principales fracciones del partido gobernante y así contribuye centralmente a entender la decisión del gobierno uruguayo de retirarse de la mesa de negociaciones tan solo a siete meses de haber ingresado. El gobierno se sumó a la propuesta impulsado por sus decisores del área económica, quienes, inspirados en su visión neoinstitucionalista, no veían mayores costos en términos de la aceptación de nuevas reglas promovidas por los países avanzados, pero en cambio sí veían oportunidades de exportaciones e IED. Sin embargo, puesto que la visión mayoritaria dentro del partido de gobierno se basaba en ideas estructuralistas, las cuales requieren para

su aplicación mayor autonomía en el diseño de las políticas estatales, la participación en un eventual acuerdo suponía mayores costos que beneficios. Por ende, las fracciones apoyadas en esta visión propiciaron la salida de las negociaciones. En otras palabras, la decisión se explica en buena medida por las distintas interpretaciones sobre las potenciales consecuencias de los mismos contenidos bajo negociación.

Empíricamente, se ha mostrado que aunque no se pueden descartar posicionamientos basados en la representación de intereses para algunas fracciones del FA, esta explicación es insuficiente para dar cuenta de las posturas de las fracciones mayoritarias que apelan a amplias *constituencias*, que incluyen distintos sectores del capital y del trabajo, y que contaban con preferencias antagónicas frente al tema en cuestión. En cambio, la explicación ideacional propuesta sí logra dar cuenta de sus posicionamientos de una forma consistente.

Finalmente, en términos más generales, en tanto la política de las reglas que gobiernan el comercio internacional se complejiza y continúa sumando nuevos “aspectos relacionados”, este trabajo subraya la relevancia de abordajes ideacionales al estudio de la política exterior económica en los PED.

Referencias

- Abdelal, R., Blyth, M. & Parsons, C. (2010). *Constructing the international economy*. Ithaca: Cornell University Press.
- Amsden, A. (2001). *The rise of “the rest”: Challenges to the West from late-industrializing economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Babb, S. (2003). The IMF in sociological perspective: A tail of organizational slippage. *Studies in Comparative International Development*, 38(2), 3-27.
- Babayev, B. (2015). The rise of new institutional economics and assessment its contributions to the post Washington Consensus. *The Journal of Economic Sciences: Theory and Practice*, 72(2), 87-97.
- Baldwin, R., Evenett, S. & Low, P. (2009). Beyond tariffs: Multilateralizing non-tariff RTA commitments. En R. Baldwin (Ed.), *Multilateralizing regionalism* (pp.79-141). Cambridge: Cambridge University Press.

- Blyth, M. (2002). *Great transformations: Economic ideas and institutional change in the twentieth century*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Blyth, M. (2003). Structures do not come with an instruction sheet: Interests, ideas, and progress in political science. *Perspectives on Politics*, 1(4), 695-706.
- Buquet, D. & Chasquetti, D. (2004). La democracia en Uruguay: una partidocracia de consenso. *Política* (42), 221-247.
- Buquet, D. & Chasquetti, D. (2005). Elecciones Uruguay 2004: descifrando el cambio en las urnas. *Revista de Ciencia Política*, 25(2), 143-152.
- Buquet, D., Chasquetti, D. & Moraes, J. (1998). *Fragmentación política y gobierno en Uruguay: ¿Un enfermo imaginario?* Montevideo: ICP-UdelaR.
- Caetano, G. Rilla, J. & Romeo Pérez Antón, R. (1988). La partidocracia uruguaya. Historia y teoría de la centralidad de los partidos políticos. *Cuadernos del CLAEH* (44), 36-61.
- Chang, H. (2002). *Kicking away the ladder. Development strategy in historical perspective*. London: Anthem Press.
- Chasquetti, D. (2014). *Estudio sobre la actividad del Parlamento. 47° Legislatura*. Montevideo: ICP-Poder Legislativo.
- Chwieroth, J. (2007). Neoliberal economists and capital account liberalization in emerging markets. *International Organization*, 61(2), 443-463.
- Chwieroth, J. (2010a). Shrinking the State: Neoliberal economists and social spending in Latin America. En R. Abdelal, M. Blyth, & C. Parsons (Eds.), *Constructing the international economy* (pp. 23-46). Ithaca: Cornell University Press.
- Chwieroth, J. (2010b). *Capital ideas: The IMF and the rise of financial liberalization*. Princeton: Princeton University Press.
- Comisión Europea (2015). Trade in Service Agreement. Recuperado de <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/>
- Drake, W. & Nicolaidis, K. (1992). Ideas, interests, and institutionalization: "Trade in services" and the Uruguay round. *International Organization*, 46(1), 37-100.
- Evans, P. (1995). *Embedded autonomy. States and industrial transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Feliú, P., Galdino, M. & Olivera, A. (2007). Política de comercio exterior, ideología partidaria e intereses locais: um estudo sobre o caso chileno. *Cena Internacional*, 9(2), 33-57.

