

Los determinantes domésticos en la formulación de la posición argentina en las negociaciones de la Ronda de Doha. Interrogantes en torno al dilema distributivo.

Zelicovich Julieta.

Cita:

Zelicovich Julieta (2010). *Los determinantes domésticos en la formulación de la posición argentina en las negociaciones de la Ronda de Doha. Interrogantes en torno al dilema distributivo*. V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-036/397>



Area temática: Relaciones Internacionales

Los determinantes domésticos en la formulación de la posición argentina en las negociaciones de la Ronda de Doha. Interrogantes en torno al dilema distributivo.

Lic. Julieta Zelicovich
jzelicovich@yahoo.com.ar

CONICET – UNR - UNTREF

Trabajo preparado para su presentación en el V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP).
Buenos Aires, 28 a 30 de julio de 2010.

Resumen

Se analiza la influencia de los determinantes domésticos estructurales en la formulación de la posición argentina en las negociaciones multilaterales de comercio de la Ronda de Doha, en la OMC. Estas negociaciones suponen una nueva distribución de ganadores y perdedores del comercio internacional, lo que lleva a considerar el nivel nacional de la negociación. En el caso argentino históricamente la ausencia de una identidad clara de su modelo de desarrollo ha traído como consecuencia la volatilidad y baja efectividad de las herramientas de política comercial, influyendo también en la política hacia las negociaciones multilaterales. De cara al desarrollo de la Ronda de Doha se plantea considerar cómo estos determinantes se traducen en la posición argentina, y su variación en el período en cuestión (2001-2009). Ello abre interrogantes a su vez para la discusión del conflicto distributivo en sí mismo, y el debate de la estrategia argentina en la OMC.

Los determinantes domésticos en la formulación de la posición argentina en las negociaciones de la Ronda de Doha. Interrogantes en torno al dilema distributivo.

I. Introducción

Las negociaciones iniciadas en 2001 en la V Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) significaron el inicio de una nueva etapa en las relaciones comerciales internacionales. En dicha oportunidad, por primera vez, temas claves para los países en desarrollo fueron puestos sobre la agenda de negociación, lo cual generó gran expectativa entre los distintos actores del comercio internacional. Desde una perspectiva del “doble-nivel” (Putnam 1988) los gobiernos se encontraron inmersos en una doble negociación: la de la mesa internacional, en el marco de la OMC, pero también la de la mesa nacional, donde debieron coordinar las distintas coaliciones de intereses domésticos en pugna para la elaboración de una posición negociadora.

Desde esta perspectiva nos proponemos entonces indagar acerca de la influencia que los determinantes domésticos de tipo estructurales han tenido en la formulación de la posición argentina en las negociaciones de la Ronda de Doha.

Estas negociaciones suponen la definición de nuevos márgenes de acción posibles para las naciones involucradas, introduciendo en el plano doméstico una nueva distribución de ganadores y perdedores del comercio internacional. Tal situación nos lleva a considerar el nivel nacional de la negociación, donde, tal como se mencionó, en el proceso de formulación de la política comercial externa se desarrollan las pujas para la determinación de los intereses ofensivos y defensivos. Sostendremos que en el caso argentino este proceso aparece profundizado por la ausencia de una identidad clara de su modelo de desarrollo, existiendo al menos dos proyectos diferenciados: uno basado en la explotación intensiva de recursos naturales, y otro en el desarrollo de manufacturas de origen industrial. A lo largo de la historia la alternancia entre el predominio de un proyecto y otro ha traído, entre otras consecuencias, la volatilidad y baja efectividad de las herramientas de la política comercial. De cara a las negociaciones externas se plantea entonces considerar cómo este determinante se traduce en la posición argentina, y su variación en el período en cuestión (2001-2009). Ello abre interrogantes a su vez para la discusión del conflicto distributivo en sí mismo, y el debate de la estrategia argentina en la Ronda de Doha.

La hipótesis central de este trabajo sostiene que el dilema distributivo propio del patrón de especialización de la Argentina, en el que se contraponen requisitos específicos de un modelo basado en las explotaciones intensivas en recursos naturales, y otro en el desarrollo de manufacturas de origen industrial, condiciona el proceso de elaboración de la posición argentina en las negociaciones de la Ronda de Doha, limitando los “*trade off*” posibles en el nivel internacional de las negociaciones, factibles de ser aprobados en el plano doméstico.

A continuación se desarrollarán, en primer lugar, los conceptos teóricos fundamentales para el análisis de la formulación de la política hacia las negociaciones multilaterales de comercio. Se abordará también la comprensión de los determinantes estructurales y el llamado dilema distributivo. Luego se considerarán los elementos estructurales fundamentales de la economía argentina actual, para, en tercer lugar, sistematizar los principales postulados de la posición negociadora argentina ante la OMC. En un cuarto apartado se expondrá el desarrollo de cómo los determinantes

domésticos identificados actúan sobre dicha posición negociadora, limitando las opciones de negociación. A modo de conclusión, se desarrollarán algunos comentarios finales.

II. Consideraciones teóricas

a. ¿Cómo se formula la política comercial externa?

Las negociaciones multilaterales de comercio, tales como las de la OMC, suponen un caso particular entre los procesos de formulación de políticas. Esto es así fundamentalmente por dos razones: por un lado, porque debido a los impactos distributivos que implican involucran a una importante serie de actores de la sociedad civil -comercial y no comercial- que no interviene de igual forma en la formulación de otras políticas; por otro lado, porque a raíz de su complejidad también suponen la necesidad de una mayor coordinación interministerial. A su vez, conviene recordar que se trata de procesos *intermésticos*, esto es, donde hay una interacción permanente entre el plano sistémico-internacional y el doméstico, y donde, adoptando el esquema propuesto por Putnam (1988) en la Teoría del Doble Nivel, el negociador (el gobierno) enfrenta al menos dos mesas de negociación simultáneas aunque con lógicas diferentes. En el nivel nacional, los actores estatales y no estatales presionan al gobierno en pos de políticas favorables a sus intereses, al tiempo que los políticos buscan poder construyendo coaliciones entre esos grupos. En el plano internacional, los gobiernos nacionales intentan maximizar su capacidad de satisfacer las demandas internas, y simultáneamente minimizar el impacto de los acontecimientos internacionales y las presiones externas en el plano nacional.

De tal forma queda conformado un doble juego al cual la formulación de la política comercial externa ha de adaptarse, debiendo considerar entonces no sólo el escenario global, en tanto marco regimetal y efectivo de los intercambios comerciales, sino también los distintos actores a varios niveles en el plano doméstico. Proponemos utilizar entonces una definición, muy cercana a la de la política externa, en la que la política comercial externa debe entenderse como “la suma de las relaciones [comerciales] externas oficiales conducidas por un actor independiente (usualmente el Estado) en las relaciones internacionales” (Hill 2003:3); como “el producto de una sociedad, una organización política, interpretando su situación y eligiendo los modos de acción y reacción en una manera particular no predeterminada” (Hill 2002:254); y “como el resultado de negociaciones entre los actores colocados jerárquicamente dentro del Estado” (Allison y Halperín 1994: 230). Este proceso supone “un mecanismo en el que se adoptan decisiones estratégicas en función a los intereses u objetivos planteados [a través de] un proceso sea de colaboración o bien de competencia entre diversos organismos y actores políticos, orientados a influir o afectar las decisiones y acciones del gobierno nacional en relación con un tema o cuestión determinados” (Alice 2009).

Es decir que se trata de un accionar que es fundamentalmente estatal, y que involucra las decisiones y acciones oficiales de cara a las relaciones comerciales internacionales. En tanto tal, distingue dos ámbitos diferenciados: el estatal, donde se da un proceso de decisión en el cual se ponen en juego distintos intereses comprendidos en su interior; y el internacional, donde se producen las relaciones comerciales afectadas por esta política.

Dejando de lado el plano internacional, y concentrándose en el doméstico, desde la base teórica señalada pueden considerarse dos conjuntos de determinantes propios de la esfera nacional: los estructurales, que comprenden las preferencias, tanto ideológicas como materiales de los actores parte del proceso, y los institucionales, que abarcan los canales de acción formales e informales que dan cauce a la formulación de las políticas.

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

En cuanto a los intereses, o preferencias, estas son las fuerzas detrás de las decisiones políticas de cada uno de los actores en pugna. Los autores encuentran que tienen un basamento material, o también llamado estructural (Rodrik 1995; Milner 1999; Frieden y Martin 2001; Moravcsik 1997; Bouzas 2006), y otro ideológico (Keohane y Goldstein 1993; Milner 1999; Moravcsik 1997; Botto 2007; Tussie 2009). La fundamentación material guarda estrecha relación con los efectos distributivos de las negociaciones comerciales. En efecto, cualquier modificación en la política comercial externa originada en tales negociaciones podrá favorecer o perjudicar las ganancias relativas de los diferentes grupos empresarios, industriales, productores y consumidores dentro de un territorio. Por ello, distintos autores proponen enfoques tales como el de la dotación de los factores (como los de *Stapel-Samuelson* o de *Heckscher-Ohlin*, basados en los factores de producción, u otros basados en las industrias) a fin de poder aprehender cuáles son los intereses en juego y quienes son los actores involucrados. A ello se le suma la necesidad de conocer la intensidad relativa de las preferencias de los principales actores, el peso y la capacidad de los respectivos grupos (lobbies o coaliciones distributivas¹) o individuos en el diagrama de la política doméstica (y su cohesión o dispersión), además del tipo de preferencia del que se trate (intereses públicos comunes o específicos). Cualquier cambio sobre estas variables modificará la relación de las preferencias en el resultado de la determinación de la política externa (Frieden y Martin 2001).

En cuanto a las ideas, estas también se presentan como elementos constitutivos importantes de las preferencias de los actores en el nivel doméstico de la política exterior. Las mismas se constituyen en mapas mentales para las acciones, afectan la selección de resultados ante múltiples opciones y constituyen a su vez instituciones (Keohane y Goldstein 1993). Dentro de tal conjunto la noción de identidad, en cuanto a la auto-percepción que los actores tienen respecto de su lugar en el mundo, resulta un elemento destacado para los análisis del proceso de formulación de políticas. El mismo constituye un elemento de peso en los discursos prevaecientes y actúa como marco para las políticas que son posibles de ser pensadas.

¹ Este concepto es propuesto por Ostry (2002) para referirse a las presiones distributivas propias de las negociaciones comerciales, donde sectores competitivos con la importación buscan protección y sectores exportadores puján por la apertura de mercados externos.

