

Diario el País Uruguay

Un acuerdo comercial complejo

### La “catarsis” de la negociadora de Cancillería sobre el acuerdo Mercosur – Unión Europea

La discusión por los nombres que impediría que haya queso parmesano producido en Uruguay, los “costos” del tratado comercial para la región y los “límites” de la negociación.



Aunque han transcurrido más de 20 años de discusiones, el acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea (UE) sigue sin cristalizarse. Montevideo recibió hace unas semanas a los cancilleres de la región, que elaboraron un documento con las características finales del convenio que elevaron a sus pares europeos, aguardando aún una respuesta.

Para la funcionaria de Cancillería que negocia por Uruguay, hay problemas de entendimiento entre ambos bloques que llevaron la negociación a "una nebulosa", con puntos clave sin resolver pero sin consenso tampoco en otras áreas menores. Subrayó que la última oferta enviada debe interpretarse por los europeos como "un límite" en la negociación.

"Considérenlo una catarsis personal", dijo tras hablar sobre la UE la embajadora Valeria Csukasi, directora general para Asuntos de Integración y Mercosur de Cancillería. Su charla el jueves por la noche, donde repasó la situación de los distintos procesos de inserción del bloque sudamericano, cerró el VII Seminario Especializado de Comercio Internacional organizado por la Universidad ORT

Como ella misma admitió, se sentía "entrecasa" ante un pequeño auditorio de estudiantes y reflexionó que "lo que hace más complejo el acuerdo es que la UE tiene intereses en todas las canchas" (autos, maquinaria, agricultura, lácteos, alimentos procesados, servicios, compras gubernamentales, inversiones y hasta en "imponer su agenda" medioambiental y laboral) mientras que el Mercosur sabe "que la ganancia percible sigue estando como al principio [de la negociación en las cuotas agrícolas](#)" para acceder al mercado europeo con aranceles reducidos.

Agregó que el bloque regional tiene "una amplia gama de espacios donde pagar (un costo) y eso hace que el acuerdo a veces parezca muy caro". A eso se suma la experiencia con la que cuenta Europa: "han negociado con muchísimos países y han sabido llevarlos hacia donde quieren"

A su entender, uno de los problemas del diálogo con la UE es que no logran entender "lo que es" y cómo funciona el Mercosur, ni "los límites" del bloque para lograr un acuerdo.

"Uno no puede venir de afuera e imponer la libre circulación o eliminar el doble cobro de arancel", sostuvo. "Cuando del otro lado hay pedidos, pedidos y más pedidos, llegamos ahora a esta especie de nebulosa con cuatro o cinco elementos centrales (sin acordar), pero un montón de temas menores que tampoco terminamos de cerrar", analizó Csukasi.

### Discordia.

La negociadora de Cancillería detalló esos puntos claves sobre los que aún no hay consenso entre el Mercosur y el bloque europeo.

Por un lado, a la UE "le interesa" que sus barcos tengan cabotaje entre los puertos argentinos y brasileños, es decir que "un barco europeo pueda dejar carga en Santos (Brasil), tomar ahí carga e ir para Buenos Aires, descargar y seguir para China". Esto hoy está impedido por un acuerdo de reserva de carga entre los países vecinos, y revocarlo "tiene un costo político importante porque permite vivir al sector de servicios marítimos", señaló Csukasi.

Otro tema de conflicto es los lácteos, porque ambos bloques son productores y "están sentados arriba de una pila de leche en polvo y necesitan vender". Este aspecto es "aún más sensible" para Uruguay por las dificultades que atraviesa el sector lácteo, añadió la embajadora.

Luego planteó la discusión sobre las indicaciones geográficas: "Uno va a un supermercado y cuántos de los quesos que vemos se llaman parmesano o gruyere. Si tenemos que negociar un acuerdo a partir del que en Uruguay no va a poder haber un parmesano que no sea el producido en Europa, imagínense el costo en nombres que se usan hace más de 200 años".

Csukasi dijo que hay casos como el del champagne francés que puede ser admisible la imposibilidad de utilizar la denominación, pero otros nombres como el de los quesos "hoy son tan nuestros como de ellos" ya que fueron "traídos por inmigrantes europeos que en su momento escaparon de guerras, conflictos o vinieron a probar suerte y trajeron sus conocimientos, sus formas de producir y sus nombres".

