



Relaciones comerciales entre España y Canadá en el marco de la UE



Barómetro de las relaciones entre España y Canadá

Erik Rovina Mardones

Subdirector General de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte

Ministerio de Economía y Competitividad, 9 de abril de 2015



Índice

- Relaciones bilaterales UE - Canadá
- Relaciones bilaterales España - Canadá
- CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*)
- Conclusiones



Índice

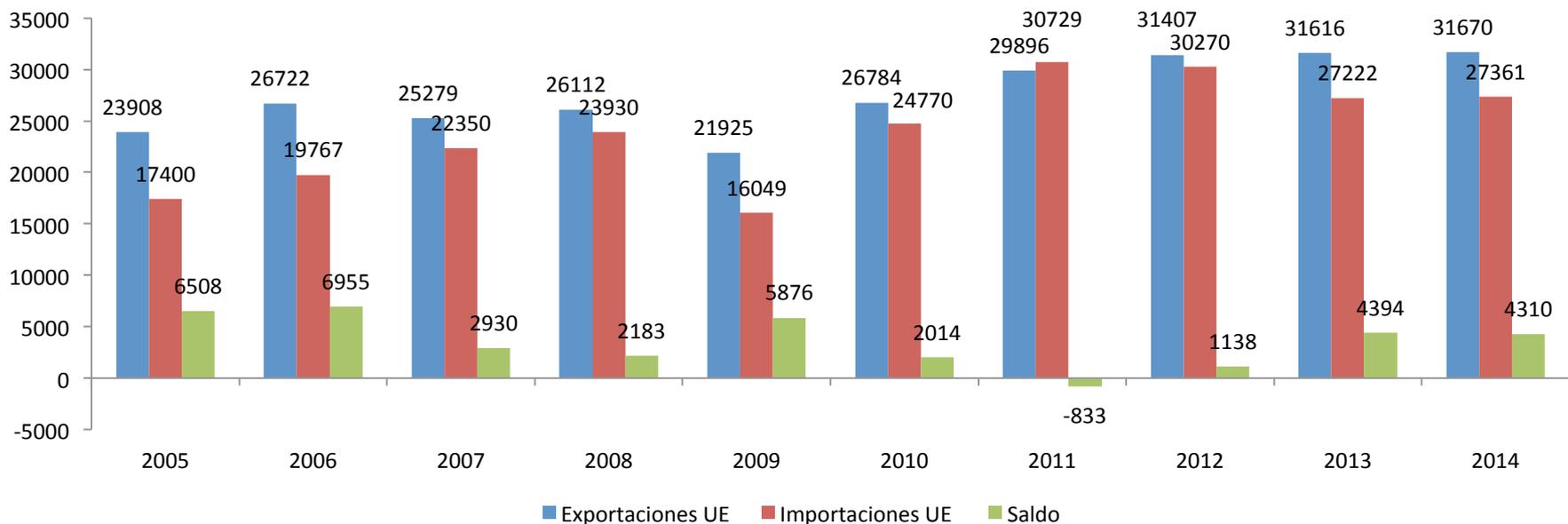
- Relaciones bilaterales UE - Canadá
- Relaciones bilaterales España - Canadá
- CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*)
- Conclusiones



