

# Les pimes catalanes davant del TTIP

Febrer 2016

## Resum executiu

- Els EUA és un dels principals socis comercials de Catalunya. Al 2015, aquest país va suposar 2.148 milions d'euros en exportacions i 2.610 en importacions, el 3,4% total català tant en exportacions com importacions.
- La Comissió Europea està negociant l'Acord Transatlàntic de Comerç i Inversió (TTIP) amb la voluntat d'afavorir els intercanvis comercials entre la UE i els EUA tot facilitant l'accés als mercats, la cooperació reglamentària i l'establiment de normes comunes.
- Amb la informació disponible en l'estat actual de les negociacions, els avantatges que comportaria el TTIP són la reducció d'aranzels (que encareixen les importacions i limiten la competitivitat de les exportacions) i la reducció de barreres no aranzelàries, que suposen costos fixos a les operacions entre ambdós mercats. A més, el TTIP permetria a les empreses d'ambdós costats de l'Atlàntic accedir més fàcilment a mercats actualment restringits, com ara els contractes públics.
- Entre els perills del TTIP s'hi entreveuen possibles increments de la conflictivitat en les relacions laborals, un repartiment desigual dels beneficis del lliure comerç, menys protecció del medi ambient, riscos sanitaris, inseguretats jurídica o la irrupció de nova competència internacional en mercats locals.
- Amb una obertura del comerç entre aquests dos mercats, les pimes internacionalitzades es beneficiarien d'unes importacions més barates i una major competitivitat als EUA. Les pimes europees més dependents dels mercats locals podrien veure's perjudicades per l'entrada de nous competidors i per canvis en el comportament dels seus consumidors. Amb tot, la majoria d'estimacions preveuen un impacte positiu a nivell agregat i a mitjà-llarg termini.
- En l'actualitat, en un recull d'experiències de PIMEC sobre pimes catalanes que comercien o que volen fer-ho amb els EUA, es posen en relleu casos de barreres aranzelàries i no aranzelàries que dificulten o encareixen la seva activitat en aquest país. Per aquest motiu, moltes consideren que el TTIP és una oportunitat positiva per a la seva activitat.

## O. Introducció

El comerç internacional té un paper clarament protagonista en una economia mundial cada vegada més oberta. Una mostra d'aquest fenomen la tenim en els acords de lliure comerç entre països i entre zones econòmiques del món.

En aquest INFORMES analitzem la proposta d'acord entre la Unió Europea (UE) i els Estats Units d'Amèrica (EUA), més concretament el tractat de lliure comerç entre aquests dos mercats, conegut com a TTIP o Acord Transatlàntic de Comerç i Inversió. En línia amb el TTIP destaquen altres acords com ara el TPP (Acord Transpacífic)<sup>1</sup> o el CETA (Acord Econòmic i Comercial entre la UE i el Canadà).

PIMEC ha mantingut diverses trobades amb responsables de l'administració americana, de la Comissió Europea, representants catalans a la Comissió Europea, responsables d'organitzacions, empresaris a favor i en contra del TTIP, així com amb algunes pimes que comercien amb els EUA. En aquest document es recullen aquestes i altres informacions per tal de conèixer una mica millor en què consisteix el TTIP i aportar alguns apunts sobre l'impacte que podria tenir sobre les pimes catalanes. En aquest sentit, PIMEC té previstes sessions informatives per tal d'aclarir dubtes sobre els potencials efectes de l'acord.

El present INFORMES s'estructura en sis punts: 1) les magnituds del comerç amb els EUA, 2) definició dels principals objectius del TTIP, 3) avantatges de l'acord, 4) possibles inconvenients del TTIP, 5) impactes previstos per a les pimes, i 6) algunes barreres amb què s'han trobat les pimes catalanes als EUA.

## 1. Les magnituds del comerç amb els EUA

Els EUA i la UE representen conjuntament<sup>2</sup> l'11,4% de la població mundial (827 milions d'habitants), el 46,2% del PIB (gairebé 36 bilions de dòlars), el 44,3% del comerç internacional (20,5 bilions de dòlars) i el 28,6% de les inversions estrangeres directes (447 milers de milions de dòlars). A més, els EUA són el primer client i el segon proveïdor no europeu de Catalunya i de la UE.

