



## El Comercio exterior, una oportunidad para España

6 Marzo 2015,

**Cecilia Malmström**, Comisaria Europea de Comercio

*Madrid - Nueva Economía Fórum*

Muchas gracias al Secretario de Estado de Comercio por las amables palabras de introducción. Quería agradecer a Jose Luis Rodriguez Presidente del Foro Nueva Economía por la invitación. Es un gran placer regresar a este Foro y volver a debatir con todos ustedes sobre el futuro de Europa. En esta ocasión es un honor hablar de la política comercial de la Unión Europea y la oportunidad que representa en particular para España.

La Unión Europea es la primera potencia comercial del mundo. Exportamos e importamos más bienes y servicios que Estados Unidos o China. El mercado interior europeo tiene más de quinientos millones de personas y con una gran capacidad de consumo. El tamaño de nuestro mercado y el hecho de que las negociaciones comerciales las realiza la Comisión Europea en nombre de todos los veintiocho Estados de la Unión Europea, nos permite negociar desde una posición más favorable.

El comercio exterior da trabajo a más de 30 millones de personas en la Unión Europea. De esos treinta millones, alrededor de un millón seiscientos mil están en España. No solamente la cifra es importante, la cualificación de estos empleos y los salarios medios son superiores a los de los sectores no exportadores. Tenemos ante nosotros una gran oportunidad, para España y para Europa, de crear más empleos y más riqueza a través del comercio exterior. Y lo interesante es que el comercio exterior crea empleos y riqueza sin necesitar de grandes inversiones públicas o de aumentar nuestro déficit público. Simplemente tenemos que abrir más mercados, eliminar barreras y reducir aranceles, especialmente en aquellos países que crecen más y de manera más sostenida.

Esa es la tarea en la que desde la Comisión Europea estamos empeñados. Una agenda comercial ambiciosa que genere más crecimiento y empleo. España es uno de los países de la Unión que lo ha comprendido y sus empresas han apostado por la internacionalización en los últimos años. El aumento de las exportaciones españolas el año pasado ha sido notable, especialmente hacia algunos países como Estados Unidos, donde las exportaciones crecieron un veintidós por ciento. Enhorabuena por este resultado!!

Las exportaciones son beneficiosas pero también lo son las importaciones: las importaciones amplían la oferta de productos, aumentan la competencia y reducen los precios en beneficio de los consumidores. Las empresas de distribución, las cadenas de tiendas de moda –y en España tenemos varios líderes mundiales!-, crean miles de empleos que son posibles gracias a las importaciones. Por tanto todos ganamos con el comercio, con exportaciones e importaciones, en la producción, distribución, transporte de contenedores, todos los sectores crean más empleo con mayor actividad económica.

La Unión Europea, a través de nuestros acuerdos comerciales, está contribuyendo al aumento del comercio con el mundo. En los últimos años hemos concluido un importante acuerdo de libre comercio con Corea del Sur, y desde su entrada en vigor las exportaciones han aumentado en más de un treinta por ciento, mientras que nuestras exportaciones de coches se han duplicado. Esto también ha beneficiado a España, solamente el año pasado las exportaciones españolas a Corea han aumentado en un ochenta y tres por ciento. Hemos concluido también un acuerdo con Singapur y

estamos negociando acuerdos bilaterales en otras zonas de crecimiento económico en Asia, como Japón, Vietnam y Malasia.

Pero es sin duda el continente americano donde nuestra agenda comercial es más amplia. Hemos concluido un acuerdo comercial histórico con Canadá, que va a eliminar, en cuanto entre en vigor, todos los aranceles de productos industriales y la mayoría de los productos alimentarios y agrícolas. Por primera vez en la historia Canadá va a permitir a empresas extrajeras, es decir de la Unión Europea, participar sin discriminaciones, en las licitaciones públicas de las provincias canadienses, un enorme mercado al que era muy difícil de acceder. Y ciento cuarenta y cinco (145) indicaciones geográficas incluidas algunas como 'Queso Manchego' y 'Jamón de Huelva' van a ser protegidas por primera vez en Canadá.