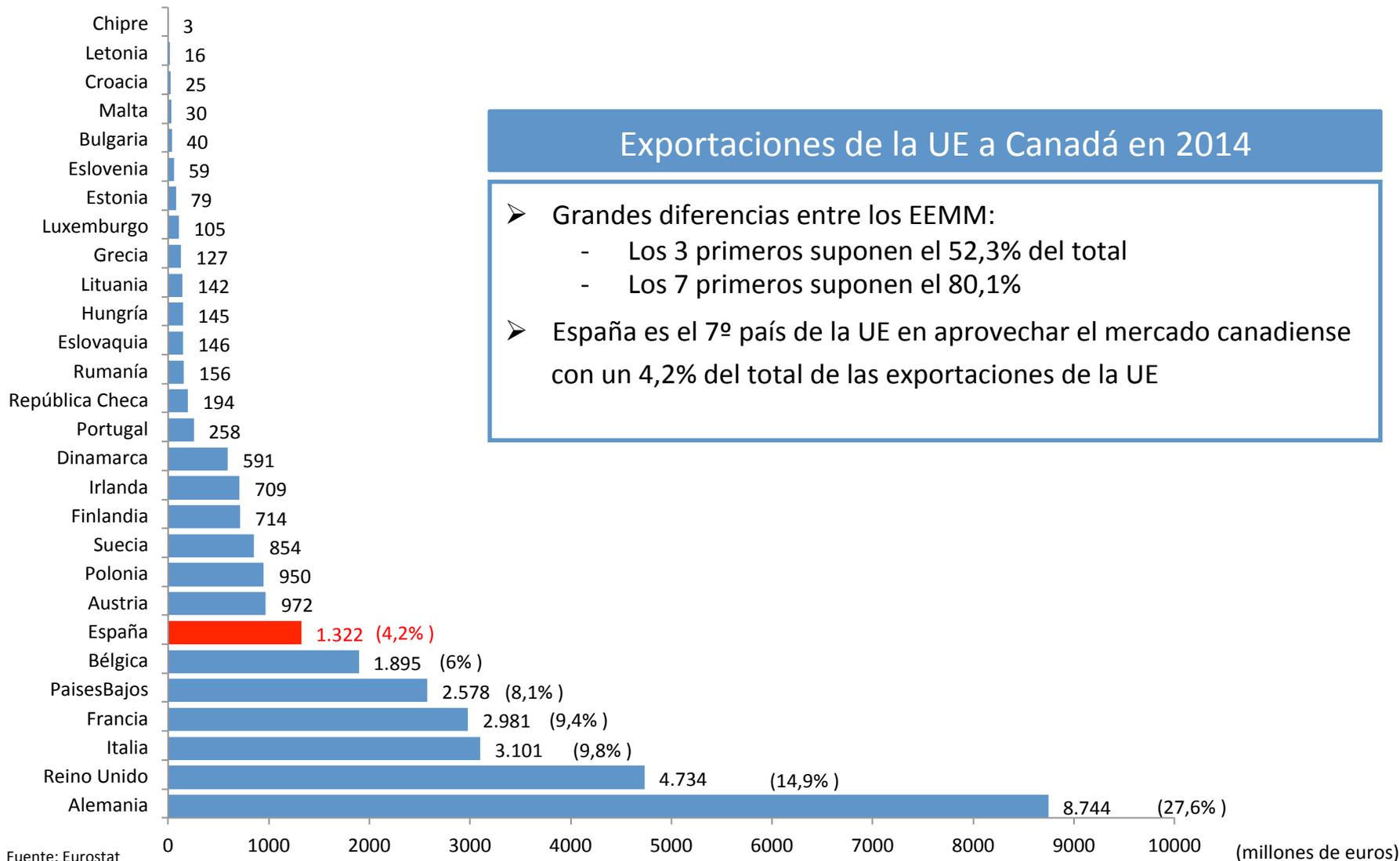
Relaciones bilaterales UE - Canadá: comercio

Comercio bilateral UE-Canadá

- Canadá muy relevante en el comercio internacional: Nº 13 en ranking mundial de exportadores (cuota de 2,44%) y Nº 11 en ranking mundial importadores (cuota de 2,51%)
- La UE es el segundo socio comercial de Canadá después de EE.UU. tanto para exportaciones canadienses (7% total) como para importaciones canadienses (12% del total)
- Tendencia creciente desde 2009 de nuestras exportaciones pero ralentización en los últimos años.



