



Universidad de Valladolid

Facultad de Comercio

Trabajo de Fin de Máster

Máster en Comercio Exterior

**Acuerdo Económico y Comercial
Global**

Unión Europea – Canadá

Presentado por:

Andrea Bernáldez García

Tutelado por

Diana Gluhaia

Valladolid, 15 de Julio de 2019

Índice

1. Introducción	1
2. Metodología	3
3. Precedentes del acuerdo	5
3.1. Un breve vistazo a la trayectoria comercial de la Unión Europea	5
3.2. Justificación de los Acuerdos de Libre Comercio	8
3.3. Relación Canadá UE	8
3.4. Interés de la UE en Canadá como socio comercial	10
3.4.1. Análisis Macroeconómico de Canadá	11
4. Principales rasgos del CETA	17
4.1. Liberalización del comercio de mercancías	17
4.1.1. Barreras no arancelarias	18
4.1.2. Excepciones a la plena liberalización del comercio	20
4.1.3. Soluciones comerciales: Medidas antidumping y competencia desleal	21
4.2. Reglas de origen	23
4.3. Servicios	27
4.3.1. Reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales	28
4.3.2. Entrada y estancia temporal de personas físicas con fines empresariales	28
4.4. Inversión extranjera directa	30
4.4.1. Principales avances	30
4.4.2. Sistema de solución de diferencias	31

4.5. Servicios financieros	34
4.6. Regulación nacional	35
4.6.1. Derechos de propiedad intelectual	35
4.6.2. El problema de las provincias canadienses	37
4.6.3. Compras y contratación pública	38
4.6.4. Ayudas públicas y subvenciones	39
4.7. Sociedad, desarrollo y medio ambiente	40
4.7.1. Derechos laborales	40
4.7.2. Derechos sociales y medio ambiente	41
5. Efectos económicos de la entrada en vigor del Acuerdo	43
5.1. Análisis actual por sectores	44
5.2. Evolución del comercio bilateral	47
5.3. Evolución sectorial de las exportaciones españolas	48
6. Consecuencias sociales y medioambientales de la entrada en vigor del Acuerdo	51
6.1. Grado de consecución de las 4 libertades de circulación del mercado interior europeo	51
6.2. Consecuencias laborales y sociales	52
6.3. Consecuencias medioambientales	54
7. Conclusiones	57
8. Bibliografía	59

1) Introducción:

“El crecimiento del comercio mundial pierde impulso en tanto que persisten las tensiones comerciales”

Con este titular abría la Organización Mundial del Comercio su comunicado de prensa del 2 de abril de 2019. Y no sin sentido, pues lo que empezaba a parecer una buena salida de la crisis económica iniciada en 2007, pierde cada vez más fuerza.

Desde el año 2009 el comercio internacional comenzaba a aumentar de la mano de los países emergentes. Animado por la salida de la recesión económica de los países occidentales, la mejoría comenzaba a ser tangible.

Las actuales disputas y conflictos internacionales, en cambio, han tenido el efecto contrario. Desde el año 2017, la desaceleración económica es una realidad: el comercio aumenta, sí, pero a un ritmo menor al que cabría esperar.

Desde hace décadas, el comercio internacional ha venido impulsando el crecimiento de las economías. Es a la vez la fuente de nuevos recursos y de riqueza. Alienta a las empresas a crecer mucho más allá de lo que la demanda nacional les permite. Facilita que los países puedan explotar sus sectores más fuertes, mientras obtienen del mercado exterior todos aquellos bienes que otros hacen mejor. De ahí que los países y bloques comerciales traten de fomentar el incremento comercial mediante la firma de acuerdos.

Como tantos otros, la Unión Europea y Canadá, también decidieron dar un paso más allá a favor de una ambiciosa y estrecha unión comercial. Durante sus reuniones coincidieron en una simple idea, que acabaría por vertebrar el futuro acuerdo en su totalidad: el comercio es hoy en día el principal motor de las economías y, por ello, su liberalización es deseable y debe ser favorecida.

De esta idea nacería, tras más de una década de negociaciones, el Acuerdo de Libre Comercio más amplio y profundo llevado a cabo hasta la fecha. El *Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG)* o más conocido por su nombre en inglés, *Economic and Trade*

Agreement (CETA), no se centra sólo en la facilitación del comercio, sino que toca todos los ámbitos relativos a la economía.

Por este motivo, el presente trabajo tiene el objetivo de analizar su contenido, de identificar qué le hace diferente de otros acuerdos y qué condiciones plantea para hacer efectiva la liberalización comercial. Se analizarán a lo largo de los siguientes apartados sus puntos fuertes, sus debilidades y su potencial.

2) Metodología:

El presente trabajo consta de tres bloques principales: en primer lugar, se analizará en el apartado 3 el contexto que llevó a la firma del CETS, por qué es deseable este Acuerdo de Libre Comercio y por qué, de entre todos los países, la Unión Europea eligió a Canadá.

En segundo lugar, en el capítulo 4, se analizarán los puntos clave del Acuerdo e sí, empleando para ello el propio texto del CETA. Se expondrán los principales aspectos de la liberalización del comercio de bienes, el nuevo enfoque del que se dota a las reglas de origen, las bases de la regulación del comercio de servicios, las mejoras planteadas respecto a otros ALCs con respecto a la inversión productiva y a su novedoso sistema de solución de diferencias, las claves para la apertura bilateral de los mercados financieros, las concesiones de Canadá en materia de derechos de propiedad intelectual, el posible problema que podrían plantear las provincias canadienses debido a su sistema de Gobierno descentralizado, el funcionamiento de la contratación y las compras públicas y, por último, los derechos sociales y laborales protegidos por el Acuerdo, así como las disposiciones medioambientales que las partes se comprometen a aceptar.

El tercer bloque del trabajo está destinado a la evaluación económica de los efectos del Acuerdo, así como a la valoración de las posibles consecuencias sociales y laborales que podrían derivarse de la entrada en vigor del CETA.

Por último, a fin de unificar por completo los tres bloques, habrá un breve apartado de conclusiones con el objetivo de poner el broche final al trabajo. Tras éste, se listarán a modo de cierre, las referencias bibliográficas y herramientas online que sustentan el contenido del presente trabajo.

3) Precedentes del acuerdo:

3.1) Un breve vistazo a la trayectoria comercial de la Unión Europea:

Desde sus inicios, la actual Unión Europea ha ido dotando a sus nuevos acuerdos comerciales de un enfoque cada vez más amplio. Así, su principal objetivo, que inicialmente no era otro que evitar nuevos conflictos bélicos tras la devastación causada por la Segunda Guerra Mundial, pronto evolucionó hacia una vertiente política. Fruto de este cambio nace en 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que, firmado en sus orígenes por 23 países, llegaría a convertirse en la actual Organización Mundial del Comercio, integrada por un total de 164 países.

Con esta perspectiva económica y de paz social en mente se constituye la Comunidad Económica Europea en 1957, mediante el Tratado de Roma. Con su firma, los países integrantes ponen de manifiesto una clara intención de avanzar hacia la integración económica, que pasaría de ser una simple unión aduanera en sus inicios, que facilitaba el intercambio de bienes, a convertirse en el mercado único actual.

Inicialmente, los acuerdos comerciales con terceros países eran utilizados como un instrumento para perseguir fines de política exterior. Un ejemplo claro de esta práctica fueron los acuerdos firmados con países subdesarrollados o en vías de desarrollo, los cuales consideraban las circunstancias concretas de cada país y su potencial en el futuro. Este es el caso, por ejemplo, de los acuerdos celebrados con las antiguas colonias europeas. Por este motivo, estos acuerdos eran a menudo utilizados como instrumentos de política de desarrollo de la UE. Es decir, su objetivo principal no era la apertura de un nuevo mercado, sino el establecimiento de relaciones políticas y comerciales con el fin de estimular el crecimiento económico de los países firmantes. Los objetivos económicos quedaban en estos acuerdos relegados a un segundo plano con vistas a facilitar un incremento del comercio en el futuro entre ambas partes, una vez se hubiese logrado un cierto nivel de desarrollo económico.

En esta etapa eran habituales también los acuerdos con los países vecinos, como los ubicados en Europa Central y Oriental o en la costa del Mediterráneo. Era una práctica habitual

en dichos acuerdos el intercambiar diversas facilidades económicas y comerciales por apoyo político.

Por último, también se firmaron, en los años previos al cambio de estrategia, algunos Acuerdos de Libre Comercio que sí se orientaban más hacia el crecimiento económico y el incremento de las relaciones comerciales, pero sólo en la teoría, ya que en la práctica no arrojaron grandes resultados. Un claro ejemplo es el ALC firmado con México y Chile en 1998, cuyo verdadero objetivo era limitar el efecto que el ciclo económico estadounidense ejercía sobre la economía europea.

Hasta entonces, el comercio internacional había sido impulsado en gran medida por las negociaciones comerciales multilaterales llevadas a cabo en la Ronda de Uruguay la cual, tras siete años y medio de negociaciones (1986-1993), culminó con la mayor reforma mundial del comercio desde la creación del GATT. Sin embargo, tras el fracaso de la Ronda de Doha en 2001 y los devastadores efectos de la reciente crisis económica y financiera, se ha venido observando una tendencia creciente hacia el proteccionismo.

Pese a ello, la UE ha mantenido una política comercial activa mediante la negociación de nuevos acuerdos cuyas ambiciones van mucho más allá de un simple desarme arancelario, como en el caso del estancado y poco aclamado acuerdo con Estados Unidos, el TTIP.

Así, en materia de comercio exterior, y bajo un enfoque cada vez más económico que político, la UE empezaría a profundizar en las relaciones económicas con terceros países, con el deseo de favorecer su relación de intercambio como bloque.

Se puede decir por tanto, que la estrategia de la Unión Europea ha tenido un marcado carácter dinámico, pues los nuevos acuerdos negociados muestran una clara tendencia a la profundización en materia comercial¹. De este modo, los actuales Acuerdos de Libre Comercio (ALC) abarcan una amplia variedad de materias, cuya regulación habría resultado impensable en los primeros acuerdos celebrados por la UE. Así, las negociaciones recientes involucran aspectos tales como las inversiones, los servicios, la contratación pública, las normas de competencia, etc.

¹ Debido a la gran variedad de barreras al comercio aplicables, la simple eliminación mutua de aranceles, contingentes y cuotas pronto comenzó a resultar insuficiente, siendo así necesaria la aplicación de un concepto extendido de liberalización comercial que incluyera también las llamadas barreras no arancelarias: barreras técnicas, administrativas, legales, financieras, sanitarias, reglas de origen, etc.

En definitiva, en la actualidad, la UE se encuentra en una nueva etapa en lo referente a las relaciones comerciales, en la que los objetivos políticos pierden gran parte de su protagonismo en favor de los fines económicos. Este cambio de estrategia, iniciado en 2006 tras la puesta en marcha de la iniciativa Europa Global, se debe principalmente a tres motivos:

- 1) La UE parte de la idea de que la mejor apuesta para fomentar el crecimiento económico es la liberalización de los mercados de forma bilateral, junto a la garantía de igualdad de acceso a los mismos.
- 2) Dicha liberalización debe perseguir siempre una mejora en los términos de intercambio comercial, de forma que todos los países o bloques económicos firmantes puedan obtener ganancias económicas gracias al acuerdo.
- 3) La práctica ha demostrado que los Acuerdos de Libre Comercio previos a este cambio de actitud por parte de la UE apenas arrojaban resultados positivos sobre el comercio y el crecimiento económico de la UE. Esto se debe a que, como se mencionaba anteriormente, el objetivo económico no era primordial en estos acuerdos.

Por estas razones, los instrumentos utilizados a día de hoy por la UE son los Acuerdos de Libre Comercio profundos. En dichos acuerdos no se busca una simple facilitación de las relaciones comerciales, sino que se establece un complejo entramado de disposiciones integradoras en materia de competencia, de intercambio de mercancías, de servicios y de inversiones, entre otros, cuyo fin último es servir a los intereses comerciales esenciales de la UE.

De todos los ALC ya celebrados por la UE y en proceso de negociación, el presente trabajo se centrará en el Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá.

3.2) Justificación de los Acuerdos de Libre Comercio:

Los ALC son una forma moderna y más amplia de los tradicionales acuerdos comerciales. Su finalidad no es sólo fomentar el comercio internacional mediante la eliminación de las barreras, sino que van mucho más allá al regular otras cuestiones como los servicios, las inversiones, cuestiones medioambientales, derechos de los trabajadores, derechos de propiedad intelectual, etc.

Se justifican, por tanto, en que promueven el principal motor de la economía: los intercambios comerciales. Pero no desde una perspectiva simple de eliminación arancelaria, pues regulan una gran variedad de aspectos estrechamente ligados al comercio. En definitiva, los ALC persiguen la creación de un área de libre comercio entre las partes firmantes, con el fin de promover un aumento de los intercambios comerciales de forma económicamente sostenible, medioambientalmente cauta y socialmente equilibrada

En cuanto al CETA en concreto, uno de los principales rasgos que le caracteriza es que es el ALC más avanzado hasta ahora, ya que es el que mayor amplitud de campos abarca y con mayor profundidad. Esto implica que el acuerdo CETA no es sólo un logro en cuanto a la negociación internacional, pues en el futuro podría ser un referente en futuras negociaciones entre los diferentes bloques comerciales del mundo.

3.3) Relación Canadá UE:

Hasta hace poco, las relaciones entre Canadá y la Unión Europea se habían basado en el Acuerdo-Marco de Cooperación Comercial y Económica de 1976, en el Plan Conjunto de Acción de 1996 y en la Iniciativa para el Comercio de Ottawa de 1998, así como en otros acuerdos de menor envergadura que complementaban a los tres anteriores.

