

El País, lunes 9 de junio de 2014

27

ECONOMÍA

ANTHONY L. GARDNER Embajador de EE UU ante la Unión Europea “El tratado comercial transatlántico tiene gran potencial para las pymes”

ALEJANDRO BOLAÑOS
Madrid

El Gobierno de Rajoy, gran valor en la Unión Europea de la negociación comercial con Estados Unidos, organiza con frecuencia jornadas como la que llevó este lunes a Madrid al embajador estadounidense ante la UE, Anthony L. Gardner. El mayor tratado bilateral posible es asunto estelar en la agenda de Gardner, que lleva apenas cuatro meses en el cargo, tras pasar los últimos seis años dedicado a la gestión de inversiones financieras en Londres. Gardner recalca que el objetivo es identificar áreas en las que “aún con normas distintas, el nivel de protección sea similar”, para dar vía libre al comercio y la inversión de empresas europeas y estadounidenses al otro lado del Atlántico.

Pregunta. La composición del Parlamento Europeo, con la irrupción de partidos contrarios a más liberalización comercial, ¿dificultará la negociación?

Respuesta. Hay valoraciones exageradas. Más de la mitad de los votos en el Parlamento siguen en manos de socialdemócratas y populares, que han expresado un apoyo permanente a estas negociaciones. Además, el señor Farage [del británico UKIP] y Marine Le Pen [del Frente Popular francés] tienen poco en común con el Movimiento 5 Estrellas en Italia u otros grupos radicales. No creo que constituyan un bloque cohesionado en el Parlamento.

P. Ya ha pasado casi un año de una negociación, y sin apenas noticias de avances. ¿En qué punto está el proceso?

R. Estamos en una etapa preliminar, acabamos de completar la quinta ronda de negociaciones. El acuerdo entre Canadá y la UE llevó mucho tiempo [cuatro años]. Si hay avances: hemos intercambiado textos en siete áreas para lograr posiciones comunes. Pero hay dos decenas de grupos de trabajos y afrontan problemas muy técnicos. Creo que en julio, en la sexta ronda, podremos hacer anuncios concretos. Es una etapa difícil porque ese vacío, en los medios, se llena con la crítica, con una descripción errónea de lo que es este acuerdo. Uno de los mayores equívocos creados es que EE UU quiere forzar a los consumidores europeos a comer lo que no quieren, ya sea pollo desinfectado con cloro o alimentos transgénicos. Dedicó mucho tiempo a combatir esos mitos.

P. La crítica se nutre del acuerdo comercial *anti*piratería, ACTA, rechazado en 2012, cuya negociación fue muy opaca.

R. Esta negociación no tiene nada que ver con ACTA, ni en el fondo ni en la forma. Nunca antes hemos tenido este nivel de transparencia en una negociación comercial. En cada ronda involucramos a representantes de grandes empresas, de pymes, ONG, grupos ecologistas, asociaciones de



Anthony L. Gardner, antes de la entrevista, el lunes pasado en la Casa de América, en Madrid. / ÁLVARO GARCÍA

consumidores... Si se entra en nuestra web de Comercio Exterior o en la de la Comisión Europea, hay una tremenda cantidad de información.

P. El Parlamento Europeo pidió congelar el tratado comercial tras las informaciones sobre el espionaje masivo desde la agencia nacional de seguridad (NSA) estadounidense. ¿Qué efecto tiene el caso Snowden en la negociación?

R. Creo que no ha tenido efecto, y le diré por qué. Hemos respondido a las preocupaciones, muy serias, que se expresaron a raíz de esas acusaciones. La Comisión Europea hizo 13 recomendaciones sobre cómo garantizar que las empresas protegen los datos de los ciudadanos. Hemos logrado importantes avances en 11. Las

dos últimas, las más complicadas, hacen referencia a las excepciones relacionadas con la seguridad nacional, pero progresamos. Hay una segunda negociación, desde hace tres años, sobre privacidad y protección de datos, en la que también hay avances.

