



Jochen Müller, en un encuentro con empresarios en la Cámara de Comercio de Gijón.



Asistentes a la conferencia, en el Paraninfo de la Universidad Laboral. :: FOTOS DANIEL MORA

## «El tratado de libre comercio con EE UU es una gran oportunidad para las pymes»

El analista de la Comisión Europea Jochen Müller defiende ante empresarios y estudiantes los beneficios de un acuerdo «que va mucho más allá de las ventajas arancelarias»

:: AIDA COLLADO

**GIJÓN.** El miércoles participó en un debate en el Aula Magna de la Universidad de Oviedo y, ayer, glosó las ventajas de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) ante empresarios y estudiantes en Gijón. El analista político de la Dirección de Relaciones Institucionales de la representación en España de la Comisión Europea Jochen Müller se despidió de Asturias tras realizar una férrea defensa del tratado de libre comercio entre Europa y Estados Unidos. Ayer, hizo especial hincapié en sus beneficios para regiones con algunas de las particularidades de Asturias, como el gran peso de la industria (cerca al 20%) o el tamaño de sus empresas. En este sentido, insistió, el TTIP «es una gran oportunidad para las pymes españolas».

Ante el Paraninfo de la Facultad de Comercio, Turismo y Ciencias Sociales, repleto de estudiantes, Müller tiró de cifras. Recordó que en la Unión Europea 31 millones de empleos dependen de las exportaciones, el 14% del total, aunque detalló que España «es uno de los países donde menos peso tienen». Aquí, las exportaciones suponen 1,6 millones de empleos directos. Respecto a un futuro incremento de los negocios con EE UU, apuntó: «Mil millones en exportaciones significan unos 14.000 puestos de trabajo».

Inició en que uno de cada ocho euros que España invierte fuera se va a Estados Unidos y cifró en 20.000 millones el intercambio comercial entre ambos. «El primer destino de nuestras exportaciones fuera de Europa es EE UU. En 2014, supuso más de un 20%», ahondó.

Dicho esto, se centró en las pymes, a su juicio, «las principales beneficiadas» por el tratado. En España, informó, hay 90.000 pequeñas y medianas empresas que exportan. «Son demasiado pocas, hay que ampliar esa base y favorecer que crezcan en tamaño», aseveró Müller. Aún así, las pymes suponen el 35% del total del

comercio con EE UU. Y, si se incluye la cadena de producción, este porcentaje se eleva al 50%.

Siguió con una lluvia de datos. «Hace 10 años, en 2006, el 25% de nuestro comercio estaba cubierto por tratados de libre comercio; hoy, es el 35%, y cuando se finalicen las negociaciones que están en marcha será más del 66%», aseguró.

Se refirió al impacto económico positivo que muchos estudios –a excepción de uno de la Universidad de Tufts– vaticinan, con la creación de más de 335.000 empleos en España. El asesor de la Comisión Europea insistió, de nuevo, en que el TTIP «no va a rebajar ni a cambiar las leyes laborales ni medioambientales europeas». Del mismo modo que solo se aproximarán posiciones allí donde sea posible. En otros casos, «tenemos maneras de hacer tan diferentes que no nos vamos a poner de acuerdo», reconoció.

### En la Cámara de Comercio

Antes, los representantes de una treintena de empresas le habían escuchado atentamente en la Cámara de Comercio de la ciudad, para exponer después sus propios planteamientos. No solo hablaron del objetivo eu-



Jochen Müller  
Analista de la CE

«En España hay 90.000 pymes que exportan, son demasiado pocas»

«Cuando finalicen las negociaciones, el 66% del comercio estará cubierto por tratados»

14 y el 33%), sino también de la necesidad de homogeneizar la normativa de ambos bloques comerciales. Müller destacó, además, que el TTIP facilitará el movimiento de personal cualificado a Estados Unidos y abrirá la licitación pública a empresas europeas. «Algo que también beneficia a las pymes», apuntó.

El encuentro concitó el interés de empresas del sector agroalimentario, de bienes de equipo, ingenierías, TIC... Algunas de las asistentes, incluso, ya habían participado en la elaboración de la estrategia europea para las negociaciones. Es el caso de Agrovaldés o Samoa Industrial. Otras, como TSK, Tuinsa o Zitron participaron en el animado coloquio en el que desarrollaron sus casos concretos y requerimientos.

La Cámara de Comercio de Gijón evaluó el tratado como «muy positivo» para las empresas de la Unión Europea, en general, y de las españolas y asturianas, en particular. «Abre un mercado enorme de posibilidades, en un momento en el que, cabe recordar, un gran número de empresas americanas ya trabajan en nuestro territorio», señalaron. En esta línea, su previsión es que el acuerdo «traerá creación de riqueza y crecimiento de las empresas, del PIB y del empleo».

A la cita con Müller también acudieron el presidente de la Cámara de Comercio, Félix Baragaño; el director de comercio exterior del Saba-dellHerrero (patrocinador del evento), Rafael Palacio, y el director del Instituto de Comercio Exterior (Icex), Javier Parra.

ropeo, aún en negociación, de alcanzar un arancel cero con EE UU (sobre todo, para algunos productos en los que es especialmente alto, entre el