



Comisión
Europea

Segunda edición
+ 40 ejemplos

TTIP: una gran oportunidad para las pymes españolas



En colaboración con



Comunicación

Ni la Comisión Europea ni nadie que actúe en su nombre se responsabilizará del uso que pudiera hacerse de esta información.

***Europe Direct es un servicio que le ayudará a encontrar respuestas
a sus preguntas sobre la Unión Europea***

Número de teléfono gratuito (*):

00 800 6 7 8 9 10 11

(*) Tanto la información como la mayoría de las llamadas
(excepto desde algunos operadores, cabinas u hoteles) son gratuitas.

Más información sobre la Unión Europea, en el servidor Europa de internet (<http://europa.eu>).

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2016

Print
ISBN 978-92-79-58507-4
doi:10.2775/842138
IL-04-16-406-ES-C

PDF
ISBN 978-92-79-58506-7
doi:10.2775/496692
IL-04-16-406-ES-N

© Unión Europea, 2016
Reutilización autorizada.

Para reproducir o utilizar las fotos, debe solicitarse autorización directa

TTIP: una gran oportunidad
para las pymes españolas

ÍNDICE

3



PRÓLOGO

6



EJEMPLOS DE PYMES QUE APOYAN EL TTIP

30



LAS VENTAJAS DEL TTIP PARA LAS PYMES

32



LA IMPORTANCIA DEL TTIP PARA ESPAÑA

36



10 MITOS SOBRE EL TTIP



PRÓLOGO



Cecilia Malmström

Cecilia Malmström,
Comisaria Europea para el Comercio



Jaime García-Legaz

Jaime García-Legaz,
Secretario de Estado de Comercio, España

Estados Unidos (EE.UU.) es el primer destino de las exportaciones españolas fuera de la Unión Europea (UE), el principal país inversor en España y el tercer destino de nuestras inversiones en el mundo. Esta relación económica y comercial privilegiada se ha fortalecido en los últimos años, lo que ha permitido la creación en España de miles de puestos de trabajo directamente vinculados con ella.

El 93% de las empresas que exportan a los EE.UU. son pequeñas y medianas empresas (pymes) y son responsables del 35% del total de las ventas a ese país. El protagonismo de las pymes en las economías española y europea exige a los Gobiernos medidas para proporcionarles **más oportunidades de crecimiento** tanto a nivel local, regional y nacional como a nivel de la Unión Europea y del resto del mundo.

Generar esas oportunidades es el objetivo principal del acuerdo que están negociando EE.UU. y la UE para establecer una Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés y ATCI en español). Los principales estudios de impacto publicados hasta ahora señalan a la UE, y en especial a España, como bloque más beneficiado por la implementación de dicho acuerdo.

Entre las grandes beneficiarias del acuerdo están las pymes. Estas sufren con mayor intensidad las barreras regulatorias, ya que las multinacionales tienen más recursos económicos y medios para superarlas con mayor facilidad. Por ello son principalmente las pymes las que merecen que la administración comercial trabaje para alcanzar un acuerdo que consiga un acceso real y completo al principal mercado del mundo.



El TTIP ayudará a las pymes de diversas maneras, dotando a sus productos y servicios de mayor competitividad, sin coste adicional y en muy poco tiempo.

La presente publicación ilustra, mediante ejemplos concretos, las ventajas que el acuerdo aportará a las empresas.

De manera sucinta:

- › El TTIP reducirá o, en la mayoría de los casos, suprimirá los aranceles que se aplican actualmente entre la UE y los EE.UU. Es cierto que en promedio son bajos (alrededor del 4%), pero en algunos sectores muy importantes para la economía española son todavía muy elevados. Por ejemplo, en productos textiles y calzado (15-35%), cerámica (37,5%), atún (35%), todo tipo de alimentos transformados, como las conservas de pimientos o alcachofas (15%), queso (8-25%) y otros productos lácteos (algunos incluso por encima del 100%).
- › El TTIP disminuirá, además, los costes burocráticos innecesarios, lo que beneficiará sobre todo a las pymes. Esta publicación ofrece numerosos ejemplos: agilizar los procedimientos de importación y exportación en la aduana, evitar las dobles inspecciones, establecer normas de reconocimiento mutuo de las certificaciones, simplificar las normas de etiquetado, facilitar por primera vez a los pequeños exportadores la entrada en el mercado estadounidense, mejorar la movilidad laboral y establecer un punto de contacto único para las pymes que buscan información o necesitan ayuda.

- › El TTIP también proporcionará acceso al mercado estadounidense en ámbitos que hasta ahora estaban prácticamente cerrados para las empresas de la UE. Entre ellos destaca la contratación pública, donde una amplia gama de pymes españolas ya ofrecen productos y servicios de vanguardia en arquitectura, ingeniería, construcción, sistemas de transporte, sanidad o telecomunicaciones. La transparencia, a través de un portal único con información sobre contratos que se van a licitar y los requisitos que se exigen, facilitará la participación de las pymes en esos concursos. Otro sector en el que queremos ampliar las oportunidades de nuestras empresas es en el sector agrícola: el objetivo es facilitar y acelerar la autorización por parte de los EE.UU. para los numerosos agricultores españoles que ya venden la mayor parte de su producción en el extranjero, pero que, hasta el momento, no tienen acceso, o solo un acceso limitado, al mercado estadounidense.
- › El TTIP ampliará la lista de denominaciones geográficas protegidas, ofreciendo así una ventaja de comercialización a nuestras empresas en el sector agrícola, alimentario y de bebidas español. Con ello, el «queso manchego» o el «vino de Jerez» solo podría venderse en el mercado estadounidense bajo esta denominación si efectivamente se produce en dicha región

En definitiva, el TTIP ofrece numerosas oportunidades y normas más claras para las pymes para exportar al mercado más dinámico del mundo, para crecer e invertir y para crear puestos de trabajo. También reducirá los precios de las compras de los ciudadanos y ofrecerá mayores posibilidades de elección.



Y más allá de la importancia para las pymes, un acuerdo de comercio e inversión con EE.UU., nuestro aliado más cercano fuera de Europa, **impulsaría nuestra influencia en el mundo**: podremos atraer más inversiones, establecer estándares elevados en el comercio mundial y proyectar nuestros valores.

Pero, por supuesto, el TTIP **no puede venir a cualquier precio**. Garantizaremos que proteja los altos estándares europeos, incluidas nuestras normas sobre seguridad alimentaria; que fomente la inversión y refuerce el derecho de los gobiernos de la UE a proteger a sus ciudadanos y el medio ambiente y a organizar los servicios públicos como deseen; que proteja nuestra diversidad cultural y que aporte al mismo tiempo beneficios a los países en desarrollo.

Es importante en este proceso informar a **los ciudadanos y las empresas** acerca de lo que estamos negociando, abordando todos los temas y respondiendo a las preguntas e inquietudes que se planteen.

Somos conscientes de que solo podremos obtener el mejor y más beneficioso acuerdo para el mayor número posible de ciudadanos y empresas europeos **si implicamos a todos los interesados**. Estamos trabajando desde la Comisión Europea y desde el Gobierno de España con representantes de diferentes sectores, sindicatos y organizaciones no gubernamentales para lograrlo. Nos hemos comprometido a seguir escuchando y respondiendo con la máxima transparencia posible.

Este compromiso se materializa en la práctica con la organización de jornadas informativas, participación en debates públicos, publicación de gran cantidad de información en internet, incluida cada propuesta de texto que presentamos a nuestros homólogos estadounidenses. Toda esta información se puede encontrar en <http://ec.europa.eu/trade/ttip-texts> así como en esta página que se ha creado específicamente en España con información, en español, sobre el TTIP: http://ec.europa.eu/spain/sobre-la-ue/ttip/espana_es.htm

Desgraciadamente **se han difundido algunos mitos** sobre lo que el TTIP supondría que no son ciertos. Al final de este documento se incluyen los 10 principales mitos con explicaciones sobre lo que el acuerdo supondrá en realidad.

Tanto la Comisión Europea como el Gobierno de España están comprometidos en negociar un TTIP ambicioso, equilibrado y equitativo. Un TTIP que beneficie a la economía europea y en particular a las pymes europeas, porque son ellas quienes impulsan el crecimiento y crean la mayoría de los puestos de trabajo en nuestros países.

Lea los ejemplos de esta publicación y **¡juzgue por usted mismo!**



EJEMPLOS DE PYMES QUE APOYAN EL TTIP



«Apoyamos rotundamente el acuerdo TTIP. Recientemente hemos invertido parte de nuestros recursos en el registro y actualización de numerosas referencias en la FDA. De esta forma estamos preparados para acometer el mercado norteamericano, y creemos que este acuerdo es fundamental para la consecución de nuestro plan de internacionalización»

HÉCTOR BARBARÍN, EL NAVARRICO



«La reducción de costes arancelarios y de registro del producto ante la FDA contribuirá a facilitar las exportaciones y que las empresas españolas sean más competitivas, repercutiendo positivamente en el crecimiento del sector y de los empleos vinculados a él»

GERMÁN CANTERA, AGROVALDÉS

«En la actualidad existe mucha diferencia respecto a la normativa y certificaciones de producto que se solicitan en EE.UU. y la UE para productos tecnológicos»



ANTONIO MEDIATO MARTÍNEZ, ALTRA CORPORACIÓN EMPRESARIAL



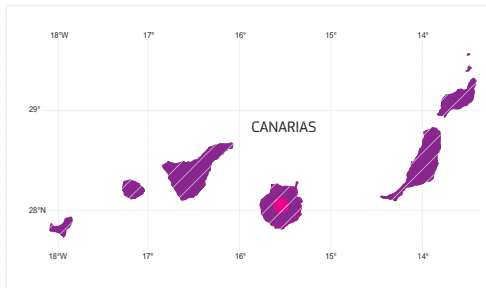
«Esperamos que el TTIP permita reducir las exigencias en compras públicas derivadas de la legislación “Buy American”»

ANDRÉS BARBADILLO, LANIK



«La eliminación de barreras nos ayudará a ser mucho más competitivos»

MIGUEL MILLÁN, ACEITES VALDERRAMA



«Si queremos competir a nivel global, las barreras arancelarias han de ser nulas o mínimas para estar en las mismas condiciones, de ahí la importancia de este acuerdo»

