



CONSULTORA EXANTE. ECONOMÍA, FINANZAS Y NEGOCIOS CORPORATIVOS



18 de mayo de 2006

MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA: LEJOS DEL LIBRE COMERCIO*

Por Santiago Donato

Desde el año 2001, el Mercosur viene negociando con la Unión Europea con el objetivo explícito de liberar el comercio entre ambos bloques regionales y lograr de esta manera el primer gran acuerdo entre dos uniones aduaneras, mejor dicho, entre un mercado común -que dista mucho de serlo-, y una unión monetaria y económica, que se caracteriza por gozar de un grado de integración mayor, con un banco central común y una moneda igual para casi todos los países miembros.

Se trataría de un acuerdo amplio, comprendiendo otros ámbitos además del comercial, como por ejemplo, el político y de cooperación –cultura, infraestructura, apoyo institucional, entre otros y se esperarían amplias posibilidades de complementariedad productiva y comercial, en función de las diferencias estructurales de los países de ambos bloques. Desde el Mercosur, la expectativa predominante era la posibilidad de acceder a un gran mercado, principalmente para los productos agrícolas básicos y agrícolas procesados. Mientras tanto, la UE se vería seducida por la apertura de nuevos mercados para la colocación de sus productos industriales, y el campo que se le abriría en distintas actividades como servicios, inversiones y compras gubernamentales, sobre todo en el mercado brasileño.

A pesar de parecer una excelente oportunidad para ambas regiones y a la vez, de tratarse de una estrategia agresiva de posicionamiento internacional ante la posición de dominio incontestable asumida por Estados Unidos en los últimos años, la realidad es que nunca se logró implementar un acuerdo. ¿Por qué fracasaron las negociaciones y no se firmó un tratado hasta el momento? Esa es la gran pregunta. En principio, se atribuye a las ambiciones de ambas partes que reclamaban más de lo que la otra parte podía o pretendía ofrecer, además de otras razones ya conocidas, como las dificultades y cambios constantes que el Mercosur mostró en cuanto a sus relaciones internacionales, los conocidos problemas internos del bloque y las asimetrías existentes entre los socios mayores (Brasil y Argentina) y los menores (Uruguay y Paraguay), que reciben un trato poco justo y diferenciado.

Los ideales previos a la negociación se fueron contrastando con la realidad a medida que se negociaba. Hubo dificultades para consensuar entre ambos bloques y se comenzó a notar la fuerza negociadora de la Unión Europea. Más allá de eso, se inició un proceso de intercambio de ofertas de desgravación arancelaria, que en un primer momento –año 2001- fue bastante cauto de ambos lados. Desde entonces, la evolución de las ofertas de desgravación del Mercosur en bienes puede clasificarse en dos grandes etapas, ambas testigo de la voluntad del bloque de mejorar constantemente su oferta.

En la primera etapa (2001-2003), el bloque sudamericano realizó sustanciales progresos en su oferta a partir de una cobertura más amplia de su canasta de bienes. Luego, en una segunda etapa, se apuntaló las mejoras en la oferta a partir de la aceleración de los períodos de desgravación arancelaria. La última oferta del bloque que conforman Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, contempla que gran parte de los productos industriales de la UE se desgraven totalmente en menos de 10 años.

¿Cómo era la contrapartida en cuanto a la oferta de la UE? Lamentablemente no siguió el ritmo de mejoras del bloque sudamericano. En su última oferta, el bloque comunitario ofreció desgravar completamente en 10 años 93,6% de sus importaciones provenientes del Mercosur. Lo extraño fue que la oferta efectuada por la UE era considerada por el Viejo Occidente como superior a la del bloque sudamericano. En principio, el grueso de los productos de interés del Mercosur (productos agrícolas y agrícolas procesados), actualmente con un arancel promedio de 41% quedaban relegados a canastas con preferencia fija, cuotas o directamente eran excluidos de la oferta.