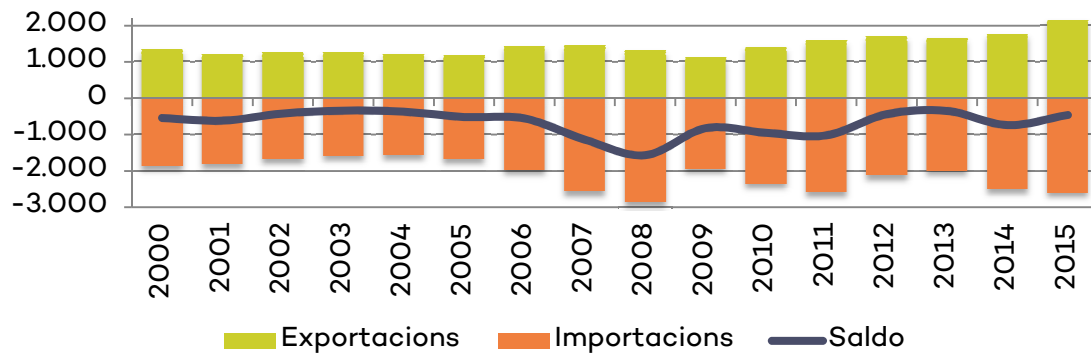
Al 2015 Catalunya va exportar al país americà per valor de 2.148 milions d'euros, un 3,4% del total exportat per les empreses catalanes; els EUA ocupen la sisena posició en el rànquing de països clients dels productes catalans. Aquesta xifra suposa el valor més elevat de la sèrie històrica disponible. Al seu torn, Catalunya va importar per valor de 2.610 milions d'euros dels EUA, un 3,4% del total de les importacions al 2015, situant els EUA com el setè major proveïdor de Catalunya. Així doncs, Catalunya manté un dèficit comercial amb el país nord-americà que al 2015 es xifra en -463 milions d'euros (Gràfic 1).

<sup>1</sup> Els Estats Units d'Amèrica, el Japó, el Canadà, Austràlia, Nova Zelanda, Mèxic, el Perú, Xile, Singapur, Malàisia, Brunei i el Vietnam.

<sup>2</sup> Segons dades del Banc Mundial per al 2014.

Al 2015 van augmentar les exportacions, principalment a causa d'una major venda de béns d'equip, semimanufactures i productes energètics. També ho van fer les importacions, pels augments en les semimanufactures i els béns d'equip, ja que la compra de productes energètics va disminuir.

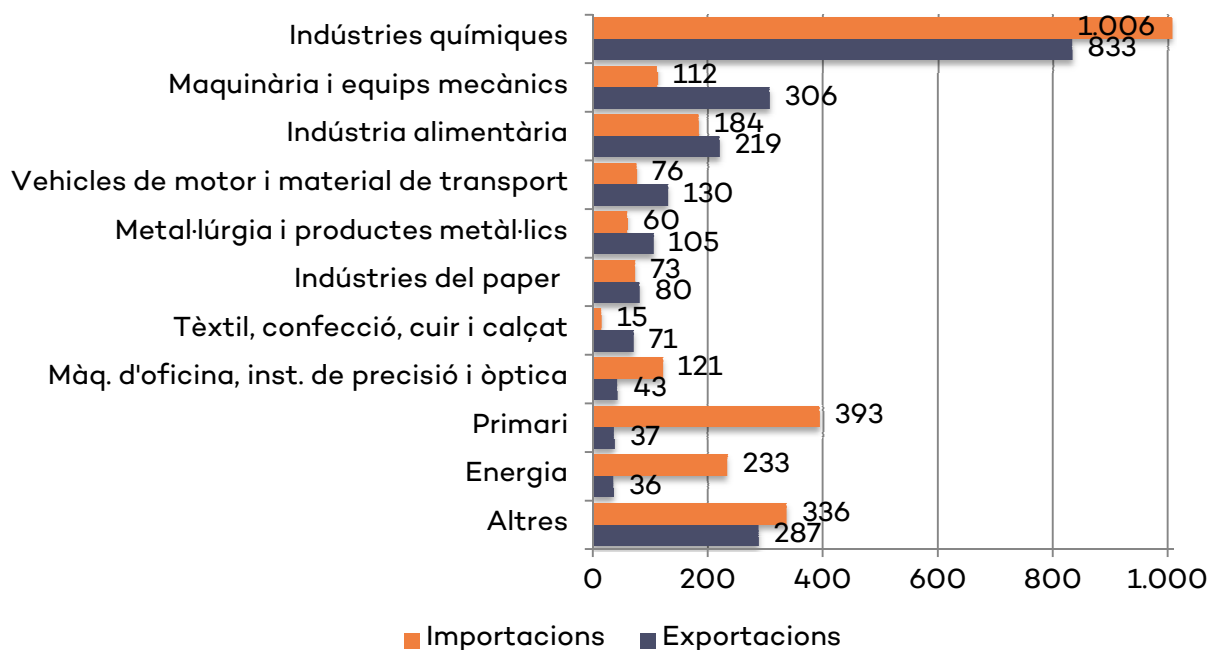
**Gràfic 1. Evolució del comerç català de béns amb EUA (Milions €)**