Estos tres conjuntos de variables conforman entonces las dimensiones de los determinantes domésticos en la formulación de políticas. De los trabajos analizados resultan numerosos los estudios que se han centrado en la dimensión institucional a fin de analizar la política comercial externa de la Argentina. Entre estos pueden nombrarse los de Bouzas y Pagnota (2003); Bouzas y Cabello (2007); y Escuder e Iglesias (2009). Distinto ha sido el caso de los determinantes estructurales, tanto materiales como ideológicos, donde la producción referente al accionar externo de nuestro país ha sido más bien escasa en relación a aquella. Por este motivo, y considerando a su vez la hipótesis enunciada centraremos el trabajo sobre estos dos últimos aspectos: los materiales y los ideológicos, a fin de avanzar en un análisis de fondo de la posición argentina en las negociaciones multilaterales de comercio, de 2001 a esta parte. Con este recorte, pasaremos a considerar a continuación las perspectivas teóricas que profundizan sobre tales aspectos y ayudan a comprender la forma en que el conflicto distributivo impacta sobre las preferencias, estructurales e ideológicas.

b. Abordajes del conflicto distributivo de las relaciones comerciales internacionales

Como se mencionó, las negociaciones comerciales poseen un importante impacto distributivo en la esfera doméstica. A partir de la reducción de las barreras arancelarias, y del establecimiento de normas relativas al comercio, estas negociaciones obligan a redefinir las estrategias de inserción económica internacional de los países, teniendo impacto en los aprovechamientos (o no) de las ventajas comparativas existentes en cada uno de los territorios en cuestión, y repercutiendo a su vez en la distribución de ganancias y pérdidas dentro de ellos.

La teoría de la economía internacional brinda una serie de herramientas para su abordaje. Allí, se considera que la implementación de un arancel, o una cuota, de modo general, hace que (i) se contraigan las importaciones, (ii) se produzca un descenso del valor total de las importaciones al precio mundial², dando lugar a (iii) un aumento de la producción nacional, (iv) una caída del consumo interno y (v) un aumento de los precios internos. Como resultado, las pérdidas sufridas por los consumidores son parcialmente compensadas por las ganancias de los propietarios de bienes de producción interna. En una situación contraria, una reducción de los niveles arancelarios, genera el efecto opuesto, con beneficios sobre el consumo y mayores exigencias para la competitividad internacional de los productores antes protegidos. (Houck & Briz 1988). Se obtiene así una primera distinción entre efectos sobre los consumidores y sobre los productores.

Una segunda instancia permite comprender el impacto sectorial de las medidas que se apliquen, según cómo se ubique la ventaja comparativa en cada uno de los casos en análisis. Así, el modelo de los factores específicos sostiene que el comercio beneficia al factor que es específico para el sector exportador de cada país pero perjudica al factor específico de los sectores competidores con la importación, con efectos ambiguos sobre el factor móvil. En otra perspectiva el modelo de la dotación de los factores (*Heckscher-Ohlin*) pone énfasis en la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en los diferentes países y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes. Los países tienden a exportar los bienes cuya

² “la contracción del volumen comercial mundial presionará hacia la baja los precios mundiales, ya que los suministros, que primeramente iban destinados a esta nación, se desvían a otro sitio” (Houck & Briz 1988: 70)

producción es intensiva en los factores en los que están dotados de forma más abundante. Los propietarios de un factor abundante del país ganan con el comercio, sin embargo, los propietarios de un factor escaso del país pierden (Krugman 1999: 41).

A su vez las fuentes de ventaja comparada de los sectores imperfectamente competitivos, donde predominan las economías de escala, son diferentes de aquellas correspondientes a los sectores en que los rendimientos constantes son la regla. De la misma manera, son diferentes para aquellos sectores que insumen (y producen) altos niveles de trabajo calificado con respecto al resto de los sectores. La ventaja comparada de los sectores más modernos, a su vez, depende mucho más de la capacidad tecnológica que la de aquellos sectores maduros donde predominan tecnologías ampliamente difundidas (Bekerman y Cerdeiro 2007).

Así pues, aunque no puede establecerse una única voz en cuanto a los efectos distributivos del comercio, sí se puede a través de los modelos presentados considerar que es posible identificar, según factor de producción o curva tecnológica, la existencia de ganadores y perdedores en el plano nacional a partir de la modificación en las normas locales e internacionales de la política comercial. Si bien es cierto que a niveles absolutos el país gana como un todo, hay en todos los casos sectores más y menos beneficiados.

Esta distribución se ve acentuada por su parte con la introducción de las consideraciones sobre el tipo de cambio. Es allí cuando el dilema distributivo cobra toda su dimensión. En efecto sostiene la teoría que “la situación de un exportador se altera cuando su divisa cambia en valores relativos respecto a las divisas de sus clientes importadores o los exportadores de la competencia. (...) [En la devaluación] Se produce un aumento en la demanda y una disminución en la oferta competitiva, lo que da origen a un aumento del excedente de la demanda total, (...) a lo cual la nación responde aumentando sus exportaciones. (...) Desde el punto de vista del exportador la devaluación aparece como un aumento en la función de la demanda extranjera que da como resultado más exportaciones y precios más altos. Es como un subsidio a las exportaciones pagado por el gobierno. Desde el punto de vista del importador, la devaluación produce una caída en la función de la oferta extranjera, reduciendo el volumen de las importaciones y elevando los precios de los bienes importados en el mercado nacional. Es como un impuesto a las exportaciones o tarifa aplicada por la nación” (Houck & Briz 1988: 192-194).

No sólo una devaluación, o revaluación de la moneda en términos nominales produce tales efectos, sino que además existen impactos distributivos originados en la modificación del tipo de cambio real de la economía. Un caso típico que puede considerarse es el llamado “enfermedad holandesa”, según en cual el ingreso masivo de divisas a partir de la explotación de mercancías de alto valor de primarización (sea atribuido a un nuevo descubrimiento, una modificación en los niveles arancelarios, u otros factores) altera el tipo de cambio real, generando una presión a la baja. Ello tiene implicancias sobre la asignación de recursos, produciéndose una pérdida de competitividad en las producciones no exportables. Como consecuencia se produce el desplazamiento de recursos hacia la actividad que experimenta la mejora. Además, según si tales bienes son componentes fundamentales de la canasta de consumo, pueden desatarse a su vez mayores presiones inflacionarias, incrementando el efecto sobre el tipo de cambio real.

Así pues, el dilema distributivo es aquel que surge al considerar los impactos que la política comercial externa tiene sobre la economía local. No es posible beneficiar a

todos. La apertura/clausura de los mercados genera, como vimos, una redistribución de ganadores y perdedores en las relaciones comerciales, dando lugar a las divergencias entre los sectores orientados a la exportación, y aquellos que compiten con las importaciones. Esto dispara dinámicas que reproducen el ciclo, afectando el tipo de cambio, y orientando determinada especialización productiva mediante el desplazamiento de recursos. De tal modo el concepto entra en relación con las ventajas comparativas que se posean, la política comercial que se adopte, y el régimen de tipo de cambio vigente; es decir, todos aspectos determinantes del modelo de desarrollo. Al momento del establecimiento de políticas se movilizan entonces los intereses de grandes sectores de la sociedad civil, mercantil y no mercantil, generando un proceso de formulación de políticas donde tienen lugar pujas que buscan influir en dicho proceso a fin de maximizar ganancias y minimizar pérdidas, según lo expuesto en la primera parte del enfoque teórico. En dicho sentido, sostiene Tomasini (2007) que “el proceso de hacer políticas se convierte en un juego no cooperativo en el cual cada actor se comporta de manera oportunista y trata de maximizar beneficios de corto plazo. Esto genera volatilidad de las políticas, escasa coordinación y limitado *enforcement*”.

Indagar acerca de cómo sucede esto en el caso argentino de cara a las negociaciones de la Ronda de Doha nos posibilitará avanzar en la comprensión de la posición nacional en el seno de las mismas, y cuál es el horizonte posible. Pasamos entonces a considerar la estructura económica comercial y el eje del conflicto distributivo en nuestro país

III. Determinantes estructurales de la política comercial externa: características de la situación económica comercial y del conflicto distributivo en la Argentina (2001 -2009)

Los determinantes domésticos estructurales han tenido un peso importante en la formulación de las políticas comerciales argentinas a lo largo de la historia. Como consecuencia uno de los rasgos más característicos de las mismas ha sido la volatilidad con la que se las ha aplicado. Sin embargo, este no ha sido un rasgo exclusivo de la política comercial, sino que ha atravesado todo el conjunto de las políticas públicas nacionales. Las principales causales de tal variabilidad suelen referirse a las fluctuaciones en el partido político a cargo del gobierno, y a la persistente necesidad de cada uno de ellos de “refundar” el país (Russell 2003), empero es preciso sumar la presencia de un dato estructural clave: la ausencia de consensos en torno al modelo de desarrollo y al modelo de inserción económica, fenómeno que se acentúa por los propios rasgos de la composición de la oferta exportadora.

En la argentina, en efecto, no existen acuerdos históricos en torno a un modelo de desarrollo. Para Rappoport y Spiguel (2003) es posible la identificación de tres modelos principales a lo largo de la historia argentina: el modelo agroexportador; el de la industrialización por sustitución de importaciones y el modelo rentístico financiero. Bouzas, por su parte, si bien no establece la delimitación de modelos, reconoce que la fluctuación en la política comercial es el “resultado de la competencia histórica entre distintos modelos de integración a la economía mundial y de una trayectoria económica caracterizada por crisis macroeconómicas recurrentes y alta volatilidad” (Bouzas 2008). También en el sentido de dar cuenta de tal volatilidad Kosakoff señala que “mientras que en la economía semicerrada que abarca hasta mediados de los años setenta, la restricción externa conllevó a recurrentes ciclos de stop-go, es a partir del fin de la estrategia sustitutiva de importaciones y en la transición hacia un apertura económica

que la volatilidad del producto se hizo aún más frecuente y acentuada” (Kosakoff 2009 101). El trabajo de Casaburi (1998) por su parte, también señala la existencia de varios modelos de desarrollo y la existencia de diversos mecanismos de ajuste en cada uno de ellos, dejando en evidencia la volatilidad y recurrencia de las crisis.

