



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Derecho y ADE

**ANÁLISIS DEL ACUERDO
ECONÓMICO ENTRE CANADÁ
Y LA UNIÓN EUROPEA**

Presentado por:

Teresa del Campo Rodríguez

Tutelado por:

Elena Escudero Puebla

Valladolid, 21 de julio de 2021

RESUMEN

Los acuerdos comerciales han demostrado ser en las últimas décadas el motor de la economía moderna. Los países los utilizan como fuente de desarrollo y crecimiento económico.

Por ello, tanto Canadá como la UE vienen favoreciendo en los últimos años la conclusión de acuerdos económicos con terceros países, liberalizando los intercambios para facilitar la apertura a nuevos mercados. El CETA, acuerdo comercial en el que la UE y Canadá han firmado como socios, es considerado el acuerdo comercial más ambicioso de la UE hasta la fecha. La gran amplitud y profundidad de este tratado, patente en su considerable extensión, ha hecho que muchos afirmen que dicho acuerdo será tomado como modelo para futuras negociaciones bilaterales.

El objetivo de este trabajo es analizar el contenido del acuerdo, así como los primeros efectos que han derivado de la aplicación de este en los últimos 4 años. En base a los datos analizados se ha podido observar que, si bien a partir de las cifras macroeconómicas no podemos afirmar que se haya producido una mejora significativa en la economía de ambas partes, si se aprecia un incremento del intercambio entre estos países. Esto permite aventurar expectativas positivas de cara al futuro.

PALABRAS CLAVE: Comercio Internacional; Acuerdo comercial; AEGC; CETA; Canadá; UE.

CLASIFICACIÓN JEL: F02; F13; F15;

ABSTRACT

Trade agreements have proven to be the engine of modern economy in the last decades. Countries use them as a source of development and economic growth.

For this reason, both Canada and the EU have been favouring lately the conclusion of economic agreements with third countries, liberalizing trade to facilitate the access to new markets. CETA, the trade agreement concluded between EU and Canada, is considered to be the most ambitious trade agreement of the EU to this day. The breadth and depth of this treaty has led many to state that this agreement will be taken as a model for future bilateral negotiations.

The aim of this paper is to analyse the content of the agreement, as well as the early effects resulting from its application in the past four years. Based on the data analysed, it has been observed that, although taking macroeconomic figures as a reference we cannot affirm that there has been a significant improvement in the economy of both parties, there is an increase in trade between these countries. This enables us to speculate positive expectations for the future.

KEY WORDS; International trading; Trade Agreement; AEGC; CETA; Canada; EU.

JEL CODES: F02; F13; F15;

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	6
2. CAMBIOS EN LA POLITICA COMERCIAL DE LA UE.....	8
3. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UE Y CANADÁ: CETA ...	9
3.1. Relación previa entre la UE y Canadá	10
3.2. Características principales del acuerdo	11
3.2.1. Profundo.....	12
3.2.2. Mixto.....	12
3.2.3. Aborda los obstáculos directos e indirectos.	12
3.2.4. Enfoque de lista negativa.	13
3.2.5. Negociación compleja pero transparente	13
3.2.6. Dirigido a empresas	13
3.2.7. Compromiso con el desarrollo sostenible.....	14
3.2.8. Establece las bases para futuros acuerdos.....	14
3.3. Aspectos generales del acuerdo	15
3.4. Contenido del acuerdo	16
3.4.1. El comercio de bienes	16
3.4.2. El comercio de servicios.....	18
3.4.3. Entrada y estancia temporal de personas físicas con fines empresariales.....	19
3.4.4. Obstáculos técnicos al comercio	19
3.4.5. Inversiones	20
3.4.6. Contratación pública.....	22
3.4.7. Propiedad intelectual	23
3.4.8. Políticas de competencia	24
3.4.9. Sostenibilidad, derechos laborales y medio ambiente.....	24
3.4.10. Sistema de solución de diferencias	25
4. LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL CETA	25

4.1. Estudio macroeconómico	26
4.2. Estudio de la Balanza de Pagos	30
4.2.1. Comercio de bienes	31
4.2.2. Comercio de servicios	34
4.2.3. Tasa de uso preferencial.....	36
4.3. Otros aspectos	37
5. CONCLUSIONES.....	39
6. BIBLIOGRAFÍA	41
7. ANEXOS	47

ÍNDICE DE GRÁFICAS

4.1.1: Evolución del PIB per cápita de la UE y Canadá de 2009 a 2020 (en millones €).....	26
4.2.1: Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos entre UE-Canadá (Millones de €).....	30
4.2.1.1: Intercambio total de bienes entre UE-Canadá (en millones €)	31
4.2.2.1: Intercambio total de servicios entre UE-Canadá (en millones €).....	34
4.2.3.1: Evolución de las tasas de uso preferencial del CETA en la UE y Canadá (%)	37

ÍNDICE DE TABLAS

4.1.2: Tasa de desempleo total diferenciando por género y edad en la UE (% sobre población activa)	27
4.1.3: Tasa de desempleo total diferenciando por género y edad en la Canadá (% sobre población activa)	27
4.1.4: Tasa de desempleo total diferenciando por nivel de cualificación en la UE (% sobre población activa)	28
4.1.5: Tasa de desempleo total diferenciando por nivel de cualificación en Canadá (% sobre población activa).....	29
4.2.1.2: Intercambio total de bienes entre UE-Canadá (en millones €)	32

4.2.1.3: Intercambio total de bienes entre UE-Canadá en los sectores con mayor crecimiento (en millones €).....	33
4.2.2.2: Intercambio total de servicios entre UE-Canadá (en millones €).....	35
4.2.2.3: Intercambio total de servicios sectores con mayor crecimiento entre UE-Canadá (miles de millones €).....	35
7.1.1. PIB per cápita de la UE: evolución y crecimiento	47
7.1.2. PIB per cápita de la Canadá: evolución y crecimiento.	47
7.2.1. Cuenta corriente de la Balanza de Pagos entre UE y Canadá	48
7.3.1. Intercambio total de bienes entre UE-Mundo (en millones €).....	48
7.3.2. Intercambio total de bienes entre Canadá-Mundo (en millones de €)	49
7.4.1: Intercambio total de servicios entre UE-Mundo (en millones €)	49
7.4.2: Intercambio total de servicios entre Canadá-Mundo (en millones €).....	50

1. INTRODUCCIÓN

El comercio internacional es fundamental para el desarrollo y el progreso económico de los países. Ya señalaba Adam Smith que la generalización de los intercambios favorecía la expansión de los mercados y la especialización del trabajo de la que derivaba una mayor eficiencia y un aumento en la producción y los beneficios (Ricoy, 2005). La política comercial es uno de los instrumentos clave de los que disponen los países para reforzar sus relaciones de cooperación con terceros países y así impulsar su crecimiento económico.

La UE es consciente de la importancia de las estrategias comerciales como motor del desarrollo y, por ello, tanto sus tratados fundacionales como en los programas “Europa Global”, “Comercio para todos” y “Europa 2020” sitúan la política comercial común como pilar fundamental del organismo supranacional. Sin embargo, todo esto debe conciliarse con una serie de exigencias de carácter sanitario, laboral y medioambiental que pretenden garantizar la seguridad y la protección de los ciudadanos. No cabe duda de que establecer un marco normativo de las relaciones entre países que favorezca la liberalización del comercio de forma controlada es deseable. Para ello, los acuerdos comerciales han demostrado ser una herramienta útil que permite regular de manera flexible el vínculo entre varias potencias económicas.

Con esta idea en mente, la UE y Canadá, que venían intercambiando grandes volúmenes de bienes y servicios en las últimas décadas, vieron en la adopción de un acuerdo comercial una buena estrategia para incrementar el volumen de comercio y con ello el crecimiento económico y social de ambas partes. Es así como, tras diez años de negociaciones, surgió el Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá.

En este trabajo se estudia de manera pormenorizada dicho acuerdo con el objetivo de valorar si el acuerdo ha sido beneficioso para las partes involucradas en él y para terceros países.

Inicialmente, utilizando la literatura económica, se encajará el acuerdo dentro del contexto de la política comercial de la UE revisando cuáles han sido los objetivos que tradicionalmente se perseguían con la misma y los instrumentos utilizados

para alcanzarlos. Así mismo, se explicará el cambio de estrategia de la UE y sus causas, señalando porqué el CETA es considerado parte de los llamados “Acuerdos de nueva generación”.

En segundo lugar, a partir del propio texto del acuerdo y de la información divulgada por la Comisión Europea y la oficina del economista general, se hará referencia al acuerdo en sí mismo, señalando su proceso de elaboración, sus características principales y el contenido de este analizando los capítulos más importantes. Y finalmente, se valorará la efectividad de este acuerdo mediante el análisis económico de los datos proporcionados por Eurostat, la página de estadísticas de Canadá y el Fondo Monetario Internacional. A través de estas cifras se extraerán conclusiones en relación con la evolución de los datos en el periodo 2017 a 2019 y la comparación de la situación previa a la adopción del acuerdo (2016) y la situación posterior a este (2019).

2. CAMBIOS EN LA POLITICA COMERCIAL DE LA UE

Desde sus orígenes, la Unión Europea ha considerado una prioridad la suma de esfuerzos, tanto a nivel europeo como a nivel internacional. Para reforzar sus relaciones externas, la Comunidad Europea ha contado con diversos instrumentos que le han permitido posicionarse como una importante potencia económica. Entre estos instrumentos se encuentra la política comercial, que desempeña un rol esencial en la integración económica y social con terceros países (Cepillo Galvín, 2010).

En un primer momento, la política comercial de la Comunidad Económica Europea¹ consistía en la adopción de acuerdos con una finalidad similar a la que se persiguió con la creación de esta comunidad. Por tanto, detrás de los esfuerzos integradores había objetivos de política exterior. Principalmente la UE buscaba asociarse con posibles candidatos a adherirse, concluir acuerdos con países vecinos para mantener el clima político estable y negociar con países en vías de desarrollo para favorecer el crecimiento de estas economías. Todos estos acuerdos persiguen, además del crecimiento económico, otras finalidades políticas o culturales, lo que explica que tengan carácter asimétrico, concediendo mayores facilidades al país con el cual entablan relaciones (Oficina de publicaciones de la Unión Europea, 2020).

Sin embargo, con la aprobación de planes como “Europa Global”, “Comercio para todos” o “Europa 2020” se fija el crecimiento económico como objetivo principal y se señala que para conseguirlo es necesario mejorar las relaciones comerciales con terceros países. El instrumento clave en la consecución de este objetivo es una política comercial equilibrada que persiga un acceso al mercado en igualdad de condiciones con sus socios comerciales. Esto, unido a que la vía multilateral de liberalización del comercio se encontraba paralizada desde el fracaso de la Ronda de Doha y que la UE se percató de que los anteriores acuerdos comerciales no fomentaban los intereses de la unión ni su crecimiento económico, hicieron evidente la necesidad de un cambio en la estrategia comercial. Así, a partir de 2006 la Comisión Europea, imitando la estrategia de

¹ Nombre que recibió en el momento de su creación la actual Unión Europea. Fue creada por el Tratado de Roma en 1957 con el objetivo de crear un mercado común y una unión aduanera que ayudase a Europa a conseguir un mayor nivel de integración económica.

liberalización competitiva adoptada por EEUU, modificó la política comercial orientándola a la incorporación de acuerdos de libre comercio (ALC) equilibrados². Frente al enfoque adoptado por EEUU, la UE ha sido selectiva a la hora de elegir sus socios comerciales fijándose en el potencial de mercado y el nivel de protección frente a las importaciones de terceros países (Segura Serrano, 2015).

El aumento de acuerdos bilaterales en la UE y la amplitud conseguida en la negociación de los mismos hace evidente el cambio de estrategia en la política comercial comunitaria. Estos “Acuerdos de nueva generación” son conocidos por muchos autores como acuerdos profundos por abarcar una gran variedad de aspectos. Algunos ejemplos de este nuevo tipo de acuerdos son los mantenidos por la UE con Singapur, Japón, Corea y Canadá (González et al., 2017). En este trabajo nos centraremos en este último acuerdo.

3. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UE Y CANADÁ: CETA

El Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) o CETA³ es el resultado de las negociaciones para un ALC con el objetivo de eliminar barreras facilitar el comercio entre la UE y Canadá. Este acuerdo económico, en el que participan 5 de los 7 miembros del G7⁴, pretende potenciar el comercio entre ambas potencias económicas, creando posibilidades para las empresas gracias al crecimiento económico que esperan que derive de la disminución de obstáculos en el intercambio de bienes y servicios y de los nuevos empleos que surgirán con este acuerdo (France 24, 2019; Honorable Stockwell Day & Kubrick, 2016).

² Los acuerdos comerciales de libre comercio (ALC) son un instrumento con el que los países gestionan sus relaciones comerciales con terceros países permitiendo una apertura recíproca de los mercados mediante la concesión de acceso preferente (Consejo Europeo & Consejo de la Unión Europea, n.d.)

³ Nombre con el que comúnmente se conoce a este acuerdo por sus siglas en inglés (Comprehensive Economic and Trade Agreement), idioma en que se redactó originalmente el mismo.

⁴ El G7 es un foro internacional para fomentar cooperación política y económica de los siete países con mayor importancia geopolítica. Esta cumbre está compuesta por las principales economías capitalistas que son: EEUU, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá (El Confidencial, 2021).

El Acuerdo económico pone como epicentro las personas y el medioambiente. De este modo, aunque los objetivos que persigue son económicos, aboga por un desarrollo sostenible que no sea a costa de sacrificar los estándares alcanzados por ambas partes en materia laboral y medioambiental (European Commission, 2017a).

3.1. Relación previa entre la UE y Canadá

Canadá es uno de los países con los que la UE lleva años estableciendo relaciones comerciales. Prueba de ello son el acuerdo marco de 1976 para la cooperación económica y comercial, el plan de acción conjunto de 1996, el acuerdo sobre cooperación aduanera y asistencia mutua de 1997, la iniciativa eurocanadiense para el comercio de 1998 y otros muchos acuerdos, no solo de carácter general sino también sectoriales. Aunque la paralización de las negociaciones de acuerdos multilaterales hizo que quedase en el aire la posibilidad de realizar un nuevo acuerdo que fomentase aún más el comercio entre ambas potencias, la iniciativa “Europa Global” de 2006 consiguió que la idea volviese a ponerse sobre la mesa (Direction générale du Trésor (Ministère de l'économie, 2017).

Al inicio de la negociación del acuerdo, en el año 2009 el valor de los intercambios de bienes entre Canadá y la UE era de 30.186,9 millones de euros. A lo largo del periodo de negociaciones esta cifra se fue incrementando hasta alcanzar los 45.906,9 millones € en 2015. Es por esto que parecía evidente que la conclusión de un nuevo acuerdo más amplio y que consiguiese una mayor liberalización era deseable para ambos países, cuyas cifras de intercambio ya eran elevadas (European Commission, 2017b; European Commission & Government of Canada, 2008; Schöllmann, 2016).

Si nos fijamos en los criterios económicos que la Comisión Europea sigue para determinar la elegibilidad de sus parejas comerciales, el potencial de mercado y el nivel de protección frente a las exportaciones de otros países, podríamos pensar que la UE busca exclusivamente países de economías emergentes. Sin embargo, el segundo factor solo muestra la preferencia por abarcar nuevos ámbitos, incluyendo las llamadas “cuestiones OMC-plus”. La incorporación de

estos aspectos hará de los acuerdos textos más completos que no se limiten a la eliminación de aranceles. Es precisamente en base a este segundo criterio que Canadá pasa a considerarse como un potencial socio comercial (Segura Serrano, 2015).

Desde el punto de vista de Canadá, en 2015 la UE era el segundo país con el que mayor flujo comercial poseía, solo por detrás de EEUU. Además, la UE es una de las economías más grandes del mundo y uno de los principales actores del comercio internacional. Por tanto, este acuerdo es el más importante que ha adoptado Canadá desde el NAFTA⁵ y el que le permitiría reducir la dependencia de la economía de este país con la de EEUU, diversificando su comercio (Schöllmann, 2016; Titievskaja & Zachariadis, 2019).

Desde el punto de vista de la UE, en 2015 Canadá era el onceavo socio comercial más importante además de ser uno de los países cuyos habitantes cuentan con uno de los poderes adquisitivos más altos del mundo. Para este organismo supranacional, el CETA es el primer acuerdo económico global con una economía industrializada occidental, que le permitirá competir de manera directa y en igualdad de condiciones en el mercado canadiense con las empresas de EEUU que gozan de un trato preferencial gracias al NAFTA (Titievskaja & Zachariadis, 2019).

3.2. Características principales del acuerdo

Como acabamos de señalar, el CETA es parte de una nueva generación de acuerdos que pretenden abarcar más aspectos que los ALC anteriores desde una perspectiva puramente económica. Un objetivo tan ambicioso como este se ve dificultado por las regulaciones nacionales preexistentes que contienen obstáculos a las importaciones obedeciendo a finalidades proteccionistas o al deseo de garantizar unos estándares mínimos de calidad y seguridad. Estas cuestiones hacen que podamos extraer del texto de este acuerdo una serie de rasgos característicos:

⁵ NAFTA son las siglas de “North American Free Trade Agreement” que es el nombre que ha recibido el acuerdo comercial y económico entre Canadá, EEUU y México.

3.2.1. Profundo

El CETA ha sido calificado como el tratado bilateral de la UE más ambicioso hasta la fecha. El presente acuerdo, en cumplimiento de la iniciativa Europa Global 2006, no se limita a regular el comercio transnacional de bienes, sino que va varios pasos más allá, incluyendo las llamadas “cuestiones de Singapur” o “OMC-plus”⁶(Coronas Valle, 2018 ; González et al., 2017). La inclusión de estas materias polémicas ha hecho necesario que se incluyan en todas ellas listas de excepciones con el objetivo de proteger los sectores sensibles de cada una de las economías.

3.2.2. Mixto

Una de las consecuencias de la gran variedad de aspectos que regula el acuerdo es el hecho de que no bastará con que la UE suscriba el acuerdo para considerar este aprobado. Pese a que este organismo supranacional es quien tiene la competencia para negociar acuerdos comerciales en representación de todos sus miembros, será necesaria la ratificación de cada uno de los Estados miembros dado que el acuerdo incluye aspectos de competencia exclusiva de los países que integran la comunidad europea. La misma situación se da en Canadá con relación a sus provincias federales, por ser una economía descentralizada, siendo necesario que los Gobiernos regionales aprueben dicho acuerdo. Esta cuestión ha prolongado el proceso de negociaciones.

3.2.3. Aborda los obstáculos directos e indirectos.

En la actualidad, los estados tienen la obligación de velar por que los productos y servicios del mercado cumplan unos mínimos para que sean adecuados y seguros para los consumidores. La comprobación de esto supone que existan barreras de carácter burocrático que encarecen los costes y dificultan la exportación.

⁶ Las “cuestiones OMC-plus” o “cuestiones Singapur” son los ámbitos materiales que por lo general se excluían de los acuerdos comerciales por las dificultades existentes para conciliar las disposiciones de cada país en relación con las mismas. La inclusión de estas hará que los acuerdos sean más amplios, profundos y completos posibilitando una integración económica más efectiva entre las partes del acuerdo (Segura Serrano, 2015).

La certeza de que estos obstáculos técnicos suponen un impedimento hizo que el CETA no se limitase a la eliminación de los aranceles, sino que trate de reducir el impacto de los obstáculos administrativos mediante mecanismos de cooperación entre la UE y Canadá que eviten la duplicidad en la comprobación de estándares (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018; González et al., 2017).

3.2.4. Enfoque de lista negativa.

Dado que este acuerdo pretende lograr una liberalización casi total eliminando tanto las barreras arancelarias como las no arancelarias, es lógico que en la redacción del tratado se haya utilizado un sistema de “lista negativa”. Según este, mientras no haya una reserva explícita se considera que el comercio y la inversión quedan liberalizados (Schöllmann, 2016).

3.2.5. Negociación compleja pero transparente

Las negociaciones tuvieron lugar de 2009 a 2014, aunque posteriormente se introdujo algún cambio y el acuerdo no ha entrado en vigor provisionalmente hasta finales de 2017. Teniendo esto en cuenta, resulta evidente que el proceso de elaboración del acuerdo ha sido de todo menos sencillo. Esto se debe a que ambas partes comparten ciertos sectores claves de la economía en los que no deseaban realizar concesiones.

Pese a su complejidad, la negociación del CETA destaca por haber sido una de las más accesibles para las empresas o ciudadanos interesados. A lo largo del periodo de negociaciones se ha permitido acceder a los avances en las mismas trasladando continuamente información (Corbalán, 2017).

3.2.6. Dirigido a empresas

La Comisión Europea ha destacado que la firma de este acuerdo va a contribuir a la creación de nuevas oportunidades para las empresas. El acuerdo va, por tanto, mayoritariamente dirigido a las empresas. Esto lo vemos en que se ha priorizado la eliminación de obstáculos a las empresas, liberalizando de manera

total los aranceles de los productos industriales desde la misma entrada en vigor (Coronas Valle, 2018).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que, aunque el tratado se centre en impulsar el comercio, al ser la economía una pieza clave del desarrollo de los países, tendrá efectos positivos indirectos en otros aspectos. Así, gracias al acuerdo los consumidores tendrán a su disposición mayor variedad de bienes y servicios y a un precio menor al eliminar los obstáculos técnicos.

3.2.7. Compromiso con el desarrollo sostenible

Pese a que la finalidad principal del CETA es el crecimiento económico mediante la liberalización de mercados y la eliminación de barreras de entrada al mercado, la regulación garantista de ambos países ha impedido que esto se consiga a costa del sacrificio de otros aspectos (Schöllmann, 2016). Los países podrían atraer a nuevas empresas o aumentar la demanda de sus productos nacionales mediante el abaratamiento que derivaría de la eliminación total de los requisitos técnicos y estándares mínimos. Sin embargo, la Organización Mundial del Comercio (OMC), de la que ambas potencias son parte, les obliga a garantizar que el crecimiento económico no se produce en detrimento de los derechos y garantías de los consumidores (Segura Serrano, 2015)⁷.

3.2.8. Establece las bases para futuros acuerdos.

Las cuestiones que se han planteado en el periodo de negociaciones del CETA surgirán en futuros acuerdos, y posiblemente se tomará como referencia la respuesta dada en éste. Por ello, pese a que es algo pronto para poder dar una respuesta clara acerca de los beneficios que han derivado de este acuerdo comercial, la Comisión Europea afirma que este tratado será tomado como modelo para los próximos acuerdos bilaterales. Prueba de ello es que tras el

⁷ Jean-Claude Juncker afirmaba en 2014 como presidente de la Comisión Europea: “No sacrificaré en el altar del libre comercio las normas europeas en los ámbitos de la salud, la seguridad o la protección social y de los datos ni nuestra diversidad cultural. En particular, la seguridad de los alimentos que consumimos y la protección de los datos personales de los europeos serán innegociables para mí como presidente de la comisión.” (Juncker, 2014)

Brexit se propuso que las partes se fijasen en el acuerdo entre Canadá y la UE (Honorable Stockwell Day & Kubrick, 2016; Neuwahl, 2017).

3.3. Aspectos generales del acuerdo

Como ya hemos mencionado, la UE y Canadá tienen una larga tradición como socios comerciales, contando tanto con acuerdos económicos generales como con otros referidos a sectores económicos concretos. En 1998 ambos bloques comerciales decidieron intentar adoptar un nuevo acuerdo con el fin de conseguir mayores facilidades para entrar en sus respectivos mercados, sin embargo, los fracasos de las negociaciones de la Ronda de Doha pusieron fin a estas aspiraciones.