- Frieden, J. (1988). Sectoral conflict and US foreign economic policy, 1914-1940. *International Organization*, 42(1), 59-90.
- Gallagher, K. (2008). Trading away the ladder? Trade politics and economic development in the Americas. *New Political Economy*, 13(1), 37-59.
- Gallagher, K. (2015). *Ruling capital. Emerging markets and the reregulation of cross-border finance*. Ithaca: Cornell University Press.
- Garcé, A. (2014a). ¿Réquiem para la derecha? La elección de 2014 y la izquierda que se viene. En A. Garcé & J. Yaffé (Eds.), *La era progresista. Hacia una nueva estrategia de desarrollo* (pp. 203-246). Montevideo: Fin de Siglo.
- Garcé, A. (2014b). Regímenes políticos de conocimiento: Construyendo un nuevo concepto a partir de eventos seleccionados en políticas públicas del gobierno de Tabaré Vázquez. *Revista de Ciencia Política*, 34(2), 439-458.
- Gathii, J. (2011). The neoliberal turn in regional trade agreements. *Washington Law Review*, (86), 421-474.
- Goldstein, J. & Keohane, R. (1993). *Ideas and foreign policy. Beliefs, institutions, and political change*. Ithaca: Cornell University Press.
- Grossman, G. & Helpman, E. (1995). The politics of free-trade agreements. *American Economic Review*, 85(4), 667-690.
- Haas, P. (1992). Introduction: Epistemic communities and international policy coordination. *International Organization*, 46(1), 1-35.
- Hall, P. (1993). Policy paradigms, social learning, and the State: The case of economic policymaking in Britain. *Comparative Politics*, 25(3), 275-296.
- Hoekman, B. & Kosteki, M. (2009). *The political economy of the world trading system: The WTO and beyond*. Oxford: Oxford University Press.
- Hopewell, K. (2016). *Breaking the WTO. How emerging powers disrupted the neo-liberal project*. Stanford: Stanford University Press.
- Jacobs, A. (2014). Process tracing the effects of ideas. En A. Bennett & J. Checkel (Eds.), *Process tracing. From metaphor to analytical tool* (pp. 41-73). Cambridge: Cambridge University Press.
- Jandhyala, S., Henisz, W. & Mansfield, E. (2011). Three waves of BITs: The global diffusion of foreign investment policy. *The Journal of Conflict Resolution*, 55(6), 1047-1073.
- Lake, D. (2009). Open economy politics: A critical review. *The Review of International Organizations*, 4(3), 219-244.

- Lanzaro, J., Buquet, D., Chasqueti, D. & Moraes, J. (1999). *Estudio de la producción legislativa. 1985-2000*. Montevideo: ICP-Poder Legislativo.
- López, C. (2015). *Partidos políticos y política exterior en Uruguay (1985-2015). La importancia de las instituciones, las ideas y los intereses de los actores*. Tesis de Doctorado en Ciencia Política. Montevideo: Universidad de la República.
- McNamara, K. (1998). *The currency of ideas: Monetary politics in the European Union*. Ithaca: Cornell University Press.
- Mayer, J. (2009). Policy space: What, for what and where? *Development Policy Review*, 27(4), 373-395.
- Manger, M. & Shadlen, K. (2014). Political trade dependence and north-south trade agreements. *International Studies Quarterly*, 58(1), 79-91.
- Milner, H. & Judkins, B. (2004). Partisanship, trade policy and globalization: Is there a left-right divide on trade policy? *International Studies Quarterly*, (48), 95-119.
- Miroudot, S. & Shepherd, B. (2014). The paradox of preferences: Regional trade agreements and trade costs in services. *The World Economy*, 37(12), 1751-1772.
- Narlikar, A. (2005). *The world trade organization. A very short introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Narlikar, A. & Tussie, D. (2004). The G20 at the Cancun ministerial: Developing countries and their evolving coalitions. *The World Economy*, 27(7), 947-966.
- Odell, J. (2006). *Negotiating trade: Developing countries in the WTO and NAFTA*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Onuki, J. & Olivera, A. (2010). Eleições, partidos políticos e política externa no Brasil. *Política Hoje*, 19(1), 144-185.
- Onuki, J., Olivera, A. & Feliú, P. (2009). Political parties, foreign policy and ideology: Argentina and Chile in comparative perspective. *Brazilian Political Science Review*, 3(2), 127-154.
- Ostry, S. (2002). The Uruguay round North-South grand bargain: Implications for future negotiations. En D. Kennedy & J. Southwick (Eds.), *The Political Economy of International Trade Law* (pp. 285-300). Cambridge: Cambridge University Press.
- Panizza, F. (2008). Economic constraints and strategic choices: The case of the Frente Amplio of Uruguay's first year in office. *Bulletin of Latin American Research*, 27(2), 176-196.