Font: Elaboració pròpia a partir de l'ICEX

Aquests volums de comerç agregats s'han focalitzat en el sector químic, que al 2015 ha representat el 38,8% i 38,6% d'exportacions i importacions respectivament. Quant a les exportacions, també destaquen la maquinària i equips mecànics (14,3% del total), i la indústria alimentària (10,2%). En les importacions cal fer menció especial als productes agrícoles i ramaders (15,1% del total), als productes energètics (8,9%) i a la indústria alimentària (7,1%) (Gràfic 2).

**Gràfic 2. Comerç català de béns amb els EUA per sectors d'activitat. 2015 (Milions €)**



Font: Elaboració pròpia a partir de l'ICEX

## 2. Què és el TTIP i per què es negocia

El *Trade and Investment Partnership* o Acord Transatlàntic de Comerç i Inversió és un acord de lliure comerç que s'està negociant entre els Estats Units d'Amèrica i la Unió Europea. Pretén reduir o eliminar els aranzels i les barreres no aranzelàries per a les manufactures i productes primaris, així com harmonitzar la regulació dels fluxos d'inversions i del comerç de serveis. A més, té per objectiu facilitar l'accés de les empreses d'ambdós costats de l'Atlàntic a mercats protegits, com el de la contractació pública.

El tractat està en fase de negociació, de manera que pot veure's modificat respecte a la informació que en tenim en publicar aquest document. Actualment, el TTIP consta de vint-i-quatre capítols agrupats en tres parts: accés als mercats, cooperació reglamentària i normes. Prèviament a parlar-ne, vegem quin calendari té el projecte.

### 2.1. Calendari i adopció del tractat

Les primeres negociacions sobre el TTIP es van fer a principis de 2013. Després de 12 rondes de negociació, hi ha la possibilitat que abans de finalitzar l'any 2016 s'arribi a un principi d'acord.

La vinculació d'aquest acord amb els països de la UE dependrà del seu contingut. Si únicament contemplés aspectes comercials, l'aprovació per part de la Comissió Europea seria suficient, ja que aquesta té competències en matèria fronterera. Per contra, si el TTIP inclogués clàusules que afecten competències dels Estats membres, aleshores caldria la seva ratificació mitjançant el procediment previst en cada cas (votació parlamentària o referèndum). Dit això, també cal dir que en aquest segon cas, es podria acordar la signatura per part dels EUA i la Comissió Europea i l'entrada en vigor provisional del TTIP, tenint present que la seva aplicació definitiva dependria de la futura ratificació per part de cada un dels Estats membres.

No obstant l'anterior, respecte a les consultes realitzades sobre l'adopció del TTIP, la Comissió ha respost que en l'actualitat no es contempla la necessitat de ratificació per part dels Estats membres. Tanmateix, els negociadors apunten que existeix la possibilitat que el tractat no tingui una aplicació immediata i total, sinó que la liberalització de les relacions comercials es vagi aplicant de forma progressiva i descartant sectors especialment sensibles.