Así, si tomamos como punto de partida el período que se inicia con la finalización de la segunda guerra mundial, a grandes rasgos y de modo estilizado, observamos que luego del agotamiento del modelo agroexportador se sucedió en la Argentina el desarrollo del “modelo de sustitución de importaciones”, el cual inicialmente se centró en la industria liviana, pasando a partir de fines de los 50 a la industria pesada. En los 70 se dieron intentos de reforma que condujeron a la adopción de un esquema liberal que, mediante reducciones de las barreras arancelarias y de las restricciones cuantitativas y otras reformas de la economía, favorecieron al sector financiero principalmente. Con los años 80 y el retorno de la democracia se produjo la vuelta a un “proteccionismo forzado” que se tradujo en el restablecimiento de aranceles altos y restricciones cuantitativas a la importación. Estas medidas se complementaron con impuestos a las exportaciones tradicionales e incentivos fiscales a las manufactureras. La crisis inflacionaria de 1989 y la implantación del neoliberalismo a partir de dicho año como paradigma central de la política argentina dieron lugar a una nueva ola de cambios, que incluyó la adopción de una caja de conversión, la desregulación de los mercados y la privatización de las empresas públicas, dificultando la sustentabilidad de los sectores productivos nacionales.³

Hacia fines del 2001 presenciamos el quiebre del modelo de la convertibilidad y el inicio de un proceso de ajustes y redefiniciones que hacen que estos vaivenes no hayan estado ausentes durante la última década. Durante el lapso que comprende la investigación (2001-2009), la economía argentina atravesó por diversas etapas que impactaron en el desarrollo económico, el patrón de especialización, y consecuentemente, en los lobbys actuantes en el proceso de toma de decisiones de cara a la política externa. En primer lugar, se sucedió el ya mencionado quiebre del modelo de desarrollo impuesto por la convertibilidad, luego de este, tras la devaluación de la moneda y la aplicación de diferentes políticas comerciales se alcanzó niveles importantes de recuperación y crecimiento “a tasas chinas”, para finalmente volver a perder dinamismo sobre el último tramo del período.

El modelo de política económica aplicado, primero por el gobierno de Duhalde y luego por los sucesivos gobiernos de Kirchner y Fernández de Kirchner, fue definido en términos de heterodoxo, coexistiendo dentro del mismo (aunque no sin conflictos) los dos imaginarios de desarrollo económico a analizar: el agrícola y el industrial.

El comercio exterior jugó un papel importante dentro del esquema. Tanto la política cambiaria como la política comercial parecieron orientarse en un mismo sentido: recuperar competitividad, reactivar la industria, y generar recursos fiscales.

La política exterior, por su parte, inicialmente se propuso, en concordancia con aquellas, el objetivo de “consolidar la política comercial como una política de Estado permanente que trascienda la duración de los mandatos de gobierno y cuente con la

³ Una mención particular merece el MERCOSUR como una de las políticas más relevantes para el comercio exterior de nuestro país y su estructura productiva. En efecto, desde su puesta en marcha en 1995, puede verse un incremento notorio en los flujos comerciales hacia la región, así como una creciente diversificación del producto, con mayores índices de MOA+MOI/X que en el comercio de extrazona, donde predominan las PP+MOA/X. Así por ejemplo, si tomamos el comercio de manufacturas entre Argentina y Brasil, para el año 1992 se ubicaba en torno a los 3 mil millones de U\$S, alcanzando un monto de más de 15 mil millones de U\$S para el año 2006. (Berlinski y Stancanelli 2010)

conurrencia del sector privado, de la comunicad académica, y de la sociedad civil en general”. En su conjunto se trataba de establecer “una política de comercio exterior moderna”. Se definió a la estrategia de inserción económica bajo el concepto de “integración productiva” (Bielsa 2005, 45), según el cual se daba prioridad a la complementación comercial. Asimismo se retomó el concepto de reciprocidad, entendido como “el necesario equilibrio que debe existir entre concesiones que la argentina otorga y aquellas que recibe” (Bielsa 2005).

El modelo de desarrollo propugnó a su vez que las exportaciones no solo redundasen en un beneficio fiscal sino también en la generación de empleo. Para estos objetivos se recurrió a la implementación de un tipo de cambio real alto (una devaluación de la moneda), lo cual implicó para el exportador un aumento en la función de la demanda extranjera que dio como resultado más exportaciones y precios más altos.

Sin embargo, prontamente se suscitó un segundo efecto, y es que con la variación en los precios de los *commodities*, y la creciente exportación de productos agrícolas incrementada por tal tipo de cambio competitivo comenzó a producirse una presión a la baja en el tipo de cambio real, con implicancias sobre la asignación de recursos, dando lugar a una potencial pérdida de competitividad de las producciones no exportables. A fin de evitar ello, el gobierno implemento una política de intervención activa del Banco Central sobre la cotización del tipo de cambio⁴, lo cual a la larga condujo a su vez a un incremento de la inflación doméstica⁵.

Por su parte, la implementación de las llamadas “retenciones” desde el fin de la convertibilidad, buscaron compensar y mantener el precario equilibrio cambiario, necesario para evitar tal desplazamiento de recursos. Sus defensores sostienen que “los derechos de exportación sobre los productos primarios de exportación con demanda mundial inelástica tienden a devaluar la moneda del país que los imponen y por lo tanto a proteger su industria y mejorar sus términos de intercambio internos por la vía del tipo de cambio devaluado” (Conesa 2009:63). Sus detractores, empero, acusan un uso con objetivos eminentemente fiscales, a fin de obtener fondos para el desarrollo de una política clientelística.

La recuperación desde mediados de 2002 estuvo apoyada, como se señaló, en la devaluación de la moneda. Esto provocó un cambio radical en los precios relativos de la economía, generando incentivos diametralmente opuestos a los vigentes durante el período del régimen de convertibilidad; las rentabilidades sectoriales se modificaron tanto en términos absolutos como relativos, sesgando a favor de la producción de transables. (Fernandez Bugna y Porta 2008).

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

⁴ Esterilización del ingreso de divisas

⁵ Se trata de un fenómeno recurrente en la historia económica argentina: históricamente “el tipo de cambio real que equilibraba el sector externo era inconsistente con el salario real que equilibraba el mercado de trabajo, y esa inconsistencia se traducía en un conflicto más virulento por una maldición argentina: la superposición, probablemente única en el mundo, entre la canasta de consumo popular y la canasta de exportaciones” (Gerchunoff 2006). Los debates que se dieron, y se dan, en torno al tipo de cambio durante los últimos años dan cuenta de la vigencia de esto.

sido la participación en aumento de las empresas PyMES, aunque sin compensar la tendencia a la concentración de las exportaciones en unas pocas empresas.

EXPORTACIONES ARGENTINAS

Por tamaño de firma. Año 2005

Tamaño	Número de Firmas	Exportaciones (en mill. US\$)	Mill. de US\$ por firma	Participación %
Grande	837	35,729	42,69	89,3
Pymes	6 021	4,170	0,69	10,4
Micro	7 864	115	0,01	0,3
Total	14 722	40,013	2,72	100,0

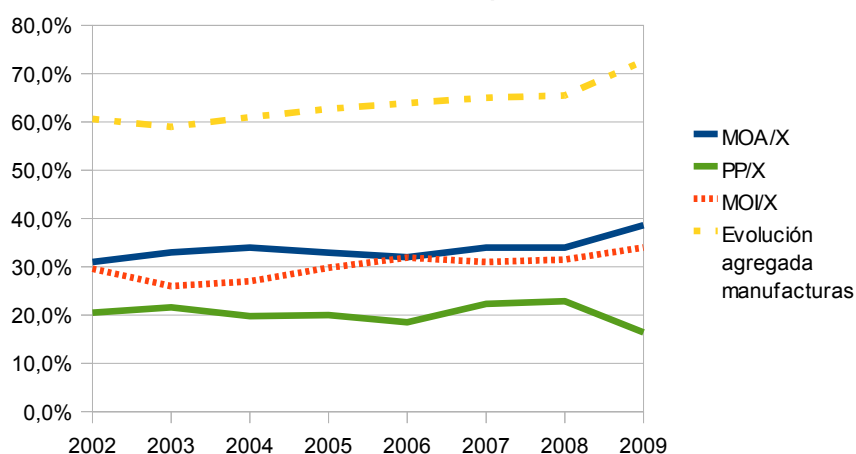
Fuente: Crespo Armengol 2006

Una fotografía de la economía argentina sobre fines de la década del 2000 nos muestra un escenario particular: por un lado, una economía apoyada en la explotación de los recursos naturales, donde los productos primarios más las manufacturas de origen agrícola conllevan el 55,1% de las exportaciones, siendo el área donde se genera la mayor cantidad de los recursos fiscales del Estado. Pero por otra parte se presenta a su vez una economía con creciente incorporación de mano de obra, siendo que el 72,6% corresponde a productos manufacturados. En efecto, durante el período de análisis existe una tendencia en aumento a la agregación de valor al conjunto de las exportaciones. Si bien en la misma, las manufacturas de origen agrícola tienen una leve primacía, a partir del 2005 la tendencia a la suba de las manufacturas de origen industrial acompaña al aumento general de la tasa exportaciones de manufacturas (MOI+MOA/X).

Composición de las exportaciones argentinas 2009		
Productos Primarios	9,151 mil millones US\$	16,5%
MOA	21,55 mil millones US\$	38,6%
MOI	18,958 mil millones US\$	34%
Combustibles	6,092 mil millones US\$	10,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Evolución de las exportaciones



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

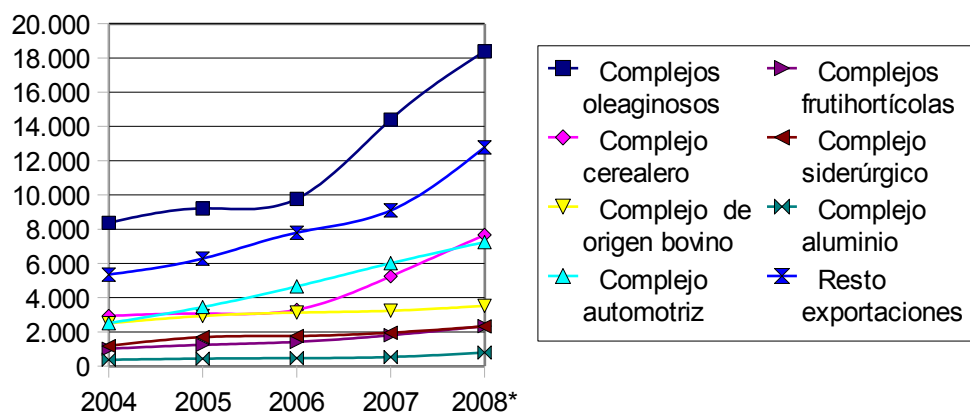
Un análisis de la composición de la canasta exportadora permite ver que del conjunto de las exportaciones el complejo oleaginoso es el de mayor evolución, especialmente en el subrubro de la soja, llegando en 2008 a los 17 mil millones de dólares, más que el doble de lo exportado en 2004. Este complejo esta seguido por el cerealero (maíz y trigo) y por el automotriz. Es de destacar que en la segunda mitad de la década este último sector alcanzó, para 2008, un volumen de exportaciones de 7.24 mil millones de dólares, con un crecimiento del 186% en relación a los valores de 2004. Este dinamismo no se replica en otros sectores industriales, siendo el más similar el de la siderurgia. Este significó 2.3 mil millones de dólares (3% de las exportaciones totales), con un crecimiento de una vez su valor en el lapso 2004 – 2008.