Las negociaciones entre ambas partes para alcanzar un nivel superior de integración comenzaron en la cumbre de Ottawa con el compromiso en firme de negociar un acuerdo más amplio, conocido como Acuerdo de Promoción del Comercio y las Inversiones. Sin embargo,

debido a la falta de progresos en la Ronda de Doha, que pretendía globalizar el fenómeno de liberalización del comercio, este acuerdo se quedó en la simple, pero firme, decisión de ambas partes de profundizar en su relación.

Pese a que no llegara a realizarse este acuerdo, precursor del CETA, sí que sirvió para identificar los campos más conflictivos del actual acuerdo: el papel de las provincias canadienses, las indicaciones geográficas, las compras públicas y el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales.

Tras la celebración de la Cumbre de Berlín de 2007 y la Cumbre de Quebec en 2008, la Unión Europea y Canadá dejaron establecidas las materias a desarrollar para, finalmente, en la Cumbre de Praga de 2009, empezar a hablar oficialmente de las negociaciones de un nuevo acuerdo: *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA).

Aún durante las negociaciones entre Canadá y la Comisión Europea, ya se esperaban grandes resultados debidos a la fuerte liberalización arancelaria inicial. En concreto, se esperaba que el acuerdo tuviera una fuerte repercusión en los sectores cuyos bienes estaban sometidos a elevados porcentajes de gravamen en la UE, como los alimentos procesados, los químicos, la maquinaria y los textiles, entre otros. Mientras, en el caso canadiense, se esperaba un mayor impacto en los alimentos procesados, la agricultura, los metales y los equipos de transporte, principalmente.

Pese a que en 2013 parecía que el CETA, al igual que su precursor, no vería la luz por falta de acuerdo en las materias más delicadas, en agosto de 2014 las negociaciones se dieron finalmente por concluidas para dar paso a la revisión jurídico-técnica del acuerdo, tras la cual se sometería el acuerdo a la aprobación final por parte del Consejo Europeo y del Parlamento Europeo.

Al CETA le acompaña un segundo texto: el Acuerdo de Asociación Estratégica UE-Canadá (en inglés: *EU-Canada Strategic Partnership Agreement*). Este documento complementario abarca todos aquellos temas que no están directamente relacionados con la integración económica en sí, como la lucha contra el terrorismo, la política de seguridad, la cultura, la investigación, etc.

Actualmente, tras la aprobación de ambos textos a nivel europeo en 2017, el acuerdo entró en vigor de forma provisional en septiembre de 2017, pero todavía no ha sido ratificado por los Parlamentos estatales de todos los países miembros a nivel individual.

Su aprobación definitiva será particularmente compleja en Canadá y en Bélgica. Debido a su forma de gobierno descentralizada, en ambos países es necesaria la aprobación de todos sus gobiernos regionales, previa a la aprobación nacional final.

Pese a que su plena entrada en vigor puede llevar varios años, el CETA ya se está aplicando actualmente de forma provisional. Muchos de los opositores al Tratado critican que la entrada en vigor se ha llevado a cabo de forma acelerada y poco cohesionada, debido a que la región de Valonia, en Bélgica, con apenas 4 millones de habitantes (menos del 1% del total de la UE), ha sido capaz de bloquear el acuerdo a pesar de no haber mostrado señales fuertes de oposición durante las negociaciones. Es un hecho que, sin duda, da una clara imagen de falta de coherencia, cohesión y compromiso a la UE, haciéndole perder credibilidad como potencial aliado comercial ante otros bloques económicos.

3.4) Interés de la UE en Canadá como socio comercial:

Pese a su reducido PIB², Canadá es uno de los países con mayor poder adquisitivo del mundo. Es por ello que resulta ser un socio comercial tan interesante. Es también el 5º país del mundo con mejor calidad de vida.

Sin embargo, Canadá impone una serie de barreras no arancelarias que plantean un problema serio a las importaciones, en especial para algunos productos agroalimentarios. En este sector, el gobierno canadiense es particularmente restrictivo con productos cárnicos, hortofrutícolas, lácteos y bebidas alcohólicas, ya que el propio país es también un reconocido productor a nivel mundial de estos productos. Además, los productos que se exportan a Canadá

²El PIB canadiense total en 2018 era de 1.45 billones de €, mientras que el español se quedaba ligeramente por debajo, en 1.20 billones de €. Es al analizar el PIB per cápita donde se presenta la gran diferencia ya que, Canadá, con sólo 37 millones de habitantes, tenía en 2018 un PIB pc de 39.221€, frente a los 25.900€ y 47 millones de personas en España.

no tienen libertad en cuanto al envasado ni al etiquetado, ya que existen regulaciones y requisitos específicos a los que deben adecuarse.

Dada la alta competencia y la dificultad de entrada para productos importados debido a las barreras existentes, el mercado de Canadá no es de fácil acceso. No obstante, el elevado poder adquisitivo, la mayor demanda de productos de lujo y la creciente fama de los productos europeos ofrecen una gran oportunidad de promocionar a la UE como bloque.

3.4.1) Análisis Macroeconómico de Canadá:

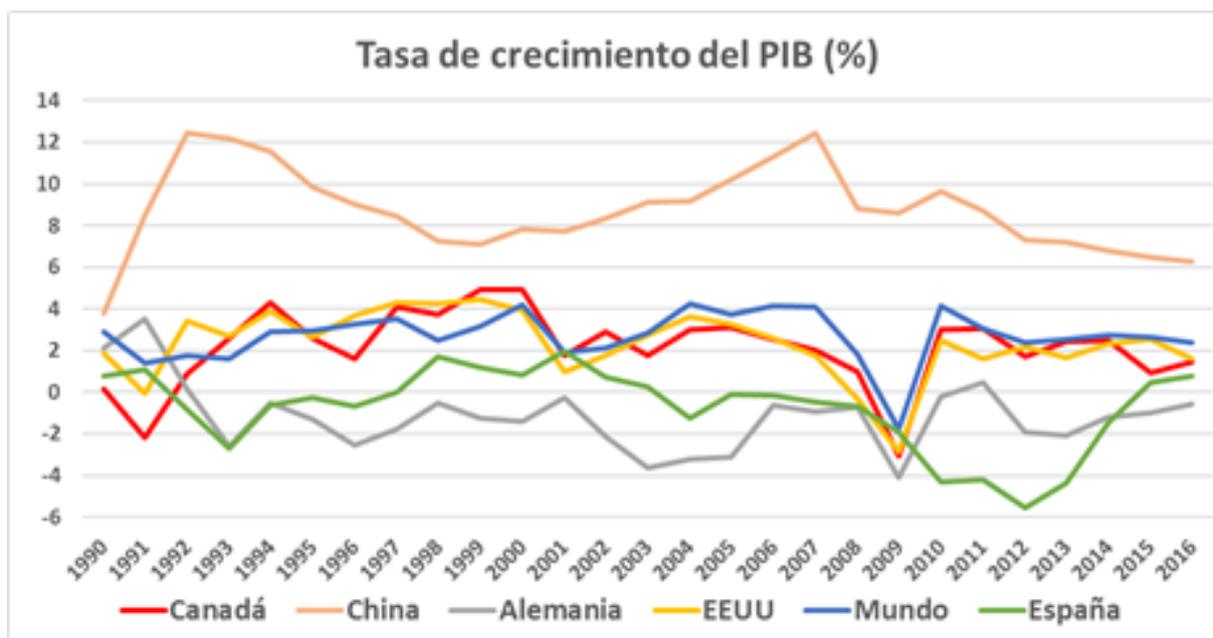
En primer lugar, se presenta un gráfico que compara el crecimiento porcentual del Producto Interior Bruto (por sus siglas, PIB) de 2 países de la UE (España y Alemania), de Canadá y Estados Unidos³, de China⁴ y la media de crecimiento total mundial.

Como se puede observar, las economías canadiense y estadounidense están estrechamente ligadas, pues han seguido sendas de crecimiento muy similares, dada su estrecha relación comercial. También son los dos países de esta comparación que más se aproximan a la senda de crecimiento mundial. La razón de esto es la gran influencia de EEUU sobre la economía mundial, ya que actualmente representa el 20% de la misma.

En comparación con Alemania y España, Canadá muestra un crecimiento superior a lo largo de casi todo el periodo. Siguen una senda un tanto similar, pero no tanto como con EEUU. Aunque no se muestre en el gráfico, el tamaño actual de Alemania es aproximadamente el doble que el de la economía canadiense, cercano al 5% del PIB mundial.

³ Por ser ambos grandes socios comerciales, así como los representantes del tercio norte del continente americano.

⁴ Por ser el gran gigante asiático, resulta interesante emplear los datos que arroja para realizar comparaciones macroeconómicas, pues plantea una evolución económica radicalmente diferente a la de los países occidentales.



Nota⁵

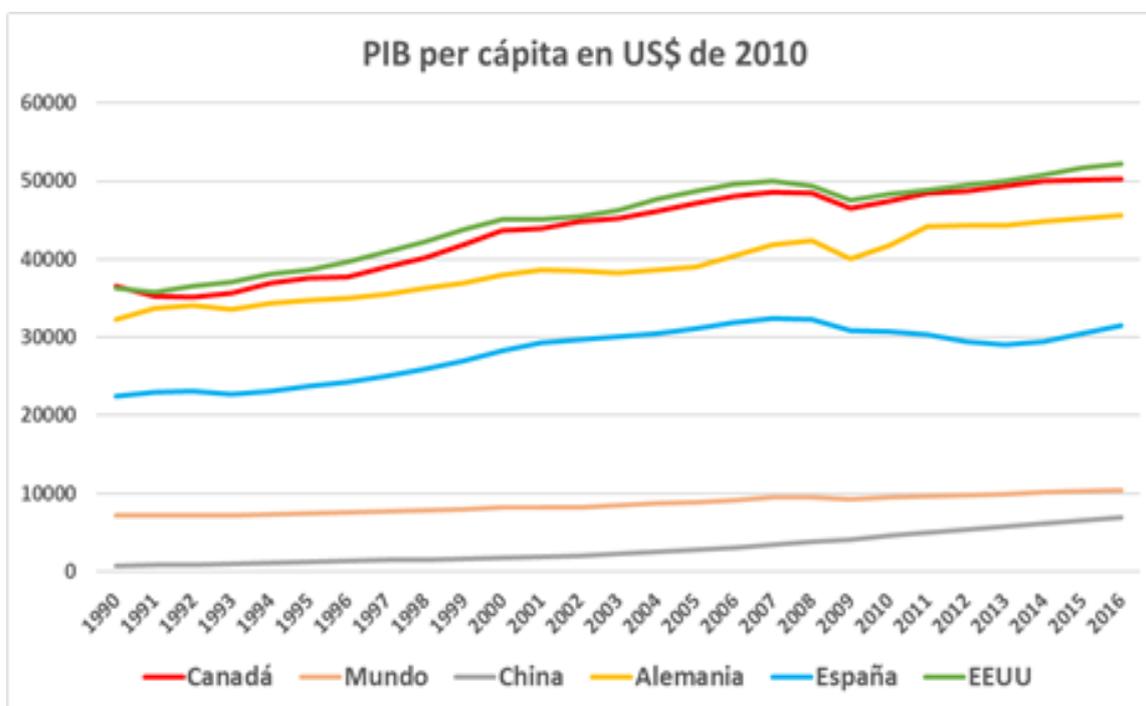
El crecimiento de China, por otro lado, es muy superior a lo largo de todo el periodo y sigue un camino completamente diferente al de las economías occidentales. Esto se debe a sus intensas relaciones de intercambio comercial, que convierten al país en el mayor exportador del mundo. El tamaño actual de la economía china es de aproximadamente el 12% del PIB mundial.

En resumen, se puede decir que Canadá sigue los patrones de crecimiento de las llamadas “economías occidentales” y que presenta unas buenas cifras de crecimiento, pues son las esperadas para un país desarrollado. Un dato muy positivo a destacar sobre el país es que en todo momento a partir de 1992 presenta un crecimiento positivo durante todo el periodo (excepto en la crisis durante los años 2008-2009).

A raíz de la información obtenida del gráfico anterior, resulta interesante conocer la renta per cápita de los países analizados pues es aquí donde se presentan las mayores diferencias entre los distintos países analizados.

⁵Gráfico de elaboración propia a partir de la información obtenida de la base oficial de datos del Banco Mundial.

Lo primero que se observa es, de nuevo, la estrecha relación entre Canadá y EEUU, ya que ambos países tienen un elevado PIB per cápita que muestra unas cifras numéricas y de crecimiento casi idénticas a lo largo de todo el periodo analizado.



Nota⁶

En segundo lugar, se aprecia que la renta por persona de Canadá es incluso superior a la alemana. A fecha de 2016 es casi el doble de la española y cinco veces más alta que la media mundial y China.

En lo que respecta a China, mientras que el primer gráfico mostraba unos sorprendentes resultados de crecimiento económico, es al analizar la renta per cápita donde se presenta el gran “pero” del gigante asiático. Pese al gran tamaño de su economía, su elevadísimo número de habitantes, así como sus grandes desigualdades regionales y sociales, dejan a China muy por debajo de la renta per cápita media mundial.