### 2.2. Accés als mercats

Com en altres acords comercials, el TTIP pretén afavorir l'accés de les empreses a l'exterior per tal de facilitar i abaratir les exportacions i importacions, facilitar l'accés a mercats restringits i impulsar les inversions estrangeres, així com identificar l'origen dels productes. En aquest sentit, els objectius es concreten en:

- Eliminar o reduir els impostos duaners entre les parts integrants de l'acord.
- Facilitar la venda de serveis mitjançant la concessió de llicències i el reconeixement mutu de qualificacions professionals.
- Permetre la competència entre empreses dels dos mercats en les licitacions públiques.
- Acordar normes que indiquin amb claredat l'origen dels productes.

### **2.3. Cooperació reglamentària**

En matèria reglamentària l'objectiu és que la Unió Europea i els Estats Units treballin conjuntament per tal que les empreses d'ambdós mercats vegin reconegut que compleixen les normes de l'altre país en matèria d'estàndards tècnics o de procediments. Es pretén que empreses amb nivells de seguretat o qualitat similars però procediments i qüestions tècniques diferenciats, puguin operar a l'altre mercat en igualtat de condicions, reduint els costos de compliment, alhora que es garanteixin els estàndards de seguretat.

D'altra banda, es preveuen mesures específiques en sectors com ara productes químics, cosmètics, enginyeria, tecnologies de la informació i la comunicació, productes sanitaris, pesticides, productes farmacèutics, tèxtils o vehicles. Alguns exemples en aquest sentit serien l'objectiu de reduir els terminis de comprovació i autorització de nous productes cosmètics; coordinar els mètodes de proves i requisits tècnics en matèries d'enginyeria; o identificar els estàndards de la UE i els EUA que siguin equivalents en sectors com l'automoció.

Cal assenyalar que els EUA és un Estat federal, i que cada Estat pot fixar criteris diferenciats. Això provoca que el comerç entre els propis estats dintre dels EUA pugui ser complex. En efecte, malgrat que les pimes europees perceben que les principals barreres al comerç amb els EUA emanen del govern federal, existeixen també moltes barreres específiques a nivell estatal, com per exemple el fet que, a Texas, l'etiquetatge de la cervesa amb més d'un 5% d'alcohol s'exigeix que s'anomeni *Ale* (cervesa de fermentació alta), la qual cosa condiciona l'etiquetatge i, per tant, la distribució. També hi ha diferències en els estàndards de béns com els vehicles, tot i que els experts indiquen que la tendència és que les empreses acabin adoptant els estàndards més exigents per poder operar d'aquesta manera a tot el territori dels EUA.

### **2.4. Normes**

Es pretén implantar noves normes que permetin a les empreses accedir als recursos que necessiten, protegir la propietat intel·lectual, donar seguretat

jurídica a les inversions, reduir les càrregues burocràtiques, etcètera. En aquest aspecte, els negociadors asseguruen que l'objectiu és:

- Protegir els treballadors i el medi ambient de tal manera que la liberalització del comerç no es faci en detriment de les condicions laborals ni dels estàndards mediambientals quan aquests siguin diferents entre els dos signants del tractat.
- Garantir l'accés de les empreses a l'energia i les matèries primeres. Cal tenir en compte que actualment existeixen certes restriccions al comerç de productes energètics o de matèries primeres. Un exemple d'això és el fet que els EUA hagin regulat l'exportació de petroli des de la crisi de 1973.
- Reduir la burocràcia duanera i simplificar els tràmits administratius.
- Ajudar les pimes a aprofitar els avantatges del TTIP.
- Fomentar les inversions estrangeres.
- Ajudar els governs a resoldre les seves diferències.
- Permetre que les empreses de la UE i els EUA competeixin en igualtat de condicions.
- Garantir que les empreses es puguin beneficiar de la investigació i permetin als consumidors adquirir els aliments d'una regió concreta.