JUAN ORDÓÑEZ, RADIADORES ORDÓÑEZ



ÍNDICE

ACEITES VALDERRAMA	8	FUERZA Y EMOCIÓN	18
ACENORCA	9	GRAPHENEA	19
AERTEC	9	GRES PANIA	19
AGFRA	10	HIPERBARIC	20
AGQ LABS & TECHNOLOGICAL SERVICES	10	INDUSTRIAS OCHOA	20
AGRO SEVILLA	11	JAMONDOR	21
AGROVALDÉS	11	KANNA	21
ALTRA CORPORACIÓN EMPRESARIAL	12	LANIK	22
ÁNGEL CAMACHO	12	LUXEAPERS S.L.U.	22
BAERCHI	13	MARMOLES LUIS SÁNCHEZ	23
BODEGAS FAMILIA ESCUDERO	13	GRUPO MATARROMERA	23
BOMBA ELIAS S.A.	14	NATURA BISSÉ	24
CONSERVAS AGROMAR S.A.	14	PRIMERAPERSONA	24
CONSERVAS EL RAAL	15	RADIADORES ORDÓÑEZ	25
EL NAVARRICO	15	RAMÓN SABATER	25
ELITTORAL ESTUDIOS DE INGENIERIA COSTERA Y OCEANOGRÁFICA	16	RIOGLASS	26
ENARCO	16	ROBOTICS	26
FARHODOMÓTICA S.L.	17	ROYO GROUP	27
GRUPO FARMASIERRA	17	SAMOA INDUSTRIAL	27
FLORES VALLES	18	SELMARK S.L.U.	28
		SIGMA ITTICA S.L.	28
		SURUS INVERSA	29
		TEJAS BORJA S.A.U.	29

Valderrama

ACEITES VALDERRAMA



ALIMENTACIÓN (CASTILLA LA MANCHA)

«La eliminación de barreras nos ayudará a ser mucho más competitivos de lo que ya somos, y poder entrar más fácilmente en algunos sectores del mercado en donde estábamos siendo discriminados por precio»

MIGUEL MILLÁN, DIRECTOR GENERAL



Para Aceites Valderrama, líder en el sector del aceite de oliva, EE.UU. es uno de sus principales socios comerciales ya que durante años sus productos se degustan en las principales ciudades estadounidenses.

- › En la actualidad los aceites de algunos países sudamericanos con un tratado de libre comercio ya en vigor gozan de acceso al mercado americano con arancel cero, lo que supone una desventaja clara para nuestros productos.
- › El seguimiento y la aceptación por parte de los EE.UU. de los estándares internacionales del Consejo Oleícola Internacional sería una gran ayuda para las pymes ya que hay Estados Federados, como California, con capacidad para imponer sus propias regulaciones.



ACENORCA



ALIMENTACIÓN (EXTREMADURA)

Acenorca es una empresa aceitunera ubicada en el norte de la provincia Cáceres que lleva más de 25 años envasando y comercializando aceitunas de mesa.

- › El TTIP permitirá la reducción de los derechos arancelarios así como reducir el actual nivel de inspección de la calidad de la aceituna negra. Actualmente el 100% de los contenedores de aceitunas negras son inspeccionadas en EE.UU. debido a la «Marketing Order», lo que ocasiona incrementos en los costes y demora en la expedición de la mercancía.
- › El TTIP facilitará una aproximación entre las legislaciones de productos fitosanitarios permitidos en ambos bloques económicos. En la actualidad, existen numerosos productos permitidos en la UE que no lo están en los EE.UU., lo que provoca inseguridad a la hora de destinar mercancía al mercado norteamericano.
- › Esperamos que el TTIP permita una mayor agilización de la aprobación y registro de productos fitosanitarios por parte de la «Food and Drug Administration».



«Aceitunera del Norte de Cáceres, Sociedad Cooperativa Limitada, líder en el sector de aceituna apoya sin fisuras el acuerdo TTIP al considerar que el mismo será beneficioso para todas las empresas del sector y en especial, las que tienen una clara vocación exportadora como la nuestra»

MARIANO RUIZ, DIRECTOR GENERAL



AERTEC



INGENIERÍA Y CONSULTORÍA ESPECIALIZADA EN AERONÁUTICA (ANDALUCÍA)

«En AERTEC Solutions creemos firmemente que la eliminación de obstáculos al comercio genera el crecimiento económico, fomenta la innovación, y al final, redundará en un aumento del bienestar de los pueblos»

VICENTE PADILLA, DIRECCIÓN



Aertec Solutions es una empresa multinacional de ingeniería y consultoría especializada en aeronáutica. Cuenta con estudios y proyectos en 25 países, participa en los grandes programas aeronáuticos mundiales y tiene referencias en 70 aeropuertos internacionales.

- › El acuerdo permitirá la simplificación de los trámites para la obtención de permisos de trabajo de personal cualificado y el reconocimiento de las titulaciones universitarias (acuerdos de reconocimiento mutuo para ingenieros).
- › Se espera que el TTIP elimine las cláusulas proteccionistas en los concursos públicos (flexibilización o eliminación de las regulaciones derivadas de las normas «Buy American»).
- › El TTIP conseguirá estandarizar la protección de la propiedad intelectual.



AGFRA



FABRICACIÓN DE UTILLAJES Y MÁQUINAS, ASÍ COMO DE PIEZAS EN SERIE (COMUNIDAD VALENCIANA)

En Agfra son especialistas en el sector de la automoción y energías renovables, así como en las tecnologías de soldadura y troquelado por ultrasonidos, pudiendo diseñar cualquier sistema automático productivo.

- › El TTIP permitirá una mayor coherencia regulatoria, facilitando la homologación y certificación de los productos en el mercado estadounidense.
- › Además, esta homologación puede servir para el desarrollo conjunto de normativas y estándares a nivel mundial.
- › El acuerdo impulsará un intercambio más fluido de conocimientos y favorecerá la cooperación de las pymes en I+D+i.



«El TTIP eliminará las barreras arancelarias que existen entre la Unión Europea y EEUU, lo cual unido a la posible paridad euro/dólar, nos hará incrementar espectacularmente los intercambios comerciales»

EMILIO ORTA, PRESIDENTE



AGQ LABS & TECHNOLOGICAL SERVICES



LABORATORIOS (ANDALUCÍA)

«La rebaja arancelaria y la eliminación de las barreras técnicas al comercio será de mucho provecho para nuestra empresa y para las pymes en general»

PEDRO TORRES REY,
MARKETING & INTERNATIONAL MANAGER



Con presencia en más de 20 países, entre ellos EE.UU., AGQ Labs ofrece servicios de laboratorios de control, asesoría especializada, inspección y outsourcing tecnológico.

- › El acuerdo mejorará el acceso a la contratación pública. Se espera que disminuyan las exigencias de las regulaciones conocidas como «Buy American».
- › Una mayor coherencia regulatoria permitiría un importante ahorro de costes en la prestación de servicios para las pymes de este sector.
- › Europa no puede quedarse atrás en relación a otras regiones que ya han alcanzado acuerdos bilaterales con EE.UU.



AGRO SEVILLA



ALIMENTACIÓN (ANDALUCÍA)

Agro Sevilla es una empresa dedicada al envasado y a la exportación de la aceituna de mesa producida por sus 4.000 agricultores, asociados a través de 10 cooperativas y con una facturación agregada de más de 172 millones de euros en 2014. Es el primer exportador de aceituna de mesa de España desde 1994, siendo los EE.UU. su primer mercado en volumen, al que exporta el 22% de su producción.

- › Actualmente, la normativa estadounidense obliga a que el 100% de las aceitunas negras que se exportan a EE.UU. sea inspeccionado en destino. El TTIP favorecerá en reducir los costes financieros derivados de la inspección, las demoras en puerto y la necesidad de mantener unas existencias en EE.UU. para atender las necesidades del mercado.
- › Se espera la reducción de las grandes diferencias entre las normas fitosanitarias de la UE y de los EE.UU., tanto en el número de productos autorizados como en los límites máximos de residuos permitidos.



«Estimamos que el futuro tratado TTIP supondrá una importante ventaja para el sector exportador de aceituna de mesa, por la reducción de aranceles, la reducción del nivel de inspección de las aceitunas negras hasta los niveles habituales en las prácticas internacionales, y por el avance en la armonización de normas fitosanitarias y de inspección»

JOSÉ IGNACIO MONTAÑO, DIRECTOR GENERAL



AGROVALDÉS



ALIMENTACIÓN (ASTURIAS)

«La reducción de costes arancelarios y de registro del producto ante la FDA contribuirá a facilitar las exportaciones y que las empresas españolas sean más competitivas, repercutiendo positivamente en el crecimiento del sector y de los empleos vinculados a él»

GERMÁN CANTERA, GERENTE



Entre los productos de Agrovaldés destaca «quesos Rebollín», pues tan solo lleva un año operando bajo la Denominación de Origen protegida Afuega'l Pitu y ya ha sido galardonado con el World Cheese 2009.

- › La protección de las indicaciones geográficas dentro del acuerdo permitirá comercializar nuestros productos bajo su correspondiente denominación de origen.
- › Los aranceles que debe pagar el importador son muy elevados y con una reducción de éstos, el producto sería más competitivo cuando llega al cliente.
- › Un reconocimiento mutuo de los dos sistemas de seguridad alimentaria como equivalentes o comparables sería especialmente beneficioso, sobre todo la equivalencia entre las normas europeas de higiene y la orden de leche pasteurizada de grado A.
- › Las normas técnicas de comercialización obligatorias para la venta deberían adaptarse a los estándares internacionales.
- › El coste del registro en la «Food and Drug Administration» es muy elevado para comenzar las relaciones de exportación a los EE.UU.



ALTRA CORPORACIÓN EMPRESARIAL



ALIMENTACIÓN (ANDALUCÍA)

Altra comercializa soluciones de automatización inteligente bajo la marca AT Home. Asimismo, posee una completa estructura en el mercado con delegaciones en todo el mundo: Europa, EE.UU. y Oriente Medio.

- › El acuerdo permitirá la armonización o mayor coherencia regulatoria en las certificaciones de productos tecnológicos entre la UE y los EE.UU. y a su vez con los diferentes Estados Federados.
- › Facilitará a su vez la obtención de visados de trabajo, que supone para las pymes una barrera de entrada.