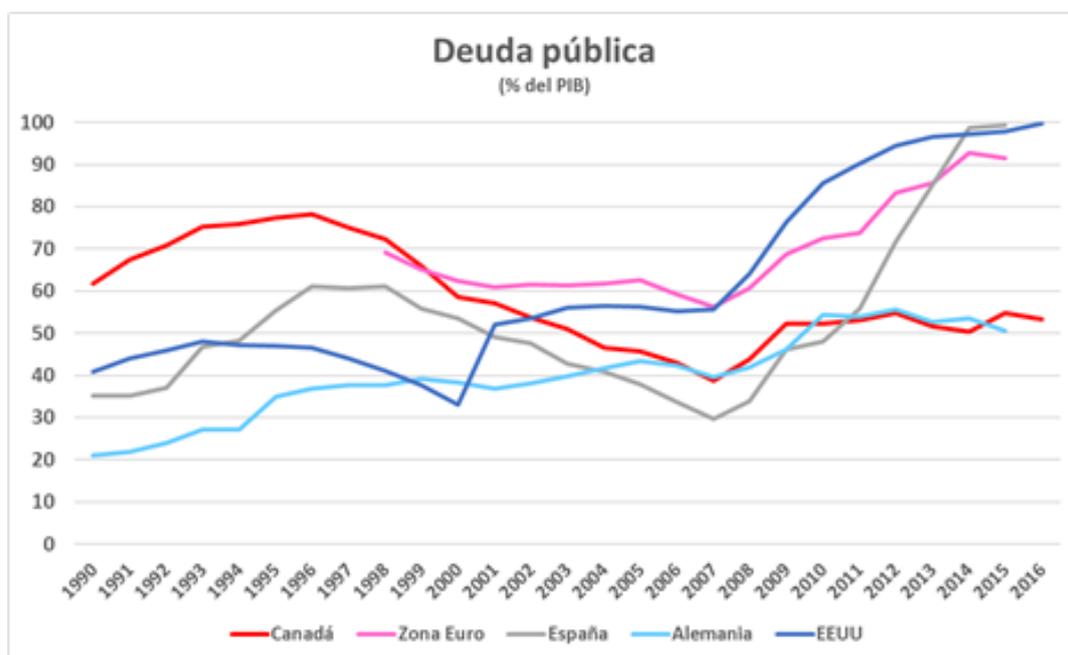
Por tanto, Canadá no solo muestra siempre unas cifras de crecimiento positivas y propias de un país avanzado, sino que además tiene una elevadísima renta per cápita muy superior a la media mundial y sólo ligeramente inferior a la estadounidense.

⁶Gráfico de elaboración propia a partir de la información obtenida de la base oficial de datos del Banco Mundial.

Para terminar con el análisis del PIB, se presenta un gráfico que muestra el peso relativo de España y Canadá en el mundo. Lo primero que se aprecia es que ambos países tienen una importancia muy similar en términos de PIB, aunque la diferencia entre ambos en cuanto al PIB per cápita es, como se demostraba anteriormente, abrumadora.



Nota ⁷



Nota ⁸

⁷Gráfico de elaboración propia a partir de la información obtenida de la base oficial de datos del Banco Mundial.

Otra magnitud macroeconómica de gran importancia es la deuda pública. Canadá muestra una tendencia variable a lo largo del periodo, con valores de su deuda que oscilan entre el 80% y el 40% de su PIB. Sin embargo, en la última década la variabilidad en su crecimiento se ha moderado.

Actualmente el valor de su deuda supone aproximadamente el 55% de su PIB. Por tanto, es junto con Alemania, el país con un porcentaje de deuda más bajo. En cambio, la Zona Euro, España y EEUU soportan una carga de deuda pública el doble de grande que la canadiense.

Por último, tiene sentido concluir el análisis con un breve examen de la actual situación del mercado laboral canadiense. Su tasa de desempleo muestra una tendencia general decreciente y con una variabilidad muy moderada. Apenas superó el 8% durante la crisis económica iniciada en 2007 y, desde 2010, muestra una senda constante de reducción progresiva del desempleo.



Nota ⁹

Si lo comparamos con el año de mayor desempleo en España, 2013, con una tasa de desempleo que llegó a ser superior al 26% en los meses de enero a octubre, la tasa de desempleo canadiense puede ser calificada como “buena”, pues apenas superaba el 7% durante este año.

⁸Gráfico de elaboración propia a partir de la información obtenida de la base oficial de datos del Banco Mundial.

⁹Gráfico de elaboración propia a partir de la información obtenida de la base oficial de datos del Banco Mundial.

En resumen, con este análisis se observa que la economía Canadiense no sólo arroja buenas cifras de PIB per cápita, deuda pública y desempleo. También ha demostrado una tendencia firme de crecimiento, incluso durante los años de la crisis, pues su senda ha sido más estable incluso que la alemana.

En definitiva, ante un Tratado comercial de la magnitud del CETA, cabe esperar que el gran incremento comercial entre ambos bloques que pueda suceder no represente un aumento sustancial del comercio total de la UE. El motivo es que la economía canadiense es relativamente pequeña si la comparamos con el total de la UE como bloque.

Sin embargo, dada la resistencia que ha demostrado ante la ya pasada crisis, es un aliado muy interesante de cara a suavizar el ciclo de la economía europea ante futuras crisis. Canadá puede llegar a actuar como punto de anclaje económico contra la gran volatilidad económica sufrida por los países de la UE ante sus dificultades de controlar su propio crecimiento.

4) Principales rasgos del CETA:

4.1) Liberalización del comercio de mercancías:

La eliminación arancelaria se trata en el Capítulo II del Acuerdo: Trato nacional y acceso de las mercancías al mercado. El texto reconoce en su artículo 2.3 la plena aplicación del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994, que impide que las partes firmantes puedan incrementar los aranceles por encima de los ya existentes, permite el fenómeno de importación temporal, reconoce el derecho de las partes a velar por sus propias indicaciones geográficas protegidas y establece una serie de disposiciones regulatorias sobre subvenciones y ayudas internas.

En cuanto a los procedimientos aduaneros, su regulación queda recogida en el capítulo VI del Acuerdo: Aduanas y Facilitación del comercio.

Desde que comenzaron las negociaciones, el principal objetivo del CETA siempre fue la liberalización del comercio de mercancías, ya fueran de origen industrial o agrícola. Para ello, el acuerdo suprime, en sus artículos 2.4 y 2.9 del Capítulo II, los derechos aduaneros y el 99% de los aranceles desde el momento de su entrada en vigor. El artículo 2.6 establece, como complemento, la prohibición para las partes de establecer impuestos o gravámenes de cualquier tipo a sus propias exportaciones con el fin de frenarlas.

El mayor grado de liberalización se produce en los productos industriales, pero en el caso concreto de los procedentes de los sectores agrícola y pesquero, se prevé un desarme arancelario progresivo de 7 años y se permite mantener los contingentes a la importación en algunos casos concretos. El punto 4.1.2 explica en detalle los motivos que hacen que ambos sectores sean considerados como un caso especial.

Para España, el desarme arancelario supondrá una gran ventaja en sus sectores agroalimentarios estrella: el vino, las frutas, las hortalizas y el aceite de oliva. Sin embargo, la liberalización no será total a causa de las barreras no arancelarias, de las cuales se hablará en mayor profundidad en el subapartado 4.1.1.

4.1.1) Barreras no arancelarias:

En el acuerdo se dedica a su regulación la totalidad del Capítulo IV (Obstáculos técnicos al comercio) En él se establecen, en líneas generales, los siguientes avances:

- Se incorpora al Tratado el ya existente Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, del cual la UE y Canadá ya forman parte.
- Establece de forma breve en sus artículos 4.3 y 4.4 el compromiso voluntario de las partes a cooperar en materia de reglamentaciones técnicas y certificación de productos. La propia página web de la Comisión Europea ofrece la siguiente descripción referente a la cooperación:

Esta cooperación es voluntaria y no puede en modo alguno obligar a la UE o a Canadá a rebajar sus exigencias.

Como ya se explicó en el punto 3.1, el funcionamiento actual de los intercambios entraña una elevada complejidad, por lo que un simple desarme arancelario sería insuficiente para garantizar un libre comercio real.

Resulta particularmente interesante profundizar en el motivo de la anterior afirmación, dada la naturaleza del presente trabajo.

En los últimos años, el proteccionismo por la vía arancelaria es objeto de debate, ya que ha sido durante décadas la forma más sencilla y efectiva de impedir la excesiva exposición de las empresas nacionales a la competencia internacional. Se podría decir, de una forma más coloquial, que hoy en día los aranceles están “mal vistos” y los países que los aplican a menudo son objeto de críticas por ello.

En cambio, las barreras no arancelarias, presentan la gran ventaja de ser mucho más sutiles en este aspecto, ya que la amplia variedad y su elevada complejidad hacen que medir el grado de proteccionismo de un país sea verdaderamente difícil.

Un ejemplo clásico podría ser la imposición de controles de calidad muy exigentes. Aunque pueden llegar a ser verdaderamente minuciosas, llegando a fijar requerimientos específicos en cuanto a las medidas exactas y la composición del embalaje que contiene los productos cuya entrada se desea evitar.

Por este motivo, son tratadas en gran profundidad en el acuerdo CETA, ya que representan una forma legítima para los países de frenar o incluso vetar el comercio internacional.

Su negociación y regulación es compleja y controvertida, por lo que el primer paso es el establecimiento común de una normativa que regule los estándares mínimos de calidad, requisitos técnicos, seguridad sanitaria y fitosanitaria, etc. Así como la eliminación de cuotas y contingentes a la importación y la supresión de barreras administrativas.

Complementando al Capítulo IV se encuentra el Capítulo V: Medidas sanitarias y fitosanitarias. En él se reconoce la autoridad del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC y se establecen una serie de disposiciones destinadas a evitar que las medidas tomadas por las partes con el fin de garantizar la seguridad y la salud alimentaria no perjudiquen al comercio.

A mayores, el CETA automatiza los procedimientos aduaneros, permite la equivalencia de normas técnicas y reconoce las certificaciones emitidas por los organismos de certificación de ambas regiones. También se establece la posibilidad de que, ante la preocupación de una de las partes sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias, se pueda solicitar la celebración de consultas técnicas que analicen toda la información proporcionada por la otra parte a fin de alcanzar una solución.

Una de las principales barreras no arancelarias que encontrarán los productos agroalimentarios españoles, es la legislación sobre pesticidas vigente en Canadá. El nuevo socio comercial de la UE prohíbe el uso de muchos pesticidas que son de uso común en la UE, pero no por ser perjudiciales para la salud de las personas o para el medio ambiente. La razón es, simplemente, que en Canadá no se han llevado a cabo estudios que el país acepte

como válidos sobre la seguridad de estos productos, pese a que sí han sido catalogados como seguros por la propia Organización Mundial de la Salud.

La razón tras este hecho no es otra que la ya explicada: la legislación canadiense sobre pesticidas es una forma lícita y sutil de vetar el comercio exterior para un grupo de bienes de los que Canadá es también un gran productor.

Por este motivo, uno de los grandes retos del CETA ha sido el de armonizar las barreras sanitarias y fitosanitarias de ambas partes. Si bien esta meta se ha conseguido, es probable que aún queden barreras menores no contempladas en el Tratado, por lo que cabe esperar se les ponga solución en posteriores regulaciones complementarias al Acuerdo.

4.1.2) Excepciones a la plena liberalización del comercio:

Los productos sensibles, como los procedentes de la pesca y la agricultura, son regulados mediante previsiones específicas debido a su importancia estratégica para los países implicados en el acuerdo. Su valor se debe a que su producción u obtención se suele concentrar en las áreas geográficas que la favorecen, teniendo por ello un peso altísimo en el empleo y, por tanto, en el futuro de estas áreas especializadas.

En el caso de la pesca, por ejemplo, una excesiva exposición a la competencia internacional, podría llevar a la quiebra a los pueblos y ciudades pesqueros que hacen de ella su principal actividad económica. Esto produciría una huida de la población hacia regiones con más posibilidades laborales y forzaría a Estado a intervenir mediante el uso de ayudas públicas, planes de formación, etc. para facilitar la incorporación de los nuevos desempleados a otros sectores con mayor futuro.

Lo mismo ocurre con la agricultura, cuya explotación se concentra en las áreas favorecidas por el clima, la composición del suelo y la cantidad de superficie cultivable. Otro claro ejemplo de esto es la extracción minera, ya que la explotación de yacimientos corresponde, por razones puramente geográficas, a los empleados residentes en las inmediaciones de la misma. Este último sector es particularmente sensible en España.

Por todo, el acuerdo actúa de forma menos restrictiva sobre ellos al permitir, de forma regulada, el uso de subvenciones nacionales o contingentes de importación, cuyos límites vienen definidos en el texto del CETA.

Para los productos agrarios, de gran sensibilidad tanto para la UE como para Canadá, se prevé un desarme arancelario por tramos, produciéndose un 90.1% del mismo tan sólo en el primer tramo. Debido a que tanto Canadá como la UE son grandes productores agrarios, esta decisión se tomó tras largos debates pues fue, con diferencia, el sector que planteó más problemas, llegando a retrasar seriamente las negociaciones.

Para otros productos alimentarios sensibles, como las carnes, la leche y los huevos, de los cuales ambos bloques económicos son grandes productores, se ha previsto la existencia de cupos a fin de evitar una excesiva exposición a la competencia internacional.

En definitiva, la verdad sobre los productos sensibles es que, pese al gran empeño de ambas partes por liberalizar el comercio, ambas tienen sectores cuyos intereses desean proteger a toda costa. Como consecuencia, lo que el Acuerdo llama “productos sensibles”, es en realidad la forma políticamente correcta de decir que ambas partes se han visto obligadas a hacer concesiones durante las negociaciones.

Como ejemplo, Canadá permite en el Acuerdo una mayor exposición internacional de su mercado del queso a cambio de un mejor acceso al mercado europeo de carne de cerdo y vacuno. A fin de evitar una competencia excesiva proveniente de la otra parte, ambas han acordado mantener contingentes de importación para sus respectivos mercados.

