



CEU

*Real Instituto Universitario  
de Estudios Europeos*

*Universidad San Pablo*

Documento de Trabajo

Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales

Número 109 / 2021

*El Comprehensive Economic and  
Trade Agreement (CETA) con Canadá.  
Implicaciones para España*

---

Cristina Serrano Leal



CEU | Ediciones

**Documento de Trabajo**  
**Serie Unión Europea y Relaciones**  
**Internacionales**  
Número 109 / 2021

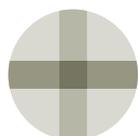
*El Comprehensive Economic and Trade*  
*Agreement (CETA) con Canadá.*  
Implicaciones para España

---

**Cristina Serrano Leal<sup>1</sup>**

---

<sup>1</sup> Doctora en Economía. Técnico Comercial y Economista del Estado. Este Documento de Trabajo refleja la opinión personal de la autora.



El Real Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, Centro Europeo de Excelencia Jean Monnet, es un centro de investigación especializado en la integración europea y otros aspectos de las relaciones internacionales.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Real Instituto Universitario de Estudios Europeos.

Los documentos de trabajo están también disponibles en: [www.ideo.ceu.es](http://www.ideo.ceu.es)

Con la colaboración de:



Serie *Unión Europea y Relaciones Internacionales* de Documentos de Trabajo del Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

**El *Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)* con Canadá. Implicaciones para España**

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita escanear algún fragmento de esta obra.

© 2021, por Cristina Serrano Leal

© 2021, por Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU Ediciones

Julián Romea 18, 28003 Madrid

Teléfono: 91 514 05 73, fax: 91 514 04 30

Correo electrónico: [ceuediciones@ceu.es](mailto:ceuediciones@ceu.es)

[www.ceuediciones.es](http://www.ceuediciones.es)

Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

[www.ideo.ceu.es](http://www.ideo.ceu.es)

ISBN: 978-84-18463-25-9

Depósito legal: M-11825-2021

Maquetación: Gráficas Vergara, S. A.

# Índice

1. Introducción. CETA y los acuerdos de “Nueva Generación” en la UE .....	5
2. El CETA: principales características .....	7
2.1. El CETA es un acuerdo de “Nueva Generación” innovador .....	8
2.2. Ventajas y oportunidades del Acuerdo .....	8
2.3. Importancia del CETA como precedente .....	10
3. Contenido del Acuerdo .....	11
3.1. Comercio de bienes .....	11
3.2. Comercio de servicios y acceso de las inversiones .....	12
3.3. Compras públicas, propiedad intelectual e indicaciones geográficas .....	13
3.3.1. Compras públicas .....	13
3.3.2. Propiedad intelectual e indicaciones geográficas .....	13
3.4. Soluciones comerciales, facilitación de comercio y normas sanitarias y fitosanitarias.....	14
3.5. Normas de Competencia.....	15
3.6. Desarrollo sostenible, medioambiente y normas laborales .....	15
4. El nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones (ICS) .....	16
5. Los problemas de la entrada en vigor del CETA y el debate sobre las competencias en la UE.....	18
6. Implicaciones para España.....	20
6.1. Implicaciones de ámbito geoestratégico .....	20
6.2.1. Evolución de los Datos de Comercio e Inversiones .....	22
6.2.2 Implicaciones del Acuerdo para España por sectores .....	24
7. Conclusión .....	27
Bibliografía .....	29
Reflexiones y propuestas para la Política Exterior Española .....	30



# 1. Introducción. CETA y los acuerdos de “Nueva Generación” en la UE

El papel de la UE como actor global ha ido en aumento en los últimos años. Un elemento importante ha sido la dimensión exterior de la UE, tanto en su vertiente política, con la creación de la figura del Alto Representante de la Política Exterior y el Servicio de Acción Exterior, como en su vertiente económica, a través de la negociación y firma de acuerdos comerciales. Es en este contexto donde se encuadra el Acuerdo CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) o Acuerdo Económico y Comercial Global, entre la UE y Canadá (AECG), firmado el 30 de octubre de 2016 y en aplicación provisional desde el 27 de septiembre de 2017.

