

# La UE y EE.UU. negociarán la liberalización del comercio bilateral

*El objetivo es crear la mayor zona de libre comercio del mundo en el 2014*

**BEATRIZ NAVARRO**

Bruselas. Corresponsal

La UE y EE.UU. acordaron ayer lanzar la que promete ser una dura negociación bilateral que, de llegar a buen puerto, desembocará en la creación de la mayor área de libre comercio del mundo.

Lo anunció en primer lugar Barack Obama, anteanoche, en su discurso sobre el estado de la Unión, el mejor respaldo político que los europeos podían soñar para un acuerdo más buscado por esta orilla del Atlántico, a instancias sobre todo de Alemania y el Reino Unido. Juntos, la UE y EE.UU. abarcan casi la mitad del PIB mundial y un tercio de los intercambios comerciales globales. “Estamos decididos a hacer esta relación aún mas fuerte y a que sea un motor de nuestra prosperidad”, dijeron después en un comunicado conjunto los

presidentes Obama, Herman van Rompuy y Durão Barroso (Consejo y Comisión Europea).

La Comisión Europea, que ejerce las competencias de comercio en la UE, se ha marcado un calendario muy ambicioso, aunque admite que el camino está “lleno de dificultades”. Su objetivo es lograr este semestre el mandato de los gobiernos para comenzar las discusiones técnicas antes del verano, con vistas a cerrar el acuerdo a finales del 2014. También Washington quiere una negociación rápida.

Las dificultades estibarán no en la rebaja de las tarifas aduaneras, ya muy bajas, sino en lograr el reconocimiento mutuo de sus respectivos estándares técnicos, certificaciones de seguridad o normas sanitarias entre EE.UU. y la UE. Estas barreras invisibles “cuestan tiempo y dinero” a las empresas, explicó el comisario



JOHN W. ADKISSON / AFP

**Barack Obama, ayer, en un acto en Carolina del Norte**

de Comercio, Karel de Gucht.

Conflictos comerciales de lo más peregrinos, encallados desde hace lustros, podrían estallar en la mesa de negociación, quizá para resolverse de una vez por todas. Desde la venta de carne vacuna europea en EE.UU. (prohibida desde la crisis de las vacas locas) hasta el veto europeo a la carne hormonada estadounidense, pasando por la forma en que se lavan los pollos (en EE.UU., con clo-

ro, algo que la UE no acepta)...

La venta de productos con transgénicos, aceptada en Estados Unidos y muy restringida en la UE, también promete complicar la negociación. Poco después de que Barroso asegurara en Bruselas que el acuerdo no obligará a cambiar normas básicas europeas, “sean sobre transgénicos o sobre hormonas”, en Washington el Departamento de Comercio declaraba que para ellos, en cam-

bio, “todo está sobre la mesa”.

Entre los “intereses ofensivos” de la UE respecto al mercado estadounidense figuran los sectores automovilístico, químico y alimentario. Europa también tiene especial interés en ganar acceso a las licitaciones públicas en EE.UU. Bruselas cree que los productos agrícolas y alimenticios europeos de calidad podrían beneficiarse del acuerdo, aunque admite que tiene intereses defen-

## Las conversaciones reabrirán viejos conflictos, como la venta de carne con hormonas de EE.UU.

sivos en este sector y que no rebajara la protección de sus denominaciones de origen, por ejemplo.

Washington y Bruselas llevan desde los años 90 hablando de negociar un acuerdo de este tipo. Los conflictos sobre las ayudas a la agricultura o el sector aeronáutico enterraron la idea. Fue el fracaso de la ronda de Doha para un acuerdo comercial global la resucitó. La crisis, admitió Barroso, ha podido ser el factor definitivo para lanzar la negociación. “Los dos necesitamos crecimiento económico, los dos tenemos dificultades presupuestarias... El comercio es la forma más económica, más barata para los contribuyentes, de impulsar el crecimiento”, argumentó el presidente de la Comisión Europea. El acuerdo supondría un estímulo económico equivalente al 0,5% del PIB.●