4.1.3) Soluciones comerciales: Medidas antidumping y competencia desleal:

Este apartado se corresponde con el Capítulo III del Acuerdo, del mismo nombre. Este capítulo deja clara la intención de ambas partes de mantener sus compromisos previos al Acuerdo, adoptados con la OMC, en materia de competencia desleal y transparencia en los intercambios comerciales.

El texto establece en su sección A del Capítulo III el compromiso de ambas partes a aplicar eficazmente el Capítulo VI del GATT, referente a las normas antidumping.

En cuanto a las medidas de salvaguardia que pueden tomar las partes de ser necesario, el Acuerdo establece en su sección B el compromiso meramente voluntario de que éstas afecten en la menor medida posible al comercio bilateral.

4.2) Reglas de origen:

El acuerdo prevé su simplificación y su ampliación, de modo que va mucho más allá de las reglas de origen aplicables en intercambios comerciales con miembros ajenos al acuerdo. El uso de normas de origen se fundamenta en el tratamiento (aranceles, contingentes a la importación, etc.) aplicables al momento de importar una mercancía desde un país extranjero.

Para determinar las normativas que serán de aplicación, primero es necesario determinar si dicho bien realmente puede ser considerado como originario del país que desea exportarlo. Con este fin, se tienen en cuenta 2 conceptos clave:

- Producto enteramente obtenido en el país de origen – Este concepto se aplica a mercancías en cuya elaboración no haya intervenido otro país en ningún momento. Esta intervención puede producirse tanto en la obtención y elaboración de las materias primas, consumibles, o componentes, como en la propia transformación de la mercancía, la cual debe ocurrir en territorio nacional para que el bien pueda ser calificado bajo el concepto de “enteramente obtenido”.
- Producto con una transformación suficiente en el país de origen – Cuando intervienen empresas de diferentes países en el proceso productivo, la determinación del país de origen del producto final se vuelve más compleja. En este caso, se suele considerar que el país de origen es aquel en el que se haya producido la última transformación sustancial.

Esta determinación del origen cobra gran importancia ante la existencia de acuerdos comerciales preferentes entre dos países o bloques comerciales, pues es lo que permite que los bienes intercambiados puedan gozar de los aranceles reducidos pactados. A continuación se plantea un ejemplo práctico referente al Acuerdo de Libre Comercio vigente entre la Unión Europea y el bloque formado por Colombia, Perú y Ecuador:

Suponga el lector que existe una empresa venezolana dedicada a la pesca de camarones desea exportar camarones congelados a España al detectar una demanda creciente y con gran potencial. Al no haber un acuerdo preferencial entre la UE y Venezuela, se aplica el arancel estándar para esta mercancía: 18%.

Debido al alto coste de entrada en el país, la empresa venezolana decide colaborar con una empresa colombiana, de forma que el producto final es importado primero por Colombia, cuya empresa cobraría una comisión, antes de ser finalmente exportado a España, con el fin de aprovechar la ausencia de aranceles para la importación de productos colombianos.

En este caso, el arancel de entrada seguiría siendo de 18%, debido a que el producto ha sido enteramente obtenido en Venezuela, y el ALC con la UE sólo contempla los productos originarios de Colombia, Perú y Ecuador. De esta forma, las normas de origen impiden que la empresa venezolana pueda verse beneficiada por un acuerdo preferencial del que Venezuela no forma parte.

Ante esta situación, la empresa venezolana decide contactar con otra empresa colombiana, que se dedica a prestar servicios de envasado, con la que alcanza un acuerdo por el que enviará sus camarones a granel en contenedores frigoríficos a Colombia. Posteriormente, la empresa colombiana procederá a su congelación y envasado en cajas de cartón de 2 Kg, ya listas para la venta al público.

Aún en esta situación, el arancel de entrada a España seguiría siendo del 18%, ya que el producto final aún se considera originario de Venezuela. Esto se debe a que el componente principal del producto terminado, los camarones, son de origen venezolano y a que la congelación y el envasado no son contemplados como procesos de transformación sustancial.

Ante la segunda negativa, la empresa venezolana contacta con una tercera empresa colombiana, dedicada a la elaboración de platos preparados. Acuerda enviarles los camarones refrigerados y a granel para, posteriormente, ser cocidos, aliñados, rebozados, envasados en bolsas de plástico y, finalmente, congelados, listos para satisfacer la creciente demanda española.

En este caso sí que se considera que el producto ha pasado por un proceso de transformación sustancial y podrá ser considerado como una mercancía que ha pasado por un proceso de transformación suficiente en Colombia. Por ello, finalmente, el producto sí que será exportado a España libre de arancel, pero será

la empresa colombiana la que reciba el mayor beneficio, ya que el valor añadido del producto terminado es mucho mayor.

De esta forma, aunque el producto finalmente haya entrado en la Unión Europea, ha sido una empresa de un país perteneciente al ALC la realmente beneficiada, ya que la empresa venezolana sólo gozará del aumento de la demanda española de forma secundaria.

En el CETA, como en otros acuerdos comerciales, se permite la acumulación bilateral total de origen, que permite que se acumulen procesos productivos y materiales de ambas partes del acuerdo, Canadá y la UE.

Sin embargo, en el caso del acuerdo CETA se ha ido más allá que en anteriores ALCs, pues se contempla también la posibilidad de negociar una acumulación extendida de origen. De esta forma, el CETA deja la puerta abierta para que en el futuro se tenga en cuenta también a aquellos países o bloques con los que ambas partes mantengan un acuerdo bilateral de comercio.

Esta es una puerta que se dejó abierta principalmente con vistas al Tratado TTIP de libre comercio con EEUU, el cual está parado desde que subiera al poder el actual presidente Donald Trump.

A causa de este retraso, así como de la incertidumbre respecto a si el TTIP llegará a ver la luz finalmente, las posibilidades de libre mercado para el sector de la automoción se han visto frenadas. El motivo, es que debido al Tratado de Libre Comercio que Canadá mantiene con EEUU (conocido por sus siglas en inglés NAFTA).

Como consecuencia, los automóviles canadienses no alcanzan los valores mínimos de contenido nacional ni de transformación suficiente como para ser considerados productos originarios de Canadá.

Finalmente, a Canadá se le concedió una excepción por la que se le permitía introducir hasta 100.000 automóviles anuales libres de aranceles en el mercado europeo, sin necesidad de que cumplieran con los criterios de origen establecido. A cambio, Canadá concedió una

retirada progresiva pero total del arancel que grava todos los vehículos europeos que entran en su mercado nacional.

Por ahora, aún se mantiene abierta la posibilidad de que los vehículos producidos por Canadá de forma mixta puedan finalmente entrar en la UE libres de cupos, pues la posibilidad de que se siga adelante con el tratado TTIP UE-EEUU aún no ha sido descartada.

La misma situación que se da en el sector automovilístico canadiense, se repite para sus otros dos productos. En primer lugar, para gran parte del pescado procesado, el cual tiene su proceso de transformación en Canadá, pero importa su materia prima principal, el pescado, de EEUU¹⁰. En segundo lugar, el sector textil canadiense, el cual utiliza en gran medida los hilos y tejidos importados de EEUU.

¹⁰ La situación es muy similar a la representada en el ejemplo de este mismo apartado para los camarones venezolanos en la que, en función de los procesos llevados a cabo y del valor añadido final, el producto puede finalmente quedar sujeto a aranceles o libre de ellos.

4.3) Servicios

El CETA es considerado por la Comisión como el acuerdo más completo en materia de servicios del que forma parte la Unión Europea. Los liberaliza todos, garantizando un acceso justo y equitativo a los mismos, a excepción de una lista cerrada de servicios que quedan excluidos del Acuerdo. Además, se mantiene la capacidad de los Gobiernos para regular con respecto a ellos y para prestar servicios de interés general.

Los servicios excluidos son, como en el caso de las mercancías, aquellos que forman parte de los llamados “sectores sensibles”. Este es por ejemplo, el caso de los servicios aéreos y audiovisuales.

Se regula en el Capítulo IX del Acuerdo (Comercio transfronterizo de servicios). Supone un gran avance en esta materia, ya que para las provincias canadienses implica la apertura por primera vez de sectores como las telecomunicaciones, el transporte marítimo y otros servicios relacionados con el medio ambiente.

El Acuerdo establece en los anexos I y II los compromisos específicos negativos para las dos partes:

- Anexo I: Medidas y restricciones al comercio de servicios que se mantendrán tras la entrada en vigor del acuerdo. En concreto, el anexo se refiere a aquéllas que protegen los servicios públicos de interés general, monopolios públicos, derechos para suministros públicos (como el transporte público o la gestión de basuras) y servicios públicos básicos (sanidad, educación, servicios sociales, suministro de agua potable, etc.).
- Anexo II: Reconoce, en relación a las medidas y restricciones recogidas en el Anexo I, el derecho de las partes a adoptar medidas temporales de salvaguardia o nuevas medidas permanentes, incluso si fueran más restrictivas que las ya existentes.

El acuerdo contempla dos modos de prestación de servicios: transfronterizos (contabilidad, telecomunicaciones, servicios jurídicos, etc.) y con entrada temporal (traslado para la prestación del servicio in situ, desplazamiento del propio consumidor (como en el turismo), etc.).

Por este motivo, el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales, recogido en el Capítulo XI, y la entrada y estancia temporal de trabajadores, recogida en el Capítulo X, cobran especial importancia. En consecuencia, ambas materias serán analizadas a continuación en los apartados 4.3.1 y 4.3.2, respectivamente.

4.3.1) Reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales:

Su necesidad surge como consecuencia del deseo de liberalizar y facilitar el comercio de servicios, de forma que los trabajadores cualificados puedan trasladarse libremente para llevar a cabo la prestación de un servicio.

Ambas partes se comprometen a establecer un marco común que permita el reconocimiento mutuo de profesiones regladas, como la arquitectura, bajo los principios de transparencia, justicia y no discriminación.

De cara al futuro, el Tratado también establece las condiciones para nuevas negociaciones entre colegios profesionales de Canadá y la UE, que den como resultado nuevos Acuerdos de Reconocimiento Mutuos (ARM) en el futuro.

Por último, se establecen en el artículo 11.5 las pautas para la creación de un Comité mixto, que será el encargado de llevar a cabo las negociaciones según las directrices y normas establecidas en el artículo 11.6.

4.3.2) Entrada y estancia temporal de personas físicas con fines empresariales:

El Acuerdo establece la libre circulación con fines empresariales de profesionales, siempre y cuando cumplan, según el artículo 10.3 con *“las medidas de la Parte en materia de inmigración que sean aplicables a la entrada temporal”*.

El capítulo establece de forma transparente qué profesionales pueden acogerse al Tratado, en qué sectores pueden ejercer su actividad y cuál es la estancia máxima permitida.

En este aspecto, Canadá estaba particularmente interesada en conseguir libre acceso físico para sus trabajadores a la UE. La principal complicación durante las negociaciones residía en que cada Estado miembro se reserva la competencia de legislar en materia de inmigración. Finalmente, se encontró la forma de garantizar a los trabajadores canadienses la entrada temporal a la UE a cambio, lógicamente, de que ese derecho se extienda de igual manera a los trabajadores europeos en Canadá.

4.4) Inversión extranjera directa:

El Capítulo VIII, dedicado a las inversiones es, sin duda, uno de los que más polémica ha suscitado, no por ser el ALC que más ha profundizado en la materia, sino por el sistema de solución de diferencias entre inversores que preveía antes de su posterior revisión en 2017, del cual se hablará más adelante.

El Acuerdo supone un cambio radical en relación a la inversión extranjera directa en Canadá, ya que es uno de los países occidentales que más trabas plantea a causa del Investment Canada Act, que obliga a todas las empresas extranjeras a solicitar una autorización previa. Si bien dicha norma aún resulta aplicable de cara a los inversores europeos, sí que acorta enormemente la cantidad de tipos de inversiones para los que se exige dicha autorización.

4.4.1) Principales avances

El CETA ha previsto varios medios a fin de evitar los abusos interpretativos por parte de los Tribunales de inversiones mediante la redacción de normas claras destinadas a proteger las inversiones y mediante la definición detallada de conceptos clave, como el de “transparencia” o el de “trato justo y equitativo”.

A lo largo de todo el Capítulo VIII, en sus secciones A (Definiciones y ámbito de aplicación), B (Establecimiento de las inversiones), C (Trato no discriminatorio), D (Protección de las inversiones) y E (Reservas y excepciones), todas las medidas destinadas a regular la apertura bilateral de las inversiones. De este modo, el capítulo elimina casi en su totalidad las barreras a la Inversión Extranjera Directa (IED), permite a los inversores transferir libremente su capital de una región a otra y establece un marco normativo común.

4.4.2) Sistema de solución de diferencias:

El Tratado establece, en su Capítulo VIII, sección F (Solución de diferencias en materia de inversiones entre inversores y Estados), un novedoso sistema de solución de diferencias a fin de evitar demandas paralelas y demandas abusivas o fraudulentas.

Normalmente, los ALC implementan un sistema por el cual, ante un conflicto inversor-Estado, se crea un Tribunal de arbitraje compuesto por tres miembros: uno elegido por cada una de las partes y un tercero elegido por ambas, que será el que actúe como juez. Es mediante este sistema que los Tratados tratan de dar a las empresas un cierto nivel de seguridad frente a las posibles expropiaciones por parte del Estado.

Sin embargo, muchos expertos no consideraban que este sistema fuera suficiente para salvaguardar los intereses de los Estados. En particular, criticaban que era un sistema destinado a que las ganadoras fueran las grandes empresas. El motivo es que este sistema tan común en los ALCs crea todo un régimen jurídico destinado únicamente a protegerles, mientras que los inversores locales deberían acudir a la vía estándar prevista en sus legislaciones nacionales.