El CETA se considera el máximo exponente de los denominados “acuerdos comerciales” de “Nueva Generación” y uno de los acuerdos más modernos y avanzado de los más de cuarenta suscritos por la UE, probablemente el más avanzado tras el recién logrado Acuerdo entre Reino Unido y la Unión Europea, como consecuencia del Brexit.

De hecho, CETA ha tenido influencia en las negociaciones con Reino Unido, y en algunos aspectos, como los servicios aéreos ha supuesto un punto de referencia. Como señala el Boletín Económico del Banco de España en septiembre de 2017, “la relevancia de este Acuerdo reside no tanto en el impacto económico que tendrá sobre las economías europeas y canadiense, sino en que podría servir de modelo para otros acuerdos con países desarrollados, incluido el que deben negociar la UE y el Reino Unido”.<sup>1</sup>

La negociación y firma de acuerdos comerciales bilaterales o regionales (con áreas geográficas que incluyen a varios países) es una aplicación directa de la política comercial de la UE, una de las políticas principales de la Unión. La política comercial es una política esencial, y está presente en los Tratados constitutivos desde sus inicios en el año 1954, junto con la Política Agrícola Común, y la política común de transportes. La política comercial de la UE viene regulada en el artículo 207 y el artículo 218 del Tratado de Funcionamiento de la UE e incluye diversos componentes, siendo el principal la negociación y firma de acuerdos comerciales con terceros países.

Se trata de una política común, y por ello, competencia exclusiva de la actual Unión, excepto en algunos aspectos muy concretos de derechos de propiedad intelectual, transportes, y de la política de protección inversiones introducida con el Tratado de Lisboa en el año 2009. Con el Tratado de Lisboa, se amplían dentro del marco de la política comercial común el comercio de servicios, aspectos de propiedad intelectual y las inversiones directas, incluida la protección de inversiones.

La consideración de política “común” tiene importantes consecuencias: implica que hay un único arancel común exterior e implica, también, que es la Comisión Europea la que conduce las negociaciones con el socio comercial y lleva a cabo las distintas rondas negociadoras, sin presencia de los Estados miembros. El hecho de ser una competencia exclusiva tiene también importantes consecuencias sobre la negociación, firma, ratificación y aplicación de los acuerdos.

La Comisión actúa siguiendo un mandato del Consejo, que suele ser aprobado por consenso de todos los Estados. Asimismo, la Comisión viene asistida por un Comité especial del Consejo (el Comité de Política Comercial), a quien informa regularmente y con quien consulta, tomando nota de las preocupaciones defensivas y ofensivas de los distintos Estados miembros. Para la negociación y conclusión este Comité actúa por mayoría cualificada excepto en algunos aspectos que requieran la unanimidad por incluir competencias de estos Estados (servicios de transportes y otros servicios, aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual y aspectos de la inversión extranjera directa). Desde el Tratado de Lisboa, además se requiere el acuerdo (voto favorable) del Parlamento Europeo en prácticamente todos los acuerdos comerciales y acuerdos de asociación, previo a la conclusión y aplicación de los acuerdos.<sup>2</sup>

1 M. Jesús GONZÁLEZ, Esther GORDO y Marta MANRIQUE, “Los acuerdos comerciales de “Nueva Generación” de la UE: el tratado CETA”, *Boletín Económico* 3/2017, Banco de España, 5 de septiembre de 2017, Madrid. p. 1.

2 Véase el art. 218 de Tratado de Funcionamiento de la UE.

Desde sus inicios, y bajo este procedimiento, la UE ha conseguido negociar 44 acuerdos comerciales en vigor o en aplicación provisional con cerca de 76 países o socios comerciales, siendo el CETA uno de ellos. El comercio con estos socios representó en 2019 el 34% de las exportaciones totales de la UE y el 33% de las importaciones, una cifra de más de 1345 millardos de euros.<sup>3</sup> Al hablar de “acuerdos comerciales” nos referimos no sólo a acuerdos de libre comercio, destinados a otorgar preferencias arancelarias y compromisos de acceso a mercado, sino también a aquellos que se integran en acuerdos más amplios de carácter político y aquellos de cooperación económica.<sup>4</sup>

Los acuerdos de “Segunda Generación”, también denominados de “Nueva Generación”, como el CETA, se desarrollaron principalmente a partir del año 2005, al constatarse que las barreras arancelarias ya no eran las únicas ni, en muchos casos, las más importantes y que la Organización Mundial de Comercio no conseguía avances suficientes tras el fracaso de la Ronda Doha iniciada en el año 2001.