En mayo de 2009 se retomó la iniciativa, comenzando las negociaciones que se extenderían más de lo previsto y concluirían en septiembre de 2014. Después de esto, el texto del acuerdo se modificaría en dos ocasiones. La primera, tras la aprobación del Tratado de Lisboa que extendió la competencia de la UE en política comercial permitiéndole incluir en el acuerdo la inversión. Y la segunda, ya habiéndose concluido las negociaciones, para incorporar el nuevo sistema de protección de las inversiones basado en un Tribunal de Inversiones Permanente. La entrada en vigor provisional del acuerdo no se produjo hasta septiembre de 2017 (European Commission, 2021c; Schöllmann, 2016).

La necesidad de doble ratificación, por parte del organismo supranacional y de los estados y provincias, retrasa la entrada en vigor del acuerdo. Además, en el caso de la UE, la posibilidad existente en la mitad de los Estados Miembros de realizar un referéndum acerca de la ratificación de los acuerdos internacionales mixtos y la intervención de los parlamentos o de los representantes regionales, alargan aún más el proceso de ratificación (Titievskaia & Zachariadis, 2019). En la actualidad este acuerdo sigue estando provisionalmente aplicado, dado que aún faltan 12 países por firmar⁸.

⁸ En marzo de 2021 todavía faltaban por firmar el acuerdo Bélgica, Bulgaria, Chipre, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Polonia, Eslovenia y Países Bajos. La mayoría de estos países no tiene la adopción del CETA en su agenda política próxima (FoodWatch, 2021).

El proceso de negociaciones permitió la intervención de la sociedad civil mediante propuestas trasladadas a las propias instituciones de la UE o a la Administración de cada estado miembro (Corbalán, 2017; Schöllmann, 2016)⁹.

El ex comisario de comercio de la UE Karel De Gucht, mostraba su satisfacción con el éxito de las negociaciones alabando el arduo trabajo que habían realizado ambas partes para conseguir el avance político necesario que posibilitase la adopción de este acuerdo mutuamente beneficioso, que definía como “un verdadero desafío” (European Commission, 2013).

3.4. Contenido del acuerdo

La unión comercial entre la UE y Canadá se ha visto favorecida por el hecho de que tienen objetivos comunes en materia comercial, en concreto, su compromiso como partes de la OMC de avanzar hacia un sistema comercial multilateral seguro, abierto y regulado. Así partiendo de un mutuo entendimiento entre las partes y de unas barreras arancelarias ya bajas, el CETA pretende abarcar más aspectos que los acuerdos previos.

La finalidad perseguida es estimular el comercio entre la UE y Canadá y proteger a los productores y consumidores de cada una de las partes (Direction générale du Trésor (Ministère de l'économie, 2017).

El acuerdo, que es de los más extensos hasta la fecha, consta de treinta capítulos en los que se abarcan una gran variedad de materias. A continuación, mencionaremos los diez puntos más relevantes del acuerdo.

3.4.1. El comercio de bienes

El CETA pretende mejorar el acceso al mercado y la liberalización arancelaria es clave para ello. Conforme al capítulo II del acuerdo se reducirán a cero los aranceles que recaen sobre los bienes en el 98% desde el mismo momento de

⁹ Antes de que se iniciasen las conversaciones entre las potencias, en mayo de 2009, se trasladó a la sociedad un amplio cuestionario que recogiese las preocupaciones y preferencias de los ciudadanos para orientar las negociaciones. Cinco años después, cuando la fiabilidad del sistema de protección de las inversiones ISDS estaba siendo puesto en duda, se llevó a cabo una consulta pública online para conocer la opinión de la ciudadanía acerca de este sistema.

la entrada en vigor, eliminando los restantes de manera gradual en los próximos 3, 5 o 7 años. En el caso de los productos industriales estos quedan libres de todo arancel desde septiembre de 2017 (Honorable Stockwell Day & Kubrick, 2016). Esto no solo ayudará a reducir costes, sino que hará que las mercancías sean más competitivas. Algunos aranceles se mantendrán por cuestiones de políticas públicas, al tratarse de productos sensibles. Además, el acuerdo obligará a las partes a dar a las mercancías provenientes del territorio del socio comercial el mismo trato que reciben otras mercancías competidoras en su mercado, independientemente de si son del propio país o importadas de un tercero (Schöllmann, 2016).

El comercio de bienes fue una de las cuestiones más complicadas de las negociaciones por el especial interés que ambas partes tienen en esta parte del acuerdo. Además, la aplicación práctica del acuerdo ha puesto de manifiesto algunos problemas:

- En primer lugar, los productos agrícolas han sido una de las cuestiones más polémicas del tratado, lo que se puede apreciar en que la mayor parte de las excepciones hacen referencia a estos productos. La razón es que este sector es importante a nivel nacional para cada una de las partes y, por ello, aunque represente una minúscula parte del comercio entre Canadá y la UE, ambas partes quieren proteger sus productos propios y ampliar sus derechos de comercialización. Esto se ha solucionado estableciendo contingentes de exportación con acceso libre de aranceles (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018).
- Otra cuestión que complicó la negociación en relación con los productos agrarios son las Indicaciones Geográficas. Estas se encuentran reguladas en el capítulo XX y suponen el reconocimiento de una cierta propiedad intelectual a los productos por su origen. La UE solicitó la protección de un elevado número de productos, aunque finalmente se acordó una lista de 145 Indicaciones Geográficas. El hecho de que se hayan reconocido menos que las que se solicitaron se debe a que se permitió que las empresas canadienses que ya tuviesen el nombre del producto registrado como marca lo mantuviesen (Honorable Stockwell Day & Kubrick, 2016).

- Otra cuestión problemática en relación con el comercio de mercancías han sido las normas de origen. Estas normas son muy complejas en la UE y supusieron que en la práctica ciertos productos canadienses no pudiesen disfrutar de manera efectiva de las concesiones arancelarias.

Las normas de origen imponen unas condiciones para que los exportadores puedan beneficiarse del tipo arancelario preferencial, entre ellas, la más importante es la exigencia de que el producto sea “originario”. Esto solo se da cuando o bien el producto ha sido obtenido en su totalidad en el país, o se ha elaborado utilizando exclusivamente materiales originarios, o, en su defecto, cuando haya habido una producción suficiente en el país (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018). Esto generó un problema en el sector del automóvil, porque se consideraba que los automóviles de producción canadiense no cumplían con ninguno de estos supuestos. La cuestión se resolvió estableciendo una excepción a las normas de origen europeas de hasta 100.000 automóviles anuales (Honorable Stockwell Day & Kubrick, 2016).

3.4.2. El comercio de servicios

El objetivo del CETA en relación con los servicios es que la UE y Canadá no solo reafirmen su posición como partes del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC (GATS) sino que además mejoren los compromisos alcanzados en este (Segura Serrano, 2015). El capítulo IX se encarga de esta cuestión y pretende conseguir, mediante el enfoque de lista negativa, la liberalización total de los servicios, tanto de los transfronterizos como de los que se dan por entrada temporal de los consumidores de una parte en el territorio de la otra. Se excluyen algunos servicios como los prestados en el ejercicio de facultades gubernamentales, los servicios financieros y los servicios audiovisuales en la UE, entre otros por considerar que si el acuerdo entrase a regularlos, se limitaría la facultad ordenadora de los gobiernos en relación con estos servicios esenciales (Titievskaja & Zachariadis, 2019).

El acuerdo impone que en esta materia cada una de las partes reciba el mismo trato favorable que reciben los prestadores nacionales o de terceros países de

los mismos servicios,¹⁰ permitiendo que se exijan requisitos adicionales para prestar algunos servicios, siempre que sean justificables y que esto no se aplique de forma discriminatoria (European Commission, 2018a).

3.4.3. Entrada y estancia temporal de personas físicas con fines empresariales

En relación con la liberalización de servicios es importante hablar de la movilidad de los trabajadores como aspecto fundamental en la misma. El Acuerdo económico entre la UE y Canadá pretende facilitar el intercambio de trabajadores cualificados entre los mercados laborales de las dos partes, obligando a que se les dé el mismo trato que a los trabajadores nacionales. Según el capítulo X del CETA, las partes deben permitir la entrada temporal de personas con el objetivo de trabajar sin poder limitar el número de personas cuyo acceso se tolera. Sin embargo, sí que se restringe la duración máxima en función de cuál es la finalidad del desplazamiento y del tipo de trabajador (European Commission, 2018a; Honorable Stockwell Day & Kubrick, 2016).

En relación con la entrada de trabajadores profesionales una cuestión fundamental es el reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales regulada en el capítulo XI. El acuerdo da a las partes la posibilidad de negociar un régimen de reconocimiento de cualificaciones justo para las profesiones reguladas que facilite el libre movimiento de los profesionales, evitando que se impongan en el mismo restricciones discriminatorias (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018).

3.4.4. Obstáculos técnicos al comercio

Se comprobó que muchas empresas, sobre todo las de pequeño tamaño, seguían sin ampliar su nicho de mercado tras la eliminación de barreras arancelarias. Esto se debía a las diferentes normas técnicas nacionales que

¹⁰ Esto es lo que se conoce como “Trato nacional” y “Trato de nación más favorecida”. Estas cláusulas tienen por finalidad conseguir que la UE entre al mercado canadiense en igualdad de condiciones para poder competir con quienes ya estaban en dicho mercado. En la práctica es una exigencia que obliga a Canadá a dar a los estados miembros de la UE el mismo trato que reconoció para EEUU en el NAFTA.

imponen unos estándares técnicos distintos para las empresas que debían ser comprobados mediante evaluaciones de conformidad (Segura Serrano, 2015).

El CETA es consciente de la necesidad de estas barreras no arancelarias en la protección de la salud humana y del medio ambiente, por lo que no las elimina, pero reduce el impacto que estos requisitos tienen como barrera de entrada en el mercado. De este modo, el acuerdo obliga a las partes a reforzar la colaboración entre los organismos que garantizan el cumplimiento con los requisitos. Así, las partes se comprometen a aceptar los certificados emitidos por organismos situados en el territorio de la otra parte que avalen la conformidad con las normas técnicas exigidas. Esto debería reducir el coste del comercio para las empresas y repercutir positivamente en los consumidores (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018).

Otra exigencia técnica que en la práctica ha supuesto un obstáculo al comercio son las medidas sanitarias y fitosanitarias que se regula el capítulo V y pretenden garantizar que se mantenga la seguridad alimentaria y la salud animal y vegetal. El CETA agilizará y simplificará los procedimientos de evaluación de conformidad (European Commission, 2018a).

3.4.5. Inversiones

Las inversiones se encuentran reguladas en el capítulo VIII y al igual que con el resto de los aspectos, se pretende abrir el mercado entre ambas potencias económicas mediante la eliminación de barreras, a la vez que busca reforzar la protección de los inversores imponiendo el trato equitativo y estableciendo unas normas que fomenten la transparencia, estabilidad y previsibilidad de las inversiones (European Commission, 2018a).

El mercado de las inversiones en Canadá estaba muy restringido a inversores extranjeros a los que se les exigía, en las operaciones de un cierto valor, una autorización previa (González et al., 2017). El acuerdo no ha conseguido una liberalización total pero sí que ha conseguido reducir las restricciones a la participación extranjera. De este modo, mientras que antes el umbral a partir del cual se examinaban las adquisiciones de empresas canadienses estaba fijado

en los 354 millones de dólares canadienses, ahora este umbral se sitúa en los 1500 millones (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018).

Mención aparte merece el sistema de resolución de disputas entre los inversores y los estados. La UE pretendía establecer un amplio marco de protección de las inversiones. Para ello, inicialmente estableció un sistema de resolución de las disputas entre inversor y estado conocido como ISDS¹¹. Conforme a este modelo de arbitraje cuando surgía un conflicto se establecía un tribunal de arbitraje a petición de las partes, quienes, además, colaboraban en la elección de dichos árbitros (European Parliament, 2017). Este sistema fue duramente criticado por la sociedad civil por la falta de transparencia y las sospechas acerca de la falta de independencia de los árbitros que hicieron que se cuestionase su efectividad y se recomendase la no inclusión de este sistema de arbitraje (Segura Serrano, 2015).