- Piñeiro, R. (2007). El sueño de la lista propia: los dilemas de coordinación electoral post reforma de 1997. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, 17(1), 51-71.
- Porzecanski, R. (2010). *No voy en tren. Uruguay y las perspectivas de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (2000-2010)*. Montevideo: Random House Mondadori.
- Roberts, C. & Heydon, K. (2012). Trade in services. En K. Heydon & S. Woolcock (Eds), *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy* (pp. 167-185). Farnham: Ashgate Publishing.
- Rodrik, D. (2014). When ideas Trump interests: Preferences, worldviews, and policy innovations. *Journal of Economic Perspectives*, 28(1), 189-208.
- Rogowski, R. (1987). Trade and the variety of democratic institutions. *International Organization*, 41(2), 203-223
- Rogowski, R. (1989). *Commerce and coalitions: How trade affects domestic political alignments*. Princeton: Princeton University Press.
- Saad-Filho, A. (2010). Growth, poverty and inequality: From Washington Consensus to inclusive growth. *DESA Working Paper* N° 100.
- Sánchez-Ancochea, D. (2008). State and society: The political economy of DR-CAFTA in Costa Rica, the Dominican Republic, and El Salvador. En D. Sánchez-Ancochea & K. Shadlen, (Eds.), *The political economy of hemispheric integration* (pp. 171-200). New York: Palgrave Macmillan.
- Schonhardt-Bailey, C. (2006). *From the corn laws to free trade: Interests, ideas and institutions in historical perspective*. Cambridge: MIT Press.
- Scott, J. & Wilkinson, R. (2011). The poverty of the Doha round and the least developed countries. *Third World Quarterly*, 32(4), 611-627.
- Shadlen, K. (2005). Exchanging development for market access?: Deep integration and industrial policy under multilateral and regional-bilateral trade agreements. *Review of International Political Economy*, 12(5), 750-775.
- Shadlen, K. (2008). Globalization, power, and integration: The political economy of regional and bilateral trade agreements in the Americas. *Journal of Development Studies*, 44(1), 1-20.
- Urdinez, F., López, C. & Olivera, A. (2016). MERCOSUR and the Brazilian leadership challenge in the era of Chinese growth: A Uruguayan foreign policy perspective. *New Global Studies*, 10(1), 1-25.
- Vairo, D. (2008). “Juntos pero no casados”: los efectos de la reforma constitucional en los partidos. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, 17(1), 159-181.
- Wade, R. (1990). *Governing the market. Economic theory and the role of government in East Asia industrialization*. Princeton: Princeton University Press.

Woll, C. (2008). *Firm interests: How governments shape business lobbying on global trade*. Ithaca: Cornell University Press.

Notas de prensa

Abreu, S. (s.f.). El TISA. *El País*, s.f. Recuperado de <http://www.elpais.com.uy/opinion/tisa-acuerdo-secreto-gobierno.html>

Astori, D. (2005). Queremos crecer haciendo justicia, queremos crecer para hacer justicia. Conferencia del ministro Danilo Astori en el Foro ACDE. *El Espectador*. Recuperado de <http://www.espectador.com/economia/42511/queremos-crecer-haciendo-justicia-queremos-crecer-para-hacer-justicia>

El País. (2015). El TISA, una batalla que se viene. 12 de abril de 2015.

