

**comercio:** lecciones sobre integración que llegan desde el Viejo Continente

# El acuerdo con el Mercosur es más ambicioso de la UE"

on de la Pág. 1, Col. 3

esimista sobre la Argen-  
só. Pagkratis entiende que  
ográfica y económica ten-  
evancia en el futuro.

osur se queja de que, en  
aciones, la oferta de la  
lado los productos agri-  
manufacturas agrope-  
ué piensa la UE?

ueda claro es que la ofer-  
representa el 91% del co-  
nienes sobre la base del in-  
del año último. La oferta  
ir es del 83,5%. El 91 por  
nuestra oferta significa co-  
pletamente libre, con  
o, sin limitaciones ni cuo-  
base a partir de la cual se  
r lo que el 9% restante es-  
as negociaciones. No hay  
os de que al final haya un  
100% de comercio, pero  
carta. Es una oferta exce-  
cluye muchos productos  
manufacturas agropecua-

eración adicional del co-  
intercambio en otros sec-  
tra parte, no conozco en  
n acuerdo del 100% de li-  
o. Todos los países tienen  
industrias sensibles, no li-  
comercio, y esto está de  
n las reglas de la Organi-

zación Mundial de Comercio (OMC).  
A veces hay pesimismo sobre la cues-  
tión agrícola, pero la política agríco-  
la europea está cambiando. Presenta-  
mos revisiones muy importantes  
en la OMC que tienden a reducir la  
subvención y las medidas que distor-  
sionan el comercio y a aumentar el ac-  
ceso a los mercados. Estas reformas  
se dan en paralelo con la inclusión de  
nuevos países agricultores a la UE.

¿Qué lecciones deja la integración  
europea al Mercosur?

—Favorecemos la integración regio-  
nal porque pudimos ver el impacto real  
en el desarrollo y el crecimiento es-  
table de cada país, de resguardo ante las  
crisis externas, de la mayor capacidad  
de influir sobre el propio destino. Ade-  
más, mejora la confianza, otorga pre-  
visibilidad y garantiza la continuidad  
de políticas económicas y comerciales.  
El impacto se nota en la modernización  
de la economía y la estructura de cada  
nuevo miembro, que podrían hacerlo  
por sí solos, pero sería más difícil.

¿Qué lugar ocupa el Mercosur  
en la agenda de la UE?

—El acuerdo que estamos buscando  
ahora claramente es el más ambicio-  
so acuerdo de región a región que la  
UE intentó hacer hasta ahora. Tan im-  
portante es el Mercosur para noso-  
tros. Creemos que será un ejemplo de  
acuerdo porque su contenido contem-  
pla todas las dimensiones de un acuer-

do de asociación: se establecerá un  
diálogo político más amplio y estruc-  
turado, y en materia de cooperación  
económica cubrirá un gran número  
de sectores y temas, por lo que el ca-  
pítulo de libre comercio ambiciona  
cubrir más comercio que cualquier  
otro acuerdo firmado con anteriori-  
dad. Esa es la visión que tenemos.

—Con tantas diferencias cultura-  
les y una historia de conflictos, ¿co-  
mo logró amalgamarse la UE y por  
qué cree le cuesta tanto al Mercosur,

**“El sistema comercial  
internacional no sufrió  
hasta ahora ningún  
impacto unilateral fuerte”,  
dijo Pagkratis respecto del  
conflicto en Medio Oriente**

que tiene una historia diferente?

—¿Debería ser más fácil para el Mer-  
cosur entonces? En la UE hay un in-  
terés común, en la UE hay de que  
se pueden hacer cosas de mejor ma-  
nera, que hay cosas sobre las que so-  
mos más eficaces juntos.

—¿Lo sienten así el ciudadano co-  
mún, el agricultor, el empresario?

—Sí. No es solo unión de Estados, es  
una unión de pueblos. Claro que hay

muchas diferencias sobre la Europa  
que cada europeo quiere, pero lo cierto  
es que cada uno quiere una Euro-  
pa. Nuestras democracias siempre es-  
tán en favor de mayor integración,  
basta ver los resultados de los referén-  
dum que hacen los nuevos Estados  
miembro. Se entiende que la soberanía  
conjunta, voluntaria y democrá-  
tica tiene más eficacia y no implica  
la pérdida de la soberanía individual.

¿Que sucede con el comercio  
luego del conflicto en Medio  
Oriente y la actitud de Estados  
Unidos?

—El sistema comercial internacio-  
nal hasta ahora no sufrió ningún im-  
pacto fuerte unilateral y pensamos  
que no lo habrá. El sistema es muy só-  
lido en materia jurídica y hay que re-  
cordar que la UE es el primer poder co-  
mercial del mundo. Nuestra relación  
comercial con Estados Unidos es exce-  
lente, tenemos un marco de confian-  
za mutua y no hay riesgos visibles.

¿Que le diría al nuevo presiden-  
te de la Argentina?

No me corresponde dar consejos.  
Europa quiere ver estabilidad polí-  
tica y económica en este país. Quiere  
que haya una seguridad jurídica  
y que se construya un clima de con-  
fianza, favorable para los inversores,  
ofreciéndoles una protección. Y quiere  
ver el compromiso para finalizar el  
acuerdo con el Mercosur.



MARTIN LUCESOLE

Según Pagkratis, la crisis argentina no provocó una pérdida de interés, sino que atrajo la atención de Europa

## Cooperación y reducción de aranceles

La Comisión Europea tiene a su cargo  
la gestión directa del presupuesto de  
cooperación de la Unión Europea.

Para el período 2002-2006, la Comi-  
sión destinó una partida de 200 millo-  
nes de euros (US\$ 217.600.000) para el  
fortalecimiento de las instituciones  
del Mercosur, políticas sectoriales e  
integración física. La Argentina tiene

reservados casi US\$ 72 millones para  
la promoción de los sectores minero,  
alimentario, de la madera y la tecno-  
logía de la información, entre otros.

Recientemente, la UE incorporó una  
“cláusula financiera” que mantiene  
dentro de su Sistema Generalizado de  
Preferencias (SGP) los productos de  
países cuyo PBI haya caído más de un

3% en el último año, como es el caso  
de la Argentina. La última revisión del  
SGP debía excluir envíos por US\$ 650  
millones de productos pesqueros, fru-  
tas, hortalizas, grasas, aceites y ceras.

De esta manera, un 30% de las ex-  
portaciones nacionales (US\$ 1300 mil-  
lones) ingresarán hasta 2004 en la UE  
con arancel cero o reducido.