«En la actualidad existe mucha diferencia respecto a la normativa y certificaciones de producto que se solicitan en EE.UU. y la UE para productos tecnológicos»

ANTONIO MEDIATO MARTÍNEZ, DIRECTOR GENERAL



ÁNGEL CAMACHO



ALIMENTACIÓN (ANDALUCÍA)

«La disminución o total eliminación de los derechos arancelarios, la reducción del actual nivel de inspección de la calidad de la aceituna negra o la homologación de la inspección que se realiza en España, contribuirá sin duda a facilitar las exportaciones y que las empresas españolas sean más competitivas»



ÁNGEL CAMACHO, PRESIDENTE

La empresa Ángel Camacho es la mayor envasadora de aceitunas de mesa del mundo. Este grupo empresarial está constituido por once empresas, seis de ellas nacionales, y cinco internacionales localizadas en los principales mercados mundiales: EE.UU., Reino Unido, Polonia y Argentina.

- › El TTIP permitirá eliminar barreras técnicas al comercio como la actual «Marketing Order» a las aceitunas negras que exige una inspección en destino del 100%, con el consiguiente coste y retraso en la comercialización que eso implica.
- › El TTIP permitirá rebajar los aranceles y aumentará la competitividad de nuestras empresas en relación con las exportaciones de terceros países que ya cuentan con un acuerdo comercial y pagan menos aranceles en este producto.



BAERCHI



CALZADO (CASTILLA LA MANCHA)

La empresa Baerchi S.A., con 75 empleados, se encuentra presente en mercados tan competitivos como Reino Unido, China o México en los sectores de calzado sport de caballero y señora.

- › Las empresas se beneficiarían de una reducción arancelaria muy alta en este sector (tipos de 5,1% a 17% dependiendo de la naturaleza del zapato).
- › Existirían más facilidades para la implantación comercial. Esto sería una ventaja para el comercio electrónico o para dar asistencia a los numerosos puntos de venta que desde Europa no se pueden atender.
- › La aproximación de normas técnicas de productos empleados en la fabricación de calzado dinamizará la operativa de mercado.



«Sin duda, para el calzado español, que a nivel internacional goza de gran prestigio y reconocimiento, sería una gran noticia la firma del tratado por la eliminación de las barreras arancelarias lo que va a suponer que la competitividad del producto español gane cuota en el mercado norteamericano»

JAVIER SÁEZ, DIRECTOR GENERAL

DESDE 1852
BODEGAS ESCUDERO
— GRANDES CAVAS Y VINOS DE RIOJA —

BODEGAS FAMILIA ESCUDERO



SECTOR VINÍCOLA (LA RIOJA)

«Esperamos que el TTIP tenga efectos beneficiosos para el sector por la rebaja arancelaria y la facilitación del comercio en lo relativo a los trámites para la importación de vinos más allá del actual acuerdo»

AMADOR ESCUDERO, GERENTE



Ubicado en la zona de La Rioja en España, Bodegas Escudero lleva desde 1852 elaborando grandes vinos y cavas.

- › El TTIP permitirá la eliminación de los aranceles residuales y de algunas medidas discriminatorias.
- › Permitirá consolidar el Acuerdo de vinos firmado entre la UE y EE.UU. en 2006 y avanzar en una mayor protección.
- › La simplificación administrativa en materia de etiquetado y certificación.
- › La armonización de las prácticas enológicas entre los dos bloques así como la simplificación administrativa en materia de etiquetado y certificación será muy beneficioso para agilizar nuestras exportaciones.
- › El acuerdo resolverá algunos de los problemas a los que se enfrentan las empresas por la diferente regulación subfederal.



BOMBA ELIAS S.A.



BOMBAS DE AGUA Y DE ACEITE (CATALUÑA)

Bomba Elías S.A. fue fundada en el año 1965 como fabricante de bombas de engranaje y accesorios para la manipulación y el trasiego de fluidos combustibles líquidos. A partir del año 1986, se consolidó como fabricante de bombas de agua, grupos de presión, equipos contraincendios y bombas químicas, entre otros.

- › Problema de certificación de las bombas. En EE.UU. hace un inspector para certificar las bombas y los procesos de fabricación de cada una de ellas. El coste de traer un inspector desde EE.UU. puede rondar los 10000 dólares, lo que de facto impide competir en el mercado norteamericano.
- › El reconocimiento mutuo de las inspecciones podría abaratar mucho el proceso de certificación.
- › Si en el ámbito de la cooperación regulatoria se pudiera converger en los estándares de seguridad o protección de los consumidores, se abaratarían mucho los costes de certificación sin poner en peligro (o mejorando incluso) el nivel de protección de los consumidores.



«Un acuerdo comercial que abaratara estos costes sería para nosotros una gran oportunidad para ampliar nuestra actividad y seguir creciendo»

FRANCISCO ELIAS, PRESIDENTE



CONSERVAS AGROMAR S.A.



CONSERVAS ARTESANAS (ASTURIAS)

«Ofrecemos nuestro pleno apoyo al acuerdo con EE.UU. por varios motivos: la eliminación de los aranceles, lo que nos permitiría ofrecer nuestros clientes precios más competitivo, la armonización de las normas técnicas y fitosanitarias y la agilización en la aprobación y registro de productos. Todo eso serían avances importantes»



ARMANDO BARRIO ACEBAL, DIRECTOR GERENTE.

Agromar, con sus más de 50 años de experiencia, ofrece productos de gran calidad en conserva y precocinados. Sus productos están ya presentes en el segmento "gourmet" de muchos restaurantes y comercios de delicatessen de España y EE.UU., además de Francia, Italia, Alemania, Reino Unido, México y Hong Kong.

- › El TTIP contribuirá a la armonización de las normas técnicas y fitosanitaria, lo que resultará en una bajada de estos obstáculos non-arancelarios.
- › Además, el TTIP permitirá la disminución o eliminación de los aranceles, los cuales se sitúan para los principales productos de la empresa asturiana entre el 4,9 % (bonito y atún) y el 15 % (anchoas y caviar de oricios).



CONSERVAS EL RAAL



ALIMENTACIÓN (MURCIA)

Creada en 1988, Conservas El Raal se dedica a elaborar alcachofas y pimientos envasados. El mercado estadounidense representa el 30% de las ventas mundiales de alcachofas y pimientos, por lo que es un sector importante de su actividad.

- › Los productos que vende la empresa en EE.UU. tienen todavía un arancel del 15%. A raíz de las reducciones de los aranceles estadounidenses sobre estos productos en acuerdos comerciales con otros países del mundo, las empresas han encontrado dificultades para competir en el mercado de los EE.UU. y han perdido mucha cuota de mercado.
- › Evitar dobles inspecciones en origen y en frontera también bajaría significativamente los costes de exportación y ayudaría a ganar posición en comparación con competidores de otros países del mundo.
- › Una mayor coherencia regulatoria también redundaría en ahorro de costes y mayor competitividad frente a terceros países en ese mercado.



«El TTIP es vital para nosotros; una vez que se hayan eliminado los aranceles, esperamos recuperar, asegurar y reforzar nuestra posición en los EE.UU.»

PEDRO HERRERA VIGUERAS, DIRECTOR GERENTE DE
CONSERVAS EL RAAL, SCL



EL NAVARRICO



ALIMENTACIÓN (NAVARRA)

«Apoyamos rotundamente el acuerdo TTIP. Recientemente hemos invertido parte de nuestros recursos en el registro y actualización de numerosas referencias en la FDA. De esta forma estamos preparados para acometer el mercado norteamericano, y creemos que este acuerdo es fundamental para la consecución de nuestro plan de internacionalización»



HÉCTOR BARBARÍN, DIRECTOR GENERAL

Desde hace 50 años, José Salcedo Soria S.L. (El Navarrico) está especializada en la elaboración artesanal de una amplia gama de conservas de calidad, inscritas en las Denominaciones de Origen de espárrago, pimientos del piquillo, alcachofa y agricultura ecológica.

- › Esperamos que el TTIP permita una mayor agilización de la aprobación y registro de productos por parte de la «Food and Drug Administration».
- › Los vegetales en conservas pueden llegar a tipos tan altos como 17% para melocotones, 14,9% para alcachofas, y 8,1% pimientos lo cual es especialmente perjudicial si nuestros competidores como Perú y Chile no tienen aranceles.
- › Además mientras que los productores americanos no tienen problemas para importar productos en Europa con unos residuos de pesticidas mínimos, los productos europeos son parados por la FDA.



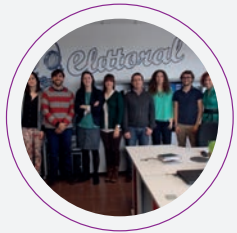
ELITTORAL ESTUDIOS DE INGENIERIA COSTERA Y OCEANOGRÁFICA



INGENIERÍA Y OCEANOGRAFÍA (CANARIAS)

Elittoral estudios de ingeniería costera y oceanográfica es una consultora ambiental especializada en la realización de estudios de ingeniería costera y oceanográfica en el medio marino.

- › Una mayor coherencia regulatoria permitiría importantes ahorro de costes en la prestación de nuestros servicios.
- › En principio esperamos que el TTIP facilite la movilidad de la mano de obra cualificada.
- › El TTIP ayudaría al reconocimiento mutuo de titulaciones profesionales.



«Esperamos que el TTIP facilite el reconocimiento mutuo de títulos o acreditaciones en el sector de la ingeniería y que se facilite la movilidad de la mano de obra cualificada»

OSCAR BERGASA, GERENTE



ENARCO



FABRICACIÓN DE VIBRADORES DE HORMIGÓN, REGLAS VIBRANTES Y EQUIPOS DE COMPACTACIÓN LIGERA (ARAGÓN)

«La armonización de las certificaciones sería muy favorable para introducir nuestros productos en la UE»

MATEO BARBOT, EXPORT AREA MANAGER



Enarco es una empresa española cuya trayectoria le ha ido consolidando como una empresa líder en el sector, creando redes comerciales en los 5 continentes, con empresas filiales en Francia, México, Polonia y China.