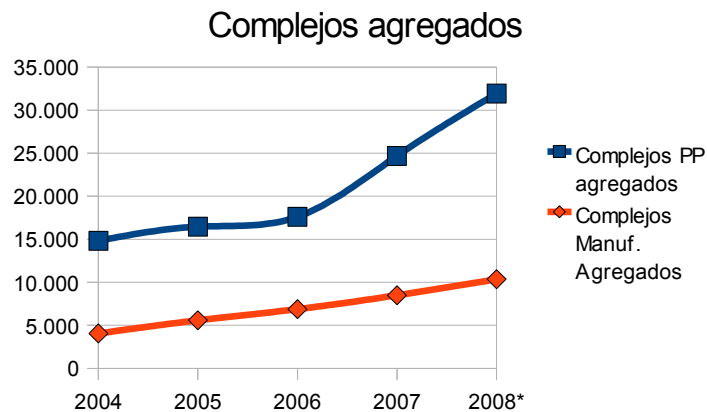
Complejos exportadores	Exportación				
	2004	2005	2006	2007	2008*
	Millones de u\$s FOB				
Total exportaciones	34.576	40.387	46.546	55.980	70.021
Complejos oleaginosos	8.374	9.215	9.770	14.401	18.392
Complejo cerealero	2.931	3.073	3.292	5.243	7661
Complejo de origen bovino	2.504	2.933	3.130	3.236	3.521
Complejo automotriz	2.510	3.452	4.655	6.010	7.246
Complejos frutihortícolas	1.016	1.244	1.418	1.805	2.335
Complejo siderúrgico	1.179	1.695	1.764	1.955	2.325
Complejo aluminio	375	440	466	535	795
Resto exportaciones	5.348	6.281	7.795	9.093	12.784

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Cabe destacar que en tanto los sectores ligados a los *commodities* vieron su crecimiento parcialmente explicado en el aumento de precios internacionales, para los productos manufacturados ello no fue así, existiendo un aumento en los totales de volúmenes de exportación

Exportaciones por principales complejos (en millones de U\$S FOB)





Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Dos aspectos se destacan: por un lado, una diversificación del producto que si bien observa tendencias positivas, sigue siendo escasa; por otro, un crecimiento notable de las exportaciones en todos los rubros mencionados.

Esta evolución se debe en parte al comportamiento de la demanda internacional, pero también encuentra parte de su explicación en las políticas aplicadas. Así, en cuanto a las políticas comerciales, se sostiene que “en la etapa de crisis y colapso del esquema de tipo de cambio fijo se vuelven a reflotar instrumentos comerciales que prevalecieron en los años ochenta, y a diseñar otros, tendientes a apuntar a los sectores más debilitados por las políticas económicas de finales del siglo anterior, y a moderar el impacto positivo de gran magnitud que resultó de la devaluación del tipo de cambio, en los sectores más competitivos a nivel internacional” (Peri 2008: 127)

Así las líneas generales de las herramientas de política comercial responden a la promoción de algunos sectores considerados estratégicos, especialmente desde el punto de vista de la demanda de mano de obra, tales como el automotriz, el software, o la industria del juguete. El foco está puesto de manera creciente en la preservación y reactivación del mercado interno, antes bien que en la promoción de las exportaciones propiamente dicha.

El notable análisis realizado por Peri (2008) señala que “en general los instrumentos estrictamente comerciales aparecen relacionados con el objetivo de protección a determinado sector productivo (pesquero, textil, calzado, artefactos del hogar, industria naval, autopartes, industria automotriz, sanitarios, bienes de capital, telecomunicaciones e informática). Por su parte, los instrumentos monetarios aparecen relacionados con el objetivo de restructuración de sectores productivos (industria farmacéutica, textil y del calzado) mejoramiento de la infraestructura, y de recomposición tecnológica y de stocks de los sectores de ganado vacuno, lechero, porcino y de aves. Los instrumentos comerciales de restricción de las exportaciones se aplican con el objeto de asegurar el abastecimiento interno (carnes y lácteos) y mantener los precios internos bajos, sobre todo de los productos básicos de la canasta de bienes e consumo.”

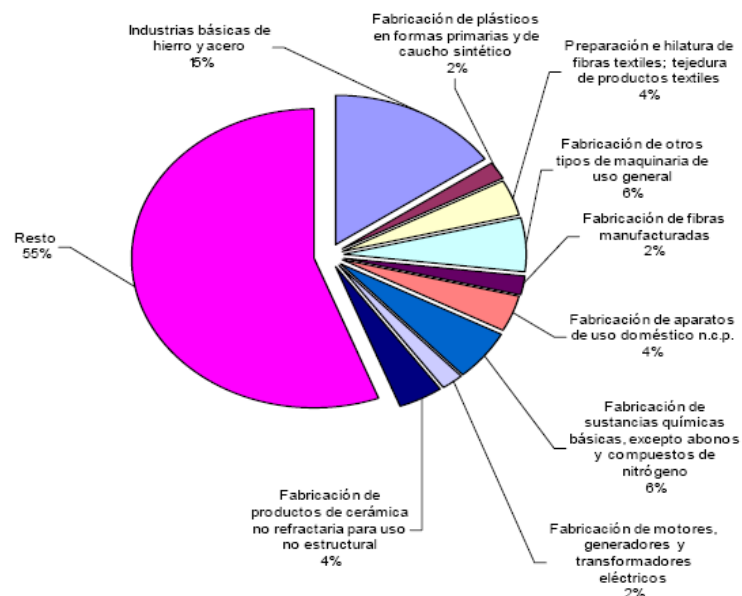
Sobre este último punto, son notables de este período la implementación de impuestos a las exportaciones sobre un amplio sector del universo arancelario, pero con mayor peso sobre las exportaciones de los productos primarios. Como se señaló anteriormente, esto encuentra fundamento en la renta extraordinaria que se generó a partir de la devaluación, con lo cual a través de tal impuesto se busca la separación de

los mercados externos y domésticos, la regulación sobre el tipo de cambio real, y la recaudación fiscal.

Dentro del análisis cabe considerar también el uso intensivo que se ha hecho de la legislación de defensa comercial. Las medidas de defensa comercial, especialmente aquellas de antidumping, han sido una de las herramientas más recurridas para el ajuste de la balanza comercial y la protección de determinados sectores amenazados, principalmente de bienes intermedios. Un análisis de las investigaciones y medidas implementadas durante 2008 muestra un escenario cuya composición es 17% bienes de consumo, 48% bienes intermedios, 23% piezas y accesorios para bienes de capital, y 12% bienes de capital. Los sectores del plástico, química, textiles, electrodomésticos, bicicletas, neumáticos, hierro y acero pueden nombrarse entre los que mayor atención han involucrado.

Así pues, quedan delineados los sectores que en todos los aspectos han recibido una política de incentivo/protección por parte del gobierno, en tanto que otros han funcionado como generadores de recursos para la recaudación fiscal.

b) Participación en el total de los casos involucrados



Fuente: Comisión Nacional del Comercio Exterior (2008)

Vemos entonces que en la estructura económica argentina existe un conflicto distributivo claramente marcado entre el sector ligado al desarrollo agrícola y agroindustrial y el sector correspondiente al desarrollo industrial nacional. Históricamente el desarrollo exitoso de uno ha ido en contra del otro. Sin embargo, las últimas tendencias muestran un acompañamiento de ambos, aunque con una presión fiscal muy fuerte sobre las exportaciones agrícolas, lo que deprime el aprovechamiento total de las ventajas comparativas del sector, desde una mirada más ortodoxa. El nivel de equilibrio, primacía de uno, o primacía del otro depende de las políticas que se implementen.

Detrás de tales políticas existen grupos de interés. Para su articulación empero no existen vías formales sino que priman las vinculaciones informales y *ad hoc*. No solo por parte del gobierno, sino también por parte del sector privado se perciben falencias.

“Una constante histórica importante y de relevancia para comprender el tipo de incidencia empresarial hoy en día es la fragmentación y la heterogeneidad de la comunidad empresarial en la Argentina, acompañada por la debilidad institucional de sus asociaciones. Esta fragmentación encuentra sus raíces en muchos factores. En primer lugar en la dicotomía entre la actividad agropecuaria, principal motor de la economía argentina hasta los años ‘30, y la actividad industrial, inicialmente muy ligada a la manufactura de los productos agropecuarios, y ubicada en los centros urbanos. Mientras que los sectores agropecuarios bregaban por un modelo de economía abierta y orientada hacia la exportación, la actividad industrial se vio favorecida con medidas proteccionistas y de sustitución de la importación, practicada a partir de los años ‘30 y profundizada por el peronismo. Hasta los años ‘40, estas dos corrientes estaban principalmente representadas por dos asociaciones tradicionales, la Sociedad Rural Argentina (SRA) que aglutinaba a los intereses del campo, y la Unión Industrial Argentina (UIA), asociación de tercer grado en la que se organizaba la burguesía industrial nacional.” (Pfeiffer 2006). A ello posteriormente se le sumaría la Confederación General de Empresas, durante el gobierno peronista, y los intereses rentísticos propios del modelo económico del período militar.

