

# «El tratado de libre comercio con EE UU creará 330.000 empleos en España»

**Cecilia Malmström** Comisaria de Comercio de la Unión Europea

«El TTIP por sí solo no es la solución a la crisis, pero es eficaz para salir mejor de ella con exportaciones y también inversiones»

:: J. DÍAZ DE ALDA / F. SEGURA

**SAN SEBASTIÁN.** La comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, es una firme defensora del Tratado de Libre Comercio (TTIP) que se negocia con Estados Unidos y que ella dirige. Subraya que España será uno de los países más beneficiados, con la creación de 330.000 empleos y mejores salarios.

–¿Por qué negociar el tratado?

–El TTIP por sí solo no es la solución a la crisis, aunque sí es un instrumento eficaz para salir mejor de ella porque favorecerá las exportaciones e inversiones. Generará, por tanto, más crecimiento económico y también creación de empleo. Frente a otro tipo de estímulos económicos que requieren gasto público y déficit, el comercio potencia la economía y genera trabajos sin endeudamiento. Además, vivimos en un mundo cada vez más globalizado donde el comercio tiene un papel muy importante, más allá del mero intercambio de bienes y servicios.

–¿Qué ventajas concretas aportaría el acuerdo? Hemos escuchado que traería 119.000 millones de euros a la Unión Europea.

–Hay varios estudios de impacto económico a nivel europeo. Todos apuntan en una dirección: España será uno de los países europeos que más se beneficiarán de este acuerdo. Un estudio independiente liderado por una investigadora de la Universidad Complutense concluye que en los primeros cinco años desde que el TTIP entre en vigor, el comercio bilateral entre España y EE UU creará un 30%, la economía española crecerá en casi tres puntos porcentuales adicionales, se crearán más de 330.000 nuevos empleos netos e incluso los salarios crecerán, de media, un 0,7% adicional al año.

–Las empresas, los Estados... En realidad, ¿quiénes serían los principales beneficiados y hasta qué punto ayudaría a la recuperación económica de Europa?

–Los principales beneficiados serán los consumidores de los dos lados del Atlántico. Dispondrán de una mayor gama de elección de bienes y servicios a precios mejores. Cosas que en cualquier caso cumplirán con los estándares de calidad, seguridad y respeto al medio ambiente que exigimos en la UE, como sucede ahora con los productos que importamos de EE UU. Además, el TTIP creará nuevas oportunidades empresariales, especialmente valiosas para las pymes.

–¿Y qué beneficios traería este acuerdo a las pymes?



## LAS CLAVES

«El comercio de España con EE UU crecerá un 30% y la economía tres puntos adicionales»

«Las pymes serán más competitivas en el mercado americano tras suprimir los aranceles»

«Hay que eliminar los mitos, como que la UE se inundará con pollos clorados»

«Confiamos en que este año se pueda dar un impulso definitivo a este proceso»

Malmström confía en que este año el tratado reciba un impulso definitivo.

:: LUIS ÁNGEL GÓMEZ

–Son múltiples. En primer lugar, la supresión de aranceles permitiría a muchas pymes ser más competitivas en el mercado americano o, incluso, vender sus productos en esa zona económica –la más dinámica del mundo según las estadísticas– por primera vez, ya que son muy sensibles incluso a pequeñas reducciones de costes. La eliminación de barreras no arancelarias, como costes administrativos, dobles inspecciones y retrasos innecesarios, daría también impulso a la capacidad de exportación de estas empresas. Las grandes multinacionales contratan equipos de expertos y abogados para cumplir con las normas americanas. Y esas mismas compañías también pueden permitirse cadenas de producción separadas y producir conforme a las reglas americanas. Pero las pymes no pueden afrontar esos costes; por eso necesitan acuerdos como el TTIP.

–Se han escuchado más las voces críticas que las favorables. ¿Por qué? ¿Se nos esconde algo?

