

## Cuenta atrás para rubricar el TTIP

# Lo que propone España en la negociación

Persigue reducir trabas a la industria y a la agricultura y facilitar el envío de trabajadores a EE UU

CARLOS MOLINA *Madrid*

Los intercambios comerciales y las inversiones entre España y EE UU han crecido con fuerza en los últimos años, pero aún siguen siendo muy pequeños si se comparan con otros socios comunitarios. En 2015, las ventas de bienes a EE UU se elevaron a 11.410 millones de euros, con un crecimiento del 7,2% frente al 4,2% de media del conjunto de la economía española. Alemania, Francia, Italia, Portugal o Reino Unido reciben más ventas. Ese mismo año, las inversiones estadounidenses cayeron un 58,1%, hasta los 1.581 millones, por detrás de países como Luxemburgo, Holanda y Francia.

Las barreras arancelarias y no arancelarias que aún persisten en las relaciones entre la UE y EE UU son las que han impedido un desarrollo acorde a las posibilidades del mercado. Y en el caso español han ralentizado el desembarco de las empresas del sector agroalimentario, textil o cerámico o la llegada de trabajadores tras los numerosos contratos logrados por constructoras o empresas de servicios.

**1 Agricultura.** Un sector que ejemplifica a la perfección es el de las conservas. España es el principal proveedor de alcachofas o pimientos en conserva de la UE a EE UU, que concentra el 30% de la demanda mundial. La firma de acuerdos de libre comercio con países competidores, como Perú, ha eliminado los aranceles que gravan esos productos en el mercado norteamericano, restando competitividad a las empresas españolas. Una de las más importantes es la murciana Conservas El Raal, que recibió el pasado invierno la visita del exembajador de EE UU en España James Costos para informar sobre los beneficios del tratado. "El TTIP es vital para nosotros. Una vez que se hayan eliminado los aranceles, esperamos recuperar, asegurar y reforzar nuestra posición en EE UU", explica Pedro Herrera, director gerente de la compañía. Una situación similar sucede para los productores de sardinas o atún enlatado.

Otro de los obstáculos que encuentran las empresas es la obligatoriedad de inspecciones en origen y en destino de los productos para vender a Estados Unidos, lo que ralentiza y encarece el proceso de venta. Es el caso de la cooperativa sevi-

**Algunos productos agrícolas, como las aceitunas, se revisan en origen y destino**

llana Agrosevilla, formada por 4.000 agricultores y la mayor exportadora de aceituna de mesa de España. El 22% de sus ventas se dirigen a EE UU. Puentes de la negociación ya han solicitado expresamente que se limiten las inspecciones a origen o a destino y se reduzcan los requisitos. "Si no tienen el mismo color, olor y sabor, pueden ser rechazadas", apuntan.

**2 Azulejos.** España es el primer exportador europeo y el segundo mundial. En el mercado norteamericano ocupa la cuarta posición, en gran medida por los aranceles del 8,5% que persisten sobre las ventas de esos productos. Brasil y México le superan en ventas, como consecuencia de que sus exportaciones no están gravadas al beneficiarse de la libertad comercial por formar parte del Mercosur. Los fabricantes españoles consideran que sería muy beneficiosa la supresión, en un plazo de cinco años, de las normativas técnicas y de ensayos requeridos por EE UU.

**3 Visados.** Es uno de los puntos que está en la mesa de negociación y que ha sido impulsado desde la delegación española a partir de la experiencia nacional para sacar los de-

nominados visados exprés para profesionales de fuera de la UE. El objetivo es evitar los problemas que están encontrando las empresas de servicios (bancos, constructoras o ingenierías, entre otras) en su expansión internacional para llevarse a su personal.

La estricta política de visados de EE UU ralentiza la toma de decisiones y representa un obstáculo para muchas firmas. En dos años y medio, desde que se puso en marcha el programa, se han concedido 7.509 permisos de residencia, de los que 2.913 se otorgaron a profesionales altamente cualificados; 2.179, por traslados de personal de empresas; 1.281, a inversores que compraran vivienda o deuda; 960, a investigadores, y 176, a emprendedores.

**4 Arquitectos e ingenieros.** Otro de los puntos críticos para la Administración española es lograr el reconocimiento mutuo de titulaciones para que arquitectos e ingenieros españoles puedan trabajar en EE UU. En el primer caso, la principal barrera procede de la ausencia de un acuerdo de reconocimiento mutuo. En el segundo, la reivindicación de los ingenieros persigue la supresión de los requerimientos de la legislación norteamericana, que obliga a contar con un título reconocido para supervisar cualquier obra pública.