P. ¿Logrará la Administración Obama el permiso del Congreso para cerrar pactos comerciales?

R. No estamos preocupados, la pregunta es cuándo la tendremos. Negociamos muy activamente en el Congreso para lograrla.

P. Francia, con el respaldo de otros países, logró dejar fuera de la negociación inicial a la industria audiovisual. ¿Se respetará esa línea roja hasta el final?

R. Somos conscientes de esa excepción *culturelle*, convivimos des-

de hace tiempo con las cuotas en la distribución audiovisual. Pero para nosotros hay un tema esencial, que no hemos debatido aún: la distribución digital. Queremos asegurarnos de que no se pongan barreras a las descargas digitales. Y haremos todo lo posible por proteger los intereses de nuestros productores de contenidos.

P. EE UU siempre ha reclamado medidas más contundentes contra la piratería, ¿Qué propone en esta negociación?

R. No estoy al corriente de qué textos estamos preparando sobre esta cuestión. Pero, que quede claro: esto no es ACTA.

P. ¿Es este un acuerdo para las multinacionales?

R. No es un acuerdo exclusivo para las grandes compañías; si eli-

minamos barreras no arancelarias, puede ser un gran acuerdo para las pymes, que habitualmente no pueden contratar a consultoras, no tienen tiempo ni recursos para averiguar cómo vender un producto en Estados Unidos, las normas de aduanas son muy complicadas para ellas... Tiene un gran potencial para las pymes.

P. EE UU apuesta por un desarme arancelario total, pero Europa dice que, en la práctica, no es así.

R. Nuestro objetivo final sigue siendo eliminar todos los aranceles. Es verdad que la oferta inicial europea cubre más líneas tarifarias, pero está muy condicionada a temas en los que Europa espera que aceptemos la implantación de cuotas. Y no veo que la UE esté dispuesta a igualarnos en la eliminación de aranceles agrícolas.

P. La propuesta de crear un tribunal que arbitre en las demandas de las empresas contra los Gobiernos es controvertida.

“Creo que en julio, en la sexta ronda, podremos hacer anuncios concretos”

“Es erróneo pensar en el gas de EE UU como una bala de plata para Europa”

R. Es un misterio para mí que este tema se haya convertido en un asunto tan polémico. Es un mecanismo que se inventó en Europa, hay unas mil disposiciones de este tipo en tratados bilaterales, no es un intento estadounidense de debilitar el derecho a regular de los Estados. Invito a comprobar cuántos casos han ganado las empresas, y qué indemnizaciones lograron, en comparación con lo que pedían. Estados Unidos pasó por un proceso consultivo de cuatro años para alcanzar un modelo de tratado de inversión, que respondió a muchas de las críticas hechas. La UE acaba de lanzar su propio proceso consultivo. Y las dos partes estamos convencidas de que los inversores que comprometen capital a largo plazo deben estar seguros de que tienen la opción de presentar demandas ante tribunales que van a atender sus casos sin prejuicios.

P. Tras el conflicto con Ucrania, Europa confía en que el pacto acelere las exportaciones de gas estadounidense para sortear así la dependencia de Rusia.

R. Hay cierto malentendido. Si tuviésemos un acuerdo comercial con la UE, eso facilitaría la exportación de gas natural, porque habría una concesión semiautomática de licencias. Pero ya hay siete permisos condicionales aprobados para exportar gas al mercado internacional. Y las dos compañías que tienen el primer permiso, desde finales de 2015, van a venderlo en Asia, porque el precio allí es el doble que en Europa. La idea de que las exportaciones estadounidenses son una bala de plata, una respuesta mágica a los problemas energéticos de Europa, es errónea. Aunque, facilitar las exportaciones energéticas es otra razón para hacer este pacto.

Printed and distributed by **press reader**
 Registered with the **PAE** (PAE 548)
 Copyright and protected by applicable law.