- › El TTIP permitirá una rebaja arancelaria, lo que mejorará la competitividad de las empresas del sector.
- › Una mayor coherencia regulatoria facilitará el registro de los productos en el mercado estadounidense.
- › La aplicación del capítulo de facilitación de comercio agilizará el acceso al mercado.



FARHODOMÓTICA S.L.



INGENIERÍA ELECTRÓNICA (ASTURIAS)

- › Farhodomótica S.L. cuenta con varios años de experiencia en el sector. La tecnología desarrollada se encuentra implementada en equipos que actualmente se distribuyen en más de una veintena de países, además de contar con una línea de productos propia destinada a la automatización del hogar. Uno de los próximos objetivos de la empresa es acceder al mercado estadounidense.
- › El TTIP permitirá la disminución de los aranceles, lo que haría los productos más competitivos en el mercado estadounidense.
- › El TTIP, además, contribuirá a aproximar regulaciones técnicas, lo que supondrá una reducción de costes a la hora de adaptar nuestros productos para el mercado EE.UU.



«La disminución de barreras arancelarias y no arancelarias y la aproximación de regulaciones técnicas contribuirán a que nuestra empresa lleve a cabo uno de sus próximos objetivos principales: acceder al mercado estadounidense, donde vemos grandes oportunidades para nuestra pyme»

DAVID GARCÍA GARCÍA, DIRECTOR COMERCIAL



GRUPO FARMASIERRA



INDUSTRIA QUÍMICA (COMUNIDAD DE MADRID)

«El TTIP supone para nosotros la posibilidad de entrar en el primer mercado del sector farmacéutico en condiciones favorables de competitividad»

TOMÁS OLLEROS IZARD, PRESIDENTE



Grupo Farmasierra es un grupo de compañías dedicadas a la investigación, desarrollo y manufactura, distribución y comercialización tanto de medicamentos como de complementos alimenticios y cosméticos. Trabaja para diversas compañías multinacionales, especialmente de EE.UU., fabrica a terceros medicamentos para más de 60 países y licencia sus productos a nivel internacional. Además, ha iniciado el proceso para la certificación por la administración estadounidense (FDA) de su planta farmacéutica en San Sebastián de los Reyes (Madrid).

- › Los obstáculos actuales son principalmente las altas tasas para registrar medicamentos en EE.UU. Entre los gastos asociados a estas tasas se encuentra la duplicación de inspecciones de plantas de fabricación. Los cálculos realizados por las asociaciones de la industria farmacéutica innovadora a ambos lados del atlántico cuantifican que el reconocimiento mutuo de buenas prácticas de fabricación entre la UE y EE.UU. podría reducir hasta un 40% estas inspecciones, generando un ahorro total de hasta 137.000 euros por inspección para cada compañía europea que intente penetrar en el mercado norteamericano.
- › El TTIP facilitará las relaciones comerciales con EE.UU., primer mercado de la industria farmacéutica y referente para la entrada en otros mercados. La ventaja sería la gran ampliación de mercado que supone poder comercializar en EE.UU.



FLORES VALLES



MOBILIARIO TÉCNICO Y COCINA INDUSTRIAL (MADRID)

Flores Valles lleva más de 180 años ininterrumpidos dedicados a la Alta Cocina Industrial y más de 50 al Mobiliario de Laboratorios.

- › El TTIP permitirá la reducción de costes de certificación. Por ejemplo, las empresas tienen un importante sobrecoste por diseño.
- › Facilitará la obtención de visados de trabajo para sus empleados especializados, lo que beneficiará la movilidad laboral.
- › Sin el TTIP, los procesos de homologación actuales son largos, costosos y repetitivos.
- › Sería muy positiva una bajada de aranceles y la eliminación de trabas burocráticas en los procesos de exportación.



«Además de la rebaja arancelaria, una equiparación de la certificación europea y americana o mayor coherencia regulatoria facilitaría mucho nuestra exportación. Así mismo, la facilitación de la movilidad laboral para personal cualificado sería muy positiva para nuestra penetración y consolidación en el mercado de EE.UU.»

BRUNO RICCIARDI, CHIEF OPERATING OFFICER FV USA LLC

La Regaña Don Delgado

FUERZA Y EMOCIÓN



ALIMENTACIÓN (ANDALUCÍA)

«Fuerza y emoción S.L. apoya el acuerdo TTIP por considerar que será muy beneficioso para su empresa y para el sector agroalimentario en general»

DAVID DE CASTRO, GERENTE



Fuerza y Emoción S.L. es una empresa que se dedica a la distribución y comercialización de productos gourmet. En EE.UU. su producto está dirigido al canal gourmet y se distribuye en tiendas especializadas, hoteles, restaurantes y empresas de catering.

- › Permitirá la disminución o eliminación de derechos arancelarios.
- › Facilitará los trámites ante la «Food and Drug Administration».



GRAPHENEA



PRODUCCIÓN DE GRAFENO (PAÍS VASCO)

Graphenea es líder en la producción de grafeno de alta calidad. Produce y comercializa sus productos a más de 400 clientes en 50 países.

- › La eliminación de barreras arancelarias.
- › El libre desplazamiento de profesionales (movilidad en «modo 4»).
- › La homologación de normativas de nuevos materiales que podría servir para el desarrollo conjunto de normativas y estándares a nivel mundial.



«La mayor parte de nuestros clientes están en EE.UU. y las aduanas nos cargan un 6% de arancel. Además, las normativas en cuanto al uso de nuevos materiales son muy dispares entre EE.UU. y UE. Facilitar o simplificar los trámites para la movilidad de trabajadores y directivos entre UE y EE.UU. también sería de gran ayuda»

JESÚS DE LA FUENTE, CONSEJERO DELEGADO



GRESPANIA



CERÁMICA (COMUNIDAD VALENCIANA)

«Nos gustaría que se aplicaran a ambos lados del Atlántico las mismas normas técnicas, evitando así los costes de tener que adaptar el producto al mercado estadounidense»

LUIS HERNÁNDEZ SANCHIS, PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



Grespania es una empresa dedicada a pavimentos y revestimientos cerámicos, así como fabricación de muebles para baño e interior hogar. En 2014 las exportaciones a EE.UU. alcanzaron la cifra de 2,9 millones de euros.

- › El mayor beneficio del TTIP sería la supresión de barreras no arancelarias a la importación, como son las normativas técnicas y de ensayos de pavimentos exigidas en EE.UU. Asimismo, la rebaja arancelaria permitirá una mayor competitividad de nuestros productos.
- › El TTIP favorecerá el reconocimiento de las diferentes certificaciones y la aproximación de normas técnicas de producto, lo que reduciría los costes de adaptación del producto y de exportación.
- › Sin duda, lo más fácil sería que EE.UU. aplicara la normativa ISO o que hubiera un reconocimiento mutuo para que las adaptaciones técnicas sean las menores posibles.



HIPERBARIC



ALIMENTACIÓN: FABRICACIÓN DE EQUIPOS DE PROCESADO
(CASTILLA Y LEÓN)

La actividad principal de Hiperbaric es la de diseño, fabricación y comercialización de equipos de procesado de alimentos por Altas Presiones Hidrostáticas, un método de conservación no térmica de alimentos.

- › El desarrollo de unos estándares y procedimientos comunes entre las normativas europeas y estadounidenses permitiría un ahorro de tiempo y costes en la implantación de nuestra tecnología en los estados firmantes.
- › Una reducción de los aranceles redundaría en un aumento de nuestra competitividad, especialmente teniendo en cuenta la doble imposición a la que está sujeta nuestra filial en el país norteamericano, nuestro principal mercado.
- › La posible extensión de actuales tendencias en los mercados de consumo norteamericanos hacia Europa, basadas en tecnologías limpias, productos libres de aditivos y alimentos ecológicos, daría lugar a un aumento del interés sobre nuestra tecnología.



«El TTIP puede incrementar nuestra competitividad y ayudar de forma notable en nuestra penetración en un mercado que es con diferencia el más importante para nuestra compañía. Estamos convencidos de que las negociaciones puedan dar lugar a un acuerdo positivo para la sociedad civil y la sostenibilidad del bienestar y del medio ambiente»

ANDRÉS HERNANDO, DIRECTOR GENERAL



INDUSTRIAS OCHOA



SERVICIOS DE INGENIERÍA INTEGRAL
(COMUNIDAD VALENCIANA)

«En cuanto a los motivos en los que nos puede beneficiar el acuerdo serían sobre todo la eliminación de los aranceles, lo que permitiría a nuestros clientes beneficiarse de unos precios más competitivos, y la armonización de las normas técnicas»

DOMINGO OCHOA, DIRECTOR GENERAL



Industrias Ochoa, puntera tecnológicamente, se dedica al diseño y construcción de matrices, utillajes y máquinas especiales para la fabricación de productos en los que el principal componente sea metálico.

- › La convergencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos permitirá avanzar en la armonización de los estándares técnicos, lo que representa una oportunidad para la eliminación de las barreras regulatorias.
- › Además, el TTIP permitirá una rebaja arancelaria y una reducción de costes para las empresas, lo que se traducirá en unos precios más competitivos.
- › El TTIP debería permitir un mayor intercambio de conocimiento, de lo que podrían beneficiarse fundamentalmente las empresas tecnológicas.



JAMONDOR



ALIMENTACIÓN (COMUNIDAD VALENCIANA)

Jamondor es una empresa familiar con una gran vocación exportadora, estando presentes en más de 30 países. En 2008 se instala en EE.UU., donde posee filial.

- › El TTIP eliminará las barreras arancelarias que encarecen enormemente el producto en el mercado americano.
- › Permitirá agilizar la enorme burocracia existente tanto para la exportación como para la importación.
- › Una estandarización de la normativa de etiquetado sería muy ventajosa.
- › Facilitar y promover la movilidad de profesionales cualificados (agilizar la obtención del visado de negocios y establecer un marco para el reconocimiento mutuo de las titulaciones profesionales) es otro tema crucial para una pyme.