### **3. Avantatges d'un acord entre la UE i els EUA**

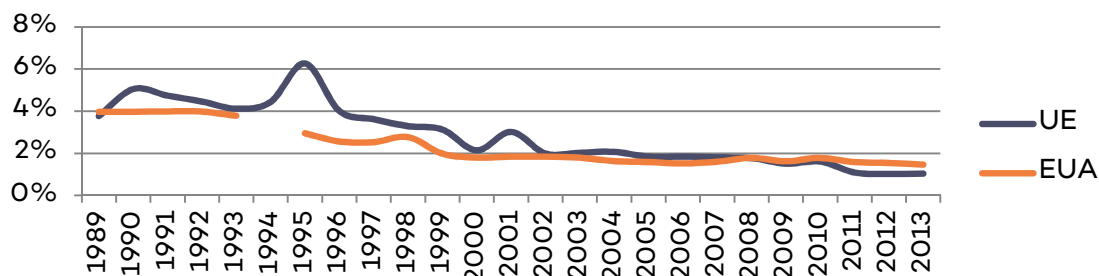
El TTIP ha estat defensat per la majoria de la classe política europea i americana, així com per bona part dels representants de les grans empreses d'ambdós costats de l'Atlàntic. Es parteix de la hipòtesi que una major obertura comercial afavoreix l'activitat econòmica, millora l'eficiència dels mercats i permet incrementar les vendes i l'ocupació als dos mercats afectats. S'aconseguiria, així, implementar una política impulsora de l'economia sense la necessitat que el sector públic hagués d'assumir despesa.

No obstant això, cal recordar que al mateix temps que es negocia el TTIP, els EUA estan aplicant mesures proteccionistes com el *Buy America* o *Buy American*, que suposen que les licitacions públiques amb participació de fons federals exigeixen que un percentatge del pressupost es faci a proveïdors americans, alhora que es redueix la competitivitat en preus de potencials competidors forans per la via d'increments artificials dels preus en les valoracions econòmiques de les ofertes. Així doncs, els efectes positius descrits estaran supeditats també al grau d'eliminació d'aquestes barreres.

### 3.1. Reducció de barreres aranzelàries

Els aranzels han anat reduint-se en els darrers anys a nivell mundial i els fixats pels EUA i la UE se situen al voltant de l'1% de mitjana (Gràfic 3). De fet, una part important dels productes intercanviats no està subjecta a aranzels i una fracció rellevant està gravada a un percentatge molt baix. Però en casos puntuals aquestes barreres encara són rellevants com, per exemple, alguns productes tèxtils i de calçat (15-35%), ceràmica (37,5%), tonyina (35%), conserves (15%), formatges (8-25%), o fins i tot superiors en el cas d'alguns productes làctics, per posar alguns exemples. La reducció aranzelària, per tant, tindria dos efectes positius, amb efectes similars sobre grans empreses i pimes: reduiria la factura de les empreses importadores i incrementaria la competitivitat de les empreses exportadores.

Gràfic 3. Aranzels aplicats per la UE i els EUA (mitjana ponderada de tots els productes)



Font: Elaboració pròpia a partir del Banc Mundial

### 3.2. Reducció de barreres no aranzelàries

El comerç entre els EUA i la UE es veu frenat actualment també per barreres tècniques o administratives. La possibilitat de reduir-les és especialment rellevant per a les pimes, ja que suposen un cost que no és, com passa amb els aranzels, proporcional al valor de les vendes, sinó que constitueix un cost fix que perjudica sobretot els petits exportadors. Amb l'acord, s'espera que s'agilitzin els procediments d'importació i exportació a les duanes, que es redueixin les inspeccions administratives, que s'estableixin normes de reconeixement mutu de les certificacions, que se simplifiquin les normes d'etiquetatge, etcètera. Aquestes barreres poden ser especialment rellevants en relació a les condicions sanitàries i fitosanitàries en els productes agroalimentaris, a l'obtenció de certificats per a productes industrials, i a la llibertat de moviment i obtenció de visats en el cas de serveis.

### 3.3. Accés a mercats restringits

L'acord pretén facilitar l'accés en aquells sectors més regulats, com és el cas de les telecomunicacions o els ports. També es pretén impulsar la mobilitat d'arquitectes, advocats i altres professionals mitjançant el reconeixement de les qualificacions professionals. D'altra banda, existeixen barreres perquè una



empresa europea es presenti a una licitació pública dels EUA. En aquest sentit, es preveu que l'acord faciliti l'accés d'empreses estrangeres a aquests mercats.

