



Los negociadores del acuerdo trasatlántico entre Estados Unidos y la UE, Dan Mullaney (izquierda) e Ignacio García Bercero. / F. LENOIR (REUTERS)

## EE UU y la UE buscan un gran acuerdo para el siglo XXI

Las negociaciones del TTIP ponen el acento en la homologación de normas y estándares, una agenda poco tradicional en los pactos comerciales

A. GONZÁLEZ

Las aceitunas que degustan millones de estadounidenses en las pizzas de Domino's, Pizza Hut o en los bocadillos de Subway tienen sabor español. Agro-Sevilla, una cooperativa integrada por 3.500 agricultores y presente en más de 70 países, ha logrado convertirse en el primer exportador mundial de aceitunas y en el proveedor prioritario de las grandes cadenas estadounidenses de alimentación.

“Aunque tenemos una distribuidora en Estados Unidos —la primera importadora de aceituna del país—, estamos deseando que EE UU y la Unión Europea alcancen un acuerdo comercial. Lo importante para nosotros ahora no son los aranceles sino las trabas burocráticas, la diferente regulación entre la UE y Estados Unidos sobre los productos con los que se pueden tratar o no las aceitunas; el tiempo que perdemos con los controles de aduanas, los costes que todo eso implica...”, apunta José Ignacio Montaña, director general de Agro-Sevilla.

Es el acuerdo comercial de “nueva generación”, como lo definen los negociadores estadounidenses —o “un acuerdo para el siglo XXI”, que dicen los europeos— que las autoridades pretenden definir en el Acuerdo Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP, por sus siglas en inglés), que negocian Estados Unidos y la Unión Euro-

pea y cuya agenda difiere, con mucho, de los acuerdos comerciales tradicionales. No se habla de aranceles o, se habla de homologación de normas, de derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio, consultar regulaciones, estándares laborales y medioambientales... “El TTIP es un acuerdo único porque es un acuerdo entre dos partes con un peso equivalente”, reconocen los estadounidenses.

El capítulo agrícola es, sin duda, uno de los más complicados porque las dos zonas son muy proteccionistas con sus sectores. “Peor que estamos no vamos a estar”, reconoce Encarna Pitarch, subdirectora comercial de Anecoop. Hasta ahora Rusia era su principal mercado fuera de las fronteras europeas pero las sanciones impuestas por el conflicto con Ucrania les obliga a apostar por otros mercados aunque Estados Unidos es más un mercado estratégico que un factor decisivo en su cuenta de resultados. “De octubre a diciembre tenemos tal sobreproducción que no podemos permitirnos desdénar ningún mercado”, recalca Pitarch. “Allí competimos directamente con la naranja de California y el trabajo con EE UU resulta muy laborioso, pero muy claro al mismo tiempo. Solo que nuestra única vía de entrada es por el puerto de Filadelfia y cualquier retraso con las calificaciones y las autorizaciones sale muy caro”, remata la directiva de Anecoop.

Aunque las negociaciones están aún demasiado verdes, sí parece que se han registrado avances en materia de homologación de producción de automóviles, un sector clave para ambas partes. Entre las dos orillas —Norte— del Atlántico suman el 50% del PIB mundial y una tercera parte de todos los flujos comerciales. El HSBC calcula que las exportaciones de EE UU aumentarían un 8% y un 6% en el caso de la UE si las negociaciones llegan a buen puerto.

“En toda negociación hay sectores ganadores y sectores perdedores. Parece que los ganadores o los productores de

**Los productores españoles confían en que la alianza reducirá trabas**

**Las conversaciones con Europa van retrasadas respecto a las del Pacífico**

arroz lo tendrán más difícil en esta ocasión”, admite Jaime Palafox, director de Asuntos Internacionales de la Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB).

“No se trata solo de un acuerdo comercial. La negociación tiene un trasfondo geopolítico evidente. EE UU y la UE tienen

muchos valores en común, que se verían reforzados con el acuerdo. Y también es una clara oportunidad para Europa. En un mundo que mira cada vez más a los países emergentes, en el que Estados Unidos está a punto de firmar un acuerdo con buena parte de los países del Pacífico, el TTIP representa la posibilidad para Europa de no quedarse aislada”, advierte Palafox.

El directivo de FIAB es de los que piensa que se llegará a un acuerdo antes de que interfiriera la campaña electoral en EE UU, de cara a los comicios presidenciales de noviembre de 2016. Eso implicaría, con mucha probabilidad, un acuerdo mucho menos ambicioso que el que está ahora encima de la mesa. “No lo veo así, no veo posibilidad de acuerdo antes de 2017 o 2018 y luego habrá que negociar la letra pequeña. En lo nuestro —capítulo agrícola— no veo un acuerdo antes de 10 años”, calcula Encarna Pitarch.

Fuentes comerciales españolas, sin embargo, descartan que aligerar la agenda sea una alternativa. “Si cada una de las partes elimina un capítulo que le resulte controvertido, la negociación pierde mucha lógica. Sin duda, si el presidente Obama obtiene la Autoridad de Promoción comercial y logran aprobar el acuerdo con el Pacífico, eso ayudaría mucho porque imprimiría cierto sentido de urgencia a la negociación”, recalcan. ■