

Las economías regionales, el marketing político y el acuerdo con la Unión Europea- Silvina Larraburu

martes, 26 de diciembre de 2017

Al conjuro de slogans de fácil penetración como “la integración de la Argentina al mundo”, se está negociando un acuerdo entre las naciones del Mercosur y la Unión Europea. Una gestión semejante tiene enorme importancia estratégica y, el propósito de vincular economías con potencialidades de crecimiento, resulta claramente auspicioso. Sin duda nuestras exportaciones deben crecer y la superación del déficit de la balanza comercial es tan o más importante que la del déficit fiscal (ubicado en la actualidad en el eje discursivo del proyecto político oficial).

Sin embargo, ambos grupos de naciones son, en sus economías, notoriamente asimétricos. El Mercosur exhibe una enorme importancia como exportador de productos agrícolas. Por su parte, la Unión Europea es el primer exportador mundial de ese tipo de productos, posición lograda mediante una política agraria común de altísima protección en el acceso al mercado; que persiguió primero el autoabastecimiento y luego alcanzó saldos exportables. Ese sector es entonces, un notable ámbito de conflicto en la negociación y en el que la letra chica y los efectos de cuanto se acuerde, no se compadecen con los apresuramientos ni con las necesidades del marketing político.

Por lo demás, se demanda la "igualdad en el tratamiento nacional" para los países de la Unión Europea, situación que obstaculiza defender y priorizar la diversificación de matrices productivas, imprescindible en la actualidad ante el contexto de la economía mundial.

Aun cuando carecemos de información sustancial, podemos conjeturar los caminos que los acuerdos pueden transitar a través de acuerdos bilaterales ya firmados por Europa, como el suscrito con México en 2002, Acuerdo Global que sirvió de modelo para la firma del mismo tipo de Acuerdo Preferencial con Chile en 2003.

Precisamente en el Tratado con el hermano país de Chile, se abordan temas de altísima sensibilidad, como sector agrícola y rural y medidas sanitarias y fitosanitarias, energía, pesca, medio ambiente, turismo, patentes, derechos de propiedad intelectual, contratación pública, etc. En cada uno de estos sectores existen claros desequilibrios estructurales entre la Unión Europea y nuestros países y, particularmente, la economía de nuestra provincia, afectada en todos ellos.

La negociación es crucial y lo suficientemente trascendente como para que no quede en manos de supuestos “especialistas” y de la presión de grupos de interés, a espaldas de las economías regionales.

Es sabido que la UE protege su sector agrícola con picos arancelarios, aranceles específicos, distorsiones, protecciones no arancelarias como cuotas y contingentes y para-arancelarias como medidas sanitarias y fitosanitarias, normas de etiquetado y estándares privados, etc. Establece barreras que no van a ser declinadas en los eventuales acuerdos que se concluyan y que significarán un grave daño para la producción local.

Pienso particularmente en los sectores frutihortícola y vitivinícola, que ya se han visto reiteradamente perjudicados en su confrontación con los mercados europeos. Panorama que se agrava por la política de Rusia de autoabastecerse de manzanas y de bloquear el ingreso de frutas y hortalizas desde Europa. Esto produce saldos no exportables que bajan el precio y afectan a nuestros productores; y podría multiplicar las reflexiones sobre los otros ámbitos mencionados.

En definitiva, la organización federal de nuestro país impone un proceder diverso cuando se obliga al país mediante tratados, cuyos efectos no impactan en todo el territorio de igual manera. Ningún productor estará dispuesto a avanzar en el crecimiento de las exportaciones para el país. si eso trae como consecuencia su propia extinción.