Dit això, l'actual document de negociació no contempla canvis en sectors especialment sensibles com poden ser alguns serveis públics com educació o sanitat, cultura o protecció de dades. De manera que en aquests àmbits no es preveuen canvis respecte a la situació actual.

## **4. Inconvenients d'un acord entre la UE i els EUA**

Diversos col·lectius s'han mostrat en contra del TTIP, principalment des d'organitzacions sindicals, mediambientals i alguns partits polítics. S'ha criticat la falta de transparència en les negociacions, però també l'impacte negatiu sobre l'economia local, els drets dels treballadors, els estàndards de qualitat o mediambientals, l'increment de control per part de les grans corporacions, o els costos a curt termini o sobre col·lectius específics.

### **4.1. Conflictivitat derivada de les condicions laborals**

L'homogeneïtzació d'estàndards podria provocar una modificació de les condicions de treball per diverses vies: pot impulsar un anivellament en les condicions laborals, o bé que directament es fixin uns estàndards de protecció equivalents (diferents dels actuals) per tal de facilitar la circulació de professionals, en línia amb l'acceptació mútua de qualificacions. Cal recordar que mentre que Espanya ha ratificat 133 convenis de l'OIT, els EUA només n'ha ratificat 14 dels 189. D'aquesta manera, les empreses que actualment fixen unes condicions laborals més elevades, com és el cas de Catalunya, podrien veure's condicionades per una competència que reduís aquests estàndards, amb els efectes de conflictivitat que això podria suscitar. Un exemple n'és la flexibilitat del mercat de treball, que als EUA és més lliure.

Aquest punt ha estat un argument recurrent entre els sindicats, però en el cas de les pimes, on el tracte entre treballadors i empresariat acostuma a ser molt més directe que a les grans empreses, la conflictivitat podria ser més problemàtica, especialment si el TTIP incorpora una competència rellevant de grans empreses provinents dels EUA. Cal tenir en compte, però, que actualment les pimes catalanes ja competeixen amb empreses residents en països amb normatives clarament diferents de les nostres.

### **4.2. Repartiment desigual dels beneficis del lliure comerç**

Els defensors del tractat argumenten que el TTIP beneficiaria el conjunt de l'economia i tindria un impacte positiu sobre les pimes. Però des d'organismes

com el Council of Canadians<sup>3</sup> s'afirma que l'experiència d'acords similars com el NAFTA<sup>4</sup> beneficia bàsicament les empreses de major dimensió. Això s'explica perquè les grans empreses seguirien tenint una major capacitat competitiva en els mercats internacionals. Mentrestant, l'impacte sobre les pimes, menys exportadores, dependria de la capacitat d'arrossegament de l'activitat generada i de la competència provinent dels EUA que l'acord pugui comportar en mercats locals.

D'altra banda, alguns estudis<sup>5</sup> contradiuen les estimacions utilitzades pels defensors del tractat, fins al punt d'afirmar que el TTIP suposaria un perjudici per als països europeus. Aquest efecte contrari a la teoria econòmica més clàssica descansa principalment en dues hipòtesis:

- Un increment de la competència per part dels EUA generaria una rebaixa de les condicions laborals europees, que al seu torn farien reduir la demanda interna a causa d'una menor renda disponible.
- Els canvis d'especialització i de comportaments de la demanda derivats dels nous intercanvis internacionals provocarien un increment de les importacions europees provinents d'altres països, especialment de productes de menor valor afegit, fins al punt que les importacions podrien créixer més que les exportacions.

L'economia catalana actualment ja és molt oberta i aquests efectes, que podrien donar-se, no sembla que puguin tenir un impacte rellevant, però són hipòtesis possibles que caldria valorar fins a quin punt es produirien.