De hecho, en la práctica se ha visto que estos Tribunales a menudo pecan de falta de transparencia y han entorpecido el derecho de los Estados a legislar a favor del interés público. Estos Tribunales han sido por ello objeto de graves controversias, ya que su existencia plantea la posibilidad de que existan situaciones en las que un Estado, mirando por el interés público general, tenga que retribuir a la empresa extranjera por encima de lo que normalmente habría retribuido a una de sus empresas nacionales.

En cierto modo, la posibilidad de que un Estado fuera sancionado económicamente, por el perjuicio económico que una ley destinada a salvaguardar los intereses de los ciudadanos pudiera causar, puede llegar a ser considerado como un grupo de presión en sí mismo, sin necesidad de que los propios inversores extranjeros se vean en la necesidad de intervenir de forma directa.

En definitiva, con este tipo de sistema de protección de los inversores extranjeros, incluso con una situación económica estable, los Estados podrían verse obligados a pagar indemnizaciones multimillonarias en su labor de proteger los intereses de sus propios ciudadanos.

Por todos estos motivos, el CETA plantea un nuevo sistema por el que se crea un Tribunal de inversiones permanente, que evita que las partes en litigio elijan al jurado. A mayores, presenta la novedad de crear un Tribunal de Apelación con capacidad para modificar o anular una sentencia del Tribunal de inversiones. Por último, el CETA establece una serie de procedimientos y medios para garantizar la independencia y la imparcialidad del jurado y la transparencia en todos los procesos.

Aún así, ha habido numerosas críticas que defienden que los cambios introducidos no son suficientes para garantizar que no puedan darse situaciones abusivas por parte de los inversores.

Es necesario destacar en este aspecto que, aunque es difícil asegurar que no se vaya a producir una situación de este tipo, todo el Acuerdo CETA está articulado en torno a los 2 siguientes principios, entre otros, los cuales recoge en su Preámbulo:

“RECONOCIENDO que las disposiciones del presente Acuerdo mantienen el derecho de las Partes a regular en su territorio, así como la flexibilidad de las Partes para alcanzar objetivos políticos legítimos, como la salud pública, la seguridad, el medio ambiente, la moral pública y la promoción y la protección de la diversidad cultural;”

“RECONOCIENDO que las disposiciones del presente Acuerdo protegen a las inversiones y a los inversores con respecto a sus inversiones y están destinadas a estimular una actividad empresarial beneficiosa para ambas Partes sin menoscabar el derecho de estas a regular en aras del interés público en sus territorios;”

Es decir, en todo momento el Acuerdo reconoce la autoridad de los Gobiernos a legislar libremente con el fin de salvaguardar sus intereses legítimos, así como los de todos sus ciudadanos.

Tampoco se debe olvidar que, lo que pueda representar una situación de vulnerabilidad en este sentido para una de las partes, puede de igual manera afectar a la otra.

Desde un punto de vista lógico y, considerando que el CETA ha pretendido ir en todo momento más lejos que todos los demás ALCs que le preceden, parece contradictorio que la UE o Canadá dejen una puerta abierta a una situación de desprotección de sus respectivos Gobiernos.

Para finalizar, es necesario destacar en este sentido que el Tratado deja en todo momento abierta la puerta al diálogo entre las partes, con el fin de mejorar o añadir nuevas disposiciones que regulen todas aquellas áreas en las que se considere que el CETA, por sí solo, resulta insuficiente.

4.5) Servicios financieros:

Se regulan en el Capítulo XII y se aplica, según el artículo 13.2 a las medidas que una de las partes adopte o mantenga respecto a:

- a) *"Instituciones financieras de la otra Parte;*
- b) *Un inversor de la otra Parte y una inversión de ese inversor, en una institución financiera del territorio de la Parte; y*
- c) *El comercio transfronterizo de servicios financieros."*¹¹

En este último aspecto, el Acuerdo establece limitaciones a los servicios financieros transfronterizos, que sólo pueden ser prestados a empresas del sector bancario o del sector de los seguros. Además, quedan completamente excluidas del CETA las pensiones y la seguridad social.

Permite a las entidades financieras y a los inversores particulares acceder a los mercados financieros de la otra parte en igualdad de condiciones y crea un Comité de Servicios Financieros encargado de supervisar el buen funcionamiento del sector para ambas partes.

¹¹ Fragmento extraído de la web de la Comisión Europea: <http://cort.as/-LHJA>

4.6) Regulación nacional:

La máxima del Tratado en este aspecto es garantizar que la legislación ya existente de ambas partes no se verá modificada a causa del acuerdo. Gracias a esto, tanto Canadá como los países miembros de la UE pueden continuar adoptando y aplicando sus leyes sobre las importaciones, siempre que éstas estén fundamentadas en el interés público.

Como garantía, el Capítulo XII sobre Reglamentación Interna, establece un marco común para garantizar que *“todos los reglamentos adoptados por la UE y Canadá se hagan públicos y sean fácilmente comprensibles y razonables.”*¹²

En virtud del artículo 12.2, quedan excluidos del Capítulo XII los siguientes servicios y ámbitos:

- Para Canadá, quedan excluidas las industrias culturales, los servicios sociales, los asuntos indígenas, las minorías, los servicios de juegos de azar y la distribución de agua.
- Para la UE, quedan excluidos los servicios audiovisuales, sanitarios, educativos y sociales, los servicios de juegos de azar y apuestas y la captación, depuración y distribución de agua.

4.6.1) Derechos de propiedad intelectual:

En esta materia, regulada en el Capítulo XX del Acuerdo, la UE es más proteccionista que Canadá, que cuenta con una legislación más laxa. Es una gran victoria para la unión Europea, pues el Tratado no sólo consigue que Canadá acepte implementar mayores niveles de protección para la propiedad intelectual, sino que también ha asumido el compromiso de establecer medidas fronterizas contra las falsificaciones de productos de origen europeo.

El mayor avance en cuanto a la protección de los derechos de propiedad intelectual, se da en el reconocimiento por parte de Canadá de un total de 145 indicaciones

¹²Fragmento obtenido de la web de la Comisión Europea, sobre el capítulo XII del Acuerdo: <http://cort.as/xdQF>

geográficas de productos agroalimentarios de la Unión Europea, de las cuales, 24 son indicaciones geográficas españolas.

Pese a que sólo una mínima parte de las indicaciones geográficas protegidas en la UE han sido reconocidas por Canadá, es necesario considerar que muchas de ellas no sólo no exportan a países extranjeros, sino que ni siquiera llegan a formar parte del comercio intracomunitario.

Por tanto, las indicaciones geográficas que se han considerado durante las negociaciones son aquellas con mayores flujos comerciales en el exterior. En cuanto a España, las protegidas corresponden principalmente a productos como jamón, vinos y quesos.

La protección va mucho más allá de lo que Canadá había aceptado nunca, pues no se ha comprometido sólo a evitar la entrada desde la propia UE de productos europeos falsificados, sino que también ha aceptado evitar que entren falsificaciones de productos europeos procedentes de cualquier otro país del mundo.

Cabe destacar que la protección contra productos falsificados no se ha considerado de forma estática, pues se prevé que a lo largo de los próximos años se añadan nuevas indicaciones a la lista. Para ello, se tendrá en cuenta su vertiente exportadora, así como su potencial en el futuro.

Un tema particularmente polémico durante las negociaciones referentes a los derechos de propiedad intelectual fueron las patentes farmacéuticas. El motivo es la existencia de un lobby canadiense que agrupa a varios productores de fármacos genéricos, que representa un grupo de presión en Canadá en contra del aumento de la protección de las patentes.

Aunque no se consiguió que el sistema de protección canadiense alcance el mismo grado de protección y cobertura que el europeo, sí que se han logrado concesiones. En concreto, Canadá ha aceptado ampliar en dos años el tiempo de protección de las patentes europeas (frente a los 5 que se deseaban conseguir).

4.6.2) El problema de las provincias canadienses:

Uno de los grandes puntos de conflicto es el que representa la configuración de las provincias canadienses que, debido a la forma de gobierno descentralizada de Canadá, no están jurídicamente vinculadas a respetar el Acuerdo. De hecho, el Gobierno Canadiense no tiene capacidad para imponer los Tratados internacionales a las provincias en todas aquellas áreas que no sean de su exclusiva competencia.

Esto puede conllevar serias implicaciones para Canadá, especialmente en materia de inversiones, pues el país puede ser denunciado y sancionado por los incumplimientos de sus provincias, ya que éste es el responsable último del cumplimiento del Acuerdo, quedando impune la provincia incumplidora. Por ahora, la provincia de Terranova y Labrador ya ha manifestado su clara intención de no respetar el Acuerdo.

Ya desde el inicio de las negociaciones se identificó la configuración de las provincias canadienses como uno de los grandes puntos de conflicto. Se preveía que muchas de ellas no estarían de acuerdo con el nuevo ALC y que, incluso, podrían presentar una fuerte resistencia durante las negociaciones.

Finalmente el Acuerdo se celebró y entro en vigor de forma provisional, pero no se ha encontrado una forma efectiva de garantizar su cumplimiento. Esto afecta particularmente a las compras públicas y a las disposiciones sobre el medio ambiente, sobre las cuales Canadá no tiene jurisdicción, pues son competencias provinciales exclusivas.

Cabe destacar que ya en 2009 las provincias dieron signos de buena fe de cara a las negociaciones en marcha con la firma de la declaración publicada por el Consejo de la Federación. Si bien este documento no implica de ningún modo una vinculación legal al cumplimiento del CETA, es significativo el hecho de que todas las provincias firmaron, salvo la provincia de Terranova y Labrador que, como se mencionaba anteriormente, fue la única que rechazó abiertamente el nuevo Tratado.

4.6.3) Compras y contratación pública:

Con la entrada en vigor del Acuerdo, se abre la posibilidad de que las empresas puedan suministrar bienes y prestar servicios a todas las Administraciones públicas de ambas regiones. Tan sólo quedan excluidos los servicios cuya prestación se considera de interés público, como la educación, la sanidad, etc. También se excluyen, por ejemplo, los sectores del transporte público y la energía en las provincias canadienses de Ontario y Quebec.

Su funcionamiento, condiciones de participación y los ámbitos en los que las empresas pueden vender productos o prestar servicios a las Administraciones Públicas, se detallan en profundidad en el Capítulo XIX: Contratación pública.

El Acuerdo no sólo mejora el acceso a las licitaciones públicas, sino que se ha acordado la creación de una única plataforma web en la que se publicarán todas las ofertas.

En cuanto a esta materia, cabe destacar que el CETA incorpora el Acuerdo Revisado sobre Contratación Pública de la OMC. Dicho Acuerdo tiene como objetivo principal la apertura comercial en esta materia de los países firmantes. Este compromiso de apertura va acompañado de un amplio conjunto de normas claras que pretenden regular las condiciones de contratación para garantizar los principios de competencia, transparencia y equidad.

Actualmente, de los 164 países miembros de la OMC, tan sólo 48 forman parte de este Acuerdo de Contratación Pública, junto a otros 34 miembros más que, de momento, participan del Acuerdo tan sólo como meros observadores miembros del Comité de Contratación Pública.

El Acuerdo supone una victoria para la UE debido a que es la primera vez que se permite la contratación pública extranjera para la Administración provincial y regional, la cual es responsable de una parte mayoritaria del gasto público en Canadá.

Este nuevo abanico de posibilidades beneficiará particularmente a los grandes grupos españoles dedicados a la construcción, pues además de tener acceso a muy buenos proyectos de infraestructura, las empresas de construcción española tienen una participación muy activa en este tipo de trabajos.

4.6.4) Ayudas públicas y subvenciones:

Se regulan en el Capítulo VII del texto del CETA. Dado que influyen negativamente a la libre competencia en el mercado, su uso queda relegado a aquellas situaciones en las que esté en juego el interés público y en las que su uso se considere inevitable.

Por ello, ante la necesidad de adopción de nuevas ayudas y subvenciones el texto establece que la otra parte siempre debe ser consultada. La propia Comisión Europea establece al respecto lo siguiente.

“Este capítulo aumenta la transparencia en torno a las subvenciones estatales a empresas. Canadá y la UE tienen que notificarse mutuamente si conceden ayudas a la producción de bienes y deben facilitar información adicional sobre cualquier subvención que ofrezcan a las empresas que presten servicios, si la otra Parte pide dicha información.

Además, establece un mecanismo que permite a la UE y Canadá consultarse sobre las subvenciones que pueden afectar negativamente al comercio entre ellos y, en ese caso, encontrar soluciones. La UE y Canadá también acuerdan no subvencionar las exportaciones de productos agrícolas entre uno y otro mercado.”

4.7) Sociedad, desarrollo y medio ambiente:

4.7.1) Derechos laborales:

El Tratado incluye una serie de obligaciones en este aspecto a fin de compensar las posibles externalidades negativas derivadas del Acuerdo. En concreto, el texto incorpora, en el artículo 23.3 del Capítulo XXIII (Comercio y Trabajo), las principales disposiciones laborales fijadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Declaración de Principios de la OIT relativa a los Derechos Fundamentales en el Trabajo. El objetivo principal es impedir que el Tratado implique una merma en las condiciones laborales de los trabajadores. Hasta ahora, Canadá ya ha ratificado 7 de un total de 8 convenios fundamentales de la OIT.