Ante esto, el CETA en 2016 modificó su texto para incluir el Sistema de Tribunales de Inversiones. Este sistema de doble instancia tratará de garantizar la transparencia de los procedimientos y la no arbitrariedad de sus decisiones mediante un Tribunal de Inversiones permanente formado por 15 jueces profesionales independientes elegidos con anterioridad y un Tribunal de apelaciones de 6 jueces que pueda modificar las resoluciones (González et al., 2017). Según la Comisión Europea, la introducción de estos Tribunales ha supuesto el establecimiento de un “sistema más justo, transparente e institucionalizado para la resolución de litigios de inversión” (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018). Pese a que esta cuestión está excluida de la aplicación provisional es importante que se trabaje en conseguir que este sistema sea operativo pues puede allanar el camino al establecimiento en un futuro de una Corte Multilateral de Inversiones (MIC).

La inversión y su mecanismo de protección han sido de las cuestiones más problemáticas del acuerdo, lo que ha hecho que este sea el capítulo más extenso.

¹¹ ISDS son las siglas de “Inversor-State Dispute Settlement” que en español ha sido conocido como arbitraje de diferencias estado-inversor.

3.4.6. Contratación pública

Inicialmente existía una asimetría entre las dos partes en el acceso al mercado de contratación pública, ya que estaba mucho más abierto en la UE que en Canadá. El capítulo XIX del acuerdo incorpora los preceptos del Acuerdo Revisado sobre Compras Públicas de la OMC, por el que Canadá y la UE ya se comprometían a permitir que las empresas de una de las partes pudiesen licitar para suministrar bienes y prestar servicios a la Administración de la otra parte. Lo realmente innovador de este acuerdo es que se han incluido las entidades de cualquier nivel territorial, de manera que no solo se puede suministrar a la administración nacional y regional, sino también provincial y local (European Commission, 2018a).

Este es uno de los puntos más importantes del acuerdo pues los contratos públicos representan 1 billón de euros anuales a nivel mundial y la eliminación de barreras de acceso aumentará el comercio bilateral y favorecerá la contención de gasto. El acuerdo ha conseguido la apertura del mercado de contratación pública incluso en Quebec y Ontario, territorios que anteriormente tenían estrictos requisitos de “contenido local” (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018).

Finalmente, el acuerdo ha impuesto obligaciones de información a las empresas de la otra parte del acuerdo bastante estrictas con la intención de aumentar la transparencia del proceso de licitación. Con esta finalidad en mente, Canadá se ha comprometido a establecer en 2022 una página web que recoja todas las ofertas de licitación públicas inspirándose en el diario electrónico de licitaciones de la UE¹² (Titievskaja & Zachariadis, 2019).

¹² El TED o diario electrónico de licitaciones de la UE es un suplemento del Diario Oficial de la UE que se centra en la contratación pública europea, actualizando diariamente la información acerca de los contratos públicos de los estados miembros de la UE, el espacio económico europeo y otros países (EU institutions data, 2018).

3.4.7. Propiedad intelectual

En cuanto a la propiedad intelectual la UE contaba con normas mucho más garantistas, por tanto, el capítulo XX lo que realmente hace es adaptar las normas canadienses a la regulación de la UE (Coronas Valle, 2018; European Commission, 2018a). Además, como tanto Canadá como la UE son parte del Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC (ADPIC), el CETA complementará lo establecido en este acuerdo internacional.

La UE es consciente de que el refuerzo de los derechos de propiedad industrial es clave para incentivar la innovación. De ahí que las disposiciones del CETA hayan sido bastante ambiciosas, tomando acción directa contra las falsificaciones, permitiendo la retención en aduanas de los bienes sobre los que las autoridades tengan sospechas acerca de su autenticidad. También son importantes las normas que se han establecido para proteger las obtenciones vegetales, las marcas y los derechos de autor. Dentro de estos últimos destaca el esfuerzo realizado por las partes por garantizar el pago de una remuneración justa a los artistas en radiodifusión y en internet, evitando el acceso, uso y difusión no autorizados (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018).

Una cuestión que ha generado problemas en relación con los derechos de propiedad intelectual son las patentes de los productos farmacéuticos. El acuerdo reducirá la duplicidad de las inspecciones realizadas por laboratorios farmacéuticos mediante el reconocimiento mutuo de estas y permitirá a los innovadores recurrir las decisiones de autorización de comercialización en Canadá (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018). Así mismo, se dará la posibilidad de que se amplíe la duración de la protección de las patentes un máximo de 2 años, con el objetivo de tener en cuenta los retrasos en el proceso de aprobación (Honorable Stockwell Day & Kubrick, 2016).

3.4.8. Políticas de competencia

En el capítulo XVII se contemplan una serie de normas que tratan de proteger la libre competencia mediante la prohibición de cualquier actuación empresarial que distorsione el funcionamiento de los mercados (Dirección General de Comercio (Comisión Europea), 2018).

Con el mismo objetivo, el capítulo VII establece la prohibición de subvencionar las exportaciones y obliga a las partes a aumentar la transparencia en torno a la concesión de subvenciones a empresas privadas por parte del estado (European Commission, 2018a).

3.4.9. Sostenibilidad, derechos laborales y medio ambiente

El acuerdo trata de conciliar el impulso del comercio con desarrollo sostenible, la protección de los trabajadores y el medio ambiente en los capítulos XXII, XXIII y XXIV. El acuerdo no hace una regulación extensa de ninguna de estas cuestiones, sino que se limita a reafirmar el compromiso de las partes respecto a los estándares establecidos en los acuerdos multilaterales de la OMC de los que son parte, manteniendo el derecho de cada parte a regular (European Commission, 2018a). Así mismo, se establece un mecanismo de resolución de las disputas consistente en elevar consultas al gobierno y a un grupo de expertos independientes.

En relación con los derechos laborales, preocupaba a algunos detractores del acuerdo que Canadá no hubiese ratificado la Convención 98 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y criticaban que esto no hubiese sido suplido por el acuerdo con una regulación más extensa. Sin embargo, Canadá ha incorporado a su regulación nacional los principios básicos defendidos por la OIT y ha ratificado otras convenciones de esta organización en las que dichos principios están reconocidos (Schöllmann, 2016).

En relación con el medio ambiente, el CETA fue acusado de disminuir los niveles de protección previos de la UE. Sin embargo, aunque el acuerdo no contemple acciones directas para asegurar la protección del medioambiente, la tutela del medioambiente no se ha lesionado ya que Canadá es parte de la mayoría de los

acuerdos medioambientales multilaterales y es uno de los países con mayor sostenibilidad ambiental. Además se prohíbe expresamente ignorar la legislación nacional en los asuntos medioambientales para estimular el comercio o la inversión (Corbalán, 2017).

3.4.10. Sistema de solución de diferencias

Si la UE y Canadá discrepasen en la aplicación o interpretación de algún aspecto del acuerdo, la manera en la que deberían enfrentarlo está establecida en el capítulo XXIX del acuerdo económico. Según este, las partes inicialmente deberán cooperar entre sí intentando llegar un acuerdo que les satisfaga a ambos. De no logarse el acuerdo, podrán solicitar la celebración de consultas a expertos. Y finalmente, cuando los dos pasos anteriores hayan fracasado, la parte discordante podrá remitir la cuestión a un panel arbitral compuesto por tres árbitros. Estos emitirán un informe en un plazo de 150 días resolviendo el problema (European Commission, 2018a).

4. LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL CETA

Tanto la UE como Canadá han reforzado en los últimos años su posición como potencias económicas en el mercado internacional actual. Sin embargo, no podemos afirmar que haya una causalidad directa entre este hecho y el CETA. Han transcurrido casi cuatro años desde la entrada en vigor provisional de este acuerdo, periodo de tiempo demasiado corto como para poder valorar de manera clara la efectividad del acuerdo. Así mismo, los acontecimientos de 2020 hacen que sus cifras no sean representativas del impacto que este acuerdo comercial ha podido tener en el comercio y desarrollo económico de ambas partes.

Pese a que no podemos aislar el acuerdo como único factor y mantener el resto de los factores constantes, analizando sus efectos en *ceteris paribus*¹³, iremos estudiando el cambio en la economía en general y en el comercio bilateral de las

¹³ Locución en latín que significa “manteniendo todo lo demás constante”. Se emplea en economía para describir el análisis de comportamiento de una única variable sobre otra bajo la suposición de que el resto de los factores que influyen sobre esta última permanecen inalterados (Westreicher, 2018).

dos partes comerciales comparando la situación anterior a la entrada en vigor provisional del acuerdo (anterior a 2017) y la situación posterior a la implementación del acuerdo (2017-2019).

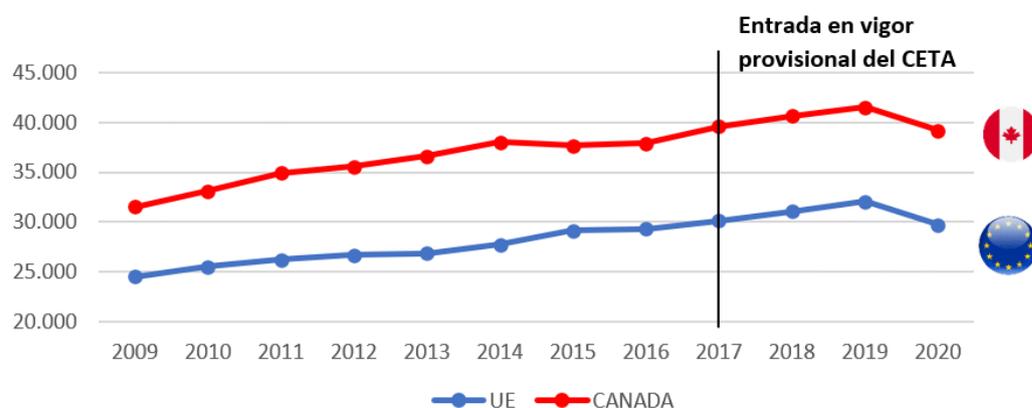
4.1. Estudio macroeconómico

La teoría económica y la experiencia derivada del NAFTA y otros muchos acuerdos de libre comercio nos dicen que una alianza comercial es una fuente de crecimiento y empleo para las partes involucradas. Prueba de ello es el hecho de que el comercio exterior representa el 35% del PIB de la UE (Oficina de publicaciones de la Unión Europea, 2017).

Esto, en principio, a quien beneficiará de manera directa es a los proveedores de productos y servicios que verán ampliado su mercado potencial y disminuidos los costes de exportación. La apertura a otro mercado hará que las empresas aumenten su oferta, incrementando la producción con el objetivo de cubrir la nueva demanda y mejorar sus niveles de empleo (Honorable Stockwell Day & Kubrick, 2016).

Así, para estudiar el impacto económico de un acuerdo comercial es preciso empezar por el estudio de los indicadores macroeconómicos más representativos: El PIB y la tasa de desempleo.

4.1.1: Evolución del PIB per cápita de la UE y Canadá de 2009 a 2020 (en millones €)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat y The World Bank.

En primer lugar, en relación con PIB podemos ver que la tendencia de este indicador ya era creciente antes de la implementación del CETA. La tasa de crecimiento medio anual del PIB en el periodo 2009-2016 era del 2,6% en la UE y 2,67 en Canadá, mientras que en el periodo 2017-2019 fue de 3,03% en la UE y 3,1% en Canadá (Ver Anexo 1). De esto deducimos que, si bien el PIB ha seguido aumentando como venía haciéndolo, lo cierto es que no vemos un cambio significativo en la intensidad con que se produce este crecimiento a raíz del acuerdo. En 2020 ambas economías sufrieron un descenso en el PIB debido a la paralización de todas las actividades no esenciales y a la ralentización del comercio entre países por el COVID-19 (European Commission, 2021d; The World Bank, 2021).

En segundo lugar, el nivel de empleo de cada país suele ser uno de los indicadores más sensibles a la situación económica. Así, ante sucesos que generan un impacto positivo en la economía lo normal es que la tasa de desempleo se reduzca, mientras que en las recesiones económicas este es el indicador que más crece.

