

# CETA, el ambicioso acuerdo comercial que se abre paso en tiempos de proteccionismo

► El acuerdo UE-Canadá abre nuevas ventanas de oportunidad a las empresas españolas

FERNANDO PÉREZ

A pesar de que la alargada sombra del proteccionismo económico, amplificada por los populismos, se agiganta por todo el mundo, la pasada semana se consiguió cerrar, aunque fuera en extremis y sobre la campana, un gran pacto de libre comercio. Con el suspense añadido inherente a todas las negociaciones en las que participa la pesada maquinaria diplomática de Bruselas, el acuerdo entre la UE y Canadá, conocido como CETA (acrónimo de «Comprehensive Economic and Trade Agreement»), se rubricaba tras más de seis años de negociaciones.

El desenlace estuvo en el aire hasta el suspiro final por el veto del Parlamento de Valonia. Una región belga de apenas 3,5 millones de habitantes frenaba un acuerdo que, según las estimaciones oficiales, tendrá un impacto de 12.000 millones de euros para la UE, de 8.000 millones para el país norteamericano e incrementará los intercambios entre las dos áreas en torno a un 20 ó 25%. El episodio del irreductible pueblo valón no habla demasiado bien de la fiabilidad del socio europeo para futuras negociaciones pendientes, con el TTIP (el gran acuerdo comercial con EEUU) como eterna asignatura pendiente. Pero superado el escollo, el CETA abre una amplia ventana de posibilidades a las empresas españolas.

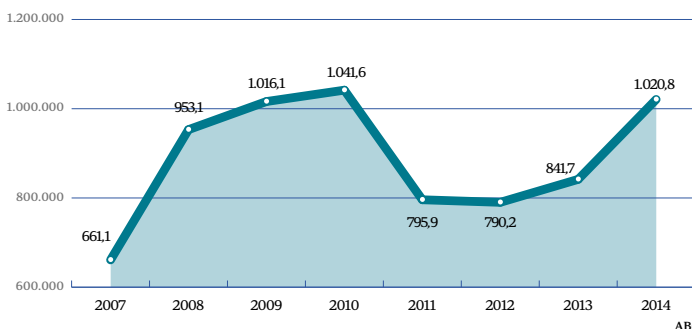
## Economías complementarias

«Este acuerdo va a ser positivo para nuestras empresas. Canadá no es un país muy competidor de España, somos dos economías bastante complementarias, por lo que estoy seguro de que no va a haber una invasión de ningún país en el otro. Es verdad que nosotros exportamos poco a Canadá, porque tampoco es un mercado de grandes dimensiones, pero sí que es una economía de alto poder adquisitivo, de gustos parecidos a los nuestros y en el que los productos de más valor pueden tener cabida», explica Alfredo Bonet, director internacional de la Cámara de Comercio de España.

Canadá es el 30º cliente de España, al que exportó por valor de 1.372 millones en 2015. El país norteamericano es el proveedor 45º de nuestra economía. En el mismo periodo, los productos importados sumaron casi mil millones. Aún más margen de recorrido hay en los flujos de inversión bruta, aún muy

## Stock de posición inversora de España

En millones de euros



## El valor de los intercambios entre las dos zonas podría incrementarse entre un 20 y un 25%

modestos. En 2014, el último ejercicio con cifras disponibles, el stock de la posición inversora en Canadá apenas superaba los 1.000 millones de euros.

Los expertos coinciden en que el CETA es un acuerdo ambicioso. «No solo prevé la eliminación de los aranceles sobre la mayoría de los productos, sino también una mejora sustancial de las condiciones de acceso a los mercados de servicios y a la contratación pública. Asimismo, incluye capítulos muy importantes relativos a la protección de la propiedad intelectual, la facilitación del comercio, el movimiento temporal de trabajadores y la homologación de títulos», subraya Joaquim Gay de Montellà, vicepresidente

de CEOE y presidente de la Comisión de Relaciones Internacionales.

## Licitaciones a mano

La liberalización en los contratos públicos será una de las grandes oportunidades que el CETA brindará a las compañías españolas. «Canadá tenía un mercado bastante restrictivo, y gracias a este acuerdo se abrirá a la competencia», explica Alfredo Bonet. Se estima que el valor de las compras públicas de Canadá se sitúa en unos 30.000 millones de euros al año. El acuerdo «supone una mejora sustancial en las condiciones de acceso de nuestras empresas al mercado de contratación pública», coincide Gay de Montellà, quien destaca que «el volumen de contratación a nivel provincial duplica el volumen de la contratación federal».