Para el final dejó la negociación del sector automotor, que consideró "la gran discusión" entre los bloques. Explicó que Europa aspira a ingresar con sus vehículos en mercados grandes como Argentina y Brasil, pero choca con la pretensión de los vecinos de producir autos de forma competitiva.

"Cuando se relanzó la negociación en 2010 el Mercosur tenía claro que si quería el acuerdo, los autos tenían que estar adentro y los puso", pero aún se debate sobre los plazos que se fijarán para quitar los aranceles y si esto será o no escalonado.

Luego del repaso, la diplomática reconoció que alguien podría preguntarse por qué se sigue insistiendo con el acuerdo con la UE. "Porque seguimos creyendo que hay una oportunidad en esta negociación si se hacen los esfuerzos, pero los límites son los límites, si del otro lado esto (la última oferta) se percibe como nos dieron un poco más vamos a seguir pidiendo, estamos al borde del fracaso", indicó.

Csukasi señaló que todo lo que había expresado era "la visión negativa y más pesimista de la noche", pero faltaba todavía repasar las otras negociaciones que lleva adelante el Mercosur (*ver aparte*) para "levantar el humor y la esperanza en la inserción de Uruguay".

Para concluir, remarcó que "hoy la agenda (del bloque) es real" y si no hay convenios firmados "no es porque no nos ponemos de acuerdo ni porque nuestros socios regionales no quieren abrir sus mercados".

### Hipótesis de por qué no hay TLC

La negociadora de Cancillería se preguntó qué impide el acuerdo con la Unión Europea y presentó hipótesis: "Es difícil imaginar si hay lecturas políticas en Europa que creen que el Mercosur no está pronto para cerrarlo, o que prefieren esperar a la elección en Brasil o si llegan gobiernos más proclives a una apertura comercial. O sencillamente no se está sabiendo leer que hemos llegado a un límite de la negociación, que es a veces la percepción de nosotros, que (se piensa que) esa idea de seguir pidiendo va a llevar al final del día a un acuerdo más aceptable o vendible en Europa". Señaló que "el temor de Uruguay, como eterno demandante de inserción, es que volvamos a perder una oportunidad" como en 2004, cuando el diálogo "se suspendió por la incapacidad de las partes de entender que estaban al límite del fracaso".

### El balance de las otras negociaciones del mercosur

#### EFTA

"Con el EFTA (integrado por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) estamos avanzando rápidamente. Ya cerramos textos porque no hay una gran estrategia, si no que ambos aceptamos y se va dejando aparte lo realmente complicado y que habrá que discutir al final. La próxima ronda es en noviembre y esperamos cerrar cuatro o cinco capítulos de un total de 11 o 12. Estamos acortando enormemente la brecha para un acuerdo final".

Canadá

"Canadá es uno de mis favoritos, porque la negociación es altamente pragmática. Los canadienses saben a dónde quieren llegar y no les importa si van por acá, por allá o dan cinco vueltas, y eso para el Mercosur es espectacular. Eso nos ha permitido avanzar en cuatro rondas, vamos a intercambiar ofertas próximamente y acordamos intensificar las negociaciones con el objetivo y esperanza de que concluyan el año próximo".

corea y singapur

"El capítulo asiático es algo extremadamente importante para Uruguay. Hemos tenido la primera ronda de negociación con Corea y una reunión de jefes negociadores con Singapur. Me dirán (Singapur) qué importa, todo tiene su importancia estratégica hacia la inserción en el continente asiático; Singapur es miembro del Asean (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) y capaz golpea la puerta algún otro socio (de ese bloque)".

Diálogos abiertos

"El Mercosur tiene una serie de diálogos abiertos que no han prosperado o no se han transformado aún en esquemas de negociación, pero están en las gateras, a la espera. Dentro de esto está Japón, la reunión que tuvimos con China, hay señales de Vietnam y de Nueva Zelanda, y surgen cada vez más. Estamos buscando (en varios frentes) la pequeña pieza del dominó que caiga y tire todas las que vienen".

<https://negocios.elpais.com.uy/noticias/catarsis-negociadora-cancilleria-acuerdo-mercosur-union-europea.html>