En la actualidad sostienen Bouzas y Avogadro que “como norma y con pocas excepciones, como la Sociedad Rural Argentina o la Cámara de Exportadores de la República Argentina, las asociaciones empresarias locales están equipadas en forma deficiente como para tratar asuntos técnicos y son muy escasos los centros de estudio y de especialización” (2003: 20). A ello se le suma una tendencia del empresariado argentino a dar preferencia a la gestión individual, por sobre la grupal. (Pfeiffer 2006; Escuder Iglesias 2009)

Sólo recientemente cabe nombrar la actuación del Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales (INAI) y el Centro de Estudios para las Negociaciones Internacionales (CENI) de la UIA. Algunas otras cámaras, como ADIMRA también comienzan a tener un seguimiento más activo de las negociaciones internacionales.

De cara a las negociaciones comerciales serán las demandas fundamentalmente de los productores que compiten con las importaciones los que más activamente participen, así como los exportadores con mayor posibilidades de aumentar las ventajas competitivas a partir de la negociación, en contraposición a los consumidores y la sociedad civil en general, quienes en el marco de las negociaciones de la Ronda de Doha no han presentado una participación activa.

De entre los intereses defensivos un actor clave ha sido la mencionada Unión Industrial Argentina. Esta se ha constituido en un referente para la articulación de los intereses defensivos, de cara a las negociaciones multilaterales de comercio. En ello, ha realizado un activo seguimiento de las negociaciones de acceso a mercados para bienes no agrícolas (NAMA). Por su parte, sectores como el del acero, así como el de la industria automotriz han logrado ejercer presión sobre los negociadores, manteniendo niveles relativamente más elevados de protección, y dando soporte al acento puesto, desde 2005, en las mencionadas negociaciones.

Los sectores ofensivos por su parte, tradicionalmente han estado representados por grandes empresas o asociaciones sectoriales como la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) o la Sociedad Rural (Bouzas y Avogadro 2002; Bouzas y Cabello 2007). Dos rasgos que coinciden en resaltar los autores son su fragmentación, y

la falta de recursos volcados a las negociaciones internacionales, como contrapartida de una fuerte priorización de los temas de la agenda doméstica. (Bouzas y Avogadro 2002; Botto 2007; Escuder e Iglesias 2009). Aún así es posible reconocer la labor de estos grupos en la formulación de la política en cuestión.

En efecto, distintas estrategias han sido empleadas para la influencia en el proceso de toma de decisión. La Sociedad Rural supo participar de las delegaciones en Ginebra⁶, y a su vez tuvo una actuación propia con organizaciones semejantes de productores agrícolas en el grupo de “Líderes Agrícolas del Grupo Cairns”⁷. Por otra parte, desde 1999 se apostó también a la generación de influencia a través de la generación de recursos técnicos. Para ello se creó el Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales (INAI), bajo el cual confluyen las Bolsas de Comercio de Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca, además de otras entidades como la Federación de Centros y Entidades Gremiales Acopiadores de Cereales, la Cámara de la Industria Aceitera de la Rep. Argentina, el Centro de Exportadores de cereales, la Bolsa de Cereales de Córdoba y la Federación Argentina de la Industria Molinera. Otros mecanismos de influencia, o al menos de acercamiento entre estos sectores y los decisores y negociadores, son las reuniones (seminarios, consultas, capacitación, etc) y la incorporación de personas en las estructuras gubernamentales, ante la ausencia de canales formales de articulación (Botto 2007; Pfeiffer 2006).

En cuanto a los sustentos ideológicos de estas posiciones ha de mencionarse que a lo largo de la historia un conjunto de elementos tales como la dotación de factores naturalmente competitivos en agricultura (extensas llanuras fértiles para cultivo) sumado a la existencia de un lobby agrícola relativamente fuerte, llevaron a la conformación de un ideario en torno a la idea de “Argentina granero del mundo”. Este sirvió de sustento a las posiciones liberales más ortodoxas, desde el siglo XIX. En contraposición, las ideas en torno a una inserción internacional de tipo autonomista y nacionalista, han servido de apoyo a los grupos de intereses industrialistas, los cuales se han encontrado más fragmentados, aunque poseen algunos actores particulares de peso, como los agrupados en la UIA, el Grupo Techint. Ambos conjuntos ideológicos han estado en pugna, y han servido de soporte a las perspectivas predominantes en cada caso.

En el contexto particular del período 2001-2009 a esta perspectiva ha de sumarse otro dato adicional dentro de los sustentos ideológicos de carácter coyuntural, y es que para el inicio de las negociaciones de Doha existía también la auto-percepción de un país débil, sin márgenes de acción, lo cual, desde la ideología y la auto-percepción, condicionaba el accionar externo de nuestro país.

En respuesta a ello surgen posicionamientos sustentados en las ideologías autonomistas, con énfasis en distintas políticas. Así se sostiene entonces que “la diversificación de la estructura comercial es uno de los requisitos indispensables para la autonomía” (Simonoff 2007:46). Se comprende entonces la insistente retórica de las administraciones postconvertibilidad en el sentido de la diversificación de la oferta exportable.

El conflicto/dilema distributivo se completa así, con la puesta en relación estas dos formas alternativas de auto-percepción y de inserción en el mundo; cual sea la que prime ha de depender de los grupos de interés que presionen sobre la estructura de poder.

⁶ Diario La Nación 15/12/2005

⁷ www.cairnsfarmers.org

IV. La posición argentina en la Ronda de Doha

El período del lanzamiento de las negociaciones de la Ronda de Doha coincide con el agotamiento del modelo neoliberal de la década de los 90, con fuerte recesión económica y crisis política. En dicho marco la agenda externa estaba atravesada por la crisis, y el foco de las negociaciones externas estaba puesto en el FMI por un lado, y en las negociaciones comerciales del ALCA y de la UE-MERCOSUR, por el otro. La política comercial a su vez pasaba como vimos por un periodo de redefinición, bajo el objetivo explícito de la “reindustrialización, el empleo y el crecimiento”, y a través de la reasignación de recursos mediante impuesto a las exportaciones. Se observaba asimismo un nuevo régimen cambiario, y la implementación agresiva de la legislación de defensa comercial, así como medidas *ad hoc* sectorizadas (Bouzas 2008).

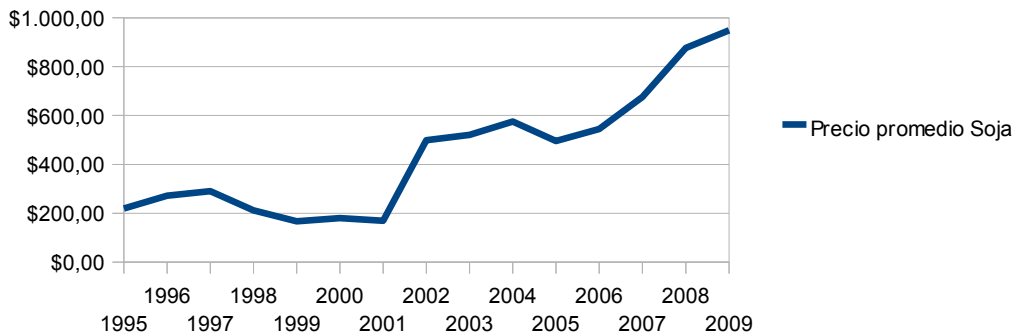
En tal contexto, sobradamente complejo, las negociaciones de la OMC conformaban un *ítem* más dentro de la agenda de negociaciones multilaterales. Y en todo caso la prioridad estaba puesta en la resolución de la crisis de la deuda externa y la recuperación del vínculo con el MERCOSUR y la región.

Para la Argentina, empero, el tema agrícola resultaba fundamental, puesto que más del 50% de su oferta exportable se compone por productos agrícolas y manufacturas de tal origen (MOA: manufacturas de origen agrícola). Además en el plano externo, los países de la OCDE habían hecho caso omiso a los acuerdos alcanzados en el área agrícola durante la Ronda de Uruguay, con lo cual, especialmente tras la crisis asiática que disminuyó la demanda internacional de productos agrícolas, “los subsidios habían aumentado en un 9,95 por ciento casi un 10 por ciento. Esto representaba una transferencia anual, a favor de los productores rurales de los países de la OCDE, equivalente a 1,4 por ciento del PBI de los países más ricos del mundo”⁸.

Asimismo, en el frente interno, actores tales como la Sociedad Rural presionaban en pos de la liberalización agrícola, articulando su actuación con organizaciones semejantes de productores agrícolas en el grupo de “Líderes Agropecuarios del Grupo Cairns”. Otro actor interno que nucleaba intereses relevantes era el INAI (Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales) en el que se desarrollaba una intensa labor técnica. Por otra parte, el ciclo a la baja de los precios internacionales de los principales *commodities* durante los años previos al lanzamiento de la Ronda de Doha hacía que la presión del sector aumentara.

⁸G/AG/NG/W/20 disponible en <http://www.wto.org>. A ello se le agrega en el mismo documento que para la Argentina “si los precios de nuestras exportaciones agrícolas de 1999 hubieran sido equivalentes a los precios de los años 1990/1994, cuando negociamos este Acuerdo sobre la Agricultura hubiera exportado 1.400 millones de dólares adicionales. Esto es alrededor del 5 por ciento del valor de nuestras exportaciones totales.”

Precio promedio del grano de soja (2000 - 2008)
valores ponderados en pesos según la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio Rosario

A su vez, estudios realizados indicaban que “una liberalización total del comercio mundial generaría un aumento sustancial de las exportaciones argentinas (aproximadamente del 29%) y un crecimiento remarcable en el PBI (aproximadamente 5%)” (MRECIC 145/2003).

En la perspectiva de las negociaciones de acceso a mercados no agrícolas (AMNA), por su parte, existía la preocupación de poder mantener niveles adecuados de protección a fin de cumplir los objetivos mencionados.

En respuesta a lo anterior, desde el comienzo, y a pesar de la crisis atravesada, la Argentina colocó las negociaciones sobre agricultura como el nodo central de las negociaciones de la OMC, y en torno de aquellas construyó su posición negociadora. Esta fue adquiriendo mayor complejidad y fortaleciéndose con el paso del tiempo, a medida que las presentaciones ganaban rigurosidad técnica y mayor peso político, esto último a través de las coaliciones negociadoras. Como había ya sucedido en la Ronda de Uruguay, la Argentina estableció esfuerzos conjuntos en la negociación agrícola, con el Grupo Cairns.⁹ Posteriormente, lo haría también con el G20.

