

El autor reflexiona sobre la oportunidad que pueden suponer para la Unión Europea los grandes acuerdos de libre comercio.

## La torpeza de la UE en los acuerdos con Canadá y EEUU



EN PRIMER PLANO

Ángel Tomás

La Unión Europea sigue sin resolver su problema de origen, la diversidad jurídica entre sus países miembros, que imposibilita el consenso necesario en el Consejo de Ministros de Comercio de la Unión, imprescindible para la firma de cualquier acuerdo de libre comercio internacional. En las cumbres previas de los líderes europeos, de no haber consenso, cosa habitual, se impide la firma del texto de cualquier tratado de comercio bilateral, aun cuando pueda ser del máximo interés económico y social. El desacuerdo y alargamiento en el tiempo de cualquier proyecto, con independencia de la ralentización del crecimiento económico, nos aleja de los beneficios que otorga la economía global. Ejemplo y confirmación de lo expuesto es el desarrollo de los dos tratados ejemplares y trascendentes para el futuro de Europa entre Canadá (CETA, por sus siglas en inglés) y Estados Unidos (conocido como TTIP).

### Tratado UE-Canadá

La negociación, mantenida en secreto, dio sus primeros pasos hace siete años, con el objetivo primordial de la supresión de los derechos aduaneros entre ambas partes para casi todos los productos, con alguna excepción como las carnes de vacuno y cerdo; incluyendo 145 denominaciones de origen europeas que disfrutarán de protección adicional en Canadá, y las empresas especializadas europeas podrán concursar a las licitaciones públicas canadienses de los entes que gestionan el gasto público. El comer-

cio de bienes y servicios supondría para la UE un aumento comprendido entre el 15% y el 20%, según estimaciones de estudios previos. Con un mercado de consumo de 540 millones de habitantes, en conjunto, se le abrirían a las empresas nuevos horizontes para el crecimiento de sus ventas. Canadá es un gran país, con una economía sólida y con un régimen político equilibrado y ejemplar demostrado durante siglos, con un Gobierno progresista, unificador y no conflictivo, a lo que hay que añadir su tendencia proeuropea y las excelentes relaciones diplomáticas con España.

Europa la componen veintiocho Estados de los más variados criterios, dotados de poder jurídico suficiente para vetar cualquier proyecto de acuerdo internacional. De ahí el fracaso obtenido en algunos intentos comerciales del pasado y del presente, y de la dificultad de aunar voluntades hacia objetivos indispensables para el crecimiento económico y del PIB de la UE. La aprobación del acuerdo se fijó para su firma, por parte de los ministros de comercio, el 27 de octubre, con posterior ratificación del Parlamento europeo. Sin embargo, la divergencia de opiniones se ha sucedido, poniendo a prueba el éxito del tratado. Veamos algunas:

- Peticiones de urgencia ante el Tribunal Constitucional alemán con sede en Karlsruhe con el objetivo de impedir su entrada en vigor. El ministro de Economía, Sigmar Gabriel, defendió el tratado en contra de los críticos, advirtiéndoles las consecuencias de un fracaso. Sentencia que no se trata de una pérdida de soberanía, sino de reforzarla a través de la cooperación internacional. Además, avisó de que un fracaso del acuerdo ocasionaría la pérdida mundial de confianza en la UE como potencial socio de tratados comerciales.



- Los parlamentarios de la región belga de Valonia, con 3,6 millones de habitantes, vetaron la firma del controvertido acuerdo CETA fijada para el 27 de octubre, vinculado al que Europa negocia con los países del Mercosur. El ministro belga de Exteriores no entiende las preocupaciones de los gobiernos regionales de su país, y espera superar el rechazo de Valonia e integrarlo a la posición positiva del Gobierno federal belga. La Comisión Europea dio de plazo hasta ayer, finalmente prorrogado, para lograr el visto bueno de los 28 a la firma del acuerdo durante la cumbre de mandatarios del día 27 con la presencia del primer ministro canadiense, Justin Trudeau.
- Otros países reticentes a firmar el actual texto son Bulgaria y Rumania, por considerar el anteproyecto antidemocrático.