«Mi mayor esperanza es que gracias a las ventajas del TTIP tengan acceso más empresas de alimentación y entre todas podamos transmitir mayor cultura gastronómica española»

VICENTE RAGA, CONSEJERO DELEGADO



KANNA



CALZADO (MURCIA)

«Los principales beneficios de este acuerdo para la empresa serían básicamente dos: la eliminación de aranceles para la importación de productos españoles en EE.UU., lo que supondrá un gran impulso en la relación comercial; y la armonización de normas técnicas de productos empleados en la fabricación de calzado, que dinamizará la operativa de mercado»



TOMÁS DE LA CERDA, DIRECTOR COMERCIAL

Actualmente la marca Kanna está presente en más de cuarenta países. Los mercados con mayor presencia son: EE.UU., Canadá, Francia, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia y Japón.

- › El TTIP permitirá una rebaja de los aranceles al calzado en EE.UU., mientras que la mayor coherencia regulatoria permitirá un importante ahorro de costes.
- › Un acuerdo que limite el fraude respecto al origen de los productos sería beneficioso para nuestras empresas respecto a los competidores de países de bajo coste.



LANIK



INGENIERÍA DE ESTRUCTURAS (PAÍS VASCO)

Gracias a su vocación internacional, Lanik está presente en más de 20 países, con más de 1.800 proyectos realizados y cerca de 2,5 millones de m² construidos en más de 40 países.

- › El TTIP eliminará los obstáculos para acceder al mercado de compras públicas en EE.UU. y permitirá a su vez que los profesionales extranjeros, con su consiguiente licencia temporal, puedan ser interlocutores válidos del contrato por parte del adjudicatario.
- › El TTIP puede facilitar la prestación de servicios profesionales y la movilidad de la mano de obra cualificada así como la posibilidad de obtener más fácilmente los visados para los profesionales que vayan a prestar sus servicios en ese país.



«EL TTIP permitirá una rebaja arancelaria, lo cual es fundamental para una empresa con una vocación exportadora como esta. Esperamos que el TTIP permita reducir las exigencias en compras públicas derivadas de la legislación “Buy American”»

ANDRÉS BARBADILLO, DIRECTOR GENERAL



LUXEAPERS S.L.U.



AGROALIMENTARIO (ANDALUCÍA)

«Tratados como este son lo que necesita el tejido empresarial español, compuesto fundamentalmente por pymes, para fomentar la exportación»

SERGIO VIÑOLO VARGAS, DIRECTOR DE LUXEAPERS



Desde el año 1996, Luxeapers envasa y comercializa encurtidos y aceitunas, teniendo presencia en EE.UU. desde principios de los 2000. En la actualidad emplea a 54 trabajadores, casi doblando la plantilla desde 2008 gracias a la exportación. Factura aproximadamente 11 millones de euros, de los cuales 2 millones son en el mercado estadounidense.

- › Incremento de las ventas directas por la eliminación del arancel que llega en algunos productos al 8 %.
- › Eliminación de duplicidades y burocracia que hará que todo vaya más rápido, requerirá menos recursos que se pueden utilizar para otras cosas y, al final, será menos costoso. Bajando estas trabas no-arancelarias ayudará también a que los pedidos puedan llegar antes a nuestros clientes.



MARMOLES LUIS SÁNCHEZ



EXTRACCIÓN Y ELABORACIÓN DE PIEDRA NATURAL
(ANDALUCÍA)

Mármoles Luis Sánchez lleva más de 60 años en el sector y más de 30 años exportando a EE.UU., un mercado que significa un 30 % de la cifra de negocio

- › Eliminación del «bond» para exportar y eliminación de aranceles.
- › Igual de condiciones de las empresas importadoras y exportadoras de ambos mercados.
- › Ahorro de costes para los clientes y así poder incrementar las ventas.



«Con la eliminación de aranceles y trabas burocráticas se incrementarían considerablemente las relaciones comerciales»

MANUEL SÁNCHEZ, DIRECTOR DE MARMOLES LUIS SANCHEZ



GRUPO MATARROMERA



SECTOR VINÍCOLA (CASTILLA Y LEÓN)

«En Matarromera confiamos en que el TTIP tenga efectos beneficiosos para el sector vitivinícola por la reducción arancelaria en los costes y por la simplificación administrativa en los trámites para exportar nuestros vinos de una manera más fácil, rápida y competitiva»

JAVIER CORNADÓ, RESPONSABLE DEL
DEPARTAMENTO COMERCIAL



Establecido con sus 8 bodegas en cuatro Denominaciones de Origen de España (Ribera del Duero, Rueda, Cigales, Toro y Rioja), Grupo Matarromera elabora vinos blancos, rosados, tintos y espumosos. Ya está presente en el mercado estadounidense.

- › Cada estado federal dentro de EE.UU. cuenta con condiciones comerciales y legislativas diferentes. El TTIP, en este sentido, podría reducir algunas de las dificultades que existen por esta divergencia normativa.
- › Los requisitos normativos estadounidenses para la certificación de vinos también restringen las posibilidades y la flexibilidad de introducir nuevos productos en el mercado, lo que limita la venta de nuestros productos.
- › El TTIP simplificará los trámites burocráticos de entrada de productos en el país, lo que permitirá una mayor agilidad en nuestras exportaciones.
- › El TTIP reducirá los costes arancelarios, lo que redundará en una mayor posibilidad de tener mejores precios finales en el mercado y vender mejor nuestros productos.

Natura Bissé
Barcelona

My skin. My secret.

NATURA BISSÉ



COSMÉTICOS (CATALUÑA)

Natura Bissé es una empresa familiar española, con más de 100 empleados, dedicada al desarrollo y fabricación de productos cosméticos de alta gama. Tras consolidarse en el mercado nacional, Natura Bissé ha conseguido abrir sus propias delegaciones en varios países, pudiendo así ampliar su mercado a nivel mundial. Desde 1995, Natura Bissé está presente en EE.UU. y sus ventas en este mercado representan el 32% del total.

- › Las barreras no arancelarias son las principales barreras para la exportación de productos cosméticos a EE.UU. Disminuir su número o, incluso eliminarlas, tiene un gran potencial para ahorrar tiempo y costes innecesarios.
- › La alineación de la definición de cosméticos en la Unión Europea y EE.UU. agilizaría los procesos de comercialización en el mercado estadounidense.
- › La armonización y reconocimiento mutuo de ingredientes cosméticos y condiciones de uso, de métodos de ensayo y tests de laboratorio, así como del etiquetado de cosméticos, permitirían optimizar los recursos y facilitar la comercialización de productos cosméticos en EE.UU.



«Avanzar en temas regulatorios como armonizar condiciones de uso y reglas de etiquetaje tiene un gran potencial para ahorrar tiempo y costes innecesarios, lo que nos ayudaría a crecer en el mercado estadounidense y crear empleo»

VERÓNICA FISAS, CEO

 primerapersona
editorial

PRIMERAPERSONA



EDITORIAL (GALICIA)

«Muy a favor del comercio, Primerapersona quiere seguir produciendo en España. Apoyamos plenamente el sistema laboral y social europeo, incluido las normativas de seguridad y calidad medioambiental y la calidad en la contratación de los trabajadores. Con el TTIP podremos estar más presentes en EE.UU., ayudar a crecer a nuestro entorno y, entre todos, dar a conocer el sello de calidad “Made in Spain”»

YÉSICA HERRANZ MESA, GERENTE EDITORIAL



Primerapersona trabaja la implantación y distribución de libros para niños y de educación infantil en EE.UU. con publicaciones en inglés y español. Con más de 63 millones de niños entre 0-14 años, un gasto público en educación del 5,4% del PIB y el auge significativo del español (proyección de unos 43 millones de hispanohablantes en 2020), EE.UU. supone un gran mercado potencial.

- › El TTIP reducirá las múltiples trabas administrativas y podría establecer un punto de contacto único, una “ventanilla única”, para las pymes. Ambas medidas serían una gran ayuda.
- › Actualmente, EE.UU. no presenta arancel para la importación de productos englobados en las partidas de publicaciones generales y de álbumes ilustrados. Sin embargo, existen muchos costes adicionales importantes para las pymes del sector. Por eso sería muy beneficiosa una mayor homologación en envíos, exigencias en formatos de grupaje del producto, etiquetados y seguridad medioambiental.



RADIADORES ORDÓÑEZ



PRODUCCIÓN Y VENTA DE RADIADORES PARA AUTOMÓVIL
(COMUNIDAD VALENCIANA)

Radiadores Ordoñez es una empresa líder en la fabricación de refrigeradores de agua, aire, aceite y combustible por su tecnología, eficacia, experiencia y capacidad de desarrollo.

- › El TTIP permitirá una rebaja arancelaria, lo que mejorará la competitividad de la empresa en el mercado estadounidense.
- › Facilitará los trámites para invertir en los EE.UU. y reforzará las garantías jurídicas para la apertura de una delegación comercial.
- › La armonización de la regulación reducirá los costes de adaptación al mercado.



«Si queremos competir a nivel global, las barreras arancelarias han de ser nulas o mínimas para estar en las mismas condiciones, de ahí la importancia de este acuerdo»

JUAN ORDÓÑEZ, DIRECTOR GENERAL



RAMÓN SABATER



ALIMENTACIÓN (MURCIA)

«Además de las rebajas arancelarias, la supresión de las barreras no arancelarias y fitosanitarias implicarán un importante ahorro de costes y una mayor competitividad para nuestros productos»

JOSÉ SABATER SÁNCHEZ, CEO



Ramón Sabater, S.A.U., conocida como "Sabater Spices", es una empresa familiar con más de 100 años de trayectoria y que en la actualidad es el mayor productor de pimentón en Europa

- › La eliminación de barreras arancelarias: actualmente existen unos aranceles sobre los productos que exportan a Norteamérica. No se trata de unos gravámenes excesivos pero en cualquier caso encarecen los productos y por tanto dificultan la venta en ese mercado. Su eliminación supondría un impulso a las ventas en América.
- › La supresión de barreras no arancelarias: la convergencia de las regulaciones fitosanitarias sería ventajosa. Se eliminarían riesgos e incertidumbres, con el consiguiente ahorro de costes.
- › La aproximación regulatoria: una mayor coordinación entre autoridades sanitarias contribuirá a tener un criterio uniforme en las características cualitativas de cualquier mercancía. Esto supondría una mayor certeza en cuanto a la idoneidad o no de cualquiera de sus mercancías.



RIOGLASS

RIOGLASS



ENERGÍA SOLAR (ASTURIAS)

Hasta la fecha se encuentran instalados en distintas plantas solares en todo el mundo más de 6 millones de espejos fabricados por Rioglass Solar.

