

Una de cada cinco empresas detecta trabas en el mercado único europeo

ENCUESTA/ Las firmas locales ven cada vez más negocio en la UE, pero la normativa sobre circulación de bienes y servicios está todavía inacabada por requisitos de clientes y gobiernos.

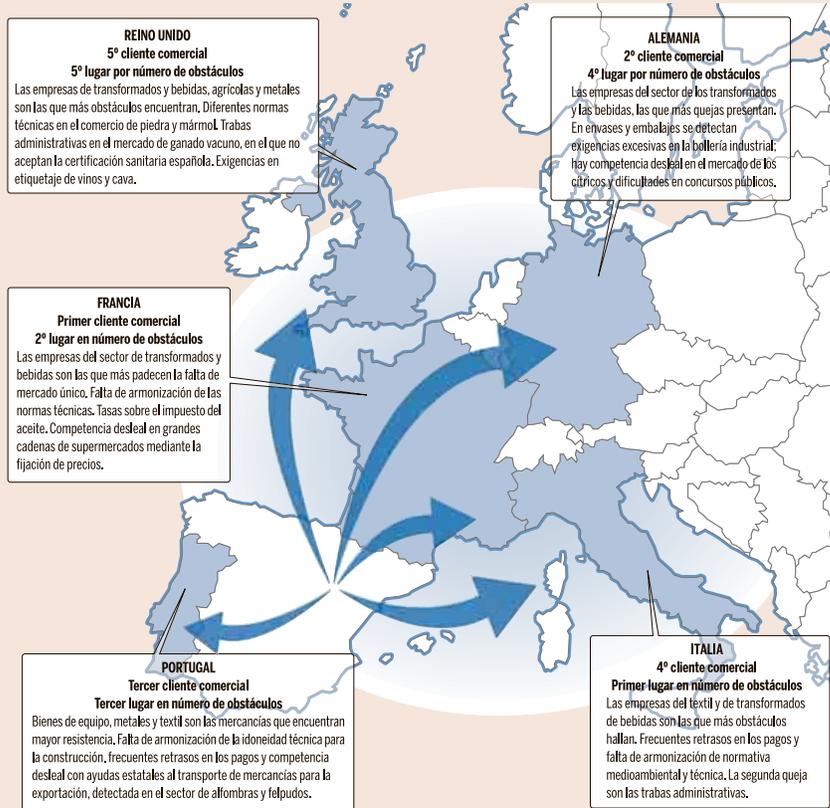
B. García, Madrid
 El mercado único europeo todavía debe soltar lastre. Tras medio siglo de integración económica, las Administraciones de los Estados miembros siguen manteniendo una regulación excesiva que debería haber sido ya finiquitada con las directivas de libre circulación de bienes y servicios. Una de cada cinco empresas españolas encuentra todavía dificultades para exportar al mercado europeo, según se desprende de una encuesta realizada por CEOE en colaboración con el Ministerio de Economía, publicada ayer.

A pesar de que Europa es cada vez más un mercado tangible para el empresario español (el 70% ve en él oportunidades de negocio, frente al 65% del barómetro anterior), el número de problemas detectados no disminuye. La patronal ha entrevistado a un total de 900 directivos locales, de los que 176 se han quejado de trabas en la región comunitaria. De los 689 "problemas" que han encontrado, unos 184 son considerados directamente como "obstáculos comerciales", que responden básicamente a una legislación abusiva muy restrictiva y a la acción proteccionista de los gobiernos de los Estados miembro.

Obstáculos
 ¿Cuáles son los principales perjuicios para el empresario? Al igual que ocurre con la administración española, lo que más lamentan los empresarios es el retraso de en los pagos de las operaciones comerciales. El secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, y el secretario general de CEOE, José María Lacasa, coincidieron en afirmar que la morosidad de los clientes es consecuencia directa de la crisis económica que vive buena parte de Europa, y que afecta letalmente a las pymes. Los impagos suponen el 50% de los problemas detectados por la empresa. A gran distancia de ambos mecanismos se encuentran las trabas en la normativa técnica (25%), como por ejemplo la armonización de productos, y en tercer lugar, se denuncian los obstáculos relacionados con la política de envases y embalajes, por el etiquetado.

QUÉ OBSTÁCULOS DETECTAN LOS EMPRESARIOS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS

Los cinco mayores socios comerciales.



Fuente: CEOE y Ministerio de Economía

Expansión

Fallos a la hora de vender en Europa

- 1 La morosidad de los clientes representa el 50% de los obstáculos detectados por los encuestados. La morosidad es una de las principales causas de la insolvencia de las empresas, principalmente en períodos de crisis económica, que también afecta a la Unión Europea.
- 2 Las normas técnicas, que definen las características de un producto, constituyen un cuarto de los obstáculos. Los más numerosos tienen que ver con la falta de armonización de productos, y aún no se reconocen los certificados y homologaciones españoles.
- 3 Los obstáculos en envases y embalajes suponen el tercer fallo del mercado único más nombrado. Se refiere a las exigencias de los clientes respecto del etiquetado de los productos, aunque existen normas para fijar un mínimo de información obligatoria en la UE.

Dentro de los obstáculos comerciales más dañinos para las empresas se encuentran principalmente las que tienen que ver con los servicios, tanto profesionales, como a empresas y en la construcción. Por ejemplo, existen grandes

dificultades para acceder a licitaciones públicas –el principal canal comercial en servicios– en países como Francia (por ser de nacionalidad extranjero se establecen requisitos discriminatorios), Polonia, Hungría y Rumanía, don-

de este sector está creciendo fuertemente. Los encuestados también lamentan las exigencias de colegiación y de establecimiento previo para poder operar en muchos países europeos. Por este motivo, el número de empresas que

mantiene una relación de prestación de servicios con Europa es relativamente menor. (España no aparece en ninguno de estos capítulos no porque no infrinja las directivas europeas, sino porque las firmas locales no lo sufren).

Los sectores más perjudicados son el de transformados y bebidas (20%) debido a los altos requisitos sanitarios; el textil (10%), los bienes de equipo (10%) y metales (8%).

Paralelamente a las dificultades en el mercado europeo, Economía se propone solventar las divisiones en el comercio doméstico, y prevé aprobar la ley de unidad de mercado en enero, que conllevará una licencia única para todo el territorio nacional