

# Ofensiva empresarial por el libre comercio con EE UU

## La supresión de barreras a los intercambios aportará 70.000 empleos y siete décimas de PIB al año

CARLOS MOLINA *Madrid*

La Unión Europea sigue siendo el lugar donde buscan cobijo las empresas españolas en cuanto sienten el temblor de las turbulencias económicas. Esa relación de amor y odio se ha podido contemplar en distintos episodios de la crisis de seis años que ha vivido España. En la actualidad, los 28 países que integran la UE concentran el 64,8% de las exportaciones y el 55,5% de las importaciones. La única pega a estas estadísticas es que, tal y como remarcan las principales organizaciones internacionales, el crecimiento económico en el futuro no vendrá de Europa, sino de EE UU y Asia. Y allí, las empresas españolas, y en especial las pymes, tienen poca presencia y mucho camino por recorrer. "El centro de gravedad del mundo se está desplazando al Pacífico, donde han emergido naciones con una gran fuerza", subrayó el consejero ejecutivo de BBVA, José Manuel González Páramo, durante la presentación del estudio *El impacto en la economía española de la firma del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión con EE UU*. El informe, coordinado por María Concep-

ción Latorre, profesora de la Universidad Complutense de Madrid y publicado por el Instituto de Estudios Económicos, revela que los efectos de este acuerdo (conocido como TTIP por sus siglas en inglés) sería beneficioso para las empresas españolas. "Los efectos son netamente positivos. Las empresas españolas han de proyectarse más al mercado estadounidense para beneficiarse del ahorro de costes que supondría el tratado", recalca. El estudio pone cifras a esas ganancias. En concreto, considera que se generarían 70.000 nuevos empleos y que el PIB crecería siete décimas adicionales cada año. En total, 350.000 nuevos empleos, "algo muy relevante en un país con esa tasa de desempleo", según González Páramo, y 37.000 millones adicionales de PIB.

¿Y quiénes serían los grandes beneficiados? El estudio apunta a que serían las pymes en función del tamaño de las empresas que intercambian bienes con EE UU. El 93% de las empresas exportadoras que venden a EE UU se encuadran dentro de la categoría de pymes; ese porcentaje baja hasta el 50% si se mide en volumen de ventas, ya que la facturación de las grandes compa-



José Luis Feito, del Instituto de Estudios Económicos, y José Manuel González Páramo, de BBVA. PABLO MONGE

**El 93% de las empresas que venden en EE UU son pymes, con porcentajes superiores en sectores como bebidas o alimentos**

ñas es mucho mayor. Sin embargo, la presencia de pymes en los sectores que más se podrían ver beneficiados por la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias es mayoritaria. Las dos actividades que mejor representan esta tendencia son bebidas y alimentos, en los que el 93% y el 88% de las empresas que venden a EE UU son pymes.

Y el recorrido que queda para crecer es todavía muy largo. Entre enero y octubre de 2015, último dato disponible, las exportaciones españolas a EE UU ascendieron al 5,2% del total. Un porcentaje exiguo si se compara con el de países de la zona euro e incluso de Asia. "Los nuevos tratados de libre comercio, como el Transpacífico (que elimina los obstáculos al comercio entre Japón, EE UU y otras doce naciones de América y Asia) obligan a buscar un tratado de libre comercio con EE UU todavía más ambicioso. Apoyamos la intensificación de las negociaciones", apuntó Alfredo Bonet, director internacional de la Cámara de España, organismo en el que están representadas algunas de las mayores empresas de España, como CaixaBank, El

Corte Inglés, Barceló, BBVA, Freixenet, Iberdrola o Inditex.

Otra consecuencia importante de ese incremento de los intercambios comerciales sería la consolidación de EE UU como el mayor inversor extranjero en el mundo, pese a su insignificante aportación en el caso de los intercambios comerciales. En 2014, el capital estadounidense captado llegó a 3.516 millones de euros, un 19,9%. Dicho de otra manera, que España recibe el cuádruple de inversión si se compara con lo que vende a EE UU. La clasificación de la captación de inversión extranjera no era así en 2013, en la que por delante del segundo mayor exportador del mundo estaban Reino Unido o Francia. EE UU apenas aglutinaba un 10,5% de la inversión. "Este mercado va a seguir creciendo y generando oportunidades. Es el principal inversor extranjero. El recorrido todavía es muy largo. Las exportaciones pueden seguir creciendo a tasas de crecimiento de doble dígito y competir con las dirigidas a la región asiática", subrayó el secretario de Estado de Comercio en funciones, Jaime García-Legaz.