

Los tratados de libre comercio dan más poder a los grandes, según los expertos

Javier González Vega, Ignacio del Rosal y Ramón Punset coinciden en vaticinar un incierto futuro al pacto entre la UE y EE UU

M. J. I. Los tratados de libre comercio negociados por la Unión Europea con Canadá (ya firmado a pesar del veto de la región de Valonia), y Estados Unidos, en proceso y con un futuro incierto tras la llegada del proteccionista Donald Trump al poder, representan fielmente la nueva tendencia de negociación bilateral, impuesta en la UE desde hace unos años, como estrategia para capear los vaivenes de la globalización.

Esa fue una de las tesis que prevaleció ayer en la mesa redonda celebrada en el Club Prensa Asturiana de LA NUEVA ESPAÑA, titulada "Entre el proteccionismo y la globalización: los tratados de libre comercio de la Unión Europea con Canadá y Estados Unidos". La charla estuvo moderada por el catedrático de Derecho Constitucional y vicepresidente de la Academia de Jurisprudencia, Ramón Punset, quien aclaró que la temática del debate había sido elegida antes de que Trump ganase las elecciones, un hecho que

cambia de manera radical el panorama de las relaciones comerciales a uno y otro lado del Atlántico. La línea es opuesta a la del gobierno saliente de Barack Obama, impulsor tanto del CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), como del polémico TTIP, Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones, que la UE votó en 2013.

"Los tratados no sólo servirán para reducir aranceles, como se empeñan en recordar sus promotores, sino que además brindarán nuevos poderes a las multinacionales, y servirán como campo de pruebas de lo que vendrá después", indicó Javier González Vega, catedrático de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales de la Universidad de Oviedo.

En su opinión, y ante las acusaciones de opacidad en la negociación que parten de diferentes sectores de la sociedad, "es difícil conocer en que términos se desarrollan las conversaciones, si tenemos que cuenta que la negocia-



De izquierda a derecha, Javier González Vega, Ramón Punset e Ignacio del Rosal. | IRMA COLLIN

"Los pactos buscan eliminar aranceles y facilitar la inversión", explica González Vega

ción parte del principio global de nada está acordado hasta que todo está acordado, saber el contenido de un acuerdo cuando está en permanente movimiento es muy difícil", añadió.

Para Ignacio del Rosal, profesor de Economía Aplicada de la Universidad de Oviedo y Especialista en Comercio Internacional, la UE ha sorteado bastante

bien los inconvenientes y ha desarrollado una política de acuerdo con el principio de transparencia que anima los procesos europeos. "La Comisión ha difundido el mandato negociador, se han divulgado los contenidos de las propuestas y ha habido cierta transparencia", indicó. No pasó por alto el amplio papel que juegan los lobbies de las grandes corporaciones, y sus ventajas frente a las pequeñas y medianas empresas. A juicio de los ponentes, globalización y Estado son dos conceptos que casan mal, "por eso ahora se trata de garantizar que esa globalización no desmantele al estado", señalaron. Respecto al futuro del TTIP, el documento que nadie parecía querer en Europa y que

ahora todo el mundo defiende frente a Trump, Ramón Punset hizo hincapié en que el Gobierno de Estados Unidos cuenta con amplios controles del Congreso, "por eso no sabemos qué puede pasar al final con la negociación que está en marcha", aseguró. "Los pactos buscan eliminar aranceles y también facilitar las inversiones", precisó González Vega. La supresión de barreras siempre va ligada a los tratados, aunque también adquieren gran relevancia los aspectos relacionados con el encarecimiento en los costes de las empresas y el riesgo de competir en un marco más liberalizado, sobre todo para sectores como el agroalimentario, afirmó González Vega.