### **4.3. Impacte negatiu sobre el medi ambient o els riscos sanitaris**

Acords anteriors similars, com ara el NAFTA, han facilitat cultius agrícoles a gran escala mitjançant pesticides i transgènics, així com pràctiques mineres perjudicials per al medi ambient. És a dir, l'harmonització de la regulació podria suposar l'entrada de productes que la societat europea ha considerat que no eren desitjables fins a dia d'avui. D'altra banda, en relació al NAFTA, Mèxic ha viscut un increment molt notable de l'activitat industrial, de les exportacions i de les inversions estrangeres. Però aquest creixement econòmic s'ha fet a canvi de suportar una activitat minera molt elevada, amb les corresponents voladures i increments de la contaminació, entre altres impactes negatius sobre el medi. Així doncs, la llibertat de circulació podria provocar el trasllat de

---

<sup>3</sup> Barlow, M. (2015); "Lucha contra la TTIP, el CETA y la RLIE; lecciones de Canadá" <http://issuu.com/elikaherriaelikaduraburujabetza/docs/report-ceta-ttip-isds-1015-esp>.

<sup>4</sup> Acord de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord; entre els EUA, el Canadà i Mèxic.

<sup>5</sup> Un exemple n'és el del professor Jeronim Capaldo (2014), "La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión: desintegración de Europa, desempleo e inestabilidad"; [http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP\\_SP.pdf](http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_SP.pdf).

l'activitat cap als països amb legislacions més laxes en matèria mediambiental o més competitives en termes de costos, amb els efectes negatius sobre el medi que això pot comportar en aquests territoris.

#### **4.4. Inseguretat jurídica i conflictivitat empreses-Estats**

El TTIP podria obrir la porta al fet que les empreses puguin denunciar els governs quan la modificació de la legislació les perjudiqui, amb el problema que aquests litigis entre inversors i Estats es resolguin mitjançant un arbitratge controlat per la gran empresa. Aquest procediment podria generar inseguretat sobre les pimes, sense els recursos de les grans empreses per accedir a certs procediments de resolució de conflictes. La UE, en aquest àmbit exigeix sistemes de resolució alternatius, concretament un sistema de tribunal d'inversió basat en tribunals de primera instància i d'apel·lació dirigits per jutges d'elevada qualificació.

#### **4.5. Competència de les empreses dels EUA en mercats locals**

De la mateixa manera que les empreses europees tindrien avantatges i facilitats per accedir als mercats americans, els productes provinents dels EUA serien més competitius aquí i es facilitaria l'accés d'empreses americanes a mercats locals europeus. Així doncs, especialment aquells sectors o productes que actualment tenien un grau de protecció superior, veurien com aquests privilegis es reduïen. Per exemple, seria el cas d'aquells productes amb aranzels més elevats, com els indicats al punt 3.1.

### **5. Com es veuran afectades les pimes**

Les empreses exportadores es troben amb dificultats com la necessitat de conèixer els mercats llunyans, les incerteses del tipus de canvi, els aranzels, la burocràcia, les inspeccions duaneres, etcètera. I per a les pimes aquestes traves poden tenir un pes relativament gran a causa d'una estructura material, tècnica, econòmica i personal molt més limitada que la de les grans empreses. Per aquest motiu, un acord que reduís aquestes barreres podria ser especialment positiu per a les pimes exportadores. Mostra d'aquesta possibilitat és el capítol específic que incorpora el TTIP per tal que les pimes puguin aprofitar els avantatges que el tractat comporti.

Però d'altra banda, les pimes també podrien ser les més afectades negativament per l'entrada de nous competidors en mercats locals, especialment si les empreses americanes gaudeixen d'uns estàndards de qualitat que les faci més competitives. A més, una eventual competència en costos podria causar una davallada de la demanda interna, especialment perjudicial per a aquelles empreses més dependents dels mercats locals.

Per tant, resulta complex preveure l'impacte global d'un acord com el TTIP, però encara més sobre les petites i mitjanes empreses. La majoria d'anàlisis defensen que a nivell agregat i a llarg termini els resultats serien positius, tot i que de forma més immediata caldria fer ajustos. I que en el cas específic de les pimes, aquestes es veuran afavorides a l'hora d'exportar i d'importar, però que haurien de maximitzar la seva eficiència per tal de ser competitives davant els potencials competidors provinents dels EUA. Això sense oblidar l'impacte que podria tenir sobre la demanda agregada un eventual canvi en el marc de condicions laborals, mediambientals o de seguretat. A més, aquest impacte dependria del sector d'activitat o de la vocació exportadora, entre altres factors.