La decisión de Valonia ha dejado, además, en el aire el ambicioso acuerdo con Estados Unidos, que Bruselas negocia actualmente con Washington. El pasado día 13, el primer ministro canadiense declaró desde Ottawa que si la UE no ratifica durante este mes el acuerdo, estará enviando al mundo "una clara señal" de que ha elegido un "camino no productivo". Trudeau añadió que si Europa no ratifica "un acuerdo muy progresista como es el CETA, con un país "progresista" como Canadá, ¿con quién hará negocios Europa?"

Sin embargo, el Gobierno canadiense ordenó el desplazamiento del representante especial para el CETA, Pierre Pettigrew, para reunirse en París con los líderes de la región belga de Valonia, los cuales se ratificaron en su negativa.

El jueves 20 de octubre, la UE se movilizó "in extremis" para salvar el convenio bilateral. El presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk, y los mandatarios europeos, en Bruselas, pasaron toda la noche buscando soluciones para desbloquear la posición negativa de la región de Valonia, cuyo gobierno presidido por Paul Magnette rechazó todas las propuestas del Consejo Europeo. Tusk cerró la larga velada con el siguiente razonamiento: "El problema va más allá del CETA", ya que, "si no somos capaces de convencer a la gente de que los acuerdos de libre comercio son de su interés, convenciéndoles de que nuestros representantes los negocian para proteger los intereses de la gente, no lograremos construir el apoyo público al libre comercio".

El Consejo Europeo pidió el jueves por la tarde a la ministra de Comercio canadiense, Chrystia Freeland, que viajase a la capital valona. Voló de inmediato a Bruselas y dio comienzo a su amable gestión. Comprobó, después de numerosos esfuerzos, la imposibilidad de firmar un acuerdo lleno de ventajas recí-

procas, y decidió decepcionada el regreso inmediato de ella y de su equipo a Canadá.

### Tratado UE-EEUU

Han transcurrido tres años desde que se iniciaron conversaciones hacia un tratado bilateral entre EEUU y la UE, y se han celebrado quince rondas de negociaciones, la última en Nueva York, sin haber llegado a conclusiones definitivas por divergencias de gran calado, que hacen imposible la firma antes de que concluya la Administración del actual presidente Barack Obama. El acuerdo sería del máximo interés, al abrirse un mercado de 820 millones de consumidores que generarían más de 100.000 millones de euros en la UE, según el Centre for Economic Policy Research.

Como con todos los tratados de libre comercio, han surgido críticos y opositores, en esta ocasión en Francia, Alemania, Bélgica y Austria. El presidente francés, François Hollande, acusó a EEUU de abuso de poder, desequilibrio en las negociaciones, falta de reciprocidad y diferencias de actitud hacia el mercado de la Administración estadounidense, marginando en el borrador a la Organización Mundial del Comercio. Alemania aduce que el acuerdo no garantiza la protección de las denominaciones de origen, ni las indicaciones geográficas. Otros miembros de la UE resaltan también "la ausencia del mecanismo previsto para el arbitraje de los posibles conflictos potenciales entre empresas y Estados".

Phil Hogan, comisario europeo de Agricultura, ha resaltado la necesidad de hacer un gran esfuerzo de promoción en los nuevos mercados para las pequeñas empresas agrícolas, cambios en el etiquetado y un mercado abierto a la gran calidad. Sin embargo, asegura una gran oportunidad para la fruta, hortalizas y el porcino. Los críticos ven necesario dejar las gestiones en stand by hasta conocer la disposición y criterios a partir de las próximas Administraciones de EEUU. Nuevamente, la disparidad de opiniones vuelve a poner a prueba el tratado UE-EEUU.