Hoy por hoy, la UE tiene aranceles prohibitivos para el ingreso de productos agrícolas del Mercosur y sólo ofrecen reducirlos un 39% promedio. Sin embargo, el bloque europeo pretende que el bloque sudamericano recorte un 67% promedio de sus aranceles industriales.

La realidad es que las negociaciones están, actualmente, en *stand by*, aguardando nuevas reuniones entre las partes, de las que surjan alternativas creativas hacia un acuerdo mutuamente beneficioso. El pasado 21 y 22 de marzo, negociadores de ambos bloques se reunieron en Bruselas (Bélgica). Los que fueron por parte del Mercosur ofrecieron una mayor apertura en los mercados de servicios financieros, marítimos y de seguros, a cambio de que la UE flexibilice su postura proteccionista en su sector agrícola. Aclararon que el próximo paso debería darlo la Unión Europea, “que parece no querer eliminar los subsidios al agro y exponer su seguridad alimenticia a EE.UU. y Sudamérica”. No es tan errado eso, el NAFTA, por ejemplo, devastó la agricultura mexicana y su seguridad alimenticia desapareció por completo.

Por otro lado, la incorporación de Venezuela al Mercado Común del Sur, que ya es casi un hecho, dificulta aún más las negociaciones con la Unión Europea para el comercio libre de aranceles. En la Cumbre de presidentes realizada en Viena a partir del 11 de mayo, se retomaron las discusiones respectivas al Tratado de Libre Comercio entre los bloques, y la UE afirmó que la incorporación del país andino al mando de Hugo Chávez como miembro pleno del Mercosur pondría en peligro la integración, ya que asumiría el liderazgo regional reformulando el bloque. A pesar de ello, el bloque comunitario europeo está dispuesto a retomar las negociaciones y a ceder ante algunos reclamos del Mercosur. Habrá que esperar entonces...

Si me preguntan que tiene de bueno el acuerdo, creo que mucho. El Mercosur, o más bien los países que lo integran, se especializan en la producción de bienes primarios y manufacturas de origen agropecuario, mientras que los que componen la UE son productores de manufacturas de origen industrial y bienes de capital. El libre comercio podría beneficiar a ambos bloques si se hiciera de una manera equitativa y organizada conforme a un marco normativo apropiado. De las exportaciones totales del Mercosur, el 23% tiene como destino al bloque comunitario, siendo su mayor socio comercial, junto con el NAFTA y de sus compras totales, también el 23% provienen de la UE, incluso superando a las importaciones intra-Mercosur, que sólo representan un 19%.

La Argentina, en particular, representó en 2005, el 20,1% de las exportaciones del Mercosur a UE y el 20,5% de las importaciones desde ese bloque. El grueso de las ventas fueron productos alimenticios, bebidas y tabaco y productos ganaderos, en tanto que entre las compras más significativas se destacan máquinas, aparatos y productos químicos.

Si pensáramos como los neoclásicos, diríamos que el libre comercio sería altamente beneficioso para ambas partes y un juego de suma positiva, porque cada parte se especializará en la producción de aquellos bienes que utilizan de manera intensiva el factor que tienen en abundancia, y allí tendrán su ventaja comparativa. El Mercosur, producirá y exportará bienes primarios, que tiene en abundancia, e importará bienes industriales, que tiene en escasez. En la Unión Europea, sucederá lo contrario.

En cambio, si siguiéramos a los economistas neo-marxistas o a los de la escuela de la dependencia, seguramente concluiríamos que en este caso, el libre comercio no puede ser nunca mutuamente beneficioso porque la periferia (en alguna medida, los países que componen el Mercosur) se verán perjudicados y subsumidos por la fuerza de los países centrales, que componen la UE.

Entonces, en caso de hacerse efectivo este acuerdo, el Mercosur deberá prestar atención a los términos y condiciones que se planteen y crear un tratado constitutivo de libre comercio que sea equitativo, justo y beneficioso para ambas partes. Sólo así podrá sacar provecho de este acuerdo y crecer como región, alcanzando de a poco, su meta hacia el desarrollo.