Dinámicas de la política comercial argentina en el Mercosur. Una aproximación a partir del sector calzado

Luciana Gil

[ICTA Art 1695]

DESARROLLO ECONOMICO - REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES (Buenos Aires), vol. 56, Nº 219, septiembre-diciembre 2016 (pp. 309-338).

Descriptores:

<Mercosur> <Restricciones comerciales> <Calzado> <Arenas de poder>.

**RESUMEN**

Las restricciones no arancelarias han sido siempre señaladas como expresión de los problemas del Mercosur, aunque se ha hecho poco por entender la compleja trama de elementos que lleva a su persistencia ¿Son las decisiones comerciales una simple respuesta a ciertas presiones empresarias? ¿Por qué las presiones llevarían a esas respuestas y no a otras formas de protección? ¿Son, en cambio, decisiones autónomas de los gobiernos preocupados por mantener la producción nacional de sectores “sensibles”? ¿O son, más bien, resultado de las acciones de ambas partes? En ese caso, ¿de qué manera interactúan como para que emerja tal resultado?

Este artículo aporta elementos para responder estas preguntas. Analiza las restricciones no arancelarias en el sector del calzado argentino desde 1999 –cuando concluyó el Régimen de adecuación a la unión aduanera– hasta fines de 2008 –cuando la industria argentina comenzó a sufrir los primeros efectos comerciales de la crisis económica y financiera internacional. Partiendo del estudio de este caso, el artículo brinda una nueva perspectiva desde la cual comprender las restricciones al comercio regional, mostrando que son el resultado de una dinámica política específica, que se identifica en base a la tipología de las “arenas de poder”, propuesta por Theodore Lowi.

**SUMMARY**

Non-tariff barriers have been always pointed out as expression of the problems of Mercosur, but efforts to understand the complexity of their persistence have been limited. Are trade decisions just a response to business lobby pressures? If so, why do governments choose these instead of other kinds of protection? Are they autonomous decisions of governments worried about national production of “sensitive” sectors? Are they rather the result of actions of both business and governments? If so, why does their interaction result always in non-tariff barriers?

This article offers some elements to answer these questions. It analyses non-tariff barriers in Argentinean footwear from 1999 –when the Final Adjustment Regime to the Customs Union of Mercosur expired– to the end of 2008, when Argentinean industry started suffering the effects the Global Financial Crisis. On the basis of this case study, the article offers a new perspective to understand restrictions to regional trade, showing that they are the result of a specific political dynamic which corresponds to the typology of the “arenas of power” proposed by Theodore Lowi.