4.1.2: Tasa de desempleo total diferenciando por género y edad en la UE (% sobre población activa)

 UE	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	9,6	10,1	10,8	10,7	9,8	9,0	8,1	7,2	6,5	6,1	7,2
HOMBRES	9,6	10,1	10,8	10,6	9,8	9,0	8,0	7,0	6,3	6,0	7,0
MUJERES	9,6	10,1	10,8	10,7	9,9	9,1	8,3	7,5	6,8	6,3	7,5
MENORES 25	20,9	22,2	23,3	22,8	20,5	19,1	17,2	15,4	14,0	13,5	16,6
MAYORES 25	8,3	8,8	9,4	9,4	8,7	8,0	7,2	6,4	5,8	5,4	6,4

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

4.1.3: Tasa de desempleo total diferenciando por género y edad en la Canadá (% sobre población activa)

 CANADÁ	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	7,2	7	6,8	6,8	6,2	6,7	6,5	5,4	5,3	5,2	8
HOMBRES	8,1	7,7	7,5	7,7	6,9	7,7	7,2	5,9	5,7	5,7	8,6
MUJERES	6,2	6,1	6	5,8	5,5	5,7	5,7	4,9	4,8	4,6	7,4
MENORES 25	12,20	12	12,2	12	11,5	11,2	10,8	8,7	9	9,2	15,6
MAYORES 25	6,3	6,1	5,8	5,9	5,3	6	5,8	4,9	4,7	4,6	6,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Statistics Canada.

Tras la crisis de 2008 la tasa de desempleo tanto en la UE como en Canadá era algo elevada. Sin embargo, en ambos casos podemos observar una tendencia decreciente desde 2010 que se ha mantenido en los últimos años. Así, a excepción del pequeño repunte que se ha producido en 2020 a causa de la pandemia, el desempleo se ha ido reduciendo hasta alcanzar en los años 2017, 2018 y 2019 las tasas más bajas de la última década. La reducción de las tasas de desempleo ha afectado en la misma medida a hombres y mujeres, entre los que las diferencias no son acusadas.

Además, si observamos la tasa de desempleo en función de la edad vemos que no hay ningún grupo en el que la adopción del acuerdo haya tenido un impacto significativo. Si bien podría esperarse una mayor reducción de la tasa de desempleo de los menores de 25 años, dado que estos suelen ser los que más aprovechan las oportunidades de movilidad laboral, lo cierto es que esta apenas se redujo en 12,34 % en la UE (frente al 15,63% de la de mayores de 25) y aumentó en 5,75% en Canadá (frente a la reducción de 6,12% de la tasa de desempleo de mayores de 25) en el periodo 2017-2019.

Del mismo modo, cabría esperar que los profesionales más beneficiados por la apertura de fronteras fuesen aquellos con algún tipo de titulación, ya que el acuerdo económico promueve el reconocimiento mutuo de cualificaciones, permitiendo a estos realizar su actividad en ambos territorios. Sin embargo, la mayor reducción desde la entrada en vigor del CETA la encontramos en los primeros niveles de formación, es decir, en la mano de obra no cualificada.

4.1.4: Tasa de desempleo total diferenciando por nivel de cualificación en la UE (% sobre población activa)



UE	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Niveles 0-2	15,7	16,2	18,2	19,2	18,5	17,3	16,1	14,7	13,2	12,4	13,4
Niveles 3 y 4	9	8,9	9,6	10	9,4	8,6	7,8	6,9	6,2	5,7	6,4
Niveles 5-8	5,4	5,5	6,1	6,4	6,1	5,6	5,1	4,5	4,1	3,9	4,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

4.1.5: Tasa de desempleo total diferenciando por nivel de cualificación en Canadá (% sobre población activa)



CANADÁ		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Niv.	0-8 años	14	12,8	12,1	13,1	9,9	11,6	11,1	8,3	8,1	8,7	9
0-2	Ed. Instituto	11,5	10,5	10,2	10,9	9,5	10,8	10,4	9,0	7,7	7,1	11,6
Niv.	Fin instituto	6,8	6,5	7,1	7,3	6,0	7,4	6,6	5,4	5,5	5,9	9,3
3-4	Ed. secundario	8,2	7,6	7,2	5,9	8,7	7,7	7,9	5,8	4,5	5,4	8,2
Niv.	Fin secundaria	5,7	5,9	5,3	5,6	4,8	5,7	5,6	4,8	4,6	4,4	7,1
5-8	Universidad	4,6	4,0	4,1	4,1	3,9	4,2	4,2	3,7	3,8	3,5	4,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Statistics Canada.

Esto parece indicar que los trabajadores cualificados aún no se están aprovechando de la eliminación de barreras lo que puede deberse al lento desarrollo de los acuerdos de mutuo reconocimiento (MRA).

Ni en el PIB ni en la tasa de empleo encontramos una mejora importante, sino que más bien parece que simplemente se ha continuado la tendencia que venía dándose en años anteriores, por lo que no podemos decir que se deba a la adopción del acuerdo. La explicación de que no se haya dado un cambio significativo podemos encontrarla en el hecho de que aún es pronto para apreciar los efectos de este acuerdo comercial, ya que muchas empresas aún están en periodo de adaptación, tratando de cumplir con las normas de origen y los estándares de calidad y seguridad para que se les permita aprovecharse del trato preferencial (Office of the Chief Economist (Canada), 2021).

Sin embargo, también encontramos un motivo histórico ya que la crisis económica de 2008 afectó a todas las economías, reduciendo empleo y producción. Frente a esta crisis, los programas promovidos por los países para favorecer la recuperación inyectando dinero y movilizándolo el comercio nacional, aceleraron el ritmo de crecimiento hasta alcanzar los valores previos a la crisis. Esto hace que en el periodo 2010-2015 se registren crecimientos elevados gracias a políticas públicas de recuperación de la crisis (European Commission, 2015).

4.2. Estudio de la Balanza de Pagos

Como ya hemos dicho, uno de los principales aspectos positivos del CETA es el hecho de que abarca un gran número de aspectos, con un enfoque que va más allá de lo comercial. Pese al enfoque amplio del acuerdo, es evidente que los sectores más beneficiados por un acuerdo son aquellos en los que se realizan operaciones económicas. Precisamente por eso, el mejor indicador para mostrar el impacto que el acuerdo económico ha tenido sobre la economía de ambas partes es la balanza de pagos. Este indicador económico recoge todas las transacciones económicas entre entidades residentes en la UE y entidades no residentes (European Commission, 2021b).

4.2.1: Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos entre UE-Canadá (Millones de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Si atendemos a la cuenta corriente de la balanza de pagos entre la UE y Canadá, podemos afirmar que las relaciones entre ambas potencias sufrieron un deterioro en el periodo 2012-2015 en el cual el balance comercial entre ambas potencias disminuía, sin embargo, ya en 2016 empezó a mejorar y a raíz de la implantación del acuerdo vemos crecimientos cercanos al 20% tanto en 2017 como en 2018 (Ver anexo 2). Ya en el primer aniversario de la entrada en vigor provisional del acuerdo Cecilia Malmström, excomisaria de Comercio de la UE, afirmaba que se estaban viendo incrementos impresionantes. Así mismo, la Comisión Europea señaló que a pesar de que aún era temprano para hablar de resultados concretos, las cifras de 2018 ya probaban que el acuerdo iba en la dirección correcta (European Commission, 2018b).

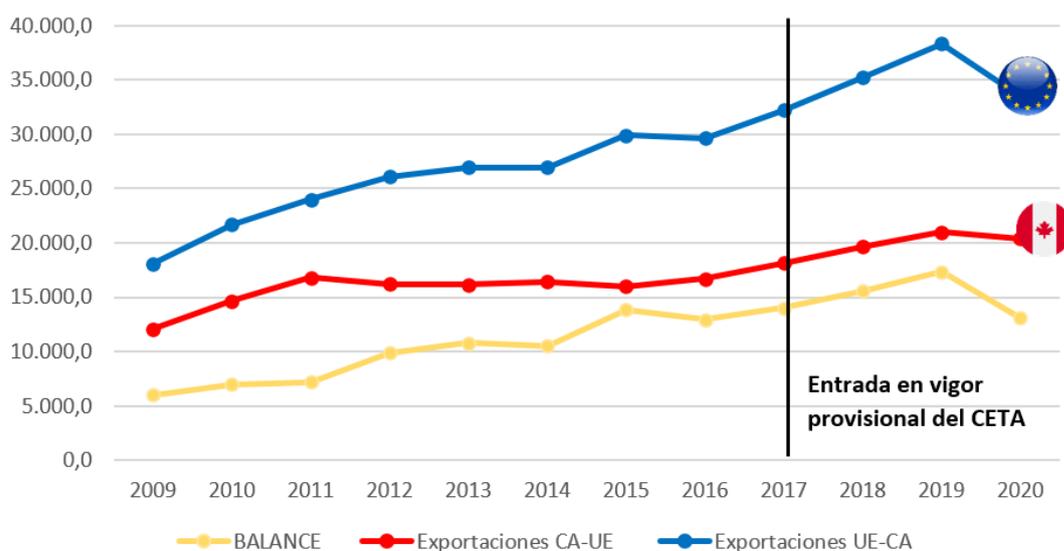
Cuando el CETA se adoptó se preveía que la eliminación del 98% de las tarifas arancelarias sobre los productos y servicios que la UE y Canadá intercambian generaría un ahorro anual de 590 millones de euros. Esto supondría una reducción de los costes de producción que incentivaría a las empresas a seguir comerciando y a abaratar su oferta, de lo que se esperaba que derivase un aumento en la demanda de los bienes y servicios (European Commission, 2018b).

La Comisión Europea y el Gobierno de Canadá consideran que este objetivo se ha cumplido ya que el comercio bilateral de bienes y servicios entre la UE y Canadá ha crecido fuertemente desde la entrada en vigor provisional del acuerdo en septiembre de 2017 hasta el inicio de la pandemia.

4.2.1. Comercio de bienes

En concreto en el intercambio de bienes la mejora ha sido notoria tanto de manera general como en aquellos sectores que ya contaban con cifras elevadas. Así, incluso con los desafíos que ha traído el COVID-19, el comercio bilateral total de bienes en 2020 es un 16,3% superior al que había en 2016, aumentando no solo el valor sino también el peso de cada una de las partes en el comercio exterior de la otra (European Commission et al., 2021a, 2021b).

4.2.1.1: Intercambio total de bienes entre UE-Canadá (en millones €)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Entre 2017 y 2019 las exportaciones de la UE a Canadá se incrementaron en un 29,3% frente al 14,2% en que se incrementaron las exportaciones de la UE con el resto de los terceros países. En este mismo periodo de tiempo las exportaciones de bienes de Canadá a la UE se incrementaron en un 25,86% frente al 14,38% en que se incrementaron sus exportaciones con el resto de los países.

En definitiva, el crecimiento anual de las exportaciones bilaterales entre la UE y Canadá en este periodo también ha sido superior al que se daba entre cada una de las partes y el resto de los países. Además, en el caso de Canadá la caída en sus exportaciones a causa del COVID-19 ha sido inferior con respecto a la UE, por lo que el acuerdo ha actuado de alguna manera como freno ante la caída del comercio ocasionada por un elemento ajeno al mercado (Ver anexo 3).