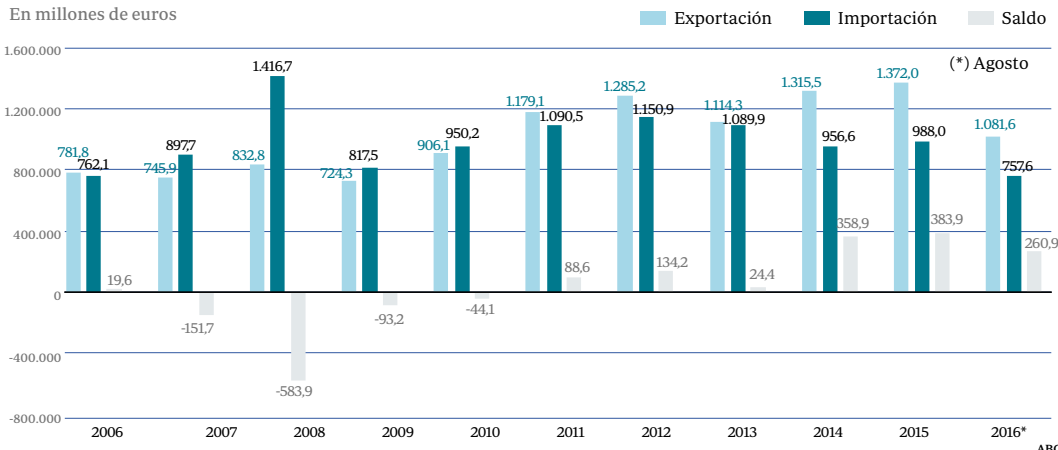
Una buena oportunidad para empresas españolas muy competitivas en sus sectores, en especial para las de infraestructuras, con importante presencia ya en el país. Bonet subraya que el acuerdo acerca más este mercado a sectores



como energías renovables, industriales, maquinaria, bienes de equipo, farmacéuticas... Y destaca que el Gobierno canadiense también está invirtiendo en sectores de alta tecnología, como la biotecnología o las tecnologías de la información. Gay de Montellà añade además los productos cerámicos, el textil o la venta de buques. Y en el sector servicios, los servicios marítimos, las telecomunicaciones o el medio ambiente. Ambos coinciden en la importancia que el CETA tiene para el sector de la agroalimentación, sobre todo para los vinos. Una de las claves del acuerdo es

## Balanza comercial España-Canadá

En millones de euros



(\*) Agosto



## Trabajar sobre el terreno

Las oportunidades hay que aprovecharlas. Y sin demasiada demora. Con el acuerdo comercial con Canadá recién rubricado, la CEOE ya prepara una delegación empresarial de dieciséis compañías que visitará el país norteamericano entre los días 13 y 19 de este mes. La delegación, encabezada por Joaquim Gay de Montellà, vicepresidente de CEOE y presidente de la Comisión de Relaciones Internacionales, mantendrá reuniones con los representantes de los ministerios e instituciones federales y provinciales de Ontario y de

Quebec, en los sectores relacionados con las infraestructuras, el medio ambiente, la energía y la cooperación tecnológica. Asimismo, «hemos previsto encuentros con los representantes de las organizaciones empresariales Canadian Manufacturers and Exporters y Canadian Chamber of Commerce. Nuestra presencia en Toronto, Ottawa y Montreal supone sin duda alguna una magnífica oportunidad para reafirmar ante las autoridades canadienses y las organizaciones empresariales nuestro firme apoyo de los empresarios españoles al acuerdo CETA», explica el vicepresidente de la patronal española.

fiende la validez de este tipo de tratados: «Cuando las economías se cierran, crecen menos y generan menos empleo. Lo refleja la teoría económica y también la experiencia. Canadá es un mercado pequeño y tiene un impacto limitado, pero al abrir fronteras, estos pactos lo que provocan es que los recursos se acaban destinando a producir aquello que tiene ventajas competitivas. Probablemente alguna industria sufra y otras tendrán muchísimo recorrido. Pero eso es el progreso», concluye.