El País. (2015). Empresas de *software* se juegan al TISA. 8 de mayo de 2015.

El País. (2015). Mayoría del Frente quiere rechazar el acuerdo TISA. 3 de septiembre de 2015.

El País. (2015). Las repercusiones del no al TISA de Vázquez. 7 de septiembre de 2015. Recuperado de <http://www.elpais.com.uy/informacion/repercusiones-no-tisa-vazquez.html>

El País. (2015). Cámara de Comercio pide “corregir” y retomar negociaciones sobre el TISA. 8 de septiembre de 2015.

El País. (2015). Apenas arriba de Etiopía en apertura comercial. 9 de septiembre de 2015.

El País. (2015). Uruguay buscará concretar TLC como alternativas al TISA, dijo Nin Novoa. 11 de septiembre de 2015.

El Observador. (2015). Astori sugirió que quedar fuera del TISA generará desempleo. 28 de abril de 2015.

El Observador. (2015). Grupo de Sendic rechazó el TISA que defiende Danilo Astori. 1º de julio de 2015.

El Observador. (2015). FA pide salir del TISA, figuras del gobierno lo critican y reciben apoyo opositor. 6 de septiembre de 2015.

El Observador. (2015). Vázquez obedece al Frente Amplio y deja a ministros en falso por TISA. 8 de septiembre de 2015.

El Observador. (2015). Reilly: “Uruguay elige no estar presente cuando necesitamos abrirnos al mundo”. 8 de septiembre de 2015.

El Observador. (2015). CUTI: Baja del TISA es un golpe a la credibilidad como país. 8 de septiembre de 2015.

- El Observador*. (2015). Nin Novoa “Lo que pasó en estos días no es bueno para el Uruguay”. 8 de septiembre de 2015.
- El Observador*. (2015). “Tal vez para la industria no sea tan grave, pero sí lo es para el país”. 10 de septiembre de 2015.
- La Diaria*. (2015). Declaración pública. 22 de mayo de 2015.
- La Diaria*. (2015). Demasiado caro. 10 de junio de 2015.
- La Diaria*. (2015). Al servicio. 14 de agosto de 2015.
- La Diaria*. (2015). Estar o no estar. 7 de septiembre de 2015.
- La Diaria*. (2015). Desamor. 8 de septiembre de 2015.
- La Diaria*. (2015). Barajar y dar de nuevo. 9 de septiembre de 2015.
- La República*. (2006). Reclaman un debate serio sobre la inserción internacional del país. 22 de septiembre de 2006.
- La República*. (2015). PIT-CNT rechaza negociaciones de libre comercio de servicios. 20 de marzo de 2015.
- La República*. (2015). Canciller justificó presentación de Uruguay ante el TISA. 3 de septiembre de 2015.
- Portal 180*. (2015). TISA “no obliga a privatizar” nada. 27 de abril de 2015. Recuperado de http://www.180.com.uy/articulo/54994_tisa-no-obliga-a-privatizar-nada
- Portal El Espectador*. (2015). Pasquet esperará explicaciones del canciller por el TISA y reafirmó que no votará venia a Calloia. 31 de marzo de 2015. Recuperado de <http://www.espectador.com/politica/312622/pasquet-esperara-explicaciones-del-canciller-por-el-tisa-y-reafirmo-que-no-votara-venia-a-calloia>
- Portal El Espectador*. (2015). Nin Novoa sobre TISA: “Vamos a respetar los monopolios de Uruguay”. 6 de abril de 2015. Recuperado de <http://www.espectador.com/politica/313009/nin-novoa-sobre-tisa-vamos-a-respetar-los-monopolios-de-uruguay>
- Portal El Espectador*. (2015). Lorier: “Estamos corriendo un gran peligro” con el TISA. 20 de abril de 2015. Recuperado de <http://www.espectador.com/economia/313976/lorier-estamos-corriendo-un-gran-peligro-con-el-tisa>
- Portal El Espectador*. (2015). TISA: Socialistas pedirán que Uruguay se retire de negociaciones. 4 de septiembre de 2015. Recuperado de <http://www.espectador.com/economia/322578/tisa-socialistas-pediran-que-uruguay-se-retire-de-negociaciones>