4.2.1.2: Intercambio total de bienes entre UE-Canadá (en millones €)										
AÑO	Exportaciones CA-UE				Exportaciones UE-CA				NETO	TOTAL
	Millones €	↓ % ↑	% Extra-UE	% Extra-CA	Millones €	↓ % ↑	% Extra-UE	% Extra-CA		
2009	12.087,9		1,0%	5,5%	18.099,0		1,5%	8,1%	6.011,2	30.186,9
2010	14.678,0	21,4%	1,0%	5,5%	21.668,3	19,7%	1,5%	8,0%	6.990,3	36.346,3
2011	16.803,6	14,5%	1,0%	5,4%	23.972,9	10,6%	1,5%	7,7%	7.169,3	40.776,5
2012	16.215,0	-3,5%	1,0%	5,2%	26.092,2	8,8%	1,5%	8,1%	9.877,2	42.307,2
2013	16.184,2	-0,2%	1,0%	5,1%	26.953,9	3,3%	1,5%	8,4%	10.769,7	43.138,1
2014	16.416,4	1,4%	1,0%	5,1%	26.924,6	-0,1%	1,5%	8,4%	10.508,2	43.341,0
2015	16.026,0	-2,4%	1,0%	5,8%	29.880,9	11,0%	1,6%	10,3%	13.854,9	45.906,9
2016	16.681,7	4,1%	1,0%	6,3%	29.640,6	-0,8%	1,6%	10,6%	12.958,9	46.322,3
2017	18.173,4	8,9%	1,0%	6,3%	32.197,3	8,6%	1,6%	10,8%	14.023,8	50.370,7
2018	19.658,5	8,2%	1,0%	6,4%	35.231,7	9,4%	1,7%	11,1%	15.573,3	54.890,2
2019	20.996,3	6,8%	1,1%	6,9%	38.325,8	8,8%	1,8%	12,3%	17.329,5	59.322,1
2020	20.396,4	-2,9%	1,2%	7,7%	33.489,6	-12,6%	1,7%	11,8%	13.093,2	53.886,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Aunque el aumento en el intercambio de bienes se ha dado de manera general, hay sectores que se han beneficiado especialmente. Ya en 2018 se pudo observar que había ciertos sectores que estaban mejorando de manera más evidente gracias al impulso al comercio que suponía el acuerdo. Así, el intercambio de maquinaria y de aplicaciones mecánicas aumentaron en 2018 un 8%, los productos farmacéuticos y los muebles un 10%, los cosméticos y la ropa un 11% y los zapatos un 8% (European Commission, 2018b).

4.2.1.3: Intercambio total de bienes entre UE-Canadá en los sectores con mayor crecimiento (en millones €)						
SECTORES	PRE-CETA (2006)	POST-CETA (2019)	2020	% 2016-2019	% 2016-2020	% 2019-2020
Exportaciones CA-UE						
Productos agrícolas	2207	2364	3377	7,11%	53,01%	42,85%
Productos NO agrícolas	14475	18538	16672	28,07%	15,18%	-10,07%
Minerales, escorias y cenizas	1701	3400	3514	99,88%	106,58%	3,35%
Combustibles minerales	1025	2064	1130	101,37%	10,24%	-45,25%
Productos farmacéuticos	969	1482	1579	52,94%	62,95%	6,55%
Maquinaria	2194	2616	1940	19,23%	-11,58%	-25,84%
Piedras preciosas y metales	1052	1345	1603	27,85%	52,38%	19,18%
Exportaciones UE-CA						
Productos agrícolas	3192	3836	3897	20,18%	22,09%	1,59%
Productos NO agrícolas	32692	41932	35212	28,26%	7,71%	-16,03%
Maquinaria	7010	9248	7829	31,93%	11,68%	-15,34%
Productos farmacéuticos	3820	5362	5320	40,37%	39,27%	-0,78%
Aviones y piezas	621	1500	886	141,55%	42,67%	-40,93%
Vehículos de motor y piezas	4740	5597	4041	18,08%	-14,75%	-27,80%
Químicos orgánicos	1080	1906	1724	76,48%	59,63%	-9,55%

Fuente: Comisión Europea y Asuntos globales de Canadá en "An overview of EU-Canada trade performance under CETA"

En el periodo entre 2016 y 2019 los sectores cuyas exportaciones desde la UE a Canadá han crecido más son los productos químicos orgánicos, los aviones y sus piezas y los productos farmacéuticos con un aumento del 76,48%, 141,55% y 40,37% respectivamente. Por su parte, en relación con las exportaciones realizadas desde Canadá a la UE los sectores que han destacado por su crecimiento en el mismo periodo han sido los combustibles minerales, los minerales, escorias y cenizas y los productos farmacéuticos con un incremento de 101,37%, 99,88% y 52,94% respectivamente.

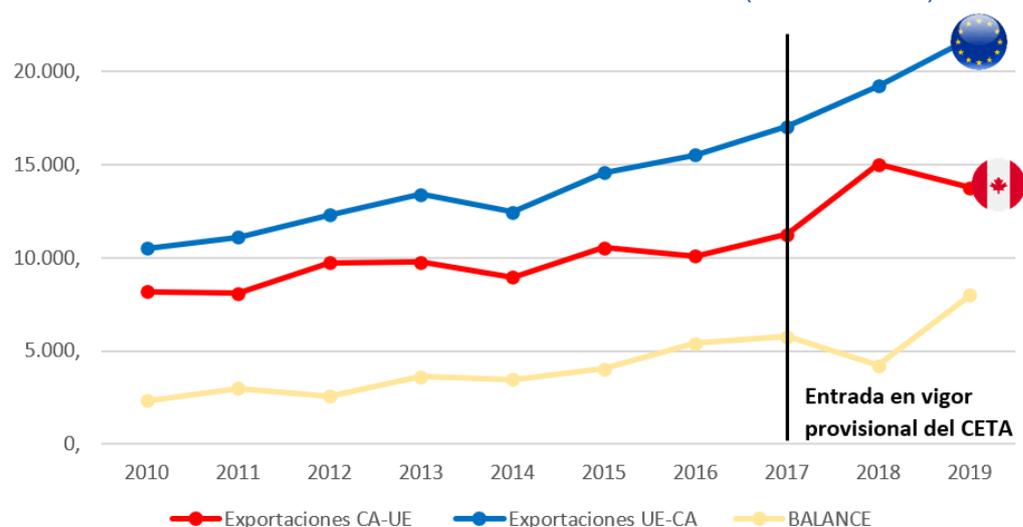
Un sector que ha sido importante para ambas partes del acuerdo ha sido el de los productos agrícolas cuyo crecimiento no se ha visto frenado ni por la pandemia. Sin embargo, pese al elevado crecimiento han surgido en el mismo algunos problemas: En primer lugar, la UE señala que, si bien la cuota libre de tarifas del queso está siendo usada prácticamente en su totalidad, en la práctica se están dando transferencias de cuota que hacen que más de la mitad de esta sea utilizada por fabricantes canadienses. En segundo lugar, las cuotas concedidas por la UE a Canadá para la exportación de carne apenas están siendo utilizadas. Esto se debe a las dificultades de los productores canadienses

para cumplir con los estándares de salud y protección de la UE, por lo que las autoridades canadienses deberían tomar medidas para facilitar que se cumplan las normas. Finalmente, algunos territorios de Canadá han mantenido algunas prácticas discriminatorias en relación con los vinos, como un impuesto solo a los vinos importados o la exclusión de las estanterías de las tiendas de los vinos importados. Estas prácticas están en proceso de eliminarse (European Commission, 2020, 2021a; Office of the Chief Economist (Canada), 2020).

4.2.2. Comercio de servicios

En relación con el comercio de servicios, en el mismo también podemos apreciar una mejora notable. En 2019 el intercambio total de servicios entre la UE y Canadá alcanzó los 35.532,7 millones, lo que supone un incremento del 38,77% con respecto a la situación anterior al acuerdo.

4.2.2.1: Intercambio total de servicios entre UE-Canadá (en millones €)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Entre 2017 y 2019 las exportaciones de la UE a Canadá han tenido unas tasas medias anuales de crecimiento superiores al 9%. Mayores a estas fueron las tasas de crecimiento de las exportaciones de Canadá a la UE en los años 2017 y 2018, no tanto así en 2019 en que sufrieron una caída del 8,3%. En este mismo periodo de tiempo las exportaciones de servicios de la UE a Canadá pasaron de estar valoradas en 15.508 a 21.772 millones de euros, incrementándose en un 40,39%. El aumento en las exportaciones de Canadá a la UE entre 2017 y 2019 fue de 36,29%.

4.2.2.2: Intercambio total de servicios entre UE-Canadá (en millones €)										
AÑO	Exportaciones CA-UE				Exportaciones UE-CA				NETO	TOTAL
	Millones €	↓% ↑	% Extra-UE	% Extra-CA	Millones €	↓% ↑	% Extra-UE	% Extra-CA		
2010	8.181,5		1,6%	15,7%	10.508,1		1,8%	15,8%	2.326,6	18.689,6
2011	8.100,1	-1,0%	1,5%	14,0%	11.096,0	5,6%	1,7%	15,3%	2.995,9	19.196,1
2012	9.719,0	20,0%	1,6%	15,6%	12.287,2	10,7%	1,8%	15,9%	2.568,2	22.006,2
2013	9.770,5	0,5%	1,7%	15,4%	13.400,9	9,1%	1,9%	17,2%	3.630,4	23.171,4
2014	8.972,0	-8,2%	1,4%	14,3%	12.455,3	-7,1%	1,7%	16,1%	3.483,3	21.427,3
2015	10.532,0	17,4%	1,4%	18,3%	14.579,3	17,1%	1,7%	20,6%	4.047,3	25.111,3
2016	10.096,2	-4,1%	1,3%	17,1%	15.508,7	6,4%	1,8%	22,0%	5.412,5	25.604,9
2017	11.265,2	11,6%	1,4%	17,6%	17.031,0	9,8%	1,8%	22,5%	5.765,8	28.296,2
2018	15.007,9	33,2%	1,8%	21,5%	19.233,8	12,9%	1,9%	23,6%	4.225,9	34.241,7
2019	13.760,5	-8,3%	1,4%	19,4%	21.772,2	13,2%	2,1%	26,6%	8.011,7	35.532,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

La intensidad con la que han crecido las exportaciones entre las partes del acuerdo es superior a la experimentada por las exportaciones de ambas potencias con el resto de los países. De este modo, las exportaciones de la UE al resto de los países se incrementaron en un 23,53% entre 2016 y 2019 y las exportaciones de Canadá aumentaron en un 20,06% (Ver anexo 4).

4.2.2.3: Intercambio total de servicios sectores con mayor crecimiento entre UE-Canadá (miles de millones €)			
SECTORES	PRE-CETA (2006)	POST-CETA (2019)	% 2016-2019
Exportaciones CA-UE			
Transporte	2,4	2,9	20,83%
Viajes	2,2	2,9	31,82%
Otros servicios empresariales	2,8	4	42,86%
Exportaciones UE-CA			
Transporte	3,3	4,3	30,30%
Viajes	3,7	5,3	43,24%
Otros servicios empresariales	2,8	3,8	35,71%

Fuente: Comisión Europea y Asuntos globales de Canadá en "An overview of EU-Canada trade performance under CETA"

En los servicios, al igual que sucedía en el comercio bilateral de mercancías, hay sectores que han resultado especialmente beneficiados con unas tasas de crecimiento superiores. Los sectores cuyos incrementos destacan tanto Canadá como la UE son el transporte, los viajes y los servicios comerciales con aumentos en el periodo 2016-2019 que oscilan entre el 20 y el 44%.

4.2.3. Tasa de uso preferencial

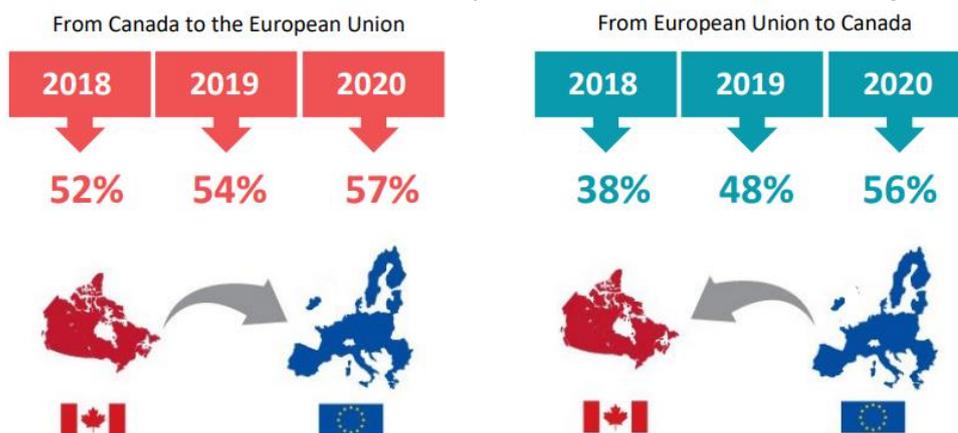
De todas las exportaciones realizadas entre Canadá y la UE solo unas pocas están excluidas del acuerdo y no pueden, por tanto, aprovecharse de la bajada o eliminación de los aranceles. Sin embargo, aunque la gran mayoría de las empresas exportadoras podrían aprovechar los beneficios que derivan de la implementación del acuerdo no todas lo hacen.

