

SE ESTRENA EL ACUERDO UE-CANADÁ

SU HERMANO MAYOR, EL TTIP, SIGUE PARALIZADO TRAS LA LLEGADA DE TRUMP

Los acuerdos comerciales del Ejecutivo comunitario hasta la fecha no han estado exentos de críticas ni de desconfianzas. El pacto con Canadá, conocido como CETA, a pesar de las incertidumbres, ha entrado en vigor este mes de septiembre de forma provisional, mientras que el acuerdo entre Europa y Estados Unidos, el TTIP, se mantiene en stand-by.

POR LYDIA GARRIDO | CORRESPONSAL EN BRUSELAS

Desde Bruselas no se escatima en lanzar mensajes bondadosos sobre las grandes oportunidades que traerá bajo el brazo el CETA. La comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, siempre ha señalado que el acuerdo incrementará las exportaciones a Canadá en 12.000 millones de euros al año y que Europa se ahorrará como exportadora 500 millones de euros al año después de que se hayan eliminado casi todas las tarifas aduaneras en sectores como la industria, la agricultura o la pesca. Europa podrá exportar el 92% de productos sin pagar impuestos.

Asimismo, pone de relieve las ventajas de las que podrán disfrutar las pymes europeas al reconocerse los niveles de calidad entre regiones así como 143 denominaciones de origen. Canadá protegerá estos productos europeos tradicionales de las imitaciones de la misma manera que lo hace la UE.

Así, por ejemplo, el queso que se venda en Canadá como Gouda tendrá que venir de Gouda. También se imponen cuotas limitadas para algunos productos sensibles como la carne de vacuno, cerdo y maíz dulce para la UE, así como productos lácteos para Canadá. Todas las importaciones de Canadá tendrán que cumplir con las normas y reglamentos europeos.

Las empresas que ya mantienen una relación comercial con Canadá consideran positivo el acuerdo porque les facilitará sus exportaciones, les permitirá aumentarlas y crear empleo, así como ser más competitivos y poder competir con los productores locales. Simplifica el acceso al mercado canadiense en todos los niveles, reduciendo así la inversión que tienen que realizar en ello las compañías europeas. El acuerdo también permitirá que las empresas europeas postulen a contratos públicos, reconocerá ciertas cualificaciones entre ambas regiones y desarrolla un capítulo de desa-



**EUROPA PODRÁ
EXPORTAR EL
92% DE LOS
PRODUCTOS SIN
IMPUESTOS**





**EL ACUERDO
AUMENTARÁ LAS
EXPORTACIONES
A CANADÁ EN
12.000 MILLONES
DE EUROS**

rollo sostenible, para respetar los entornos sociales y medioambientales.

El acuerdo ha tenido que ser ratificado por los Parlamentos nacionales de cada país, algo necesario después de que el acuerdo fuese negociado directamente por la Comisión Europea en nombre del conjunto de Estados miembros.

CRÍTICAS AL ACUERDO CON CANADÁ

Grupos parlamentarios de izquierda o de extrema derecha así como agentes sociales de diversa índole alertan de la destrucción de empleo que puede ocasionar el CETA, recalando además que recorta la capacidad de Gobiernos y Parla- ➔

EMPRESAS Y PUESTOS DE TRABAJO

5.449

Número de empresas españolas que exportan a Canadá.

91%

Porcentaje de pequeñas y medianas empresas españolas del total que exportan a Canadá.

32.000

Número de puestos de trabajo en España que las exportaciones de la UE a Canadá ayudan a mantener.

865.000

Número de puestos de trabajo de la UE que las exportaciones de la UE a Canadá ayudan a mantener.

FUENTE: COMISIÓN EUROPEA

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

20º

Canadá es el 20º mayor socio comercial de España fuera de la UE.

500 mill.

Valor del superávit comercial de España con Canadá.

1400 mill.

Valor de las exportaciones españolas en Canadá.

900 mill.

Valor de las importaciones españolas en Canadá.

mentos. Este último punto es ampliamente criticado porque los detractores del acuerdo consideran que con la firma de acuerdos de esta índole se atenta contra la soberanía democrática de los países.

La mayor organización de acción social de Canadá, Consejo de los Canadienses, ha publicado en cifras lo que supondría el CETA para ambos firmantes. En el caso de la Unión Europea, considera que su PIB caerá un 0,5% tras la puesta en marcha del acuerdo, mientras que el de Canadá sufriría un retroceso del 1%. En seis años estima también que se perderán 230.000 empleos y alerta de que los derechos laborales se ponen en peligro.

Una de las críticas más representativas fue la de la región valona, en Bélgica, que llegó a provocar que saliera del acuerdo uno de los puntos más conflictivos. Se ha quedado fuera de su aplicación provisional, por lo tanto, el apartado que tiene que ver con la protección de inversores, que permitía a los inversores extranjeros demandar a los estados y dirimir los conflictos sin tener que pasar por los tribunales de cada país. Esto suponía que las empresas podrían frenar reformas que busquen mejorar la protección del medio ambiente o cualquier derecho laboral si perjudica sus intereses.