## **6. Barreres a l'exportació. Experiències de pimes catalanes**

Davant la possibilitat que es redueixin les barreres al comerç entre EUA i la UE, hem recollit l'opinió d'algunes pimes catalanes que han comercialitzat o han volgut fer-ho amb el país nord-americà. Entre les pimes catalanes consultades, es percep l'acord com una oportunitat per reduir costos, incrementar les vendes, facilitar les inversions recíproques i impulsar els intercanvis. Algunes de les barreres amb què les pimes catalanes es troben a l'hora de comerciar amb els EUA són (literalment exposades per les pròpies empreses afectades) aquestes:

- “Les barreres d'entrada protegeixen els competidors locals. Hem intentat vendre els nostres productes als EUA però no ho hem aconseguit”.
- “Les barreres legals ens impedeixen oferir certs serveis als EUA, i això ens obliga a subcontractar professionals locals per tal d'operar amb empreses americanes”.
- “Ens trobem amb un excés de burocràcia a l'hora de declarar el contingut transportat, així com per complir amb els fitxers de seguretat, la declaració de mercaderies perilloses, les declaracions duaneres, i obtenir l'imprès acreditatiu de l'origen dels productes”.
- “Volíem fer una importació dels EUA, però el nostre proveïdor nord-americà no va accedir a vendre'ns a causa de les barreres burocràtiques que li suposava exportar a Europa”.
- “Els aranzels encareixen els productes, i això ens fa menys competitius”.
- “Ens hem trobat amb restriccions per comerciar amb algunes espècies botàniques per les diferències en els certificats fitosanitaris”.
- “Les diferències normatives i la necessitat d'adaptar les certificacions ens dificulten operar amb els EUA”.

- “Comerçiem amb altres països com el Regne Unit o la Xina, i és als EUA on trobem més problemes en forma de documentació complementària i justificativa exigida, aranzels o qüestions fiscals”.
- “Fins ara no hem exportat als EUA però creiem que un acord com els TTIP ens permetria fer-ho”.
- “Hem intentat vendre els nostres productes químics als EUA però els requisits exigits i el cost de compliment ens han impedit fer-ho”.

## Referències bibliogràfiques

- BARLOW, M. (2015); *Lucha contra la TTIP, el CETA y la RLIE: lecciones de Canadá*; The Council of Canadians;  
<http://www.alainet.org/es/file/3753/download?token=AvQdsREO>
- CAPALDO, J. (2014); *La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión: desintegración de Europa, desempleo e inestabilidad*; document de treball núm. 14-03; Global Development and Environment Institute; [https://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP\\_SP.pdf](https://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_SP.pdf)
- Comissió Europea (2015); *Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership*,  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc\\_153348.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf)
- Comissió Europea (2015); *Dentro del TTIP, Resumen general y guía capítulo por capítulo*; [http://bookshop.europa.eu/es/dentro-del-ttip-pbNG0115085/downloads/NG-01-15-085-ES-N/NG0115085ESN\\_002.pdf;pgid=lq1Ekni0.1ISR00OK4MycO9B0000SH4y2ycG;sid=FNfFaG5YJtPFJDiUCO1bzxw9WbTbGmmLEgQ=?FileName=NG0115085ESN\\_002.pdf&SKU=NG0115085ESN\\_PDF&CatalogueNumber=NG-01-15-085-ES-N](http://bookshop.europa.eu/es/dentro-del-ttip-pbNG0115085/downloads/NG-01-15-085-ES-N/NG0115085ESN_002.pdf;pgid=lq1Ekni0.1ISR00OK4MycO9B0000SH4y2ycG;sid=FNfFaG5YJtPFJDiUCO1bzxw9WbTbGmmLEgQ=?FileName=NG0115085ESN_002.pdf&SKU=NG0115085ESN_PDF&CatalogueNumber=NG-01-15-085-ES-N)
- Comissió Europea (2015); *TTIP: Una gran oportunidad para las pymes españolas*; [http://ec.europa.eu/spain/images/ttip/esr\\_15-004\\_final\\_web.pdf](http://ec.europa.eu/spain/images/ttip/esr_15-004_final_web.pdf)