

Tropiezos con la UE

Por Elvio Baldinelli, director del Instituto para el Desarrollo de Consorcios de Exportación de Fundación BankBoston.

El principal escollo con el que la Argentina (y el Mercosur) tropieza para alcanzar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea (UE) está en que estos países no necesitan, ni desean, adquirir productos del agro. Europa anunció, ya cuando el GATT comenzó a funcionar en 1947, su intención de no depender de la importación de alimentos de ultramar por lo que solicitó, y obtuvo, que se le permitiera desarrollar políticas tendientes a alcanzar un cierto grado de autarquía.

Los resultados alcanzados superaron largamente los propósitos iniciales: hoy no sólo produce suficientes bienes para su consumo, sino que tiene amplios excedentes que exporta. Para la Argentina la consecuencia de estas políticas fue que mientras en 1960 el 60% de sus exportaciones tenía a Europa como destino, para 2004 esa proporción bajó al 18%. Pese a que es posible que en los próximos tiempos los subsidios disminuyan en intensidad, la protección a la producción en la UE seguirá siendo elevada; todo indica que esa región no volverá a ser un importante mercado para la exportación de productos del agro. Dada esta situación, la UE intentó atender los reclamos del Mercosur mediante la concesión de cuotas, propuesta que hubiera sido aceptable si lo ofrecido hubiera sido suficientemente amplio, algo que no sucedió.

Es por esta razón que el secretario de Comercio y Relaciones Internacionales Alfredo Chiaradia sostiene ("Nuestra actitud es pragmática y realista", LA NACION, 25/01/05) lo siguiente: "Los productos agropecuarios son un tema sensible para la Unión Europea. Por eso el Mercosur aceptó que la liberación comercial en estos productos fuera mediante cuotas y no bajo la forma de reducciones arancelarias hasta llegar a la apertura. Entonces, pedimos para un conjunto de once bienes una cuota equivalente, en promedio, entre el 3 y el 3,5% del consumo europeo de esos productos, obviamente con un arancel intracuota de cero. Un acceso muy modesto. ¿Qué recibimos como contraoferta? Un acceso al 0,6% del consumo, pero con un arancel intracuota del 14%. Y si quiero vender fuera de la cuota el arancel es del 75%. Esto es lo que me da la Unión Europea en los rubros de mi mayor interés".

El acuerdo entre el Mercosur y la UE tropieza con el inconveniente de que ésta no podrá aceptar mayores importaciones de alimentos si su Política Agrícola Común no es profundamente modificada. La alternativa estaría en que el Mercosur transforme su oferta incluyendo suficientes manufacturas y servicios que los europeos deseen adquirir. Pero como ninguno de estos dos cambios puede obtenerse en el corto plazo no parece que, por mucho tiempo, se logre un tratado de la amplitud deseada. Pero debido a la voluntad política que unos y otros tienen en alcanzar un acuerdo es posible que se logre, pero se corre el riesgo de que lo firmado esté vacío de contenido real o, si lo tiene, luego nuestros países no puedan cumplirlo.

Esta columna se realiza con la colaboración del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación BankBoston.