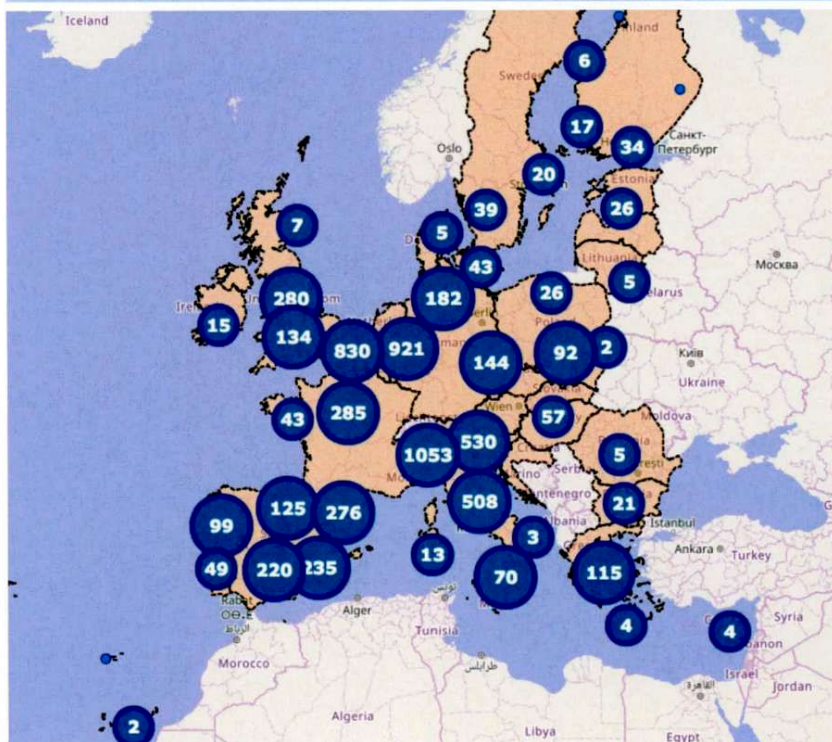
Bélgica llevaba así el CETA ante el Tribunal Europeo de Justicia (TJUE) para constatar si efectivamente ese apartado del acuerdo se ciñe al derecho comunitario o por el contrario lo vulnera. La opinión jurídica se hará esperar, ya que suelen necesitar aproximadamente año y medio para emitirla.

El sistema de arbitraje que se pretende aplicar con el CETA ha llevado a empresas como Philip Morris demandar a Uruguay por su política antitabaco o a que El Salvador recibiera también una denuncia por no conceder un permiso de explotación por motivos medioambientales a Oceanagold.

EL TTIP EN LA RESERVA

La llegada de Donald Trump a la Casa Blanca ha paralizado las negociaciones del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea. A pesar de que con la anterior Administración este programa era uno de los pilares del trabajo del equipo diplomático estadounidense afincado en Bruselas, ahora se han cerrado los dossiers.

MAPA DE EMPRESAS QUE EXPORTAN A CANADÁ



FUENTE: COMISIÓN EUROPEA

**DIEZ MILLONES
DE EUROPEOS
DEPENDEN
DE LAS
EXPORTACIONES
HACIA EEUU**

Por el momento nadie levanta la mirada para ver qué pasa con este acuerdo, si se va a dejar morir para siempre o si habrá modo de desempolvarlo. Estados Unidos y la Unión Europea como dos grandes potencias necesitan un acuerdo comercial, y así lo tenían de claro cuando era presidente de Estados Unidos Barack Obama. Sin embargo, tras la llegada de Donald Trump el proteccionismo se ha instalado en el Despacho Oval y todos los acuerdos comerciales, incluyendo el TTIP, han quedado como poco paralizados.

Estados Unidos es el mayor mercado de exportaciones para la Unión Euro-

pea y en términos de empleo, cerca de diez millones de europeos dependen de las exportaciones hacia EEUU. Por ello, desde Bruselas se quiere fomentar un acuerdo en el que se facilite la exportación y se atraiga inversión desde Estados Unidos.

Sería el gran acuerdo comercial entre dos gigantes jamás firmado. Mucho más impactante que el CETA porque Canadá y Estados Unidos poco tienen que ver en tamaño en términos comerciales. El primero, con 36 millones de ciudadanos, es el duodécimo socio comercial de Europa, mientras que Estados Unidos es la primera potencia económica mundial, con 323 millones de habitantes. El rechazo por lo tanto al CETA se entiende por ser una avanzadilla del TTIP pero no cuenta con el mismo impacto.