- › El TTIP permitirá disminuir los aranceles que son actualmente del 2,8%.
- › El acuerdo contribuirá a la armonización reglamentaria, eliminando así las barreras técnicas al comercio y dará mayor seguridad y facilidades a sus inversiones.
- › Esperamos que el TTIP facilite la circulación de sus trabajadores que encuentran, en ocasiones, muchas dificultades para la obtención del visado en EE.UU.



«El TTIP facilitará la armonización reglamentaria, reducirá aranceles y esperamos que facilite la movilidad de la mano de obra cualificada lo cual facilitará nuestra participación en ese mercado»

IGNACIO GARCÍA-CONDE, GROUP CEO



ROBOTICS



PRODUCCIÓN DE SISTEMAS DE ETIQUETADO DENTRO DEL MOLDE (COMUNIDAD VALENCIANA)

«El simple hecho de que se pueda reducir o eliminar los aranceles de nuestros sistemas de automatización o robots ya sería una grandísima ventaja. También podría ayudar una libre movilidad laboral y la posibilidad de intercambio de trabajadores facilitaría la creación de empleo»



SEBASTIÁN CANO, DUEÑO Y GERENTE

La empresa alicantina Robotics se ha dedicado a producir exclusivamente sistemas de etiquetado dentro del molde durante los 15 últimos años.

- › El TTIP permitirá una rebaja arancelaria de sus productos.
- › La negociación en paralelo de una cuota especial de visados, especialmente de mano de obra cualificada en el denominado «modo 4», permitiría mejorar la penetración en ese mercado al facilitar a los clientes la solución del proyecto completo hasta el final de la línea de producción.
- › La promoción de los estándares internacionales de Naciones Unidas para la clasificación y el etiquetado de sustancias sería un resultado muy positivo.
- › Se vería favorecida por avances en la cooperación entre los reguladores en áreas como el etiquetado o el control de sustancias tóxicas.



ROYO GROUP



INDUSTRIA DEL MUEBLE (COMUNIDAD VALENCIANA)

Royo Group está presente en 60 países y desde 2000 en EE.UU., siendo el mercado estadounidense su objetivo principal desde 2012. Desde su filial en Miami, Royo Group coordina su red comercial para EE.UU., Centroamérica, Caribe y Latinoamérica.

- › El TTIP facilitaría la exportación de sus productos gracias a la eliminación de barreras arancelarias cuyo porcentaje sobre el precio de la factura se encuentra exento para muebles pero para lavabos cerámicos es de un 5,7% y para espejos es de un 7,8%.
- › También la unificación de normativas favorecerá a toda la cadena de suministros, tales como tableros de melamina, DM e iluminación.
- › Finalmente, si se facilitaran o se anularan los actuales trámites administrativos tales como el «Bill of landing» no sería preciso hacer despacho de la mercancía, ahorrándonos los cargos imputados de dichos procesos administrativos. De este modo, abarataríamos y seríamos más competitivos en el mercado.



«El 80 % de nuestro negocio es internacional y EE.UU. es estratégico. El TTIP provocaría una desaparición de aranceles y unificaría la legislación de las normativas eléctricas que nos ayudaría exportar de forma más económica. Así tendríamos más recursos para inversión en tecnología, mejora de los procesos productivos, desarrollo del equipo humano y aumento de la inversión en I+D+i»

RAÚL ROJO, CEO



SAMOA INDUSTRIAL



FABRICACIÓN DE EQUIPAMIENTO PARA LUBRICACIÓN Y SISTEMAS DE BOMBEO (ASTURIAS)

«La firma de un acuerdo representaría según nuestra opinión una importante ventaja por la configuración de una zona de mercado amplia»

RAMÓN NOBLEJA, DIRECTOR GENERAL



Samoa Industrial S.A. exporta a 110 países del mundo, entre ellos Estados Unidos donde factura con sus tres filiales entorno al 30% de la cifra consolidada de ventas del Grupo.

- › Un beneficio sería la eliminación de aranceles y otras barreras a la importación de productos procedentes de la UE.
- › Además daría la posibilidad de acceso a las licitaciones públicas de la Administración Americana, tanto la municipal, como la estatal o la nacional y federal, eliminando o suavizando los requisitos de las normativas «Buy American».
- › También facilitaría la movilidad de la mano de obra cualificada a través del denominado «modo 4».



SELMARK S.L.U.



SECTOR TEXTIL (GALICIA)

Selmark ya se encuentra en el mercado estadounidense, trabajando con algunos clientes independientes (boutiques).

- › En la actualidad, el principal inconveniente es el arancel existente, ya que provoca que el precio de nuestro producto sea demasiado elevado y nos coloca en el segmento alto o de lujo. Bajar o suprimir este arancel ayudaría a ofrecer nuestros productos a un precio más competitivo y abrir el mercado de las grandes cadenas - muy importantes para conseguir vender cantidades más grandes y hacer nuestra presencia en EE.UU. más rentable.
- › La armonización de las normas de etiquetado y un reconocimiento de los ensayos de seguridad (p.ej. inflamabilidad) nos permitirá también una reducción considerable de los costes de adaptación al mercado.



«Estamos a favor del TTIP ya que, en términos generales, nos permitiría trabajar de la misma manera que trabajamos en la mayoría de mercados. Nos haría más competitivos al incrementar nuestras posibilidades de entrar el mercado adecuadamente»

RAFAEL PÉREZ, CEO



SIGMA ITTICA S.L.



ALIMENTACIÓN (MURCIA)

«La exportación, en términos estratégicos y competitivos, es fundamental para una pyme como Sigma Ittica, pero necesitamos poder acceder sin limitaciones arancelarias y burocráticas a mercados del potencial y de la dimensión de EE.UU. Eso nos ayudaría crecer y crear empleo»



CHRISTIAN REINA, CEO

Desde su nacimiento en 2009, Sigma Ittica (pescado congelado y la elaboración de salazones y productos ahumados) se ha convertido en una pyme de referencia en el sector gracias a la consolidación y desarrollo de nuevos productos y líneas de negocio basadas en la internacionalización. El mercado norteamericano tiene un gran potencial para la empresa.

- › Una bajada arancelaria y una mayor armonización burocrática con EE.UU. reduciría notablemente los costes y facilitaría a muchas pymes del sector el acceso a un mercado restringido en la actualidad.
- › El TTIP supondría una mejora cuantitativa en la importación de ciertas materias primas americanas y en la exportación de esos mismos productos ya elaborados. Este es el caso de las salazones de pescado de calidad, un producto que tendría una gran aceptación entre supermercados y restauradores. Además, contribuiría de forma significativa a reforzar aún más la marca España en EE.UU.



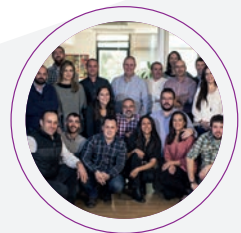
SURUS INVERSA



LOGÍSTICA INVERSA (COMUNIDAD DE MADRID)

Desde 2010, Surus Inversa ayuda a sus clientes a mejorar sus procesos de logística inversa y a maximizar el valor del material, stock y equipamiento que no es de su utilidad. La pyme de Madrid está presente en más de 12 países, incluido EE.UU., trabajando con clientes que quieren vender sus bienes como compradores de material para su reutilización. Desde 2013, es además importador/distribuidor en exclusiva de embalajes flexibles para residuos de una empresa con sede en Clinton, LA.

- › El TTIP ayudará a agilizar el proceso administrativo y de aduana de exportación de los productos que vende Surus Inversa.
- › Hacer más competitivos los embalajes flexibles que importamos desde EE.UU. y que vendemos en el mercado Ibérico ya que se eliminaría el arancel del 6,5 % que pagamos actualmente.



«El TTIP nos ayudaría enormemente en la venta de los productos que importamos desde EE.UU. Creemos que es una oportunidad para mejorar nuestras relaciones con nuestro principal país colaborador»

Adolfo Cancelo, Socio Director



TEJAS BORJA S.A.U.



TEJAS CERÁMICAS (COMUNIDAD VALENCIANA)

«La exportación representa el 60 % de nuestra cifra de negocios y ha sido fundamental para nuestra empresa para poder afrontar los vaivenes de la economía doméstica. El TTIP ayudará a eliminar barreras y aranceles y a facilitar la exportación a EE.UU., crecer en este mercado tan dinámico y mantener empleos o, incluso, crear nuevos»



PABLO Y ANDRÉS CASANOVA, DIRECTORES

Tejas Borja S.A.U. exporta tejas cerámicas y complementos para tejados desde hace más de 30 años y a más de 65 países, entre ellos EE.UU.

- › Entre los principales obstáculos a la exportación a EE.UU. se encuentran los procedimientos de certificación para cerámicas y complementos para tejados. El TTIP podría agilizar estos procedimientos si se llega a una mayor aproximación de los requisitos técnicos que tienen que cumplir estos productos en ambos mercados.
- › Además, el TTIP bajará o eliminará el arancel bastante alto todavía (actualmente el 14%) que hoy en día encarece nuestros productos y los hacen menos competitivos en el mercado americano.



LAS VENTAJAS DEL TTIP PARA LAS PYMES

La Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión creará nuevas **oportunidades que serán especialmente valiosas para las pymes**. Los **principales beneficios** potenciales del TTIP para las pymes son los siguientes:

› **Aranceles.** Existen millones de pequeños fabricantes y productores a ambos lados del Atlántico. En aquellos sectores en los que los aranceles son todavía relativamente elevados, los beneficios podrían ser considerables. En el mercado mundial actual, la diferencia para las pymes entre vender o no vender puede venir de pequeños aumentos en el coste de un producto a causa de los aranceles. La

supresión de dichos aranceles podría permitir a las pymes vender por primera vez sus productos al otro lado del Atlántico.

› **Cuestiones de reglamentación y barreras no arancelarias.** Las pymes pueden verse muy beneficiadas por la eliminación de las barreras no arancelarias, como son las reglamentaciones innecesariamente complicadas o costosas que restringen el comercio y limitan la innovación. El respeto de estos requisitos puede convertirse en todo un reto y exigir la movilización de numerosos recursos. Por ello, un objetivo principal del TTIP es generar una mayor apertura y transparencia, reducir costes innecesarios y retrasos administrativos, y promover una mayor compatibilidad reglamentaria donde sea posible. Todo ello sin perder los niveles de protección que hemos alcanzado en Europa.