La tasa de uso preferencial, conocida como PUR por sus siglas en inglés, hace referencia a la proporción de exportaciones que hacen uso efectivo del trato preferencial que proporciona el acuerdo de entre todas las que se encuentran cubiertas por el tratado. La evolución general del nivel de utilización de las preferencias del acuerdo es positiva para ambas partes, no viéndose frenada ni siquiera por la pandemia. Así, la tasa de uso preferencial en las exportaciones desde Canadá a la UE ha pasado de ser del 52% en 2018 al 57% en 2020. Más notable ha sido el aumento en el uso de las preferencias del CETA en las exportaciones de la UE a Canadá cuya tasa ha pasado de ser del 38% en 2018 a ser del 56% en 2019.

Pese a que la tendencia es positiva, ambas partes tienen que trabajar para favorecer que todas las empresas nacionales aprovechen las oportunidades creadas por el acuerdo. Además, hay que tener en cuenta que la tasa de utilización de las ventajas derivadas del acuerdo varía ampliamente entre los distintos territorios, incluso dentro de un mismo sector. Destacan las bajas PUR en las exportaciones de Canadá a la UE de Malta que en 2020 fue de apenas un 1,9%, pero también de territorios de mayor tamaño como Alemania, cuya PUR fue de 40,7% ese mismo año.

Por ello, el esfuerzo no debe ser el mismo ni en todos los países ni en todos los sectores y la información proporcionada a las partes y el resto de las acciones dirigidas a mejorar estas tasas deberán tener en cuenta esto (European Commission, 2020, 2021a).

4.2.3.1: Evolución de las tasas de uso preferencial del CETA en la UE y Canadá (%)



Fuente: Comisión Europea y Asuntos globales de Canadá en “An overview of EU-Canada trade performance under CETA”

Parece que las razones por las que los exportadores no hacen uso de estas preferencias es el hecho de que necesitan más tiempo para cumplir con los estándares exigidos o las dificultades administrativas con las que se encuentran al intentar cumplir con las normas de origen. Así mismo, el hecho de que se haya permitido que las preferencias se reclamen de manera retroactiva durante un periodo de hasta tres años hace que las empresas tengan algo de margen para poder beneficiarse de estas preferencias (European Commission, 2020, 2021a).

4.3. Otros aspectos

Más allá de todos los aspectos que acabamos de comentar, el CETA en estos últimos 3 años y medio ha registrado una serie de avances no cuantificables, pero igualmente importantes en otras cuestiones.

En primer lugar, la UE y Canadá han hecho un gran progreso en relación con la implementación de las recomendaciones realizadas por el primer Comité conjunto. Así, en relación con el desarrollo sostenible y el medio ambiente, se han reafirmado en los compromisos señalados en el acuerdo de París y se han celebrado una serie de conferencias como la de “CETA: Tomando acción por el Comercio y el Medio Ambiente” y talleres en el uso de tecnologías limpias en las empresas. Del mismo modo, se reforzó el “Plan de acción en relación con las PyMes para 2020-2021” para facilitar la implementación de las recomendaciones del CETA y ayudar a que se aprovechen de las ventajas de este acuerdo. A pesar de estas medidas, ambas partes están de acuerdo en que es necesario

reforzar la exigibilidad de las cuestiones relativas al desarrollo sostenible, derechos laborales y derechos medioambientales mediante sanciones más severas (European Commission et al., 2021b).

En segundo lugar, siguiendo otra de las recomendaciones en relación con el comercio y la igualdad de género, es necesario resaltar que se ha desarrollado una serie de iniciativas que forman una política sensible al género e inclusiva para garantizar que no se den desigualdades en el comercio. En este sentido las empresas de ambas partes del acuerdo han compartido información, experiencia y las “mejores prácticas” en una serie de talleres, reuniones, charlas y conferencias como “Trade for Her” (European Commission et al., 2021a).

En tercer lugar, se ha avanzado en la adopción de acuerdos de reconocimiento mutuo (MRA¹⁴). Por el momento se ha conseguido alcanzar un MRA en relación con los títulos profesionales de los arquitectos y ya se han iniciado las negociaciones para otras cualificaciones profesionales. Esto favorecerá el movimiento de personal cualificado.

Finalmente, se ha seguido trabajando en el Sistema de protección de las Inversiones a pesar de que este no será aplicado hasta que el acuerdo entre en vigor de manera definitiva. Se han adoptado cuatro decisiones para asegurar el correcto funcionamiento del acuerdo y el establecimiento de unas normas éticas claras y rigurosas para la resolución de disputas en relación con la inversión. Las decisiones adoptadas han sido: las normas acerca del funcionamiento del Tribunal de Apelaciones, el código de conducta de los miembros del Tribunal de Apelación y los mediadores, las reglas de la mediación y el procedimiento para emitir interpretaciones vinculantes por parte del Comité Mixto (European Commission, 2020; European Commission et al., 2021a, 2021b).

¹⁴ Siglas en inglés de acuerdo de reconocimiento mutuo (“Mutual Recognition Agreement”).

5. CONCLUSIONES

La política comercial de la UE inicialmente se utilizó como vehículo para fomentar los principios y valores europeos, así como para favorecer la integración entre países vecinos y el impulso de países subdesarrollados. Sin embargo, el fracaso en las negociaciones multilaterales y otros factores externos como la globalización y las nuevas tecnologías llevó a la UE a cambiar de estrategia. Conforme a esta, la UE ha empezado a priorizar las alianzas comerciales amplias y profundas de las que deriva un beneficio económico equilibrado para ambas partes.

El CETA ha sido consecuencia de este cambio de estrategia. Este acuerdo de difícil negociación que contó con la participación de la sociedad civil recoge todas las preocupaciones de empresas y ciudadanos tratando una gran variedad de cuestiones, yendo, por tanto, más allá de la mera eliminación de aranceles. La amplitud y profundidad de este acuerdo, así como su largo periodo de negociaciones, le ha dotado de importancia como modelo para futuros acuerdos comerciales. Esto es así porque de 2009 a 2016 se debatieron distintos aspectos, intentando conciliar las prioridades de cada una de las partes y fueron surgiendo problemas ante los que debían adoptar un enfoque común. Lo aprendido en este periodo y las soluciones dadas ante distintos problemas pueden ser utilizados en próximos tratados, reduciendo el tiempo de elaboración de los mismos.

Han transcurrido tres años desde la entrada en vigor provisional en septiembre de 2017 del acuerdo entre Canadá y la UE. Ya desde 2018 se habían visto tendencias positivas en el comercio bilateral de bienes y servicios entre las partes y en 2019 estas fueron confirmadas con un aumento en el intercambio entre la UE y Canadá superior al crecimiento de las exportaciones de estos países al resto del mundo.

El aumento no ha sido demasiado notorio a nivel macroeconómico, pero todo parece indicar que las tendencias positivas continuarán y que a largo plazo la implementación del CETA permitirá fortalecer aún más la sólida cooperación comercial existente entre las partes del acuerdo.

El acuerdo ha reforzado también los compromisos de las partes a trabajar de manera conjunta en cuestiones de seguridad, género, medioambiente, derechos laborales y participación de las PyMes. La armonización en las normas de comercio exterior entre ambos países no ha rebajado los estándares de protección, sino que, siendo consciente de la importancia comercial de las dos partes del acuerdo en el mundo, se ha tratado de ser responsable. En este sentido, es muy positiva la manera en la que el impulso comercial y económico se ha conciliado con el desarrollo sostenible y el respeto de los derechos medioambientales y laborales reconocidos a nivel internacional y en las disposiciones nacionales de cada una de las partes. Aún, así, tanto Canadá como la UE son conscientes de que no vale con un buen marco teórico, sino que es necesario que la implementación y ejecución del acuerdo sea revisada periódicamente. Estas revisiones identificarán los problemas de aplicación del tratado a los que las partes deberán dar solución.

En este sentido, es igualmente evidente que, si se pretende que en el futuro las partes saquen el máximo provecho de este acuerdo, estas deben seguir trabajando para informar de las oportunidades que el CETA ofrece y asegurarse de que tanto las grandes empresas como las PyMes sean capaces de extraer beneficios del acuerdo. Para ello, tanto la Comisión Europea como el Gobierno de Canadá están creando guías específicas y seminarios informativos para las empresas que deseen expandir su negocio al otro lado del Atlántico. Esta información se encuentra detallada en sus respectivas páginas web, donde además hay testimonios personales de pequeños negocios cuya expansión ha sido exitosa gracias a este acuerdo comercial. Así mismo, para reforzar la ejecución del acuerdo, la Comisión Europea y el Gobierno de Canadá han establecidos comités conjuntos en los aspectos más sensibles del acuerdo para facilitar el diálogo entre las partes y así identificar y solucionar los problemas de manera más rápida y eficaz.

6. BIBLIOGRAFÍA

Cepillo Galvín, M. A. (2010). *Política comercial europea y preferencias arancelarias*. Dykinson.

Consejo Europeo, & Consejo de la Unión Europea. (n.d.). *Acuerdos comerciales de la UE*. 2021. Retrieved June 30, 2021, from <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/> [Consulta: 30/06/2021]

Corbalán, J. (2017). Razones por las que apoyar el CETA. In *Cooperativas Agro-alimentarias a la Ministra: La PAC debe fomentar la concentración de la oferta* (pp. 24–27). Cooperativas agro-alimentarias de España.

Coronas Valle, D. (2018). EL ACUERDO CETA ENTRE LA UE Y CANADÁ: REALIDADES Y REFLEXIONES. *TSN. Transatlantic Studies Network: Revista de Estudios Internacionales*, 3(5), 145–154.

Dirección General de Comercio (Comisión Europea). (2018). *Guía del Acuerdo Económico y Comercial Global*. Comisión Europea. <https://doi.org/10.2781/280731>

Direction générale du Trésor (Ministère de l'économie, des finances et de la relance. (2017). *Questions-réponses sur l'accord commercial UE-Canada*. <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2017/06/15/questions-reponses-sur-l-accord-commercial-ue-canada> [Consulta: 24/06/2021]

El Confidencial. (2021). *G7, G20, G77... ¿Qué son las cumbres “G” y qué papel juegan en la geopolítica?* El Confidencial: FOROS DE DELIBERACIÓN INTERNACIONAL. https://www.elconfidencial.com/mundo/2021-06-11/grupos-g-g3-g7-g20-funcion-geopolitica_3106895/ [Consulta: 10/06/2021]

EU institutions data. (2018). *Tenders Electronic Daily (TED): anuncios de contratación pública de la UE y otros países*. Data.Europa.Eu. <https://data.europa.eu/data/datasets/ted-1?locale=es>
[Consulta: 25/06/2021]

European Commission. (2013). *Press release: EU and Canada conclude negotiations on trade deal*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_13_972
[Consulta: 18/06/2021]

European Commission. (2015). *Archive:Canada-EU - statistical indicators and trade figures*. Eurostat: Statistics Explained. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Canada-EU_-_statistical_indicators_and_trade_figures [Consulta: 11/07/2021]

European Commission. (2017a). *El CETA explicado: nuevas oportunidades para su empresa*. https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_es.htm [Consulta: 10/06/2021]

European Commission. (2017b). *In figures: The EU-Canada trade relationship. September*. <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1720>
[Consulta: 20/06/2021]

European Commission. (2018a). *El CETA, capítulo a capítulo*. https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_es.htm [Consulta: 20/06/2021]

European Commission. (2018b). *One year on EU-Canada trade agreement delivers positive results*. September. <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1907>
[Consulta: 13/07/2021]

European Commission. (2020). *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on Implementation of EU Trade Agreements* (Issue December 2019). [https://doi.org/COM\(2020\) 705 final](https://doi.org/COM(2020)705%20final)

European Commission. (2021a). *An overview of EU-Canada trade performance under CETA*.

