

La UE insta a las empresas a crecer en tamaño para beneficiarse de los tratados

A. G. - Valencia

Las empresas pequeñas y medianas no tienen tiempo ni medios para ponerse al día de los beneficios de exportar a países con los que la Unión Europea (UE) tiene acuerdos comerciales, como es el caso de Canadá. Por ello, sería fundamental que las empresas aumentaran en tamaño y número de empleados. Así lo aseguró ayer en Valencia el consejero

comercial y político de la Representación de la Comisión Europea en España, Jochen Müller, que visitó la ciudad dentro de la gira que la UE está realizando por toda España con la campaña «Hablemos de Comercio».

Con ella, se pretende precisamente ayudar a las Cámaras de Comercio a poner al día a las empresas de las ventajas que cuentan por vender en países con los que existen firmados tratados

comerciales. Müller recordó como algo muy positivo la visita que el presidente de la Generalitat, Ximo Puig, visitó hace unos meses a Canadá, tras la firma del acuerdo CETA con este país. No se trata solo de la rebaja de los aranceles, explicó, sino de otros beneficios más avanzados como la entrada de profesionales sin necesidad de visado o la participación en contratos públicos.

Con respecto a las quejas de los agricultores valencianos por la permisividad de la UE con la entrada de cítricos de otros países terceros, Müller se mostró convencido de que en ningún caso estos acuerdos perjudican a los productores españoles y recordó que las cosechas no pararán de crecer. Además, indicó que se trata de países en vías de desarrollo con los que es positivo mostrar condiciones favorables

de compraventa.

Müller participará hoy en la Cámara de Comercio de Valencia en un acto organizado con el Ministerio de Economía, el ICEX y la embajada de Canadá en España titulado «CETA: un Impulso al Comercio entre España y Canadá», donde las protagonistas serán las empresas valencianas. Müller definió este tratado como un «acuerdo de última generación».