

# Las barreras al comercio que el TTIP puede suprimir

## Las empresas españolas reclaman coraje a EE UU y la UE para evitar el aislamiento del resto del mundo

CARLOS MOLINA *Madrid*

Las delegaciones de la UE y de Estados Unidos encararon con optimismo el inicio del año, ya que pensaban que las negociaciones del tratado de libre comercio entre ambas zonas, conocido como TTIP por sus siglas en inglés, estaban encarriladas y que incluso el presidente Obama, que abandonará la Casa Blanca en noviembre, podría rubricar con su firma el tratado. Con lo que no contaban era con la corriente de rechazo generalizado, dirigida desde las redes sociales por sindicatos y grupos activistas y secundada por Francia y Alemania, dos de los países de la UE más contrarios al acuerdo. A ese clima de censura contribuyó la publicación de Greenpeace de los papeles con las posiciones de EE UU respecto a los principales asuntos que en muchos casos suponía la eliminación de estándares.

En este contexto, algunas empresas españolas salieron ayer a defender el acuerdo y a reclamar a ambas partes coraje para negociar y cerrar un pacto con el fin de evitar el aislamiento del resto del mundo, toda vez que el 90% del crecimiento mundial en el futuro vendrá de fuera de la UE. Jorge Santos, direc-

tor de la división internacional de Flores Valles, la empresa industrial más longeva de Madrid, destacó dos problemas en sus negocios en EE UU. "No hay reconocimiento mutuo de las certificaciones. Allí opera la cláusula del *Buy American* "que obliga a tener proveedores locales y no permite la repatriación de directivos", aseguró durante su participación en el VI Foro Empresarial, organizado por la Cámara de Comercio de España y la Cámara de Comercio de EE UU en España.

En el primer caso, esa falta de homologación obliga a duplicar el trabajo; en el segundo, Santos destacó que limita la participación en concursos públicos. "Ganamos un contrato para hacer las cocinas en 50 trenes, pero no podemos hacerlas en España por esa cláusula y el valor añadido se queda allí". También, relató cómo necesitaron para un trabajo en concreto a un empleado español, cuya tramitación del visado se retrasó y eso paralizó durante un año el proyecto. El 92% de la facturación de esta empresa (25 millones), procede del negocio exterior, en el que EE UU está adquiriendo un peso relevante. Tomás Olleros, presidente del grupo farmacéutico Farmasierra, destacó que toda-



El ministro de Economía en funciones, Luis de Guindos; el presidente de la Cámara de Comercio de España, José Luis Bonet, y el presidente ejecutivo de Cuatrecasas, Rafael Fontana.

**Certificar un producto en EE UU requiere repetir el proceso ya realizado en la UE, lo que lo encarece un 20%**

vía se encuentran realizando los trámites para conseguir la certificación ante la FDA (la agencia de alimentos y medicamentos de EE UU), prevista para 2017. "Sería la mejor tarjeta de presentación frente al resto del mundo. Siendo el mercado más importante, nos abriría las puertas a otros países", apostilló. En su opinión, los principales problemas que ha encontrado su compañía no han sido los aranceles, sino las barreras no arancelarias. "Tenemos que duplicar los procedimientos para EE UU. Esa barrera y los retrasos para registrarnos suponen un sobrecoste del 20%", subrayó. Afincada en San Sebastián de los Reyes (Madrid), Farmasierra emplea a 200 personas y factura 400 millones de euros.

Pero no solo las pymes quieren que se apruebe cuanto antes el TTIP. Las grandes, como Iberdrola, apuestan también por eliminar las barreras al libre comercio. "EE UU nos ha permitido diversificar el riesgo, crecer en el área dólar, en un negocio regulado, con flujos de caja previsible, con un perfil de menor riesgo y unos marcos regulatorios predecibles", recalzó José Gasset, director de Relaciones Internacionales de la eléctrica. En su opinión, los obs-

táculos en el mercado estadounidense han sido las dificultades para certificar productos, homologar títulos universitarios y participar en concursos públicos. "Te exigen mano de obra local y productos locales y vetan a tus suministradores tradicionales", subrayó.

**"No firmaremos cualquier cosa"**

El portavoz de la Comisión Europea en la representación en Madrid, Jochen Müller, alabó las ventajas del TTIP, pero expuso que no se firmará a cualquier precio. "Si no tenemos un acuerdo que merezca la pena, ambicioso y equilibrado, esperaremos uno o dos años más. Los europeos tenemos que convencernos de que somos fuertes y que negociamos a la misma altura. El acuerdo debe beneficiar a las dos partes", recalzó.

Frente a la ola de rechazo al tratado, acelerada por las filtraciones de documentos de EE UU desde Greenpeace, Müller consideró que hay que hacer mucho proselitismo e insistir en los debates para evitar que el populismo le declare la guerra abierta. "Ya hay cinco comunidades autónomas y 150 ayuntamientos en España insumisos al TTIP. Hay que evitar el efecto contagio", advirtió.