Relaciones bilaterales UE - Canadá: comercio

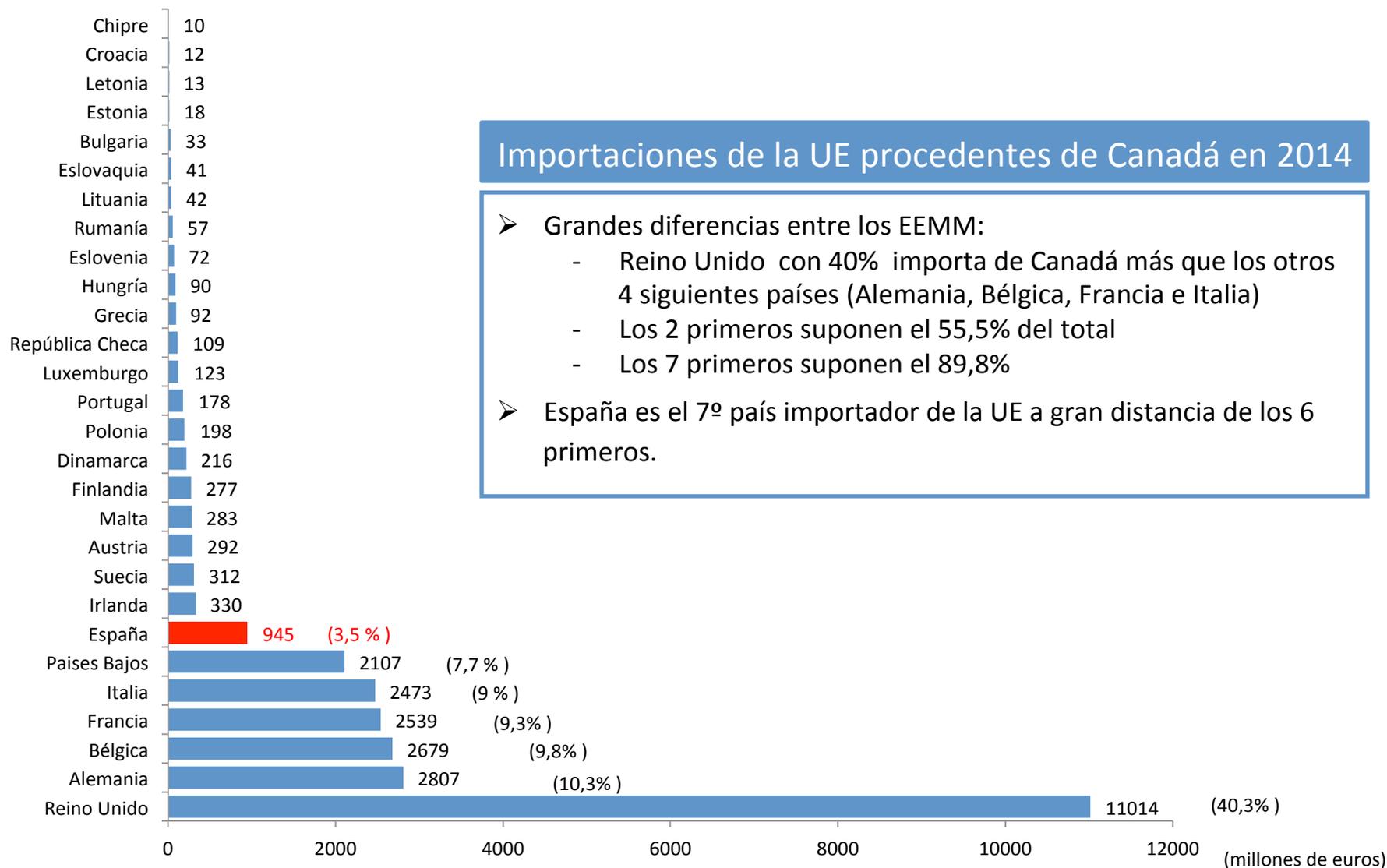


Relaciones bilaterales UE - Canadá: comercio



Importaciones de la UE procedentes de Canadá en 2014

- Grandes diferencias entre los EEMM:
 - Reino Unido con 40% importa de Canadá más que los otros 4 siguientes países (Alemania, Bélgica, Francia e Italia)
 - Los 2 primeros suponen el 55,5% del total
 - Los 7 primeros suponen el 89,8%
- España es el 7º país importador de la UE a gran distancia de los 6 primeros.





Índice

- Relaciones bilaterales UE - Canadá
- **Relaciones bilaterales España - Canadá**
- CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*)
- Conclusiones