Tal y como establece el profesor de Derecho Daniel Pérez del Prado en su texto *“Cláusulas laborales en los Tratados comerciales internacionales: El caso del CETA”*,¹³

“las disposiciones laborales que tienen que ver con la regulación sustantiva de condiciones de trabajo pueden dividirse según contengan normas jurídicamente vinculantes o simplemente materialicen algún un compromiso político. [...] En el primer ámbito, las obligaciones impuestas pueden serlo en relación con normas de Derecho internacional, como los principios y derechos fundamentales del trabajo a que se refiere la Declaración de la OIT de 1998, o a los propios convenios de la OIT; o en relación a las propias legislaciones laborales nacionales. En el segundo se encuentran frecuentemente cláusulas que obligan a los estados firmantes a aumentar progresivamente el nivel de protección de sus legislaciones laborales o, al menos, a no reducirlo con el objetivo de fomentar las exportaciones o las inversiones. De esta forma, no se impone al estado la aplicación de una determinada norma en relación a una específica cuestión

¹³ Pérez del Prado, D. (2017). *Cláusulas laborales en tratados comerciales internacionales: El caso del CETA*. Actualidad Jurídica iberoamericana nº6. ISSN 2386-4567. [\[Link\]](#)

laboral sino un objetivo genérico que, en un plazo determinado de tiempo, ha de ser alcanzado.”

Por tanto, el texto del CETA cumple con el primer ámbito identificado por el profesor Daniel Pérez del Prado.

En cuanto al segundo ámbito, el texto considera que ya de por sí ambas partes tienen una regulación suficiente para garantizar unas buenas condiciones de trabajo, por lo que sólo fija a mayores algunas disposiciones adicionales para garantizar que ambas partes mantengan su libertad para legislar en la materia.

A mayores, el artículo 23.4 obliga a ambas regiones a mantener los estándares laborales previos a la firma del Acuerdo, impidiendo así que se reduzcan los niveles de protección con el fin de abaratar costes para las empresas y hacerlas, así, más competitivas a nivel internacional. Como complemento, las partes adquieren también el compromiso de continuar mejorando la legislación vigente en pos de un nivel mayor de protección laboral.

El texto del CETA incorpora varios procedimientos y mecanismos para garantizar el correcto funcionamiento del mercado laboral, no sólo por el bien de los propios trabajadores, sino porque la práctica ha demostrado que, antes la firma de ALCs que incluyen un marco sólido de disposiciones laborales, la población activa tiende a incrementarse. La razón es que la mejora en las condiciones laborales hace que más gente quiera empezar a trabajar.

4.7.2) Derechos sociales y medio ambiente:

Las cuestiones relativas a los derechos sociales se detallan en el Capítulo XXII del texto del Acuerdo, mientras que las cuestiones medioambientales se desarrollan en el Capítulo XXIV.

En ellos, la UE y Canadá reconocen la estrecha interrelación entre el desarrollo social, el crecimiento económico y el desarrollo sostenible. Por ello, el Acuerdo reconoce el derecho de las partes a legislar sobre sus propias preocupaciones medioambientales y

establece el compromiso bilateral de no rebajar los estándares sociales ni medioambientales para beneficiar a sus propias empresas.

En referencia a los derechos humanos, las partes aceptan en el Preámbulo del Acuerdo el cumplimiento de todo lo dispuesto en la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, así como en la Convención de la Unesco sobre la protección y promoción de la diversidad de las expresiones culturales.

El CETA ha sido redactado de forma que su aplicación no resulte en que se permita la entrada a productos no deseados, como los transgénicos o la carne con hormonas. Tampoco supondrá una merma de las actuales normas de protección medioambiental. De hecho, Canadá es una sociedad con una marcada tendencia creciente hacia el proteccionismo medioambiental y el crecimiento sostenible.

En todo caso, se establece el compromiso bilateral para llevar a la práctica todos los Acuerdos sociales y medioambientales de los que la UE y Canadá ya sean parte a nivel internacional. Se garantiza también en el preámbulo *“que los Estados tienen derecho a mantener, desarrollar y aplicar sus políticas culturales para apoyar a sus industrias culturales a que refuercen la diversidad de las expresiones culturales, y para preservar su identidad cultural, en particular mediante la utilización de medidas reglamentarias y de ayuda financiera.”*¹⁴

El Acuerdo sienta también las bases para la creación de un Órgano sobre Comercio y Desarrollo Sostenible, cuya labor será velar por el cumplimiento de todo lo acordado en materia social y medioambiental. También se crea un Comité Mixto de Comercio y Desarrollo Sostenible, encargado de aconsejar a las partes a fin de garantizar que las disposiciones sociales y medioambientales no se vean perjudicadas por el crecimiento económico.

Para los casos en los que su labor no fuera suficiente, se prevé un sistema de solución de controversias compuesto únicamente por expertos en las materias a tratar. Sin embargo, su papel es meramente informativo, ya que no ha sido, ni será en ningún caso, dotado de autoridad para imponer sanciones.

¹⁴ Fragmento extraído de la web de la Comisión Europea: <http://cort.as/-LHJA>

5) Efectos económicos de la entrada en vigor del Acuerdo:

Como en la gran mayoría de Tratados comerciales recientes firmados por la UE, el interés del CETA reside en los potenciales beneficios económicos que éste pueda aportar. Como ya se explicó en el capítulo 3, su existencia se fundamenta en que promueven el comercio, motor por excelencia de toda economía.

De este incremento del comercio cabe esperar que se cumpla la regla más básica de la economía: ante la apertura de un nuevo mercado, crece la demanda, y donde hay demanda, aumenta la oferta, es decir, la producción de las empresas. Parece lógico por tanto, esperar de este aumento en la producción, un aumento recíproco del empleo.

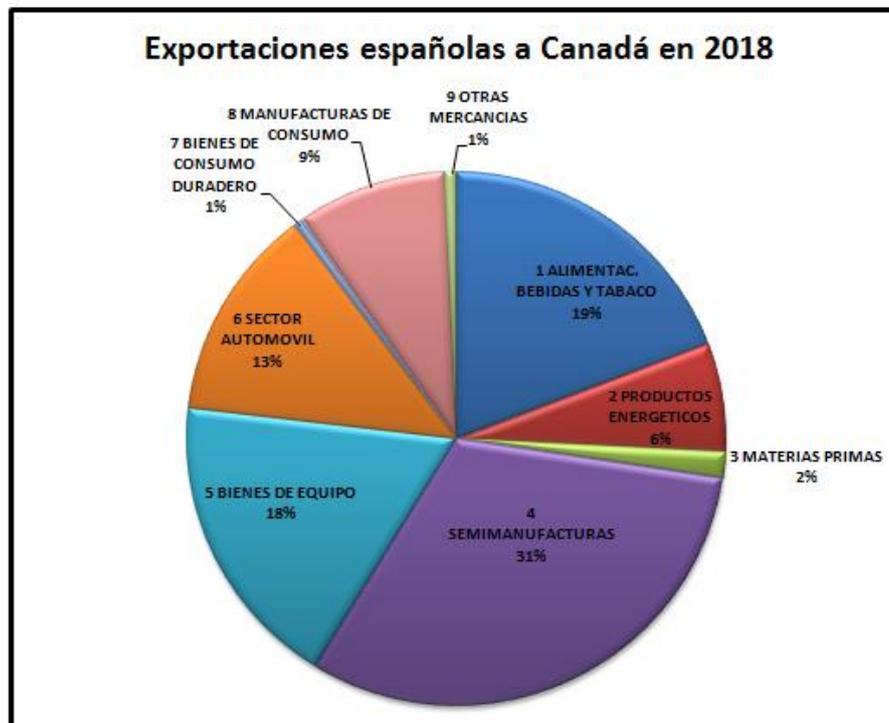
En definitiva, de un acuerdo comercial lo que se espera es un crecimiento conjunto del PIB y del empleo. Tal enriquecimiento del país podría ser redirigido entonces por los Gobiernos a dar una mayor cobertura a sus servicios y prestaciones públicas (sanidad, educación, desempleo, programas de formación, etc.), a financiar sus programas de convergencia social contra la pobreza y la exclusión social, a mejorar su defensa exterior, a la construcción y mejora de infraestructuras (como la red de carreteras), a financiar sus programas de desarrollo rural, etc.

Por tanto, todo ALC, al liberar el mercado para las partes firmantes, tiene como objetivo último propiciar un fortalecimiento económico que finalmente se traduzca en una mejora de la seguridad y del Estado del Bienestar.

Puesto que dicha mejora del Estado del Bienestar sería difícilmente mensurable y se produciría a largo plazo, el presente apartado será dedicado a analizar los efectos económicos inmediatos resultantes de la entrada provisional en vigor del Acuerdo.

5.1) Análisis actual por sectores:

A continuación se presentan cuatro gráficos sectoriales que representan el peso de los diferentes sectores de la economía en el comercio UE-Canadá y España Canadá en 2018.



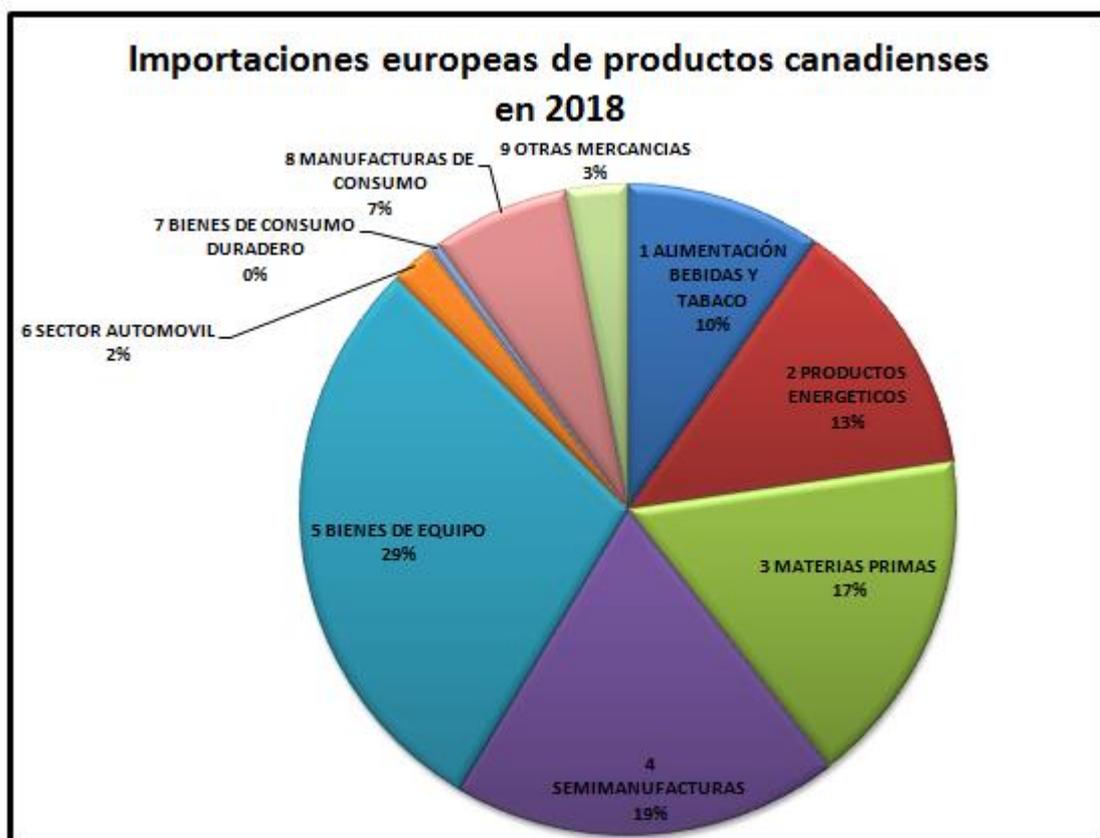
15

¹⁵ Nota: Gráficos de elaboración propia a partir de los datos facilitados por la herramienta online Datacomex de la web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.

En relación a las exportaciones españolas y de la UE en 2018, se observa que más del 50% de la facturación total corresponde a 3 sectores:

- Semimanufacturas – Principalmente metales y productos químicos.
- Automóviles
- Bienes de equipo – Maquinaria industrial, equipos de telecomunicaciones y material para el sector del transporte.

En cuanto al sector de la alimentación cabe destacar que, si bien su volumen de ventas es elevado, su bajo precio le resta importancia al momento de analizar los flujos monetarios generados.



Sobre las importaciones cabe destacar el peso de los bienes de equipo y de semimanufacturas al igual que en los productos exportados por España y la UE. Destaca también el peso del sector agroalimentario, pues es, al igual que en la UE, uno de sus sectores clave.