Economista y periodista

## Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo y Martí Saballs

SUBDIRECTOR: Pedro Biumun

Redactores Jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Estela S. Mazo, Javier Montalvo, Emelia Viña, José Oriñu (Cataluña), Roberto Casado (Londres) y Clara Ruiz de Gauna (Nueva York)

Empresas /varna Blanco / Finanzas / Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Especiales Soroles García Prindado  
Emprendedores / Jurídico Sergio Saiz / Andalucía Nacho González / Comunidad Valenciana Julia Brines  
País Vasco Marian Fuentes / Galicia Abeta Chas / Bruselas Miquel Roig / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella

MADRID, 28033. Avenida de San Luis, 25-27. 1ª planta. Tel. 91 443 50 00. Expansión.com 902 99 61 11. / BARCELONA 08080. Paseo de Gracia, 11. Escalera A, 5.ª planta. Tel. 93 496 24 00. Fax 93 496 24 05. / BILBAO, 48009. Plaza Euskadi, 5. planta 10, sector 1. Tel. 94 473 91 00. Fax 94 473 91 58. / VALENCIA, 46004. Plaza de América, 2. 1ª planta. Tel. 96 337 93 20. Fax 96 351 81 01. / SEVILLA, 41011. República Argentina, 25. 9ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01. VIGO, 36202. López de Neira, 3. 3ª. Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Fax 986 43 81 99. / BRUSELAS, Tel. (32) 2311932. NUEVA YORK, Tel. +1 303 5862461. Móvil 639 88 52 02. / LONDRES, Tel. 44 (0) 20 77825331.

DIFUSIÓN CONTROLADA POR



Depósito Legal M-15572-1986 ISSN 1576-3323



Unidad Editorial

PRESIDENTE ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO

VICEPRESIDENTE GIAMPAOLO ZAMBELETTI

DIRECTOR GENERAL: Javier Cabrerizo

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICACIONES: Aurelio Fernández

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD: Jesús Zaballa

PUBLICIDAD: DIRECTOR DE PUBLICIDAD ÁREA PRENSA: Gonzalo Casas. / DIRECTOR DEL ÁREA DE PUBLICIDAD DE EXPANSIÓN: Miguel Suárez. COORDINACIÓN: Esteban Garrido. Tel. 91 443 52 58. Fax 91 443 56 47. / MADRID: Avenida de San Luis, 25-27. 1ª planta. 28033 Madrid. Tel. 91 443 65 12. BARCELONA Jefe de Publicidad: Daniel Choucha. Paseo de Gracia, 11. Escalera A, 5.ª planta. 08080 Barcelona. Tel. 93 496 24 57. Fax 93 496 24 20. BILBAO: Marta Meler Gines. Plaza Euskadi, 5. planta 10, sector 1. 48009 Bilbao. Tel. 94 473 91 43. Fax 94 473 91 56. / VALENCIA: Marcos de la Fuente. Plaza de América, 2. 1ª planta. 46004 Valencia. Tel. 96 337 93 27. / ANDALUCÍA: Pilar Carvajal. Avda. República Argentina, 25. 9ª B. 41011 Sevilla. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01. / GALICIA: Manuel Carrera. C/ López de Neira, 3. pl. 3. ofc. 303. 36202 Vigo. Tel. 986 22 91 28. Fax 986 43 81 99. ZARAGOZA: Alvaro Cardemil. Avda. Pablo Gargallo, 100. 50006 Zaragoza. Tel. 976 40 50 53.

COMERCIAL: SUSCRIPCIONES Avenida de San Luis, 25-27. 1ª planta. 28033 Madrid. Tel. 902 123 124 TELEFONO PARA E/EMPRESAS ATRASADOS 902 99 99 46 / DISTRIBUYE Logintegral 2000, S.A.U. Tel. 91 443 50 00. www.logintegral.com RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1, Ley 23/2006). Acceso, TNS Sofres, My News y Factiva. IMPRIME: RECOPIRINT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 692 73 20. Fax 91 692 13 74

Edita: Unidad Editorial, Información Económica S.L.U.