

“LAS PYMES SON LAS GRANDES BENEFICIADAS DEL TRATADO”



Pierre Pettigrew, exministro de Exteriores de Canadá y enviado especial del Gobierno canadiense, durante la entrevista en Madrid. ALVARO GARCÍA

Pierre Pettigrew

Enviado especial del Gobierno de Canadá para el Acuerdo de Libre Comercio Canadá - UE (CETA)

POR THIAGO FERRER

El Acuerdo General Económico y Comercial entre Canadá y la Unión Europea (CETA, por sus siglas en inglés) fue aprobado por el Parlamento Europeo el pasado 15 de febrero. Ahora debe de ser ratificado por los parlamentos nacionales de los estados miembros de la UE, entre ellos el español. El político canadiense Pierre Pettigrew (Quebec, 1951), exministro de Comercio Internacional y de Exteriores, fue repescado del sector privado por el primer ministro Justin Trudeau para vender las

bondades del CETA en los dos lados del Atlántico.

Pregunta: ¿Podría explicar en pocas palabras por qué el CETA es bueno para la ciudadanía europea?

Respuesta: Vivimos en un mundo cargado de desafíos. En 2016 han pasado cosas que han cambiado el estado de ánimo de las relaciones entre las naciones y los países. Creo que es muy importante que nuestros países, los de la Unión Europea y Canadá, con una larga historia en común, con unos valores que compartimos, nos demos las herramientas para profundizar y reforzar esa cooperación. Aunque yo ya pensaba hace dos años [cuando terminaron las negociaciones] que era un gran acuerdo, ahora se ha vuelto mucho más importante.

P. ¿Qué efectos tiene el proyecto comercial?

R. El texto provisional, que entrará en vigor esta primavera y que no necesita de la ratificación de los parlamentos nacionales, traerá ya beneficios. Las empresas europeas y españolas podrán entrar en Canadá en condiciones mucho mejores a partir de los próximos meses, mucho más allá de los aranceles, que, al fin y al cabo, ya han desaparecido en un 98%. Hablamos de cosas como aduanas, certificaciones, desplazar un trabajador a Canadá para trabajos puntuales

sin necesidad de visado, el que por primera vez Canadá reconozca las indicaciones geográficas protegidas... Mucha gente dice que el CETA es para las grandes empresas. ¡Y es falso! Son las pequeñas y medianas compañías las que más se benefician del acuerdo, porque son las que no pueden hacer frente a los costes que supone tener abogados y consultores.

P. Llega usted a Europa en un momento políticamente delicado; con las elecciones francesas a finales de abril y las alemanas en septiembre, el libre comercio y sus consecuencias van a ser parte del debate. ¿Teme usted no ser escuchado en los mercados que más interesan?

R. La aprobación del acuerdo, tanto por los Gobiernos de los Veintiocho como por el Parlamento Europeo, es aún muy reciente. Creo que la aplicación del acuerdo provisional nos ayudará, porque vamos a tener resultados claros que hablarán por sí mismos; así que aunque el discurso se vuelva algo proteccionista, seremos capaces de decirle a la opinión pública: “Mirad cómo han mejorado las cosas, cuántos empleos crea en España y en Europa”. Por el otro lado, quedará claro que los que pronosticaban que el cielo se iba a venir abajo por la entrada en vigor del acuerdo no tenían razón.

P. ¿Cómo afecta Brexit a la

relación canadiense con Reino Unido?

R. Estamos muy satisfechos con la contribución británica al acuerdo. Recuerde que Reino Unido es firmante. El proceso de salida de la UE ahora tiene dos años por delante: mientras tanto, Reino Unido estará en la UE y será parte de CETA. Por nuestra parte, somos muy conscientes de la importancia de tener una buena relación con Reino Unido. Queremos esperar y ver cómo resuelven en los próximos dos años su relación con la Unión Europea; sólo entonces podremos hablar. No tenemos ni idea de cómo va a terminar la negociación.

P. El CETA parece haber sido “empaquetado” por sus opositores justo al acuerdo transatlán-

“La aplicación parcial del CETA nos permite mostrar resultados, que hablarán por sí solos”

“El acuerdo no se inmiscuye de ninguna manera en la soberanía de los países”

tico con EE UU (el TTIP) como un objetivo de un descontento generalizado con la globalización y el libre comercio.

R. Hay mucha confusión y muchas calumnias. CETA y TTIP son dos animales muy distintos. El TTIP ni siquiera ha terminado de negociarse, mientras que el CETA es el resultado de siete años de discusiones. El nuestro es un acuerdo tan claramente diferente, tan moderno y progresista, que es muy fácil de distinguir de otros tratados comerciales (tanto en vigor como en negociación) en los que la Unión Europea es parte.

P. Usted fue ministro de Comercio Internacional hace 20 años. ¿Cómo ve que han cambiado las actitudes internacionales hacia el libre comercio desde entonces?

R. Depende. Tanto en España como en Canadá, por ejemplo, el apoyo al libre comercio sigue siendo muy importante. Cuando firmamos el primer acuerdo con Estados Unidos en 1988, la oposición fue muy fuerte. 25 años después, no voy a decir que no haya oposición al libre comercio con EE UU (porque la hay) pero esta ya no es parte del discurso dominante.

P. Pero no pasa igual en todas partes; uno de los factores que llevó a Donald Trump a la Casa Blanca fue el descontento con NAFTA en algunos Estados del norte del país.

R. Estoy de acuerdo. Hay mucha confusión en el debate, no solo en Estados Unidos, porque hay gente que acusa al libre comercio de acabar con empleos que se han perdido por otras razones, como el desarrollo tecnológico. Uno de los retos en los que quizás EE UU no se haya esforzado mucho es en la formación, en preparar a la gente para nuevos empleos y profesiones. En Canadá no lo hemos hecho mal, en Alemania son muy buenos en ello.

P. Una de las cláusulas más discutidas del tratado es la que establece un sistema judicial propio para los conflictos comerciales y de inversión entre ambos países. Los críticos afirman que vulnera el debido proceso legal y el Estado de derecho en aras de la conveniencia.

R. Cuando llegó al poder, en octubre de 2015, el Gobierno de Justin Trudeau tuvo que reabrir la negociación de ese capítulo, porque algunos de los socios europeos, especialmente Francia y Alemania, se sentían incómodos con la forma en la que estaba escrito. Y llegamos a un sistema de protección de inversiones diseñado de forma muy estricta para evitar cualquier clase de discriminación. De ninguna manera se inmiscuye en la soberanía de los países para legislar sobre su medio ambiente, la conservación de sus recursos naturales o la protección de los derechos laborales y sociales de sus ciudadanos, en tanto en cuanto no discriminen: es decir, que no haya legislación aplicada a empresas de un país extranjero que no se apliquen a las compañías del país.