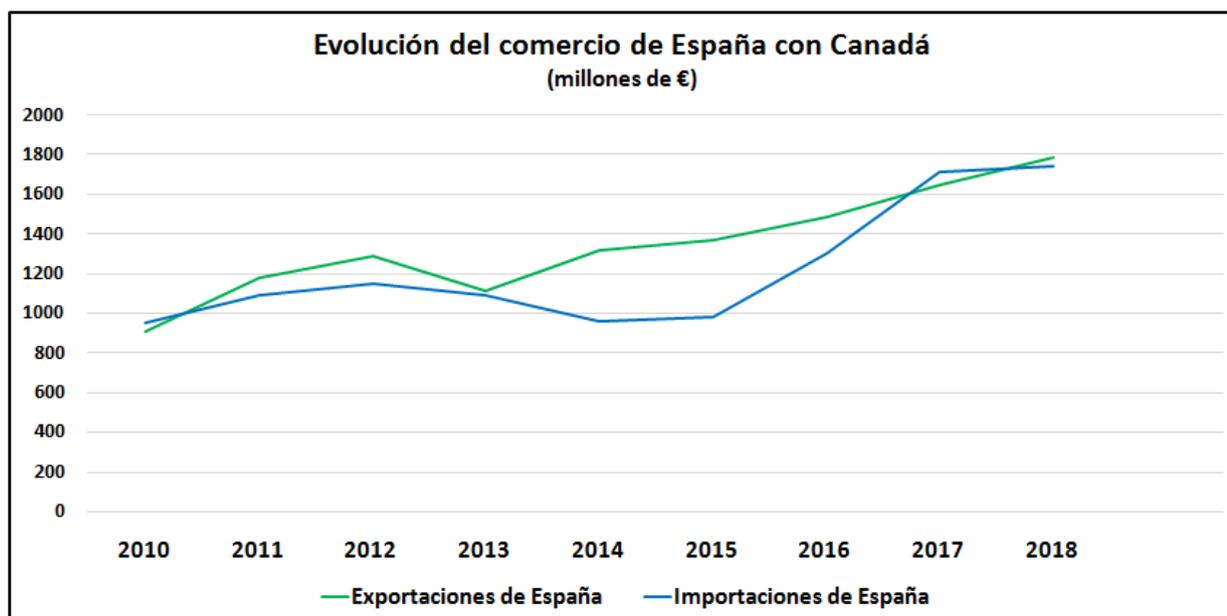
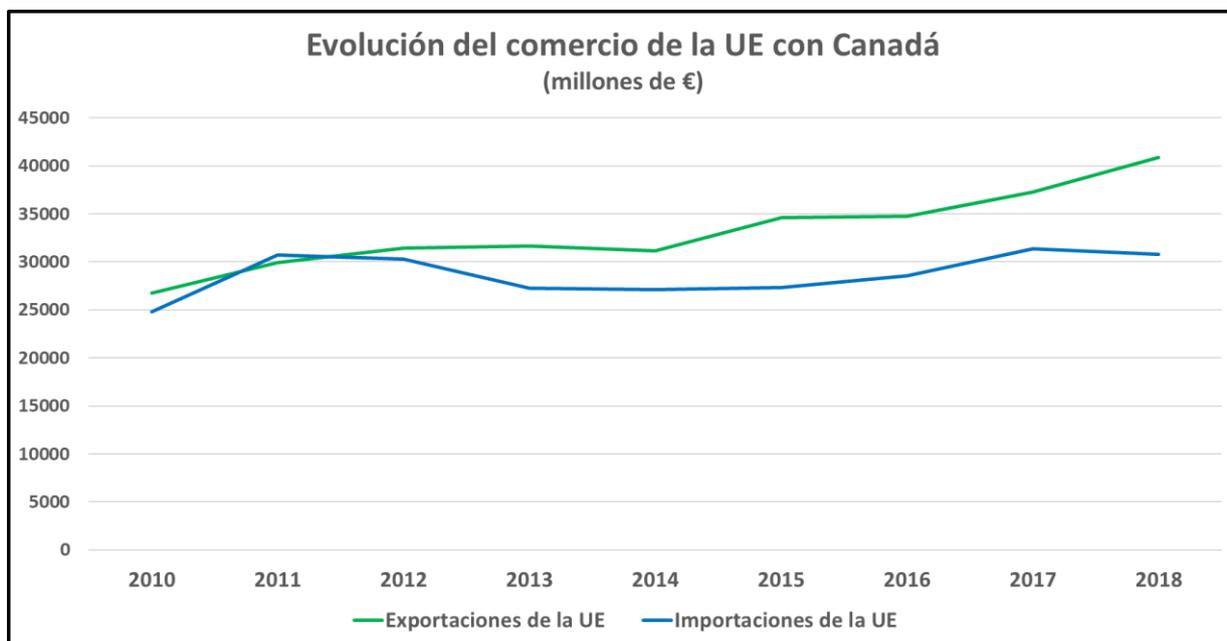
Sin embargo, el sector que marca la principal diferencia es el energético. La razón es que Canadá es el 5º gran productor mundial de petróleo. De hecho más del 90% de los productos energéticos que exporta son derivados del petróleo, siendo el pequeño porcentaje restante gas natural.



¹⁶ Nota: Gráficos de elaboración propia a partir de los datos facilitados por la herramienta online Datacomex de la web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.

5.2) Evolución del comercio bilateral:

A continuación se presentan dos nuevos gráficos que muestran las variaciones de las exportaciones e importaciones totales con Canadá, tanto para España como para la UE.



¹⁷ Nota: Gráficos de elaboración propia a partir de los datos facilitados por la herramienta online Datacomex de la web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España

Mientras que en el comercio UE-Canadá se aprecia una tendencia ligeramente creciente para las exportaciones y relativamente estable para las importaciones, al analizar el caso español se aprecian mayores tasas de crecimiento y decrecimiento.

Mientras que las exportaciones españolas comienzan a crecer en 2013, como consecuencia de la recuperación económica, las importaciones no empiezan a mostrar un crecimiento fuerte hasta 2015. La razón de esto es que, en momentos de recesión económica, las empresas comienzan a exportar tan pronto como tienen posibilidad en busca de una demanda que el mercado nacional no les proporciona. Los consumidores, en cambio, tienen tendencia a no empezar a regresar a sus niveles normales de gasto hasta que no empiezan a ver signos de recuperación económica.

En cualquier caso, se puede decir que sí que se aprecia una tendencia creciente del comercio bilateral desde la entrada provisional en vigor del Acuerdo. Sin embargo, por la tendencia mostrada, no parece que ésta sea debida a los efectos del CETA sino, más bien, al aumento natural de los flujos comerciales tras el fin de la recesión económica.

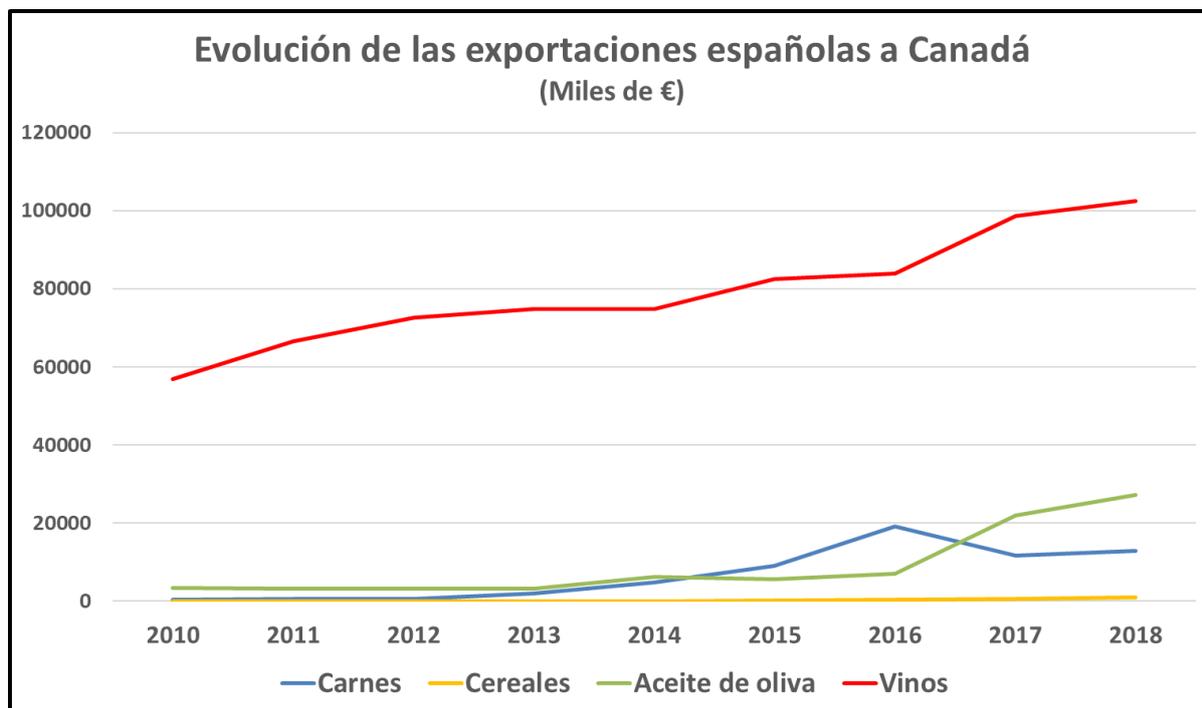
Esto no implica que el CETA no haya logrado tener un efecto positivo en el comercio todavía sino que, simplemente, aún es pronto como para que se note un incremento comercial lo bastante fuerte como para poder diferenciarlo del efecto causado por la progresiva recuperación económica.

5.3) Evolución sectorial de las exportaciones españolas:

Pese a que el apartado 5.2 no muestra resultados claros sobre si el Acuerdo está teniendo ya un efecto positivo en el comercio, eso no significa que no haya otras posibles formas de medirlo.

En el presente apartado se analizará la evolución de las exportaciones en aquéllos sectores que los analistas consideran que serán los grandes beneficiados de la economía española por el Acuerdo.

El primer gráfico muestra la evolución de las exportaciones de los productos clave del sector agroalimentario español.



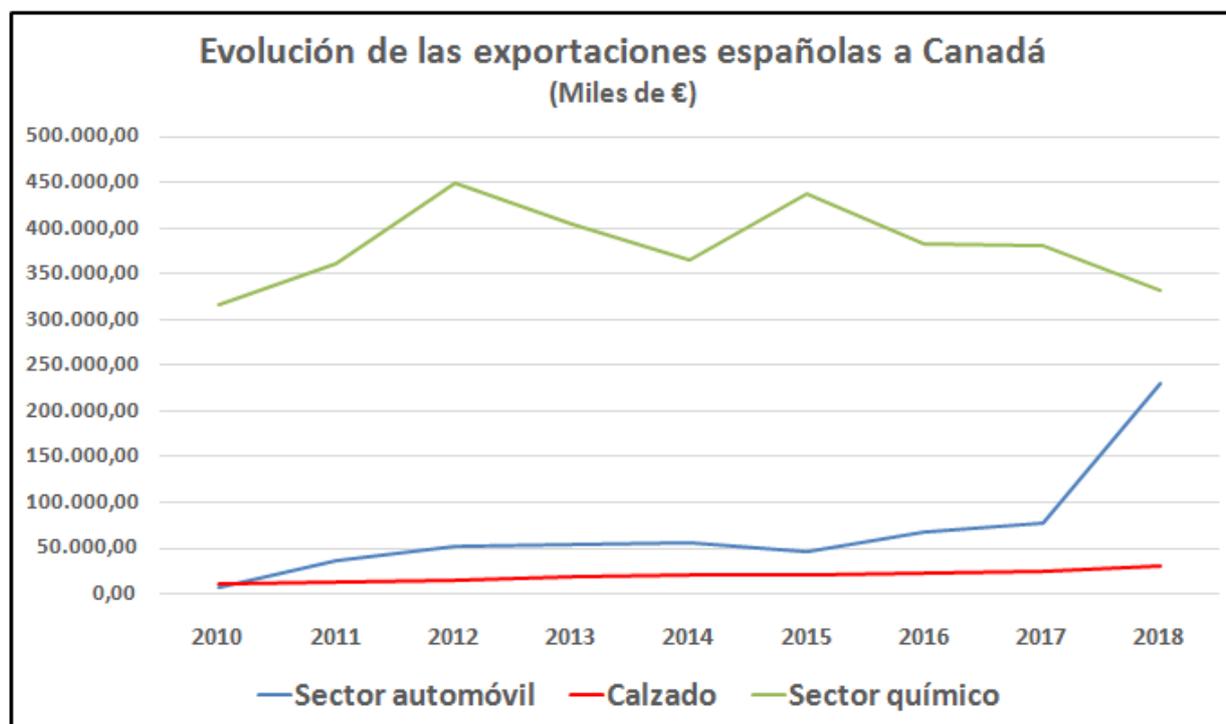
En cuanto a las carnes y los cereales, no parece que haya aún una respuesta positiva, aunque esto puede ser debido, simplemente, a que ambos son sectores fuertes también en Canadá.

Sí que se nota una notable tendencia creciente en las exportaciones de vino. Sin embargo, considerando que esta tendencia viene ya desde 2010, parece más probable que este crecimiento continuado se deba a la creciente tendencia exportadora de vino en España.

Por último, en cuanto al aceite de oliva sí que se aprecia un claro pico de crecimiento desde 2016. Dado que el Acuerdo entró en vigor en septiembre de 2017, no parece que sea lo que ha motivado estas exportaciones, al menos en 2016.

En el segundo gráfico se muestra una tendencia fuertemente irregular en el sector químico y una tendencia casi invariable, aunque ligeramente creciente, en el sector de los calzados.

Sí que se aprecia un pico de fuerte y claro crecimiento en el sector del automóvil desde el año 2017. En este caso sí que hay razones para pensar que el incremento en las exportaciones se deba a la entrada en vigor del Acuerdo.



18

En resumen, aún es muy pronto para empezar a apreciar la influencia del CETA en los flujos comerciales. Si bien parece que ha repercutido positivamente en el sector automovilístico español, será necesario esperar, al menos, uno o dos años más antes de empezar a ver signos de crecimiento en los demás sectores.

¹⁸ Nota: Gráficos de elaboración propia a partir de los datos facilitados por la herramienta online Datacomex de la web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España

6) Consecuencias sociales y medioambientales de la entrada en vigor del Acuerdo:

Mientras que en el capítulo anterior se destacaban los beneficios económicos potenciales y actuales del acuerdo, el presente apartado está destinado a valorar su alcance, así como todos sus posibles efectos no económicos, particularmente sobre la población y el medio ambiente.