Relaciones bilaterales España - Canadá: comercio



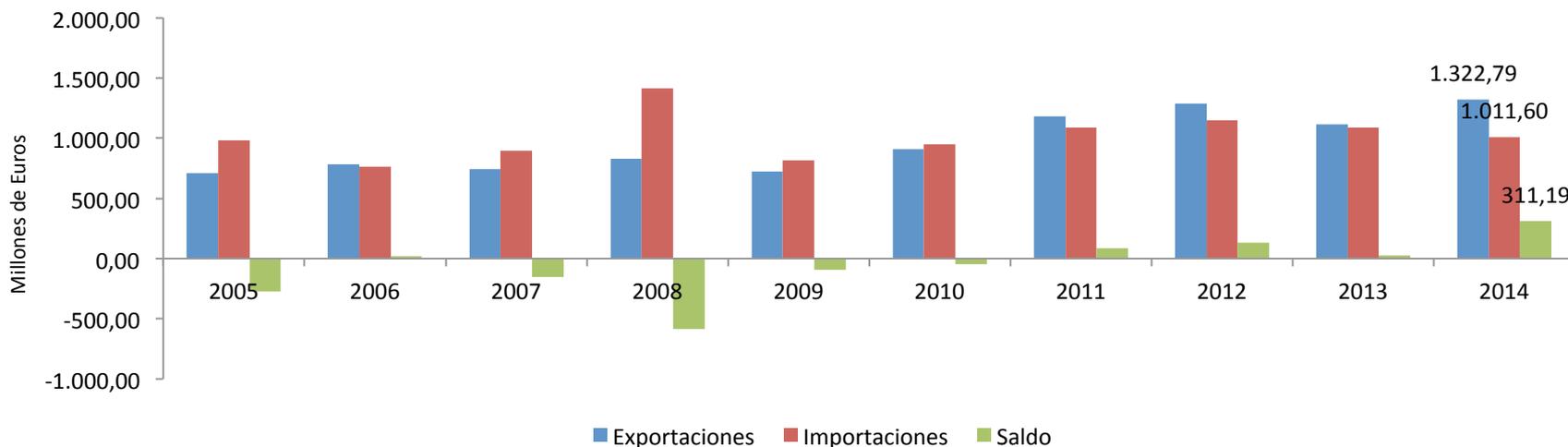
Exportaciones

- Año 2013: 1.115M€ (-12,9% menos que 2012).
- Año 2014: 1.332M€ (cifra récord).
- Canadá: destino 31 de las exportaciones españolas (0,55% del total).
- Por detrás de países como Australia, Rumanía, EAU, Corea del Sur, Arabia Saudí...

Importaciones

- Año 2013: 1.089 M€
- Año 2014: 1.011 M€ * (7% menos que 2012).
- Canadá: origen 44 de las importaciones españolas (0,38% del total).
- Por detrás de países como Ucrania, Argentina, Bangladesh, Kazajstán, Indonesia...

Conclusión: comercio bilateral aún muy modesto.





Relaciones bilaterales España - Canadá: comercio



Exportaciones Españolas a Canadá por Capítulo Arancelario / 2014*			Importaciones Españolas desde Canadá por Capítulo Arancelario / 2014*		
Capítulo Arancelario		% del Total	Capítulo Arancelario		% del Total
1	30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	21,58%	1	26 MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS	21,09%
2	27 COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	12,55%	2	27 COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	16,87%
3	84 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	10,76%	3	84 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	11,85%
4	22 BEBIDAS TODO TIPO (EXC. ZUMOS)	5,97%	4	10 CEREALES	11,37%
5	85 APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	4,85%	5	12 SEMILLAS OLEAGI.; PLANTAS INDU	5,07%
6	72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	3,86%	6	30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	3,75%
7	08 FRUTAS /FRUTOS, S/ CONSERVAR	3,58%	7	07 LEGUMBRES, HORTALIZAS, S/ CONS	3,66%
8	73 MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	3,45%	8	85 APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	3,13%
9	87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTOR	3,21%	9	72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	2,44%
10	29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	2,93%	10	88 AERONAVES; VEHÍCULOS ESPACIALE	2,17%
SUBTOTAL		72,75%	SUBTOTAL		81,39%

- Las principales exportaciones españolas a Canadá son productos farmacéuticos, Combustibles y aceites minerales, máquinas, aparatos eléctricos, bebidas, fundiciones, productos químicos, conservas, calzado y manufacturas de hierro.
- Las principales importaciones de España desde Canadá son minerales, escorias y cenizas, combustibles, máquinas, productos farmacéuticos, legumbres, cereales, semillas oleaginosas, aparatos eléctricos y pasta de madera.
- Una primera aproximación al comercio bilateral entre España y Canadá indica un alto porcentaje de comercio intra industrial en sectores industriales y manufactureros. Esto indicaría una alta complementariedad entre nuestras economías en estos sectores.