Así, la posición negociadora argentina se caracterizó por: (i) un fuerte énfasis en la agricultura; (ii) la actuación en coaliciones negociadoras; (iii) la priorización de los vínculos regionales –esto es la coordinación intramercosur y el acompañamiento del Brasil.

En el tema agrícola los principales ejes de la propuesta fueron: en competencia de las exportaciones, la eliminación de todos los subsidios a las exportaciones en un plazo limitado para los países desarrollados, y otro mayor para los países en desarrollo. Una reducción inmediata (del 50%) en subsidios a las exportaciones y el establecimiento de disciplinas en créditos a las exportaciones, seguros, garantías, impuestos, etc. En el pilar de acceso a mercados, las demandas argentinas se articularon en torno a las ideas de convertir todos los aranceles en *ad valorem* y en la adopción de una fórmula armonizadora agresiva para alcanzar mayores bajas de tarifas, de picos arancelarios y remoción del escalonamiento arancelario. Inicialmente se pretendía un arancel máximo

⁹Con anterioridad al Grupo Cairns, Argentina formaba parte del Grupo de los Cinco (cinco naciones líderes del G77) y posteriormente del G10, versión ampliada de aquel, que se oponían al lanzamiento de una nueva ronda en los años 80. Dicho enfoque fue modificado, entre otros, al incluirse dentro del mandato negociador temas como el agrícola y el textil.

del 21% para los países desarrollados y 28% para los en desarrollo, pero luego¹⁰ se paso a una posición más flexible pidiendo un recorte del 54% para los países desarrollados del 36% para los en desarrollo, lo cual al no suponer topes máximos permitía la permanencia de mayores niveles generales de protección promedio, así como picos arancelario. Además se pugnaba por el establecimiento de reglas para la administración de cuotas tarifarias. En cuanto a los mecanismos de salvaguardia, se apoyaba la existencia de uno que no penalizara el acceso a mercados entre los países en desarrollo, de aplicación especial únicamente para estos países. Por otra parte, en el pilar de ayuda interna, se requería la eliminación de todas las medidas de ayuda interna distorsivas del comercio en un plazo a determinar y la incorporación de disciplinas para evitar el entrecruzamiento de las ayudas. Para la reducción de las demás ayudas por su parte, se pretendía la adopción de una modalidad que contemplara una base desagregada por productos. Asimismo se sostenía la necesidad de establecer un limite para la así llamada “caja verde”.

Otro de los temas en los que se tenía una posición definida era en el mantenimiento de la oposición a incorporar al mandato temas más vinculados al acuerdo TRIPS como las indicaciones geográficas, la inocuidad de los alimentos y el etiquetado.

En acceso a mercados no agrícolas (AMNA) se sostuvo que era imprescindible mantener una “reciprocidad menos que plena” como criterio general. Esto es, la Argentina no estaba dispuesta a hacer iguales recortes que los países desarrollados. Por otra parte, debía mantenerse también un equilibrio entre las concesiones que los países desarrollados dieran en agricultura, y lo que a los países en desarrollo se les demandara en acceso a mercados no agrícolas. Los recortes arancelarios debían hacerse de forma tal que se preservaran niveles moderados para los países en desarrollo, y pudiera sostenerse así márgenes de acción para las políticas dirigidas a expandir y diversificar la base de productos, aumentar el empleo y garantizar la estabilidad y el progreso social. En función de esto, al adoptarse la fórmula suiza¹¹ como fórmula de reducción la posición argentina se centró en solicitar un coeficiente de 35 para los países en desarrollo, con flexibilidad para el 16% de las líneas, con 50% de corte. Esto podía complementarse con iniciativas sectoriales, siempre que fueran voluntarias. Por otra parte, se adoptaba una posición más dura en cuanto a los recortes que los países desarrollados debían hacer en las otras herramientas distorsivas del comercio tales como cuotas, subvenciones, etc. En cuanto a los sectores sensibles, se identificaban a los rubros como el automotriz, química, textiles, y pesquero¹² entre los que mas necesitaban (o demandaban) protección.

Un momento particular de las negociaciones para la argentina fue la presentación del Art. 24. Esta fue una iniciativa argentina enmarcada dentro del accionar del NAMA-11, coalición formada por países en desarrollo comprometidos con el aspecto del “Desarrollo” de la Agenda de Doha, y su objetivo fundamental fue el establecimiento de un equilibrio entre las negociaciones agrícolas y no agrícolas. Así, la Declaración Ministerial de Hong Kong incorpora, a instancias de Argentina y del G11, acompañado por el G20, el párrafo 24 que dispone el equilibrio entre la agricultura y el AMNA. Los miembros reconocen que “es importante adelantar los objetivos de desarrollo de esta

¹⁰ Este cambio tiene que ver con el cambio del foco de la estrategia negociadora, del Grupo Cairns al G-20

¹¹ La fórmula suiza se expresa: $TARIFA\ FINAL = TARIFA\ INICIAL * COEFICIENTE / TARIFA\ INICIAL + COEFICIENTE$, resultando mayores reducciones cuanto mayor sea la tarifa inicial o menor sea el coeficiente.

¹² Véase: Galperín y Castagnino 2005

Ronda mediante un mayor acceso a los mercados para los países en desarrollo tanto en la agricultura como en el AMNA. Con ese fin, encomendamos a nuestros negociadores que aseguren que haya un nivel de ambición en acceso a los mercados para la agricultura y el AMNA comparablemente elevado. Esta ambición ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio del trato especial y diferenciado” (WT/MIN(05)/DEC). Esto se convirtió en un logro importante para los negociadores argentinos, que continuaron realizando un seguimiento de esta posición, con la presentación de documentos adicionales.

Para este mismo momento, es decir, para la Conferencia Ministerial de Hong Kong se sucedieron algunos cambios en la posición negociadora que vale la pena mencionar: en cuanto a la conformación de la delegación, el Canciller Taiana, en reemplazo de Bielsa, pasó a estar al frente, acompañado por el Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales Chiaradia; en cuanto a las prioridades, el tema de acceso a mercados para productos no agrícolas fue ganando cada vez mayor primacía en la agenda de negociaciones. En el discurso dado por el Canciller, la Argentina destacó que el objetivo debería ser el desarrollo y no la liberalización comercial, y que debería haber un equilibrio claro entre agricultura y AMNA. Esto implica un cambio discursivo importante respecto de lo sostenido en el inicio de las negociaciones de agricultura en 2000, y puede responder, entre otros, a la necesidad de articular la plataforma propia con el resto de los países en desarrollo y a mantener una coherencia discursiva con lo que la Argentina venía sosteniendo en otros foros multilaterales respecto al sistema financiero y la crisis de la deuda. Por otra parte, la insistencia en el equilibrio con AMNA (junto con otras declaraciones que el Canciller realiza a la prensa) revela un creciente interés en las negociaciones relacionadas a la industria. El pago de la deuda externa (y su descenso en la agenda exterior), las cotizaciones ascendentes de los *commodities* agrícolas, entre otros factores, resultan influyentes en tal actitud. Como consecuencia, la prensa local y los distintos grupos de interés, con una mirada crítica sobre los cambios, sostuvieron que “La prioridad del Gobierno en las negociaciones comerciales mundiales ya no es la reducción de los subsidios a la agricultura de los países ricos. Ahora, el objetivo es proteger la industria, la moneda de cambio que piden las naciones desarrolladas para desproteger su campo” (La Nación 13/06/07). Alfredo Chiaradia, por su parte, afirmó a la prensa que “en agricultura hay cosas que van a ocurrir con o sin negociación. Los *commodities* [materias primas] están en alza y la demanda esta garantizada para el largo plazo por la incorporación de nuevos consumidores [en referencia a China e India] y por el impacto de la producción de biocombustibles. El impacto de los biocombustibles en el sector hará que la superficie que se use para maíz reemplace otros cultivos que, por ende, escasearán y ello sostendrá la demanda. Lo que pueda ocurrir en la negociación agrícola no me entusiasma tanto” (La Nación 13/06/07).

Liboreiro (Director del INAI) planteó por su parte la necesidad de mantener un equilibrio entre la respuesta que el gobierno da a cada uno de los sectores involucrados en las negociaciones y así señaló: “¿No deberíamos conocer, analizar y debatir las preferencias gubernamentales sobre cuáles son los sectores que se estimulan en las negociaciones internacionales? ¿En cuánto aumentaría el valor de la producción industrial de los sectores con altos aranceles durante los próximos 10 años en caso de no aceptarse el valor de las concesiones ofrecidas por otros países y de mantenerse la

estructura arancelaria actual? ¿Durante cuánto tiempo más requerirían recibir transferencias de sectores que pueden competir internacionalmente? ¿Son los sectores tradicionalmente protegidos los que permitirían abastecer nuestro mercado interno y competir internacionalmente? Estas y muchas otras preguntas deben tener una respuesta.” (La Nación 23/06/07).

V. Comprendiendo la posición argentina en las negociaciones de Doha

La posición argentina en las negociaciones de Doha ha de ser interpretada ahora a la luz de los determinantes domésticos señalados en el apartado III. Este análisis nos llevará a comprender que el dilema distributivo propio del patrón de especialización de la Argentina actúa como condicionante de la posición negociadora de nuestro país, limitando los “*trade off*” posibles en el nivel internacional de las negociaciones, factibles de ser aprobados en el plano doméstico.

La posición en las negociaciones de agricultura es fuertemente demandante en cuanto a las concesiones ambicionadas para los productos agrícolas argentinos. A través de las negociaciones los sucesivos gobiernos¹³ han buscado obtener un mejor aprovechamiento para el sector con mayor ventaja comparativa de la economía nacional: el campo. Si consideramos entonces los rasgos de la economía argentina mencionados en el apartado III podemos analizar punto por punto lo demandado.

Como se señaló, la principal demanda ha estado en la eliminación de los subsidios. Esto se ha completado con un pedido de recorte en el escalonamiento arancelario. De tal modo, lo que se ha buscado es favorecer la agregación de valor en las exportaciones, tal como ha sido enunciado en los discursos de los respectivos Presidentes y Ministros que han tratado el tema. Se ha buscado así mantener la creciente participación de las MOA sobre las exportaciones. Esta postura ha recibido el apoyo de los grupos de interés ligados a la agroindustria, aunque no únicamente de estos¹⁴, en tanto plantea una agregación de valor sobre una base estratégicamente competitiva, que permite generar empleo así como recursos fiscales.