6.1) Grado de consecución de las 4 libertades de circulación del mercado interior europeo:

En primer lugar cabe destacar que el ALC con Canadá garantiza en gran medida las 4 libertades básicas de circulación de las que goza el mercado interior de la Unión Europea:

- 1) **Libertad de circulación de mercancías** – Como ya se desarrolló en el apartado 4 del presente trabajo, el gran objetivo del CETA es la creación de un mercado libre de trabas. Si bien es una meta difícil de alcanzar en poco tiempo, el CETA logra un altísimo grado de apertura de los mercados europeo y canadiense.
- 2) **Libertad de circulación de trabajadores** – Detallada en el apartado 4.3.2. Si bien esta libertad tampoco alcanza el grado del mercado interior, también se puede considerar un gran avance. El Acuerdo no solo permite la libre circulación de profesionales para el ejercicio de su actividad, sino que también abarca a sus cónyuges e hijos. El Acuerdo supone una notable mejora en las posibilidades de desplazamiento especialmente para los trabajadores altamente cualificados, en particular los profesionales de actividades regladas (arquitectura, medicina, ingeniería agrónoma, etc.). Éstos tendrán facilidades aún mayores para el ejercicio de su profesión gracias al sistema de reconocimiento de cualificaciones profesionales prevista y que, se espera, abarque nuevos ámbitos profesionales en el futuro.

- 3) **Libertad de circulación de servicios** – Explicada en los apartados 4.3 y 4.5, el CETA abarca una amplia gama de servicios, quedando excluidos del Acuerdo sólo aquellos considerados como sectores sensibles, servicios públicos de interés general y monopolios públicos.
- 4) **Libertad de circulación de capitales** – Por un lado, la libre circulación de capitales referente a la compra de empresas o inmuebles y a la inversión en los mercados financieros, se hace efectiva a través de la liberalización de la inversión productiva o directa (apartado 4.4) y de la igualdad de condiciones en el acceso a los servicios financieros de Canadá y de la UE (apartado 4.5).

Por otro lado, la libre circulación de capitales destinados al pago de bienes y servicios se hace efectiva en la medida en que se liberaliza la libre circulación de los mismos.

El Acuerdo con Canadá está aún lejos de poder garantizar las libertades de circulación en la misma medida que en el mercado interior de la UE. Sin embargo, el CETA establece una base sólida para su consecución en el futuro. Este logro dependerá de los resultados observables de la entrada en vigor del Acuerdo, de la voluntad bilateral de continuar profundizando en la materia y del compromiso de las partes a mantener un diálogo abierto al respecto.

6.2) Consecuencias laborales y sociales:

Es cierto que cabe esperar del CETA, como se señalaba en el capítulo 5, una mejora en el Estado del Bienestar como consecuencia del crecimiento económico generado. Sin embargo, dicha mejora depende enteramente de la capacidad y la buena voluntad de los Gobiernos.

No todos los efectos derivados dependerán de las decisiones políticas resultantes de la buena marcha de la economía. Por ello, resulta necesario destacar aquellos escenarios sociales que son posibles por el mero hecho de poner en práctica el Acuerdo.

Uno de los posibles efectos que más preocupa a algunos expertos y que más polémica ha generado, es la forma en la que los derechos de los trabajadores puedan verse mermados. Se han dado grandes cifras del incremento teórico previsto para el ritmo de creación de empleo y se han prometido mejores oportunidades laborales para todos los trabajadores.

Sin embargo, la realidad es que el compromiso político que las partes están obligadas a aceptar es menor de lo que aparenta el Acuerdo, ya que muchas disposiciones tienen un carácter más voluntario que vinculante. Si bien es cierto que no hay razones para pensar que alguna de las partes vaya a incurrir en un incumplimiento, sí que cabe destacar que tampoco se prevé un sistema de sanciones que garantice una seguridad total.

No es probable que se produzca un recorte en los derechos laborales a corto plazo, pero puede ocurrir en determinadas situaciones sin que haya posibilidad de que haya una acusación de la otra parte de haber infringido el Acuerdo. Por ejemplo, ante una reforma laboral en una situación de recesión económica, sería difícil juzgar si dicha reforma obedece puramente a la necesidad de reavivar la contratación laboral y la economía nacional o si, por el contrario, se ha hecho con el fin de abaratar los costes de las empresas para potenciar su competitividad en el exterior.

Sobre todo, se espera que los grandes perdedores del Acuerdo sean los trabajadores poco cualificados, así como los pertenecientes a todos aquellos sectores que queden excesivamente expuestos a la competencia internacional. Estos trabajadores, serán los primeros en ser despedidos de sus puestos de trabajo ante una mala situación económica de la empresa causada por la pérdida de competitividad y, como consecuencia, de cuota de mercado.

En este sentido, el Tratado no establece mecanismos que favorezcan la rotación laboral y la rápida reincorporación a un nuevo puesto de trabajo. Por tanto, las únicas ayudas que estos trabajadores llegarían a recibir son las ya previstas en las legislaciones nacionales previas al Acuerdo, o las nuevas medidas que los Estados puedan adoptar de forma unilateral por el bien del interés general.

Cabe destacar que, en materia de derechos laborales, la UE ha logrado una gran victoria, ya que tanto Canadá como EEUU no tienen tendencia a adoptar cláusulas laborales y sociales de contenido fuerte. En este caso, resulta tranquilizador saber que este no es el caso del CETA.

En lo referente al beneficio social derivado del incremento de los flujos comerciales, cabe esperar un aumento de la renta y del poder adquisitivo de parte de los ciudadanos europeos y canadienses, especialmente en los sectores comerciales que más crezcan.

Esto no implica que la mejora se traslade automáticamente a todo el conjunto de la población. De hecho, el Acuerdo no establece ninguna cláusula que comprometa a las partes a garantizar un reparto equitativo. Tampoco se establecen posibles vías, ni siquiera sugerencias, de actuación antes las posibles desigualdades regionales que surjan o se agraven como fruto de la especialización geográfica.

6.3) Consecuencias medioambientales:

Éste es el otro gran campo en el que se ha considerado que el Acuerdo no obliga a las partes a un nivel de compromiso suficiente.

En concreto, el CETA no establece medidas reales para garantizar el crecimiento sostenible. Es decir, se establecen muchas disposiciones y recomendaciones que indican la dirección en la que se debería enfocar el gran crecimiento que se espera, pero no se establecen sistemas de vigilancia ni de sanciones que garanticen su cumplimiento. Su carácter en el Acuerdo parece en ocasiones meramente promocional.

Por todo ello, queda abierta la incógnita sobre qué ocurrirá con los recursos ya escasos cuando las empresas empiecen a crecer y a expandirse. ¿Cómo afectará este crecimiento al daño en la capa de ozono y a la destrucción de los ecosistemas? ¿En qué medida contribuirá este crecimiento a la extinción masiva de especies? ¿Hasta qué punto incrementará la huella ecológica de ambas partes? Son preguntas difíciles de responder a las que muchos expertos consideran que el Acuerdo no da la importancia suficiente.

En este sentido, el Acuerdo sólo compromete a la UE y a Canadá a respetar los Acuerdos internacionales de los que ya son parte. El problema reside en que todos estos Acuerdos han demostrado ser de ayuda para desacelerar el desgaste de los recursos y hábitats naturales, pero no han conseguido, ni mucho menos, reducirlo o pararlo.

Por este motivo, no cabe esperar que el CETA suponga un avance en la lucha contra la degradación medioambiental, ya que no propone ninguna novedad ni compromete a las partes a tomar nuevas o mejores decisiones.

7) Conclusiones:

El CETA supone un gran avance en comparación con todos los demás acuerdos económicos firmados por la UE. Incluso tiene una profundidad y un alcance superiores al NAFTA, Tratado de libre comercio entre Canadá, EEUU y México.

Aunque su negociación, así como su revisión y su redacción final, se demoraron durante años, se puede decir que la espera mereció la pena. Y aunque cabe destacar que en algunos campos, como el medioambiente, resulta insuficiente, en todo el texto se aprecia la buena voluntad de las partes por comprometerse a la buena ejecución de sus disposiciones.

Como ya se explicaba en el apartado 6, el CETA también parece quedarse corto en garantías hacia los derechos de los trabajadores y no establece ningún mecanismo, ni una serie de pautas a seguir, ni disposiciones a reformar, en aquellos casos en los que el libre comercio y la excesiva exposición a la competencia internacional agraven las desigualdades regionales.

En este sentido, se asume que las partes ya son más que capaces por sí mismas de establecer políticas y medidas de ayuda que, en sintonía con los compromisos aceptados, reviertan o controlen la situación.

En definitiva, el Acuerdo tiene carencias pero, al igual que ya se hace en el mercado interior de la UE, cabe esperar que con el tiempo y las experiencias que surjan se siga negociando para fortalecer sus puntos débiles. En este sentido, sólo queda esperar que la buena voluntad y el compromiso de seguir adelante con las negociaciones no caigan en saco roto.

En lo relativo a los flujos comerciales, analizados en el capítulo 5, queda patente que bien por la desaceleración comercial global, o bien por el escaso tiempo que el CETA ha estado en vigor, aún no hay indicadores claros de que el Acuerdo esté fomentando ya un incremento del intercambio comercial.

En cuanto a su alcance total, es cierto que Canadá es un mercado de gran interés por su gran poder adquisitivo y por la nueva oportunidad que representa. Sin embargo, se debe tener en cuenta que en PIB está apenas un 20% por encima del español, y representa menos de la

mitad del PIB alemán. Por esta razón, es probable que sus efectos económicos globales para la Unión Europea no sean excesivamente notorios.

Una gran virtud del Acuerdo que resulta innegable, es que su gran alcance y profundidad serán un referente de cara a futuros ALCs de la Unión Europea. En particular, el CETA resultará decisivo en la negociación del TTIP con EEUU ya no sólo por su alcance en sí sino, también, por todas las experiencias que de su entrada en vigor se derive,

8) Bibliografía:

1. Acuerdo económico y comercial global, version revisada de 2017 “*COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA) BETWEEN CANADA, OF THE ONE PART, AND THE EUROPEAN UNION AND ITS MEMBER STATES*”. [\[Link\]](#)
2. Segura Serrano, A. (2015). *El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y CANADA (CETA)*.
Revista Electrónica de Estudios Internacionales (REEI), nº 30. ISSN-e 1697-5197. [\[Link\]](#)
3. González Sanz, M.J.; Gordo Mora, E.; Manrique M (2017). *Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: El tratado CETA*.
Boletín económico 3/2017, Banco de España. ISSN 0210-3737. [\[Link\]](#)
4. De la Iglesia Aparicio, P.; Tena García, J.; Gorriz Waddington, J.; García Lorenzo, M. (2015). *Los acuerdos Comerciales en América del Norte: el TTIP y el CETA*.
Información Comercial Española (ICE): Revista Económica nº 884. ISSN 0019-977X.
[\[Link\]](#)
5. Urtasun Domenech, E.; Hernández, J. (2016). *El CETA ataca el Estado de derecho*.
Alternativas económicas nº 42. ISSN 2014-9204. [\[Link\]](#)
6. Corbalán, J. (2017). *Razones por las que apoyar el CETA*.
Cooperativas agro-alimentarias de España nº 33 (págs. 24-27). ISN 2254-0849. [\[Link\]](#)

7. Pérez del Prado, D. (2017). *Cláusulas laborales en tratados comerciales internacionales: El caso del CETA*.
Actualidad Jurídica iberoamericana nº6. ISSN 2386-4567. [\[Link\]](#)
8. Guamán Hernández, A. (2016). *La política comercial de la UE y su impacto en los derechos laborales: una aproximación a los posibles efectos de la firma del TTIP y del CETA*.
Lex Social: Revista de los derechos sociales, nº 2 (págs. 123 – 144). ISSN-e 2174-6419.
[\[Link\]](#)
9. Mendes, J. (2017). *The External Administrative Layer of EU Law-making. International Decisions in EU Law and the Case of CETA*.
European papers: a journal on law and integration nº 2 (págs. 489-517). ISSN-e 2499-8249. [\[Link\]](#)
10. Tena García, J.; Gorriz Waddington, J.; García Lorenzo, M. (2015). *El nuevo Acuerdo Económico y Comercial Reforzado entre la Unión Europea y Canadá*.
Información Comercial Española (ICE): Revista Económica nº 875. ISSN 0019-977X.
[\[Link\]](#)
11. *Acuerdo Económico y Comercial Global entre la Unión Europea y Canadá (CETA): Una oportunidad para la empresa española*.
Secretaría de Estado de Comercio. ICEX: España Exportación e Inversiones. [\[Link\]](#)
12. Zabalo, F. (2014). *La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión en su contexto*.
Boletín del Centro de Documentación Hegoa nº 41. ISSN-e 2255-369X. [\[Link\]](#)

13. Amayuelas, A. R.; Castañeda, V., del Cura, J. (2016) *¿Por qué rechazamos los acuerdos comerciales como el TTIP, el CETA y el TISA?* Coordinadora de Organizaciones de Cooperación para el Desarrollo. [\[Link\]](#)

14. Herrero de la Escosura, P. (2016) *Convergencia económica y gobernanza fiscal en la Unión Europea*. Universidad de Oviedo, ediciones de la Universidad de Oviedo. Cuadernos Jean Monnet sobre integración europea fiscal y económica nº 2. ISBN: 978-84-16343-42-3. [\[Link\]](#)

15. Stockbell Day, P.C.; Kibrick, G. (2016). *“CETA”: el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Canadá. Un referente global*.
Papeles FAES (Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales) nº 191. [\[Link\]](#)

Páginas Web

1. European Commission: Market Access Database (EU Tariffs) [\[Link\]](#)
2. Secretaría de Estado de Comercio: Medidas Arancelarias [\[Link\]](#)
3. Acuerdo Libre Comercio UE – Canada (CETA). Reglas de Origen [\[Link\]](#)
4. Organización Mundial del Comercio: Acuerdo sobre Contratación Pública [\[Link\]](#)
5. European Commission: El AECG, capítulo a capítulo [\[Link\]](#)
6. Consejo Europeo: Acuerdos comerciales de la EU [\[Link\]](#)
7. European Commission: El acuerdo comercial con Canadá cumple su primer año. [\[Link\]](#)