European Commission. (2021b). *Balance of payment statistics*. Eurostat: Statistics Explained. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Balance_of_payment_statistics#Current_account [Consulta: 11/07/2021]

European Commission. (2021c). *Countries and regions: Canada*. <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/> [Consulta: 18/06/2021]

European Commission. (2021d). *Gross domestic product at market prices UE*. Gross Domestic Product at Market Prices per Capita. <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00001/default/table?lang=en> [Consulta: 09/07/2021]

European Commission, Dombrovskis, V., & Ng, M. (2021a). Joint Statement CETA helps the EU and Canada soften COVID-19 's economic impact. In *Trade* (Issue March).

European Commission, Dombrovskis, V., & Ng, M. (2021b). Joint report of the second meeting of the CETA committee (25 march 2021) by videoconference.

- European Commission, & Government of Canada. (2008). Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership: A Joint Study by the European Commission and the Government of Canada. *Global Affairs Canada*. <https://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/study-etude.aspx?lang=eng>
[Consulta: 10/07/2021]
- European Commission. (2021). Eurostat Database. *International trade; Exports and Imports by partner; unemployment rate; PIB per capita*. <https://ec.europa.eu/eurostat> [Consulta: 2021]
- European Parliament. (2017). *From arbitration to the investment court system (ICS): The evolution of CETA rules* (Issue June). European Parliamentary Research Service (EPRS). <https://doi.org/10.2861/856144>
- FoodWatch. (2021). *12 EU Member States can still stop CETA*. Foodwatch. <https://www.foodwatch.org/en/campaigns/ceta/12-eu-member-states-can-still-stop-ceta/> [Consulta: 16/06/2021]
- France 24. (2019). *Cinco cosas a saber sobre el controversial Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA)*. France 24. <https://www.france24.com/es/20190724-cinco-cosas-sobre-acuerdo-ceta>
[Consulta: 05/07/2021]
- González, M. . J., Gordo, E., & Manrique, M. (2017). Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA. *BOLETÍN ECONÓMICO (Banco de España)*, 3, 2.
- Honorable Stockwell Day, P. C., & Kubrick, G. (2016). “CETA”: el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Canadá. Un referente global. *Papeles Fundación Faes*, 191, 12.
- International Monetary Fund (IMF). (2021). *World Economic Outlook*. <https://www.imf.org/en/Data> [Consulta: 10/07/2021]

Juncker, J.-C. (2014). Un nuevo comienzo para Europa: mi Agenda en materia de empleo, crecimiento, equidad y cambio democrático. *Orientaciones Políticas Para La Próxima Comisión Europea, Julio*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/SPEECH_14_546 [Consulta: 09/06/2021]

Neuwahl, N. (2017). CETA as a potential model for (post-brexít) UK-EU relations. *European Foreign Affairs Review*, 22(3), 279–301.

Office of the Chief Economist (Canada). (2020). *Canada's Merchandise Trade Performance with the EU after the Entry into Force of CETA* (Issue June).

Office of the Chief Economist (Canada). (2021). Canada's Merchandise Trade Performance with the EU after the entry into force of CETA. *Global Affairs Canada, June 22th*, 1–28.

Oficina de publicaciones de la Unión Europea. (2017). La política comercial de la UE. Qué es y cómo funciona. *Comercio*, 33(383), 89.

Oficina de publicaciones de la Unión Europea. (2020). *Comercio*. 0–1. <https://doi.org/10.2775/399793>

Ricoy, J. C. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. *Economía y Desarrollo*, 138(1), 11–47.

Schöllmann, W. (2016). Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) with Canada. *European Parliament Research Service (EPRS)*, October, 1–1598.

Segura Serrano, A. (2015). El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y CANADA (CETA): Una evaluación de la política comercial de la UE. *Revista Electrónica de Estudios Internacionales (REEI)*, 30, 1–10.

Statistics Canada (2021). Statistics Canada Database: International trade; Exports and Imports by partner; unemployment rate; PIB per capita.

<https://www.statcan.gc.ca/eng/start> [Consulta: 2021]

The World Bank. (2021). *GDP per capita Canadá (Current LCU)*.

<https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.PCAP.CN&country=CAN> [Consulta: 12/07/2021]

Titievskaja, J., & Zachariadis, I. (2019). *CETA implementation: SMEs and regions in focus: in-depth analysis* (Issue November). European Parliamentary Research Service (EPRS). <https://doi.org/10.2861/094642>

Westreicher, G. (2018). “*Ceteris Paribus.*” Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/ceteris-paribus.html>

7. ANEXOS

Anexo 1: Tablas PIB per cápita de la UE y Canadá: evolución, crecimiento anual y crecimiento medio antes y después del CETA.

7.1.1. PIB per cápita de la UE: evolución y crecimiento



UE	UE (€)	Crecimiento anual (%)	Pre-CETA (2010-2016)	Post-CETA (2017-2019)
2009	24.520		2,60%	3,03%
2010	25.510	4,04%		
2011	26.220	2,78%		
2012	26.680	1,75%		
2013	26.860	0,67%		
2014	27.750	3,31%		
2015	29.170	5,12%		
2016	29.330	0,55%		
2017	30.140	2,76%		
2018	31.070	3,09%		
2019	32.080	3,25%		
2020	29.730	-7,33%		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

7.1.2. PIB per cápita de la Canadá: evolución y crecimiento.



CANADÁ	CANADA (\$ Can)	CANADA (€) ¹⁵	Crecimiento Anual (%)	Pre-CETA (2010-2016)	Post-CETA (2017-2019)
2009	46725,71	31571,426		2,67%	3,10%
2010	48994,31	33104,262	4,86%		
2011	51662,72	34907,242	5,45%		
2012	52635,63	35564,616	1,88%		
2013	54221,46	36636,122	3,01%		
2014	56293,49	38036,144	3,82%		
2015	55750,14	37669,011	-0,97%		
2016	56094,21	37901,49	0,62%		
2017	58575,01	39577,709	4,42%		
2018	60195,80	40672,837	2,77%		
2019	61465,92	41531,028	2,11%		
2020	57993,61	39184,873	-5,65%		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Worldbank.

¹⁵ Los datos se encuentran transformados a euros (1€ = 1,48 \$ Canadiense) de acuerdo con el tipo de cambio del 09/07/2021 de *Morningstar*.

Anexo 2: Tabla Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos entre la UE y Canadá: valor e incremento.

7.2.1. Cuenta corriente de la Balanza de Pagos entre UE y Canadá

BALANZA DE PAGOS CUENTA CORRIENTE UE-CANADÁ	Millones €	Incremento (€)	Incremento (%)
2009	5.582,0		
2010	9.475,6	3.893,6	69,75%
2011	13.255,8	3.780,2	39,89%
2012	15.967,8	2.712,0	20,46%
2013	15.682,7	-285,1	-1,79%
2014	12.987,5	-2.695,2	-17,19%
2015	10.343,9	-2.643,6	-20,35%
2016	18.970,4	8.626,5	83,40%
2017	23.214,7	4.244,3	22,37%
2018	28.732,9	5.518,2	23,77%
2019	29.630,8	897,9	3,12%
2020	21.371,5	-8.259,3	-27,87%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Anexo 3: Intercambio de bienes de cada de cada una de las partes del acuerdo con el resto del mundo.



7.3.1. Intercambio total de bienes entre UE-Mundo (en millones €)						
AÑO	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES		BALANCE	TOTAL
	Millones €	% Crecimiento	Millones €	% Crecimiento		
2009	1.193.316,8		1.184.116,7		-9.200,1	2.377.433,5
2010	1.471.032,3	23,3%	1.435.577,8	21,2%	-35.454,5	2.906.610,1
2011	1.666.126,6	13,3%	1.624.461,1	13,2%	-41.665,5	3.290.587,7
2012	1.702.497,7	2,2%	1.770.879,8	9,0%	68.382,1	3.473.377,5
2013	1.630.801,5	-4,2%	1.780.148,3	0,5%	149.346,8	3.410.949,8
2014	1.625.426,5	-0,3%	1.796.802,3	0,9%	171.375,8	3.422.228,8
2015	1.648.068,3	1,4%	1.876.328,3	4,4%	228.260,0	3.524.396,6
2016	1.602.475,7	-2,8%	1.866.812,7	-0,5%	264.337,0	3.469.288,4
2017	1.772.081,2	10,6%	1.994.260,5	6,8%	222.179,3	3.766.341,7
2018	1.911.913,9	7,9%	2.060.138,7	3,3%	148.224,8	3.972.052,6
2019	1.940.510,1	1,5%	2.131.821,6	3,5%	191.311,5	4.072.331,7
2020	1.714.343,9	-11,7%	1.932.176,9	-9,4%	217.833,0	3.646.520,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.



7.3.2. Intercambio total de bienes entre Canadá-Mundo (en millones de €)

AÑO	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES		BALANCE	TOTAL
	Millones €	% Crecimiento	Millones €	% Crecimiento		
2009	222.424,45		218.267,22		-4.157,2	440.691,7
2010	271.436,25	22,0%	265.107,31	21,5%	-6.328,9	536.543,6
2011	311.516,93	14,8%	311.786,88	17,6%	270,0	623.303,8
2012	321.253,50	3,1%	312.784,83	0,3%	-8.468,7	634.038,3
2013	319.893,41	-0,4%	315.173,62	0,8%	-4.719,8	635.067,0
2014	321.207,70	0,4%	324.642,12	3,0%	3.434,4	645.849,8
2015	290.368,34	-9,6%	277.790,46	-14,4%	-12.577,9	568.158,8
2016	279.261,72	-3,8%	266.308,91	-4,1%	-12.952,8	545.570,6
2017	299.455,39	7,2%	286.561,47	7,6%	-12.893,9	586.016,9
2018	316.679,69	5,8%	306.323,73	6,9%	-10.356,0	623.003,4
2019	312.418,11	-1,3%	304.596,77	-0,6%	-7.821,3	617.014,9
2020	283.446,01	-9,3%	264.578,51	-13,1%	-18.867,5	548.024,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Anexo 4: Intercambio de servicios de cada de cada una de las partes del acuerdo con el resto del mundo.



7.4.1: Intercambio total de servicios entre UE-Mundo (en millones de €)

AÑO	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES		NETO	TOTAL
	Millones €	% Crecimiento	Millones €	% Crecimiento		
2010	526.295,3		591.456,4		65.161,1	1.117.751,7
2011	551.293,6	4,7%	638.534,0	8,0%	87.240,4	1.189.827,6
2012	594.670,8	7,9%	698.084,3	9,3%	103.413,5	1.292.755,1
2013	570.204,9	-4,1%	692.572,0	-0,8%	122.367,1	1.262.776,9
2014	635.939,0	11,5%	747.186,0	7,9%	111.247,0	1.383.125,0
2015	770.056,1	21,1%	845.166,6	13,1%	75.110,5	1.615.222,7
2016	780.221,0	1,3%	854.289,2	1,1%	74.068,2	1.634.510,2
2017	820.524,9	5,2%	930.988,7	9,0%	110.463,8	1.751.513,6
2018	856.463,8	4,4%	987.589,2	6,1%	131.125,4	1.844.053,0
2019	982.185,1	14,7%	1.055.272,1	6,9%	73.087,0	2.037.457,2

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.



7.4.2: Intercambio total de servicios entre Canadá-Mundo (en millones €)

AÑO	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES		NETO	TOTAL
	Millones €	% Crecimiento	Millones €	% Crecimiento		
2010	66.511,72		51.979,18		-14.532,5	118.490,9
2011	72.577,41	9,1%	57.657,01	10,9%	-14.920,4	130.234,4
2012	77.043,66	6,2%	62.189,13	7,9%	-14.854,5	139.232,8
2013	78.123,22	1,4%	63.260,52	1,7%	-14.862,7	141.383,7
2014	77.188,59	-1,2%	62.726,46	-0,8%	-14.462,1	139.915,0
2015	70.929,65	-8,1%	57.437,42	-8,4%	-13.492,2	128.367,1
2016	70.642,03	-0,4%	59.107,22	2,9%	-11.534,8	129.749,3
2017	75.613,44	7,0%	64.022,45	8,3%	-11.591,0	139.635,9
2018	81.665,06	8,0%	69.951,03	9,3%	-11.714,0	151.616,1
2019	81.904,64	0,3%	70.961,47	1,4%	-10.943,2	152.866,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).