Por otra parte, al poner el foco en las barreras no arancelarias, se guarda de mejor manera espacio para la política comercial externa nacional, que se apoya en la aplicación de impuestos a las exportaciones. Así, una demanda insistente en acceso a mercados no sería vista como coherente con la aplicación de retenciones a las exportaciones en la esfera nacional. Ello explica, junto con la evolución de los precios de los *commodities*, porque de una pretensión un arancel máximo del 21% para los países desarrollados luego, hacia 2005 se pasó a una posición más flexible pidiendo un recorte del 54% promedio, sin topes máximos.

La demanda de desagregación por líneas de productos, así como el rechazo de la implementación de indicaciones geográficas entre otros, está en relación con las economías regionales, que de este modo tendrán mejores posibilidades de competencia en los mercados exteriores. Finalmente, la idea de reglamentar las diversas intervenciones del Estado en la comercialización de granos, se encuadra en la necesidad económica de un país que no posee márgenes para la implementación de dichas políticas pero que necesita afrontar un mercado en mayores condiciones de igualdad.

¹³ De la Rúa, durante las negociaciones preliminares; Duhalde 2002; Kirchner 2003 – 2007 y Fernández de Kirchner 2007 hasta la actualidad.

¹⁴ La academia ha brindado soporte a esta línea. Pueden nombrarse Tangelson (2007); Huergo (2008); Kosacoff (2007)

En su conjunto estos postulados hacia las negociaciones de Doha tienen en cuenta el patrón de especialización y las ventajas comparativas que el país posee, con sus principales lobbies negociadores, sosteniendo así una tradición de “granero del mundo”, que ya ha sustentado las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

Esta continuidad en las negociaciones no se replica en los sectores industriales. En las negociaciones de acceso a mercados para productos no agrícolas se observa una participación creciente, recién a partir de mediados de la administración de Néstor Kirchner. Allí ha sido donde más ha entrado en juego la posición autonomista y nacionalista de un modelo de desarrollo heterodoxo. La necesidad de diversificar la oferta exportadora halló eco en el mantenimiento de una postura defensiva en ANMA, en la que se privilegiaba la conservación de los márgenes de acción por parte de los países en desarrollo. La demanda de flexibilidad para algunas líneas en los recortes le permitiría al país responder a los sectores identificados como más sensibles en el desarrollo industrial¹⁵. Por otra parte, se buscó correr el eje de las medidas arancelarias, donde los países desarrollados tenían un historial más limpio, hacia las medidas distorsivas no arancelarias, las cuales no estaban al alcance de muchos de los países en desarrollo, y sí mostraban un espacio de demanda que, por sus propios dilemas internos, los países desarrollados no siempre podrían responder.

Existen una serie de elementos que sustentan este giro en el énfasis de la posición negociadora de agricultura a AMNA. Deben considerarse la variación en los niveles de precios, donde los beneficios esperados ya se obtenían por el sólo hecho del aumento de las cotizaciones, a lo que deben sumarse los vaivenes en la relaciones con el agro de parte del gobierno¹⁶. En efecto al producirse los sucesivos roces entre las organizaciones agrícolas (las que luego serían englobadas en la “mesa de enlace”) y el gobierno, a raíz del incremento de las retenciones, se dio lugar a un alejamiento y una menor capacidad de presión de aquellos sobre los negociadores, lo que se evidencia en el giro del énfasis de agricultura a AMNA. Por otra parte, la suba creciente de las cotizaciones de la soja, y la evolución de las exportaciones de los productos primarios, y MOA, aún sin acuerdo en la OMC, restaron importancia relativa a las ganancias potenciales de un acuerdo. Paralelo a ello, y con una vinculación importante con las medidas implementadas por el gobierno, se hace creciente la participación de las manufacturas industriales en las exportaciones, lo que da lugar a pensar en un fortalecimiento de los lobbies industriales, así como en un interés creciente de parte del gobierno en incrementar los negocios potenciales en tal sentido. Como consecuencia de ello, las posiciones defensivas se recrudescen.

De manera estilizada cabe sostener entonces que en las negociaciones de la Ronda de Doha la Argentina se presenta con una actitud demandante en el tema agrícola y defensiva en las negociaciones de acceso a mercados para productos no agrícolas. A lo que hay que sumar a su vez que la Argentina durante la Ronda de Uruguay procedió a la adopción de compromisos abarcativos en acceso a servicios¹⁷ y en materia de propiedad intelectual, en un esfuerzo por consolidar a través de los compromisos multilaterales las reformas de apertura y desregulación desarrolladas en el plano doméstico por el gobierno menemista. Así, con fuertes demandas en agricultura, y con poco que ceder en

¹⁵ Véase Galperín y Castagnino (2005)

¹⁶ Tanto en el Gobierno de Kirchner, con el cierre de la exportación de productos cárnicos, como durante el de Fernández de Kirchner, con las retenciones móviles.

¹⁷ “En la Ronda de Uruguay, de un total de 620 compromisos (155 actividades de servicios identificadas en el AGCS por los cuatro modos de suministro), Argentina asumió 208, de los cuales 136 fueron consignados sin restricción alguna” (Berlinski y Stancanelli 2010: 100)

los otros ámbitos de las negociaciones, la situación argentina resulta poco atractiva para las demás naciones intervinientes, limitando las posibilidades de alcanzar un acuerdo.

La estrategia diplomática en la gestión del artículo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong puede ser interpretada entonces como la mejor salida posible al presentado dilema. La existencia de una estructura económica comercial donde coexisten en un tirante equilibrio el desarrollo de una producción agrícola altamente competitivas, con un entramado industrial de características PyME¹⁸ que requiere de la aplicación de políticas comerciales y monetarias específicas para su sustentabilidad y desarrollo parecería poder conjugarse en la demanda de “un nivel de ambición en acceso a los mercados para la agricultura y el AMNA comparablemente elevado”. Sin embargo, si bien tal fórmula podría equilibrar al menos de momento las necesidades enfrentadas de dos grupos de intereses en el plano doméstico, de cara a las negociaciones externas, y aún dentro del Mercosur¹⁹, deja poco margen para el arribo de un acuerdo²⁰. En función de ello, y en función de que las negociaciones suponen un mecanismo de “todo único” o “*single undertaking*”, es que desde la perspectiva argentina el dilema distributivo limita los posibles acuerdos que pueden alcanzarse en el plano de la OMC, factibles de ser ratificados en la mesa nacional.

Acorde a la teoría, la mesa de negociación nacional puede constituirse en un elemento de fortaleza (o debilidad) en las negociaciones multilaterales. Putnam (1988) sostiene que “el tamaño relativo de los conjuntos ganadores del nivel II (entendido como todos los posibles acuerdos de la mesa internacional factibles de ser aceptados nacionalmente por los actores involucrados) afectará la distribución de las ganancias colectivas que se deriven de la negociación internacional”, siendo que desde una posición defensiva la percepción por parte de los demás actores de un conjunto ganador grande pueda conducir a exigir mayores concesiones, mientras que la percepción de un conjunto ganador más reducido actúa contrariamente al anterior. En cambio, desde una posición ofensiva, puede suceder que tal percepción reduzca los atractivos que los demás actores tengan para negociar con el país en cuestión, tal como si se tratase de un mercado reducido, siendo este el caso de la Argentina.

Ante este escenario dos estrategias resultan necesarias: por un lado, la negociación en coaliciones y por otro el mantenimiento de una retórica del “desarrollo”.

Sólo actuando en coaliciones puede nuestro país ofrecer mayores espacios para las instancias de intercambios, bajo el esquema del “*single undertaking*”. Al negociar conjuntamente los Estados fortalecen su peso al representar con sus reclamos una mayor participación del mercado y de la economía global. Además, por medio de tal accionar es posible brindar mayor credibilidad a las demandas, al ser presentadas colectivamente.

Por otra parte, apelando al compromiso con un discurso del “desarrollo” puede nuestro país ampararse en “una reciprocidad menos que plena”, siendo posible así la demanda de concesiones sin contrapartidas asimilables en otras áreas de la negociación. En ello, el cambio de la participación activa del Grupo Cairns al G20 ha sido fundamental.

¹⁸ Y los correspondientes lobbies detrás de cada sector.

¹⁹ Las negociaciones que impliquen modificaciones en el arancel externo común han de ser negociadas conjuntamente con el bloque regional, previo a las negociaciones multilaterales.

²⁰ El peso de esta cuestión se ha dejado sentir ya en algunas instancias de las negociaciones, cual es la que se sucedió en agosto de 2008, cuando Brasil y Argentina tuvieron uno de los momentos más tensos en su relación bilateral al aceptar Brasil, en la mesa de OMC, la oferta hecha por Pascal Lamy para que los países emergentes recorten en promedio un 54% sus tarifas en la mitad de los productos industriales, en contra de lo que sostenía Argentina (Zelicovich 2009).

Así, la posición negociadora argentina halla sus fundamentos más profundos en los determinantes domésticos estructurales señalados. Son la estructura económica, la distribución de ventajas comparativas, el modelo de desarrollo y la política comercial y monetaria los que dan forma a la posición negociadora, y que en el caso en análisis actúan, a través de sus respectivos grupos de interés, como limitantes de la posición negociadora. Ante ello, las opciones negociadoras se acotan, resaltándose las dos vías arriba mencionadas: la negociación en coalición, y la retórica del desarrollo.

Considerada en su conjunto es posible afirmar empero que la posición sostenida en la OMC es consistente con las políticas comerciales llevadas a cabo en el período de análisis lo que permite decir que si bien no existe un consenso en cuál ha de ser la estrategia -ni de desarrollo, ni de negociación- hay una correspondencia entre lo que se aplica en el ámbito doméstico y lo que se negocia en la esfera internacional.

Reflexiones finales

A lo largo de este trabajo hemos realizado una aproximación a la posición negociadora, desde la perspectiva de los determinantes domésticos.

Esta mirada nos ha permitido identificar los aspectos centrales de la estructura económica de nuestro país tras el fin del modelo de la convertibilidad y ha dejado en evidencia cuál es el nudo fundamental de la política comercial externa hoy de cara a las negociaciones multilaterales de comercio: el dilema distributivo propio del patrón de especialización, que reduce las posibilidades de llegar a un acuerdo en la Ronda de Doha, y marca la necesidad de repensar la estrategia de inserción económica internacional de nuestro país, con una mirada de largo plazo y no sujeta a los intereses coyunturales.