Y no quería dejar pasar la oportunidad de mi presencia hoy en Madrid para hablar de una zona que los españoles conocen muy bien, América Latina. Hace quince años no teníamos ningún acuerdo de libre comercio con América Latina. Empezamos en México en el 2000. Luego negociamos un amplio acuerdo con Chile en 2003. En 2008 concluimos un acuerdo de asociación económica con diez países del Caribe.

En 2012 firmamos acuerdos con Perú, Colombia y luego con los seis países de América Central. El año pasado tuve el placer de firmar la conclusión del acuerdo con Ecuador que espero pueda entrar pronto en vigor.

Pero el trabajo no acaba aquí, aún nos quedan dos grandes lagunas en el mapa: los Estados Unidos en el norte y el Mercosur en el Sur ...

Pero el tiempo pasa rápido y nuestros acuerdos con México y Chile, que eran en su momento muy avanzados, necesitan también actualizarse.

Por eso, en primer lugar, hemos iniciado contactos con México y estamos discutiendo como podríamos actualizar el acuerdo y mejorar el comercio en servicios, inversiones, la contratación pública y las indicaciones geográficas. Vamos también a hablar con Chile. En ambos casos, espero que podamos modernizar estos acuerdos, eliminar algunas barreras que han surgido desde entonces y crear nuevas oportunidades para todos.

En segundo lugar, tenemos que avanzar en nuestro acuerdo con el Mercosur. Los aranceles y barreras en Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay son muy elevados. Las empresas europeas pagan más de dos mil millones de euros cada año en aranceles por sus exportaciones a los países del Mercosur. Y no pueden participar en licitaciones públicas salvo excepciones. Debemos encontrar un compromiso que sea beneficioso para Mercosur y la Unión Europea. Para ello tenemos que aspirar a eliminar la mayor parte de aranceles y barreras, no podemos dejar fuera sectores económicos de gran potencial.

Y en tercer lugar, y el más importante, tenemos que avanzar rápidamente nuestro acuerdo con los Estados Unidos, la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión, o TTIP en inglés. Es económicamente la más importante de todas nuestras negociaciones comerciales, nuestros intercambios representan más del cuarenta por ciento del comercio mundial. Cada día intercambiamos más de dos mil quinientos millones de euros en bienes y servicios. Esta negociación comercial es la prioridad número uno de la política comercial de la Unión.

Pero el TTIP ha generado un debate público, primero sobre la falta de transparencia de las negociaciones. Hemos escuchado estas inquietudes y desde hace unas semanas hemos puesto en internet la mayor parte de los documentos relativos a esta negociación. También nos estamos volcando en explicar este acuerdo a gobiernos y sociedad civil. Es por eso que hoy me encuentro aquí en este foro y después compareceré en el Congreso de los Diputados.

El TTIP va a aportar sin duda grandes beneficios económicos. Un acuerdo de libre comercio aumenta rápidamente los intercambios, lo vimos con Corea del Sur desde 2011 y lo vimos con México donde nuestras exportaciones se triplicaron.

En Estados Unidos, debido al "Buy American" o "Compre Americano", miles de entidades públicas están obligadas a comprar productos "Made in USA", pagando a menudo precios más altos que los productos europeos. Salvo excepciones, las empresas españolas de mobiliario de oficina no pueden vender mesas o sillas a los colegios públicos o a las Universidades públicas de los Estados Unidos.

El sector del automóvil - que emplea a dos millones de personas en este país también se beneficiará del TTIP y otros acuerdos. Coches y piezas de automóviles no solo tienen que pagar aranceles, sino que los estándares diferentes y las reglas de seguridad elevan los costes o hace la exportación casi imposible. En TTIP queremos eliminar duplicidades en los test mientras mantenemos el mismo nivel de seguridad.