Relaciones bilaterales España - Canadá: inversiones



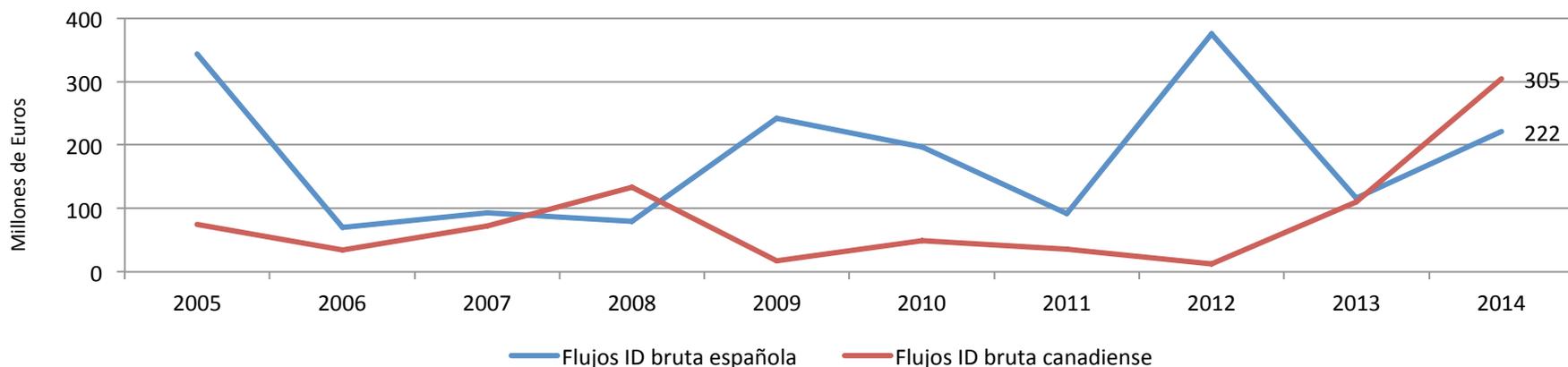
Inversión española en Canadá

- Flujos de inversión bruta muy modestos.
- Stock 2012: 787,4 M€ (en 2005: 250 M€)
- Canadá: destino 39 de la inversión directa española (0,2% del total).
- Por detrás de países como Bolivia, Sudáfrica, Ecuador, Malta, Uruguay, Panamá...
- Por sectores: suministro energía, ingeniería civil, servicios financieros, ind. alimentación....

Inversión canadiense en España

- Flujos de inversión bruta muy modestos
- Stock 2012: 2.067 M€
- Canadá: 17º país inversor en España (0,67% del total)
- Por detrás de Brasil, Japón o Suecia pero por delante de Irlanda, Israel, Dinamarca...
- Por sectores: material de transporte, construcción, transporte terrestre, minería...

Conclusión: niveles de IED aún muy reducidos.





Índice

- Relaciones bilaterales UE - Canadá
- Relaciones bilaterales España - Canadá
- **CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*)**
- Conclusiones



CETA - ¿Qué es? ¿Qué cubre?



Características del CETA:

Primer acuerdo UE - país del G8. Acuerdo más ambicioso de la UE con un país industrializado (NAFTA +)

Provincias canadienses se comprometen a adoptar CETA

Comprehensive Economic and Trade Agreement

Estudio de impacto (2008):

Aumento del PIB de la UE en 11.600 M€ anuales. De esa cifra, un 50% (5.800 mill €) provendrá de la liberalización comercio de servicios.

Aumento de los flujos de comercio bienes y servicios en 25.700 M€ (22,9%). De esa cifra, las exportaciones totales de la UE a Canadá serán de 17.000 mill € (24,3%).

Los principales sectores beneficiados (aumento total exportaciones): **Alimentos procesados, químicos, maquinaria, equipamiento y servicios de transporte, servicios a empresas, vehículos a motor y sus partes, comercio doméstico, seguros y servicios al consumidor.**

Cubre:

El acceso recíproco a los mercados de **bienes** (agroalimentarios e industriales), de **servicios e inversiones y contratación pública.**

La **protección de inversiones.**

El **movimiento de profesionales entre la UE y Canadá** (Modo 4).

Los **Derechos de Propiedad Intelectual.**

Otras áreas importantes como Obstáculos Técnicos al Comercio, Política de Competencia, Facilitación del Comercio y Desarrollo Sostenible.



CETA – Principales resultados de las negociaciones

Acceso a mercado de bienes

Eliminación de aranceles

- Para **99% líneas arancelarias**: la mayoría a la entrada en vigor
 - ✓ **Productos industriales**: liberalización 100% . Ahorro 500 M€.
 - ✓ **Productos pesca**: liberalización 100%.
 - ✓ **Productos agrícolas**: liberalización 92,9% en CAN - 96% en UE.

Contingentes arancelarios

- Para **productos agrícolas sensibles (lácteos en CAN- vacuno, porcino y maíz dulce en UE)**.