› **Servicios.** La UE y los EE.UU. son los mayores exportadores de servicios del mundo. Muchos proveedores de dichos servicios -como abogados, contables, arquitectos, ingenieros, especialistas en tecnologías de la información y consultores de servicios medioambientales- trabajan en pequeñas empresas, que a menudo forman parte de la cadena de valor de las grandes compañías. Estos proveedores de servicios más pequeños pueden beneficiarse del nuevo acceso al mercado transatlántico y de una mayor seguridad jurídica.

› **Contratación pública.** La mejora de la transparencia en la contratación pública y el acceso a esta puede aportar beneficios a las pequeñas empresas. Los organismos públicos tanto en los EE.UU. como en la UE adquieren una amplia gama de bienes y servicios de las empresas privadas. Con ello, se crean oportunidades de empleo en las empresas prestatarias de servicios de consultoría, infraestructura y otros productos y servicios. EE.UU. mantiene muchas limitaciones que restringen

TTIP Y COMERCIO TRANSATLÁNTICO MENOS BUROCRACIA EN LAS ADUANAS



sin TTIP



con TTIP

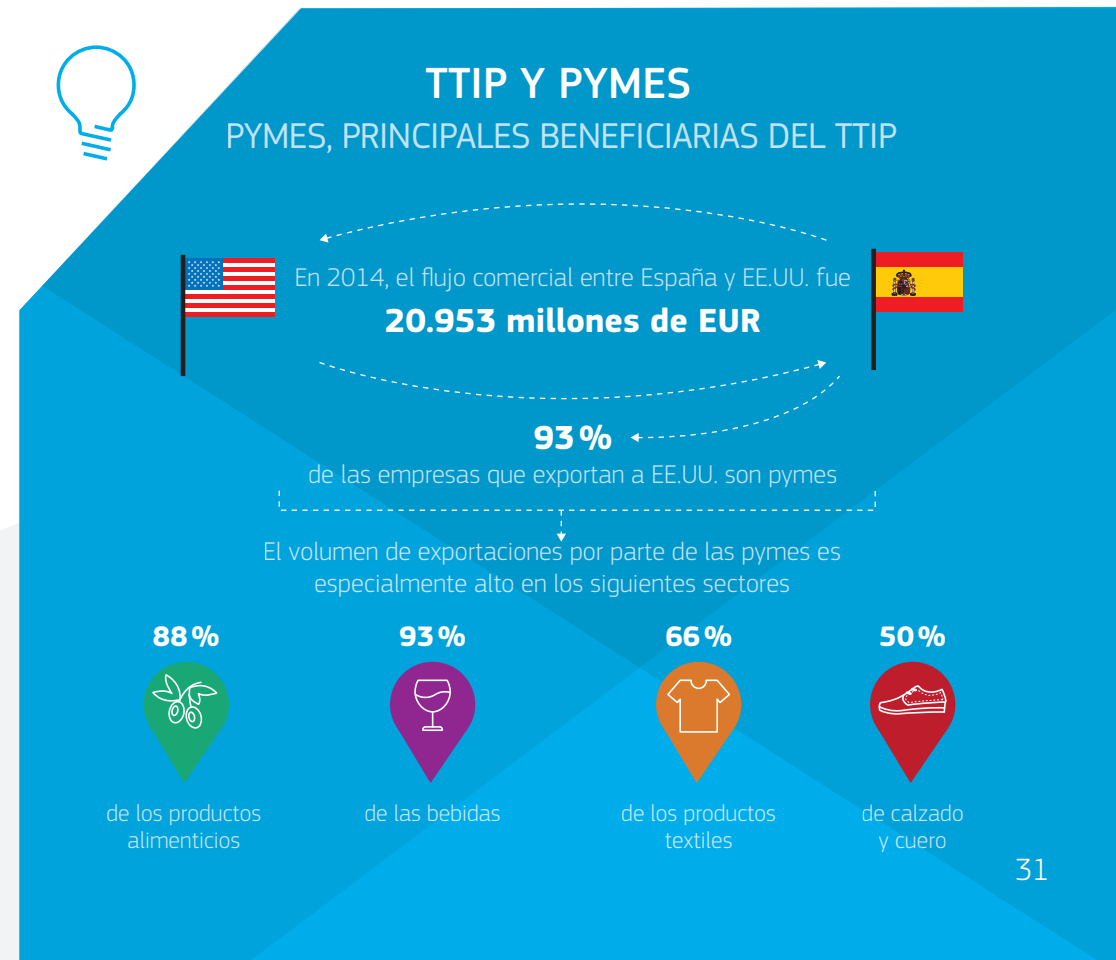


o impiden la participación de empresas europeas en sus licitaciones públicas y, por lo tanto, eliminar esos obstáculos puede aumentar el número de nuevos contratos y subcontratos públicos para las empresas más pequeñas.

- › **Aduanas y facilitación comercial.** Un objetivo clave de las negociaciones es hacer los procedimientos en las aduanas más previsibles, sencillos y uniformes para facilitar el comercio transatlántico. Reducir costes, retrasos o la burocracia en la frontera puede beneficiar tanto a los pequeños exportadores y productores como a los minoristas, mayoristas y empresas de logística y transporte.
- › **Derechos de propiedad intelectual e industrial.** Las pymes son también líderes en innovación y creatividad. Por ello, precisan de un elevado nivel de protección de sus derechos de propiedad intelectual e industrial (DPI), porque a menudo son muy vulnerables si se infringen esos derechos. El TTIP servirá para reafirmar el compromiso transatlántico de velar por la rigurosa protección y aplicación de los DPI de las pymes, incluso respecto de nuestros demás socios comerciales.
- › **Comercio electrónico.** Internet permite que millones de pymes de los EE.UU. y de la UE lleguen a clientes extranjeros, lo que incrementa sus ingresos y crea empleo a nivel local. Las disposiciones del TTIP que promueven la venta de productos digitales sin derechos de aduana puede favorecer que un mayor número de pymes utilicen el comercio electrónico para ofrecer sus productos y servicios.
- › **Beneficios a través de las cadenas de valor.** Muchas pymes que no exportan directamente a los EE.UU. se beneficiarán del TTIP mediante la venta de bienes y servicios intermedios a empresas que sí operan en el mercado transatlántico.

Los negociadores de la UE y de los EE.UU. trabajan para garantizar que las pymes estén en condiciones de aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecería el acuerdo con ayuda de un capítulo específico dedicado a las pymes. Este capítulo

busca establecer mecanismos para **facilitar la participación** de las pymes en el comercio transatlántico una vez que el TTIP entre en vigor. Contempla, por ejemplo, la creación de un comité que haría de enlace con las pymes; la publicación en internet de información relevante para estas empresas y talleres para ayudar tanto a las pymes como a las asociaciones que les representan a entender el acuerdo y cómo beneficiarse de este.





LA IMPORTANCIA DEL TTIP PARA ESPAÑA

TTIP Y ESPAÑA

EMPLEO, CRECIMIENTO Y SALARIOS
(CON UN ACUERDO AMBICIOSO)



**4º país de la UE que más
ganaría en empleo
y crecimiento del PIB**



**+ 335.000 empleos en
los primeros cinco años**



**PIB español
+2.94% en cinco años**



**Salarios
+0.72% al año**



E E.UU. ocupa un puesto muy relevante en el comercio exterior de España al ser, en 2014, el primer mercado de exportación fuera de la UE con unos flujos comerciales que alcanzaron los 20.953 millones de euros.

Más del 90% de las empresas exportadoras españolas son pymes (93.000). **Por ello, se estima que las pymes serán las primeras beneficiarias de este acuerdo**, ya que son las mayores exportadoras en los sectores industriales con más potencial de intercambio comercial con EE.UU. Estas empresas exportan el 88% de los productos alimenticios españoles, el 93% de las bebidas, más del 50% de los servicios técnicos, dos tercios de los productos textiles y más del 50% del calzado y artículos de cuero.

Impulsa el crecimiento, la creación de empleo, el consumo y los salarios

En octubre del 2015, un equipo de investigadores españoles e internacionales presentó un estudio de impacto sobre la economía española, dirigido por la Profesora María de la Concepción Latorre de la Universidad Complutense de Madrid y coordinado por el Instituto de Estudios Económicos.

Este estudio concluye que un acuerdo ambicioso crearía a largo plazo (entre unos tres y cinco años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo) más de 83.000 empleos anuales en España. En los primeros cinco años, el TTIP ayudaría a crear en total más de 330.000 nuevos puestos de trabajo. Durante este mismo periodo, el PIB podría crecer 2,94 puntos porcentuales, mientras que los salarios de los



trabajadores experimentarían un incremento del 0,72% al año y el consumo privado un incremento del 0,98% al año. Las exportaciones e importaciones bilaterales hacia EE.UU. para el total de los sectores se incrementarían en torno al 30%.

El estudio determina, al igual que la mayoría de los análisis realizados, que el elemento más decisivo del TTIP es el tratamiento de los obstáculos no arancelarios, mientras que la eliminación de aranceles tiene un impacto más reducido.

España, entre los países más beneficiados

Las principales conclusiones de este estudio español confirman los resultados de análisis europeos anteriores, como el de la Fundación Bertelsmann, encargado por la Comisión Europea, que sitúa a España entre los principales beneficiarios del acuerdo. De hecho, España sería el cuarto país que más puestos de trabajo crearía si se llegase a concretar el acuerdo, entre 36.000 y 143.000 nuevos empleos, dependiendo de si se reducen solo las barreras arancelarias o si desaparecen también las no arancelarias, que son las que más lastran el comercio.

Este estudio también prevé que España también sea uno de los países en los que habrá un mayor **incremento de la renta per cápita a largo plazo**, entre 0,31% y 6,55%, (en función de si solo se reducen aranceles o se concluye un acuerdo más amplio), por encima de la media de la Unión Europea que se situaría entre el 0,27% y el 4,95%.