–Casi siempre las voces críticas se escuchan con más fuerza que las favorables, sobre todo si se trata de algo que todavía no existe, que aún se está negociando. Y esto favorece, lamentablemente, la proliferación de mitos. Pero no quiere decir que las voces críticas sean más numerosas. Según el último Eurobarómetro de que disponemos, un 63% de los españoles apoyan la conclusión de este acuerdo con los EE UU, cifra que está incluso por delante de la media de la UE (53% de los europeos tienen una opinión favorable y solo el 19% lo rechaza, con un 18% de indecisos). Desde la Comisión Europea fomentamos este debate, pero nos gustaría que se centrara en temas realmente importantes y en hechos, dejando a un lado mitos erróneos y difíciles de erradicar, como observamos en ocasiones.

–Pongamos un ejemplo de ello.

–Ejemplos? La inundación del mercado europeo con pollo clorado o carne tratada con hormonas son falsedades porque son incompatibles con la legislación europea. La proliferación de la técnica del ‘fracking’ también es un falso mito porque no es una competencia europea y tampoco forma parte de las negociaciones del TTIP. No existen acuerdos secretos, ténganlo claro. De hecho, la totalidad del TTIP se publicará antes de su ratificación tanto por el Parlamento Europeo como por los Estados miembros, y de su entrada en vigor. Los países y el Parlamento tendrán la última palabra.

–¿Tiene la UE firmados más acuerdos similares con otras potencias o zonas del mundo?

–Examinando un mapa de los acuerdos comerciales de la UE en todo el mundo, ya firmados o en proceso de negociación, se puede comprobar que estos son la norma y no la ex-

cepción. Y nuestra experiencia resulta muy positiva como, por ejemplo, con el tratado de libre comercio que firmamos con Corea del Sur. Así, el déficit comercial duradero de la UE con Corea de 11.600 millones de euros en 2010 se convirtió en superávit de 4.100 millones en 2014 (384 en el caso de España).

## Aranceles

–¿Cuáles son las barreras comerciales que encuentran hoy día los productos y las empresas europeas para entrar en EE UU?

–Sin duda las barreras al comercio más perceptibles son los aranceles que deben pagar los distintos productos y servicios para ser exportados a los EE UU. Es verdad que, de media, ya son bajos (alrededor del 4%), pero hay sectores industriales –muchos muy importantes para la economía española– con picos muy altos en productos textiles y calzado (del 15% al 35%), cerámica (37,5%), atún (35%), todo tipo de alimentos transformados, como las conservas de pimientos o alcachofas (15%) o de melocotones (17%), queso (8-25%) y otros productos lácteos (algunos incluso por encima del 100%). Pero los costes no arancelarios pueden ser más importantes. Estas barreras pueden deberse, por ejemplo, a diferencias en el etiquetado de los productos, en los controles de seguridad, en dobles inspecciones, en trabas administrativas o en determinados requerimientos técnicos. Los costes adicionales por estas barreras no arancelarias varían por sector. Por ejemplo, en el caso de las exportaciones de comidas y bebidas a EE UU el coste adicional para las empresas exportadoras europeas puede ser de hasta un 73%.

–¿Cuáles son los puntos más conflictivos de la negociación?

–Existen varios. Por ejemplo, deseáramos que nuestras empresas tuviesen más acceso a los mercados públicos norteamericanos, que están actualmente muy protegidos. También queremos garantizar que nuestro sistema de denominaciones de origen esté reconocido. La liberalización del comercio de servicios en algunos sectores resulta también compleja, al igual que las discusiones sobre temas agrícolas.

–¿La amenaza del ‘Brexit’ puede condicionar las negociaciones?

–No, en absoluto. Son dos cuestiones independientes. La Unión Europea tiene una política comercial clara y consolidada que tampoco se vería afectada, por ejemplo, por la adhesión de nuevos Estados miembros. La permanencia o no del Reino Unido es algo que tienen que decidir los ciudadanos de ese país.

–¿Qué plazos se manejan para la consecución del acuerdo?

–Las negociaciones se abrieron en julio del 2013 y no existe todavía una fecha fija para su conclusión, ya que los objetivos son ambiciosos y los temas resultan complejos.