

Una puerta abierta a la exportación

James Costos, Embajador de los Estados Unidos en España y Andorra

Representantes de la Unión Europea y de Estados Unidos comienzan este lunes en Bruselas la duodécima ronda de conversaciones encaminadas a la firma del Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP por sus siglas en inglés).

¿Por qué esta negociación es importante para España? La respuesta más sencilla es la siguiente: Estados Unidos es el mayor consumidor de exportaciones españolas fuera de la UE.

El TTIP aumentará las posibilidades de las empresas españolas, especialmente de las más pequeñas, de exportar sus productos a uno de los principales mercados de consumidores: Estados Unidos. La posibilidad de competir no sólo libremente, sino también de forma justa, sin la carga de elevados aranceles y regulaciones redundantes, permitirá que las empresas españolas se expandan a nuevos mercados. Como ha declarado el Alto Representante para el Comercio de Estados Unidos, embajador Michael Froman, este acuerdo pretende modernizar con “sentido común” la que es ya desde hace mucho tiempo una asociación muy productiva: “eliminando los aranceles, reduciendo las barreras no arancelarias, simplificando los procedimientos aduaneros y reduciendo la burocracia”. En pocas palabras, el TTIP significa aumentar las exportaciones españolas, lo que a su vez significa más empleo en España y también salarios más altos.

Varios informes independientes concluyen que durante los primeros cinco años tras la entrada en vigor del TTIP España podrá constatar beneficios económicos significativos. Se espera que el PIB de España aumente en un 0,74% al año, se calcula que se crearán más de 334 000 puestos de trabajo en la economía española y que el salario medio del trabajador español se incrementará en un 0,72% anual. Y lo que es más importante, las pequeñas empresas, que representan el 95% de las empresas en España, verán que su capacidad de exportar a Estados Unidos cambia a mejor.

Encontramos un buen ejemplo en la compañía Kanna, pequeña empresa con sede en Murcia que produce calzado confeccionado con materiales naturales y fabricado íntegramente en España. Esta compañía ha comenzado a vender sus productos en Estados Unidos y ha tenido cierto éxito, pero su capacidad para expandir sus exportaciones está limitada por los aranceles y las regulaciones actualmente en vigor. Con el TTIP, esta situación cambiará, ya que dicho acuerdo comercial reducirá o eliminará los aranceles que se aplican hoy. Kanna, junto con muchas otras empresas españolas, podrá vender sus productos de manera competitiva en el mercado estadounidense. Esta nueva capacidad de ser competitivos en Estados Unidos ampliará el volumen de negocio de las empresas españolas y creará más oportunidades de empleo en España.

Históricamente, los países de Europa han estado entre los primeros socios comerciales de Estados Unidos, y hoy siguen estándolo. El TTIP es el siguiente paso en el fortalecimiento de esta ya fuerte relación económica. Sé que existe mucha desinformación sobre el TTIP y para hacer frente a esa noción negativa quisiera citar un discurso pronunciado por el Secretario de Estado estadounidense, John Kerry, la semana pasada en Múnich: “Nada en el TTIP -nada- requiere que Europa reduzca o anule regulaciones importantes o atenúe normas existentes. Esto es falso. Al contrario, el acuerdo subrayará nuestro compromiso con la inclusión de altos

estándares medioambientales y laborales en los acuerdos comerciales, al igual que hemos hecho en el Acuerdo Transpacífico. En dicho acuerdo hemos incluido las más estrictas normas laborales y los más altos estándares medioambientales exigibles por la ley.”

La globalización es una fuerza imparable; es el momento de que todos pongamos nuestro grano de arena para ayudar a que todo el mundo pueda competir en este nuevo mercado global. Estados Unidos está preparado para finalizar las negociaciones del TTIP en 2016, pero para que esto suceda todos tenemos que trabajar en colaboración y con creatividad, aportando a ésta y futuras rondas de negociación una disposición para la solución de problemas. Juntos podemos allanar el camino para una asociación económica más fuerte.