Los detractores de este tipo de acuerdos defienden que perjudican a las pymes frente a las grandes corporaciones. «Esos temores son absolutamente infundados», asegura Gay de Montellà. «Las grandes empresas tienen los recursos y las capacidades necesarias para adaptarse a diferentes entornos regulatorios. Sin embargo, muchas pymes desisten en numerosas ocasiones de exportar o implantarse en un país porque los costes que requiere la adaptación a un marco normativo son demasiado ele-

vados», asegura. Algunas medidas incluidas en el CETA allanan ese camino: «La equivalencia de certificados con respecto a los equipos electrónicos, eléctricos, juguetes, bienes de equipo y equipos de medición permitirán que los exportadores españoles de estos productos no estén obligados a realizar una doble certificación», explica el vicepresidente de CEOE. «La cooperación regulatoria es uno de los ámbitos pioneros de este acuerdo. Y facilita más la vida a las pymes que a las grandes firmas, que siempre tienen enormes recursos a su disposición, múltiples abogados o consultores, para vencer las barreras no arancelarias y las trabas regulatorias», coincide Bonet.

## Solución de futuro

El CETA aún está pendiente de la ratificación del Parlamento Europeo (entre diciembre y enero) y de la compleja aprobación de los parlamentos nacionales. Pero se aplicará de forma provisional y casi en su totalidad a partir del primer tercio del año que viene. El modelo puede servir de referencia a futuros acuerdos similares, en especial en aspectos tan controvertidos como los mecanismos de solución de diferencias entre empresas y Estados, uno de los principales argumentos del parlamento valón en su oposición al CETA.

Cuando el objetivo de futuro pasa por crear un gran tribunal internacional de inversiones, el acuerdo Canadá-UE introduce una solución intermedia en la que un tribunal específico dirimirá en las eventuales disputas a través de un sistema de arbitraje en el que los árbitros se eligen de mutuo acuerdo y con la posibilidad de recurrir el laudo. «Es una solución bastante razonable», asegura Bonet. «Es la mejor opción. Se trata de un tribunal público y no privado, es un mecanismo equilibrado», coincide Gay de Montellà. En un mundo global amenazado por un brote de localismo, el CETA se abre paso aportando soluciones al enconado debate.

que protege 145 denominaciones de origen europeas, 26 de ellas españolas (15 aceites de oliva, azafrán de la Mancha, quesos manchegos y de Mahón, turrones de Alicante y de Jijona, embutido de Guijuelo, jamones de Huelva y de Teruel y el salchichón y la longaniza de Vic). «Esta protección les aporta un valor superior y elimina cierta competencia desleal a la que han podido estar sometidas en los últimos años», subraya Alfredo Bonet.

El CETA también parece una oportunidad para reactivar los flujos de inversión. «No olvidemos que las empresas

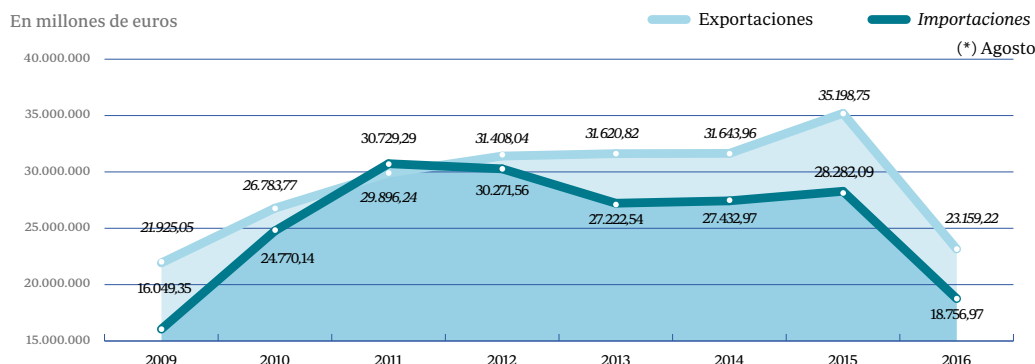
que se establezcan en Canadá también pueden operar en América del Norte gracias al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Nafta)», recuerda el vicepresidente de CEOE.

Oportunidades al margen, el acuerdo se ha rubricado en un momento especialmente complicado para el libre comercio. «Parece que el populismo se está imponiendo en todo el mundo», asegura Rafael Pampillón, economista del IE business School, que de-

*El CETA podría ser modelo en otras negociaciones abiertas*

## Relación comercial UE-Canadá

En millones de euros



FUENTE: Ixex, Dataimuey y Eurostat

**Socios preferentes** La Unión Europea es el segundo socio comercial para Canadá, sólo por detrás de Estados Unidos, mientras que el país norteamericano solo ocupa el puesto 12 para los socios europeos.

ABC