

Extrait du El Correo

<https://www.elcorreo.eu.org/La-desigual-negociacion-entre-el-Mercosur-y-la-Union-Europea>

La desigual negociación entre el Mercosur y la Unión Europea

- Empire et Résistance - Blocs régionaux - MERCOSUR -

Date de mise en ligne : mercredi 14 septembre 2005

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

El tamaño de la economía de Europa es 14 veces mayor al bloque sudamericano. Esa desproporción afecta mucho más a la Argentina que a Brasil.

El Producto Bruto de la Unión Europea es 14 veces mayor al del Mercosur. El 95% de las exportaciones de la UE al MS son bienes industriales. Y el 62% de las ventas del MS a la UE está compuesto de productos agropecuarios, pesqueros, minerales e hidrocarburos. Estas desigualdades -si se quiere amenazas- son el telón de fondo de las negociaciones que, desde diciembre de 1995, mantienen ambos bloques en busca de un acuerdo hasta ahora distante.

El último round tuvo lugar la semana pasada en Bruselas, con la presencia, entre otros, de Roberto Lavagna y del canciller brasileño Celso Amorim. No hubo avances significativos, aunque apareció un detalle en el que repararon algunos funcionarios del Mercosur : una mayor predisposición de Peter Mandelson, el jefe del área comercial de la Unión Europea, a considerar una rebaja en los subsidios agrícolas.

Proveniente de un país que financia esos subsidios y no saca provecho de ellos -Gran Bretaña-, Mandelson es además partidario declarado de la apertura de los mercados. Pero no es la voz de toda Europa, y mucho menos la de los productores agropecuarios de Francia.

En cualquier caso, en Bruselas quedó santificado que la evolución de las negociaciones entre el MS y la UE estará atada a lo que se resuelva en la ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Y más concretamente, que las concesiones agrícolas europeas también dependerán de cuánto Estados Unidos ceda en sus propios subsidios.

Es probable que, como parte de un acuerdo con el Mercosur, la Unión Europea esté dispuesta a una apertura adicional de sus mercados agropecuarios. Claro que eso estará subordinado a una actitud similar de los gobiernos de esta región, respecto de abrir sus propias fronteras al ingreso de bienes industriales y servicios europeos. Este proceso se mide en rebajas arancelarias, cupos y en la flexibilización de trabas a las inversiones de bancos, empresas de telecomunicaciones y de seguros, entre otras cosas.

Especialistas al tanto de los vaivenes de la negociación, advierten últimamente una mayor inclinación de Brasil a abrir su mercado de servicios, un escollo que no existe en la Argentina : desde los tiempos de Carlos Menen esta es un área liberada. Sería parte de la apuesta muy fuerte que el socio del Mercado Común está haciendo a su inserción en el escenario político y comercial internacional.

Es la apuesta que se ve en el fenomenal avance de las exportaciones brasileñas, que se duplicaron en cinco años y que en 2005 podrían superar la meta de 112.000 millones de dólares. Resultarían, así, tres veces más grandes que el récord de 38.000 millones que la Argentina aspira alcanzar en 2005.

Brasil tiene un papel relevante en el G20, el grupo de países que en la OMC ha hecho frente común contra los subsidios agrícolas. Allí están China, la India y la Argentina, aunque con pesos relativos diferentes según su propia potencialidad comercial y económica. En los próximos días se encontrarán en Pakistan, para definir su estrategia frente a la ronda Doha.

La mayor predisposición de Brasil a admitir concesiones para alcanzar un acuerdo con la UE se corresponde con la

La desigual negociación entre el Mercosur y la Unión Europea

de un jugador que opera en escenarios múltiples. Temeroso del impacto que un arreglo con la UE podría tener sobre sectores industriales locales -finalmente, siempre habrá ganadores y perdedores-, Lavagna sería partidario de arriesgar menos.

Cuenta, además, que las desproporciones con la UE son mucho más grandes para la Argentina que para Brasil. Un dato : mientras las exportaciones argentinas a ese bloque están compuestas en 85% por bienes primarios y agroindustriales, en las brasileñas cerca de 50% son manufacturas industriales. Y otro : las ventas argentinas a la UE sumaron US\$ 6.082 millones en 2004, contra 24.160 millones de las brasileñas.

Es posible que en el sesgo más proteccionista de Lavagna juegue un factor adicional : la intención de preservar y fortalecer una alianza con sectores industriales que resulte funcional a su proyecto político.

[Clarín](#). 12 de septiembre de 2005