Vinos y bebidas alcohólicas

- Significativo acuerdo en vinos:
 - ✓ Incorporación Acuerdo Vinos al CETA.
 - ✓ Prohibición prácticas anticompetitivas monopolios provinciales alcohol.
 - ✓ Cálculo márgenes de intermediación.
 - ✓ *Standstill* en número de *outlets* privados.



CETA – Principales resultados de las negociaciones

Servicios e inversiones

- Nuevas **oportunidades** de acceso a mercado en sectores clave (Ej: servicios financieros, telecomunicaciones, energía y transporte marítimo).
- **Supera compromisos NAFTA** en algunos sectores.
- Compromisos para **Movimiento temporal de profesionales** (Modo 4): facilita el comercio de servicios e inversiones.
- Creación marco para **reconocimiento mutuo de títulos profesionales** (arquitectos, ingenieros, etc).
- Eliminación y/o mitigación de **barreras a las inversiones** a nivel horizontal y sectorial.
 - ✓ Mejora condiciones “*Investment Canada Act*”.

Compras públicas

- **Oferta canadiense** de acceso **más ambiciosa** (superior a NAFTA y GPA)
- Por 1ª vez Canadá ofrece **compromisos** bilaterales apertura a **todos los niveles de gobierno** (incluidos provincial, local)
- Resultado satisfactorio para sectores clave: **energía y transporte público urbano**
- Creación **sitio web único** sobre licitaciones a todos los niveles: facilita acceso a información para empresas europeas



CETA – Principales resultados de las negociaciones

Protección de inversiones

- **Tratado de Lisboa:** competencia Comisión para negociar este capítulo
- CETA incluye **disposiciones para proteger inversores** europeos y garantizar seguridad jurídica en Canadá, asegurando: No discriminación; Trato justo y equitativo; Compensación apropiada en caso de expropiación.
- Preservando **derecho de las partes a regular** e implementar sus objetivos de interés público.
- Reglas sujetas a **solución de disputas inversor-Estado** (sólo post-establecimiento).
- Algunos **aspectos todavía pendientes de cerrar**.

Derechos de propiedad intelectual

- Dos aspectos fundamentales:
 - ✓ Mejora **protección patentes farmacéuticas**.
 - ✓ Protección **Indicaciones Geográficas:**
 - Grandes diferencias partida: Resultado positivo.
 - Protección larga lista IGs con mismo nivel UE/posibilidad añadir más.
 - Protección productos agro-alimentarios equivalente art. 23 TRIPS (vinos y bebidas alcohólicas).
 - Coexistencia con genéricos y marcas para algunas IGs.
- El capítulo también incluye disposiciones sobre marcas, diseños y *copyrights*.



CETA – Implicaciones del CETA

- Este acuerdo permitirá:
 - ✓ Reforzar nuestra presencia comercial en Canadá, tanto en bienes como en servicios.
 - ✓ Favorecer las inversiones de empresas españolas en Canadá y las de Canadá en España.
 - ✓ Acceder al antes casi-inexpugnable mercado de compras públicas canadiense.
 - ✓ Proteger nuestras Denominaciones de Origen.
- La “sombra” del TTIP (UE-EEUU) ha ayudado a cerrar estas negociaciones, que se estaban haciendo excesivamente largas.
- El CETA puede servir de modelo para otros acuerdos con países desarrollados.
- El CETA y el TTIP, si sale adelante, forzará a otros países/bloques regionales a firmar Acuerdos de Libre Comercio (Ej Mercosur) con la UE. Podría incluso desatascar la Ronda Doha de la OMC.



Índice

- Relaciones bilaterales UE - Canadá
- Relaciones bilaterales España - Canadá
- CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*)
- Conclusiones

Conclusiones

- Nuestra presencia en Canadá es insuficiente:
 - ✓ En términos de comercio...
 - ✓ ... y de inversiones.
- El CETA mejorará significativamente el acceso al mercado canadiense pero es recomendable estar presente ya para estar asentado cuando entre en vigor.
- Canadá es un mercado desarrollado con muchas oportunidades aunque, como con cualquier mercado, es necesario valorar sus riesgos y limitaciones .
- La próxima ratificación del CDI entre Canadá y España también potenciará la presencia española en Canadá.



MUCHAS GRACIAS

Erik Rovina Mardones

Subdirector General de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte

erovina@comercio.mineco.es