Pero el comercio no solo beneficia a las grandes empresas multinacionales. Más de 70.000 pequeñas empresas españolas exportan fuera de la Unión Europea, y representan aproximadamente la mitad de todas las exportaciones españolas al resto del mundo. Nuestra política comercial les ayudará también. Hay muchos ejemplos. Los fabricantes de calzado de Alicante se enfrentan a un arancel de más del 35% en los EE.UU. Y los productores de alcachofa de Murcia están en una desventaja con sus competidores de Centro América, que ahora no pagan arancel desde el acuerdo de libre comercio entre Centro América y Estados Unidos. Las alcachofas de Murcia pagan quince por ciento.

\*\*\*

La segunda ventaja del TTIP es que eliminara trabas burocráticas y simplificara los trámites aduaneros y harán más sencillas y compatibles muchos estándares y regulaciones. Y esto lo que ha planteado cierta preocupación, pues algunos han interpretado esto como una reducción de nuestros estándares de protección al consumidor o el derecho de los gobiernos europeos de regular.

Lo diré muy claro: este acuerdo no socavará la capacidad de las autoridades de proteger el interés general.

El TTIP no socavará nuestros niveles de protección del medio ambiente o la seguridad alimentaria. Sólo cooperaremos con los estadounidenses en temas regulatorios donde tenemos los mismos objetivos. No vamos a cambiar las reglas sobre hormonas en la carne ni sobre los organismos genéticamente modificados.

También se dice que el TTIP permitirá a las empresas americanas demandar a los gobiernos europeos si cambian la legislación. Se refieren a las normas relativas a la protección de las inversiones extranjeras y el sistema de solución de diferencias entre inversores y Estados.

Dos reflexiones:

Primero, las empresas europeas son los mayores inversores en el mundo. Los Estados de la Unión Europea han firmado mil cuatrocientos acuerdos bilaterales de inversión desde el año mil novecientos cincuenta; de esos España tiene más de 70 acuerdos.

Segundo, es cierto que la forma en que se negocian y cómo funcionan estos acuerdos es manifiestamente mejorable.

Por eso, el nuevo enfoque que queremos dar a la protección de las inversiones en el TTIP incluirá más transparencia, mayor protección y límites a los abusos. En los próximos días presentare unos nuevos principios que deberán aplicar al sistema de protección de inversiones en el TTIP.

\*\*\*

Si bien nuestros acuerdos comerciales aportan ventajas económicas, también incluimos principios de desarrollo sostenible, normas laborales y de protección del medio ambiente o de los derechos humanos. Es una manera más de promover los valores europeos en el mundo.

\*\*\*

Quisiera concluir mi intervención con un llamamiento.

La política comercial europea en general y del TTIP en particular solo aportara los beneficios que deseamos si tenemos éxito en estas negociaciones. Son negociaciones que afectan a mucha gente, a empresas, trabajadores, ciudadanos. Necesitamos la participación de todos a través de un debate político sosegado basado en hechos, no en mitos o leyendas urbanas.

Por eso hemos abierto las negociaciones del TTIP al público, por eso estamos aquí hoy debatiendo. Estoy viajando por toda Europa recabando comentarios e ideas, respondiendo a preocupaciones, todas legítimas. Necesitamos que los empresarios nos indiquen cuales son las barreras que hay que atajar. Que los sindicatos nos ayuden a crear nuevos empleos y a mejorar los existentes. Que las asociaciones de consumidores nos indiquen las reglas que se pueden mejorar y las que no. Pero sobre todo deseamos que nos aporten sus experiencias sobre cómo crear más comercio, con Estados Unidos, como reducir costes y barreras al comercio para crear más empleo y de más calidad.

Hoy estoy aquí porque quiero mostrar el compromiso de la Unión Europea para generar más oportunidades de comercio e inversiones para todos. Y espero poder contar con el apoyo de todos ustedes.

Muchas gracias.