Asimismo el recorrido realizado ha mostrado algunos rasgos sobresalientes cual es la consistencia entre la política comercial externa y la posición sostenida en las negociaciones multilaterales de comercio. Además ha dejado vislumbrar algunas tendencias cambiantes respecto de la historia económica reciente, en el sentido de la continuidad de algunas políticas específicas en un período de casi una década.

De cara a las negociaciones multilaterales, empero, la conclusión a la que hemos arribado, en el sentido de la hipótesis arriba mencionada, resulta al menos inquietante. Considerando el plano externo la situación argentina representa una debilidad en cuanto a sus márgenes en la negociación, lo cual, siendo a su vez un mercado chico, la obliga necesariamente a mantener la estrategia de negociación en coaliciones, y un discurso atado a la retórica del desarrollo.

En segundo lugar, y considerando el plano doméstico, surge la necesidad de resolver una estrategia de desarrollo clara previa a las negociaciones. Sólo de ese modo los impactos distributivos inherentes a las mismas podrán ser canalizados en un sentido de proyecto de país y de ganancia agregada global. Actualmente, un supuesto acuerdo de Doha implicaría impactos distributivos que supondrían necesariamente la priorización de uno de los sectores en pugna sobre el otro, más allá de lo dispuesto en el artículo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong. Tal ajuste podría implicar a su vez un mayor desequilibrio sobre el proceso económico doméstico, volviendo al tradicional vaivén cíclico de la economía argentina. En tal sentido, una idea que ha sido recurrentemente expuesta por diversos analistas es la de pasar de “granero a góndola del mundo”²¹, enfatizando la agregación de valor y la diversificación, y rompiendo así con

²¹ La expresión es de Tangelson (2007)

la incompatibilidad que la explotación de *commodities* genera para el desarrollo industrial.

Finalmente, una última reflexión, refiere a la utilidad teórica del enfoque adoptado, a partir de la consideración de los determinantes domésticos estructurales, materiales e ideológicos, ha brindado. Su apelación ha demostrado la posibilidad de profundizar los análisis en cuanto a los procesos de formulación de políticas, yendo más allá de las críticas a la informalidad del proceso, el fuerte presidencialismo, etc. Se trata pues de un abordaje multidisciplinar, que pone en relación las perspectivas de la política exterior y de la política comercial –y su modelo de desarrollo- ofreciendo mayores espacios de reflexión para los análisis de los procesos de formulación de políticas públicas.

Bibliografía

ALICE, Mauricio (2009), “El funcionamiento del proceso de toma de decisiones y las características del negociador argentino”, Serie de Artículos y Testimonios, n° 55, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. Dirección URL: <http://www.cari.org.ar/pdf/at55.pdf>

ALLISON, Graham, y HALPERIN, Morton. (1994) “Política burocrática: un paradigma y . algunas implicaciones políticas”. En Vásquez, John. *Relaciones Internacionales: el pensamiento de los clásicos*. México: Editorial LIMUSA 1.

BEKERMAN y CERDEIRO (2007) “Crisis y Patrón de especialización comercial en economías emergentes. El caso de la Argentina” en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol 38, num. 150, Julio-sept 2007.

BERLINSKI y STANCANELLI (2010) *Los Acuerdos Comerciales. Reflexiones desde un enfoque argentino*. CARI – CEI, Buenos Aires: Ed. Siglo XXI

BIELSA (2005) ”La política exterior argentina” en BIELSA, ROSATTI, LAVAGNA (2005) *Estado y Globalización. El caso argentino*. Buenos Aires: Ed. Rubinzal Culzoni

BOTTO (2007), *Saber y Política en América Latina. El uso del conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales*. Ed. Prometeo Libros. Bs. As, 2007

BOUZAS; AVOGADRO (2002) “Trade Policy making and the private sector: a memorandum on Argentina” en “The trade policy-making process. Level one on the two level game: Country Studies in the Western Hemisphere” INTAL -ITD- STA. Occasional paper 13. March 2002 (www.iadb.org)

BOUZAS y PAGNOTA (2003), *Dilemas de la política comercial externa argentina*. Buenos Aires: Ed. Siglo XXI.

BOUZAS (2006), “The domestic determinants of foreign trade strategies in Latin America: A comparative view” presentado en Seminario de Comercio y Desarrollo en América del Sur: un vínculo necesario. Auditorio INTAL, Buenos Aires, 19 de septiembre de 2006.

BOUZAS (2009), “Perspectivas de la política comercial argentina: ¿Es posible sobrevivir a las buenas noticias?” en Revista Brasileira de Comercio Exterior, septiembre-octubre de 2008

BOUZAS y CABELLO (2007), “La formulación de la Política Comercial en la Argentina: Fundamentos Estructurales e Institucionales de la Volatilidad” en M.S.Jank y S.D.Silber (coord), *Políticas Comerciais Comparadas. Desempenho e Modelos Organizacionais*. Ed. Singular, Sao Paulo, 2007.

CASABURI (1998), “Políticas Comerciales e Industriales de la Argentina desde la década del 60” informe de CEPAL-ONU LC/L.1109, 1998

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (CNCE) – *Informe anual 2008*

CONESA (2009) “Las retenciones desde el punto de vista macroeconómico” en GONZALEZ FRAGA (Comps) *Producir más, distribuir mejor* Buenos Aires: Ed. Corregidor. Tomo I

CRESPO ARMENGOL, Eugenia (2006); “Evolución reciente de las exportaciones Pymes en Argentina. Debate para una mejor inserción externa” CEPAL – Documento de Proyecto, Santiago de Chile, 2006.

ESCUADER, Ma. Laura e IGLESIAS, Gonzalo (2009), “Los determinantes domésticos del regionalismo en Argentina: Actores, Instituciones y procesos de formulación de políticas” en FLACSO – LATN Serie Regionalismo, Working Paper n° 108.

Fernandez Bugna y Porta (2008) “Crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo regimen sin cambio estructural” en Kosacoff (Ed) “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002 – 2007” Documento de Proyecto n° 20 - CEPAL

FONSECA PEÑA y GARCIA ALONSO (2003) “Los procesos de negociación comercial entre países. Condicionantes internos y externos” Boletín económico de ICE n° 2760, España.

Galperín y Castagnino “La negociación del acceso para los productos no agrícolas en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino” en *Revista del CEI* n°2, Buenos Aires, 2005

Gerchunoff, P. (2006) “Requiem para el stop and go...Requiem para el stop and go?” Seminario GESEIAE- U.Austral y Escuela de Política de la USAM, Septiembre

GOLDSTEIN, Judith; KEOHANE, Robert (1999), “Ideas and Foreign Policy” en VIOTTI, Paul; KAUPPI, Mark, *International Relations Theory. Realism, Pluralism, Globalism and Beyond*. Boston: Prentice Hall, pp.297-306.

HILL, C. (2002) “What is to be done? Foreign Policy as a site for political action” en *International Affairs*, vol 79, Issue 2, pp 233-255.

HILL, Christopher (2003), *The changing Politics of Foreign Policy*, New York: Palgrave and MacMillan.

Houck y Briz, *Comercio Exterior Agrario. Fundamentos y Análisis*. De Mundi Prensa, Madrid, 2000

Leiras y Soltz, “The political economy of international trade policy in Argentina” en Bouzas (ed) *Domestic Determinants of National Trade Strategies*, Sciences-po, Paris, 2006

KOSACOFF (2009) “Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958 -2008)” en *Boletín Informativo Techint* 330, Buenos Aires

KRUGMAN (1999) *Economía Internacional. Teoría y política*. Cuarta Edición. Madrid: Ed. Mc Graw Hill/Interamericana de España

MILNER, Helen (1999) “The Political Economy of International Trade”, *Annual Review of Political Science*, 2, 91-114.

MORAVCSIK, Andrew (1997). “Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics”, *International Organization*, 51(4): 513-553.

OSTRY (2002), “Introducción” en INTAL -ITD- STA “The trade policy-making process. Level one on the two level game: Country Studies in the Western Hemisphere” INTAL -ITD- STA. Ocasional paper 13. March 2002 (www.iadb.org)

PERI (2008) “Prioridades de las políticas del comercio exterior de la Argentina” Trabajo solicitado por Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales – Octubre de 2008

Pfeiffer, Silke: “Bajo sospecha: El lobby empresarial en la Argentina. Cómo reducir riesgos de corrupción y convertirlo en una actividad legítima”, *Documento de Trabajo*, CIPPEC, octubre de 2006.

Putnam, Robert “Diplomacy and Domestic Politics: The logic of Two-Level Games” *International Organization*, 1988 (En español: *Zona Abierta*, 1996: 74)

RAPOPORT, MARIO Y SPIGUEL, CLAUDIO, “Modelos Económicos, Regímenes Políticos y Política Exterior Argentina”, en José Flávio Sombra Saraiva (comp.), *Foreign Policy and Political Regime*, Instituto Brasileiro de Relações Internacionais (IBRI), 2003.

RODRIK (1995) “What does the political economy literatura on trade policy (not) tell us that we ought know”, en NBER Working Paper n° 4870, Cambridge, MA.

RUSSELL & TOKATLIAN (2003) *El lugar de Brasil en la política exterior argentina*. Buenos Aires: Ed. Fondo de Cultura Económica

SIMONOFF, Alejandro, 2007, “La política exterior argentina reciente, con especial énfasis en la relación con Brasil y Estados Unidos”, en ZERAOUI, Zidane; CONSANI, Norberto y SEPÚLVEDA, Alberto (comp.), *Transitando los inicios del siglo XXI*, Buenos Aires: Nuevohacer/Grupo Editor Latinoamericano.

Tangelson, Oscar; “Recuperación y consolidación económica y estrategia de desarrollo” en Boyer, Robert y Neffa, Julio; *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*. Ed. Miño y Davila, Buenos Aires, 2007.

TOMASINI (2007); “Un país sin rumbo: política, políticas públicas y desarrollo en la Argentina (con una leve comparación al caso chileno)”. Documento de Trabajo n°2, CIGLOB, Chile.

TUSSIE, Diana (Ed) (2009), *The Politics of trade. The Role of research in trade policy negotiations*, Ottawa: Republic of Letters/BRILL/ IDCR.

Zelicovich, Julieta; “Argentina en las negociaciones multilaterales de comercio. Estrategias de negociación conjunta en el marco de la Ronda de Doha (2001-2008)” Tesina para la obtención de la Licenciatura en Relaciones Internacionales – UNR. Marzo 2009.