Intercambios comerciales e inversión

Otro de los estudios de impacto encargados por la Comisión, esta vez al Centro de Investigación de Políticas Económicas (CEPR por sus siglas en inglés), señala que

las exportaciones de la UE hacia EE.UU. aumentarían un **28%**, lo que equivale a 187.000 millones euros en exportaciones de bienes y servicios. Las importaciones comunitarias procedentes de EE.UU. también aumentarían en 159.000 millones de euros.

Además de estas importantes oportunidades de exportación para las empresas españolas, también se prevé un **incremento potencial de la inversión** de las



**TTIP Y ACCESO
A LICITACIONES PÚBLICAS**
eliminación de restricciones
a empresas no EE.UU.
(BUY AMERICAN ACT)





empresas estadounidenses en España. Un factor importante para crear crecimiento y empleo ya que las inversiones de EE.UU. en España en 2013 ascendieron a 45.082 millones de euros y las empresas estadounidenses emplearon a 156.241 personas en España. En 2013 EE.UU. fue el principal inversor en España, en términos de stock de inversión.

Estrecha el lazo transatlántico

El TTIP es también relevante para España desde un **punto de vista geopolítico**, en concreto, por su capacidad para establecer normas en diferentes ámbitos que se conviertan en un referente mundial. España también podría beneficiarse de sus **lazos históricos, económicos y lingüísticos** con los EE.UU. (y todo el continente americano), así como de su propia posición geográfica.

Estas circunstancias son especialmente pertinentes si se tienen en cuenta las **infraestructuras** de España: tres de los diez puertos comerciales europeos más importantes (Valencia, Barcelona, Algeciras) y seis de las 13 terminales portuarias para gas natural licuado (GNL) se encuentran en nuestro país. España, por tanto, podrían reforzar su posición como uno de los puntos fundamentales de entrada para el comercio entre la UE y los EE.UU., incluida la energía.

Aumenta la competitividad de las pymes

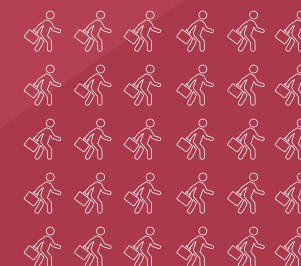
España saldría muy beneficiada de la eliminación o de la fuerte reducción de los **aranceles** en sectores muy importantes para la economía española. Por ejemplo, para la industria del automóvil, textiles y calzado, cerámica, atún y otros alimentos en conserva, aceitunas de mesa, artículos de confitería y productos de panadería, queso y otros productos lácteos.



EE.UU. ES PARA ESPAÑA

EL PRIMER DESTINO DE NUESTRAS EXPORTACIONES FUERA DE LA UE

(más de **300.000 empleos** en España dependen de nuestras exportaciones a EEUU)

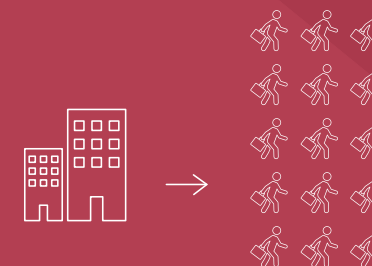


UNO DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE INVERSIÓN ESPAÑOLA

(**1 de cada 8 Euros** de inversión española en el mundo está en EE.UU.)

EL PRINCIPAL INVERSOR EXTRANJERO EN ESPAÑA

(Existen más de **1.300 empresas** de capital EE.UU. en España, dando empleo a **151.000 personas**)





Además, las futuras preferencias arancelarias permitirían a las empresas españolas competir en igualdad de condiciones con exportadores de otros países con los que EE.UU. tiene ya un acuerdo de libre comercio en vigor o en negociación. Gracias a estos acuerdos de libre comercio, muchos productos acceden ya al mercado estadounidense sin aranceles.

Ofrece oportunidades de trabajo y de negocio internacionales

La exportación de **servicios** españoles a EE.UU. alcanzó en 2013 los 7.647 millones de euros. Esto supone un 7% del total de las exportaciones de servicios y con un total de 3.493 empresas exportadoras.

También es de especial interés para España los beneficios que aportaría la **facilitación de la movilidad** para **profesionales** como arquitectos, ingenieros y consultores. También se espera mejorar el **acceso al mercado** en una serie de subsectores, entre ellos banca y seguros, telecomunicaciones, sector del transporte marítimo, servicios portuarios y aeroportuarios, energías renovables o servicios a empresas, medioambientales, o de construcción.

La apertura del mercado norteamericano en materia de **contratación pública** es una de las prioridades de España; en concreto, la eliminación de cláusulas como el 'Buy American Act'. Dicha cláusula impone obligaciones de fabricación en EE.UU. y penalizaciones de precio a ofertas de empresas extranjeras, lo que dificulta en gran medida la participación de empresas españolas en los concursos públicos. La apertura de la contratación pública beneficiará a nuestras empresas de construcción de infraestructuras, en las que España se encuentra en una posición de liderazgo. El año pasado las empresas españolas ganaron contratos en EE.UU. por valor de 5.137 millones de euros.

Favorece la cooperación y protege nuestros productos











En el ámbito de la **cooperación reglamentaria**, existen oportunidades importantes de mejora en áreas como la eliminación de obstáculos técnicos al comercio (OTC) y de problemas sanitarios y fitosanitarios.

Por un lado, las diferencias en materia normativa dificultan las exportaciones al mercado de los EE.UU. en sectores clave como el automóvil (en el que existen estándares diferentes y reglas de seguridad) o el calzado, textiles o los azulejos (donde se exigen distintos requisitos de marcado).

En el campo **sanitario y fitosanitario**, otro objetivo para España es reducir los costes de inspección o certificación y agilizar los procedimientos de autorización para exportar productos agroalimentarios y en particular frutas y hortalizas. Otro de los mayores puntos de interés para nuestro país es la lista acordada para las **indicaciones geográficas (IG)**. Abarca muchos productos de calidad (quesos, productos oleícolas, jamón, etc.), y sería de suma importancia acordar al menos la coexistencia (por ejemplo, el caso del queso manchego). La actualización del Acuerdo actual sobre vinos podría garantizar la protección de algunos productos con IG, como los vinos de Jerez y Málaga (denominados «semigenéricos») y otros productos agroalimentarios.

Se ha puesto de manifiesto que son **las pymes quienes se beneficiarán especialmente**, ya que representan la mayoría de las exportaciones en diversos sectores industriales con un elevado potencial para impulsar los intercambios comerciales con los EE.UU. Las pymes representan las exportaciones del 64% del total de los productos alimenticios españoles; el 79% de las bebidas; el 86% de los servicios técnicos de arquitectura, ingeniería, ensayos y análisis técnicos; el 87% de los productos textiles; el 91% de las exportaciones de calzado y artículos de cuero. De todas las empresas exportadoras en España, el 98% son PYME (92.999), si bien son responsables del 47,9% de la exportación.

10 MITOS SOBRE EL TTIP

	MITO	REALIDAD
 1. NORMAS: AHORA Y EN EL FUTURO	«El TTIP debilitará las estrictas normas de la UE que protegen a las personas y el planeta».	Las normas de la UE simplemente no son objeto de negociación. El TTIP las respetará en su totalidad.
 2. SEGURIDAD ALIMENTARIA	«El TTIP supondrá un descenso del nivel de seguridad alimentaria en Europa».	El TTIP respetará plenamente las normas de seguridad alimentaria y la manera cómo la UE las establece.
 3. ARANCELES	«Los aranceles entre la UE y los EE.UU. ya son bajos. El TTIP no es más que un pretexto para dismantelar la normativa de la UE».	En algunos sectores de la industria de la UE aún existen aranceles elevados que encarecen el comercio de mercancías.
 4. DERECHO DE LOS GOBIERNOS A REGULAR	«El TTIP permitiría a las potentes empresas de EE.UU. interponer demandas contra los gobiernos a su antojo».	El TTIP reforzaría y haría más estricto el sistema existente de resolución de litigios entre las empresas extranjeras y los gobiernos.
 5. SERVICIOS PÚBLICOS	«El TTIP obligará a los Gobiernos de la UE a privatizar los servicios públicos de los que todos dependemos».	Todos los acuerdos comerciales de la UE dejan libertad a los gobiernos para gestionar los servicios públicos tal como lo deseen.
 6. DIVERSIDAD CULTURAL	«El TTIP significará el final del cine europeo y de otras industrias creativas».	El TTIP respetará las industrias culturales con su diversidad y características propias.
 7. DESARROLLO SOSTENIBLE	«El TTIP supondrá una carrera a la baja en materia de medio ambiente y derechos laborales de las personas».	Queremos dedicar un capítulo específico en el TTIP a impulsar el desarrollo sostenible y seguirán aplicándose las leyes europeas.
 8. PAÍSES EN DESARROLLO	«El TTIP ayudará a los exportadores de la UE y de los EE.UU., pero los países en desarrollo se verán perjudicados».	Algunos estudios independientes señalan que también se beneficiarían otros países.
 9. TRANSPARENCIA E INFLUENCIA	«Los ciudadanos de a pie no tienen ni idea de lo que se debate: son las grandes empresas las que cortan el bacalao en el TTIP».	Las negociaciones sobre el TTIP son las más abiertas que nunca se hayan celebrado en un acuerdo comercial y nuestros negociadores están procediendo a una amplia consulta.
 10. CONTROL DEMOCRÁTICO	«Los Gobiernos y los políticos carecen de control sobre lo que los negociadores están cocinando».	Los Gobiernos y los diputados del PE son fundamentales para el proceso del TTIP — y tienen la última palabra.

CÓMO OBTENER LAS PUBLICACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA

Publicaciones gratuitas:

- Un único ejemplar:
A través de EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

- Varios ejemplares/pósteres/mapas:
En las representaciones de la Unión Europea (http://ec.europa.eu/represent_es.htm),
en las delegaciones en terceros países (http://eeas.europa.eu/delegations/index_es.htm) o
contactando con Europe Direct a través de http://europa.eu/europedirect/index_es.htm
o del teléfono 00 800 6 7 8 9 10 11 (gratuito en toda la Unión Europea) (*).

(* Tanto la información como la mayoría de las llamadas (excepto desde algunos operadores, cabinas u hoteles) son gratuitas.

Publicaciones de pago:

- A través de EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).



Oficina de Publicaciones