El TTIP también buscaba, potenciado por ambas partes, el compromiso con las normas de comercio internacionales, de cara a proteger la salud de las personas, el bienestar en el trabajo, así como proteger las especies amenazadas y el medioambiente de forma global. Sin embargo, Trump ha decidido borrar del mapa todos los pasos que dio Obama para acercarse a la UE de igual a igual. ➔

Para los consumidores, el TTIP supondría eliminar los derechos de aduana y reducir la burocracia, lo que ayudaría a generar más competencia en la Unión Europea y en Estados Unidos. Serían más baratos los productos en tiendas y online. Al menos ése es el mensaje del Ejecutivo comunitario, en línea con la anterior Administración estadounidense.

LA UE SIGUE BUSCANDO SOCIOS

La Unión Europea sigue su camino de negociaciones para sumar acuerdos comerciales con todo el mundo. Ya ha cerrado un acuerdo político con Japón y quiere concluir antes de que termine el año sus acuerdos con México y el Mercosur y empezar a negociar con Chile. Australia y Nueva Zelanda también están en su lista.

La voluntad de negociar con estos últimos dos países la anunció recientemente el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, durante su discurso en el debate del Estado de la Unión. Ambos acuerdos podrían estar listos antes de que Juncker abandone su cargo a finales del año 2019. Además de estas dos naciones, Europa tiene entre manos actualizar el acuerdo en vigor con Chile. A estos acuerdos se sumarían los que ya hay en curso con México y los países del Mercosur, que todo parece apuntar a que estarán listos para finales de año.

El acuerdo con Japón también ha presentado cierto rechazo entre los grupos parlamentarios de izquierda. Los euro-parlamentarios de partidos como GUE/NGL quieren que en este acuerdo se dé la transparencia que se merece y alertan de que industrias como la automovilística no están celebrando precisamente que sus homólogos japoneses puedan exportar más fácilmente a Europa.

Las empresas de la UE exportan más de 58.000 millones de euros en bienes y 28.000 millones de euros en servicios a Japón cada año, pero se enfrentan a barreras comerciales cuando exportan, lo que dificulta su competencia.

Desde el Ejecutivo comunitario se defiende este acuerdo con Japón y el resto de acuerdos comerciales similares, en su afán de eliminar las barreras, ayudar a conformar las normas comerciales mundiales en línea con los estándares europeos y apostar por políticas comerciales no proteccionistas.

EL CETA EN ESPAÑA

España ya ha ratificado el CETA. Fue apoyada por el Partido Popular, Ciudadanos, el PdeCat (antigua Convergència) y el PNV, mientras que partidos como Unidos Podemos, Compromís, ERC y EH Bildu votaron en contra. El PSOE, por su parte, se abstuvo, en una maniobra que no cuadraba con la línea que habían mantenido el resto de grupos socialistas en Europa, incluso los socialistas españoles en el seno de Bruselas.

El ministro de Asuntos Exteriores y ex embajador de España ante la UE, Alfonso Dastis, señalaba entonces que el CETA es un acuerdo que elimina el 99% de los aranceles sin olvidar el modelo de prosperidad compatible con los derechos sociales y la protección de productos agroalimentarios sensibles o la exclusión de sectores como Sanidad, Educación, agua o servicios sociales.

Canadá es el socio comercial número 20 para España, de sus socios fuera de la Unión Europea, con un superávit comercial de productos y servicios por valor de 500 millones de euros. Las exportaciones españolas hacia Canadá suponen 1.400 millones de euros, mientras que el valor de las importaciones ascienden a 900 millones.

Las compañías españolas cuentan con intereses de inversión significativos en Canadá en áreas como la energía, la minería, la agricultura, las tecnologías, o el sector farmacéutico, aeroespacial o la ingeniería, aunque no hay un acuerdo bilateral. Es por ello que a España el acuerdo europeo con Canadá le beneficia para proteger y mejorar sus inversiones.

Además, bajo el CETA, España ya cuenta con la protección de ciertas denominaciones de origen en aceites, como Baena, Sierra Mágina, Aceite del Baix Ebre-Montsià, Aceite del Bajo Aragón, Antequera, Priego de Córdoba, Sierra de Cádiz, Sierra Segura, Sierra de Cazorla, Siurana, Aceite de Terra Alta, Oli de Terra Alta, Les Garrigues y Aceite de Estepa. En productos cárnicos están protegidas denominaciones como Guijuelo, Jamón de Huelva, Jamón de Teruel y Salchichón de Vic/Llonganissa de Vic; en quesos, Mahón-Menorca y el queso Manchego. En productos de pastelería, Jijona y Turrón de Alicante y en productos frescos, los cítricos valencianos. Por último, en especias, el azafrán de la Mancha.

PRODUCTOS LOCALES QUE ESPAÑA EXPORTA A CANADÁ



FUENTE: COMISIÓN EUROPEA