Se trata de acuerdos de libre comercio (ALC o *Free Trade Agreements*, FTA) que se modernizan y amplían con la inclusión de nuevas disposiciones de tipo regulatorio que tratan de abordar las “barreras no arancelarias” y las diferentes reglamentaciones nacionales que dificultan el comercio los flujos de inversión.

Podemos enumerar las siguientes características de un “Acuerdo de Nueva Generación”, de los que el CETA es el máximo exponente:

En primer lugar, se amplían los compromisos arancelarios tradicionales, principalmente en lo relativo a productos agrícolas e industriales, y se reducen las barreras no arancelarias (NTB) derivadas de regulaciones y reglamentaciones.

En segundo lugar, y como muestra de su carácter innovador, estos acuerdos incluyen disposiciones de normas de competencia, lo que permite abrir los mercados de licitaciones y generar un *fair play* entre empresas de la UE y del país en cuestión, aspectos comerciales de propiedad intelectual (afectando a las indicaciones geográficas, por ejemplo, que quedan salvaguardadas) y, compromisos en normas de cooperación aduanera.

En tercer lugar, como muestra de su voluntad modernizadora añaden dos novedades muy importantes: compromisos relativos a los servicios que abarcan una parte creciente del comercio mundial y un amplio capítulo de “Desarrollo sostenible”. Desde el año 2009, además, y como importante innovación derivada de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, las negociaciones incluyen compromisos en lo relativo a la protección de las inversiones y el sistema de solución de diferencias inversor-Estado (ISDS).

Como corolario, los acuerdos pasan a ser de competencia mixta y se complica el proceso de aprobación y aplicación de los mismos, frente a los primeros acuerdos de libre comercio, suscritos por la Unión que se centraban solo en la reducción arancelaria, si bien en muchos casos venían inscritos en acuerdos más amplios, de “asociación y estabilización” que son de competencia mixta.

Bajo este epígrafe de “Acuerdo de Nueva Generación” se recogen los acuerdos con Corea del Sur, el CETA con Canadá, así como los más recientes negociados con Vietnam, Singapur, y, hace pocos meses, Japón. Mención especial requiere también el interrumpido Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones con EE. UU., que tras quince rondas de negociaciones fue “puesto en el congelador” por la Administración Trump en el año 2017. A ellos se unen las negociaciones que están en curso con Australia y con Nueva Zelanda. Dentro de este bloque el CETA destaca por su amplitud, por ser el primero realmente “moderno” y por la influencia decisiva que ha tenido sobre los acuerdos que le han sucedido (Vietnam y Japón) especialmente sobre las negociaciones del acuerdo de la UE con EE. UU. interrumpidas desde el año 2017.

---

3 Datos de 2019, COMISIÓN EUROPEA, COM (2020) 705 final, Informe sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio.

4 Véase COMISIÓN EUROPEA (2019), “Informe Anual 2019 sobre la implementación de los Acuerdos comerciales de la UE”, COM (2019), 455 final, 14.10.2019.

## TIPOLOGÍA DE ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE

### Acuerdos de “Nueva Generación”

No se limitan a las reducciones arancelarias, sino que incluyen al sector servicios, la facilitación y protección de inversiones, la reducción de barreras no arancelarias y la cooperación regulatoria, así como el fomento del desarrollo sostenible y del comercio de las PYMES.

### Acuerdos preferenciales de “Primera Generación”

Los Acuerdos de “Nueva Generación” suceden a los denominados Acuerdos preferenciales de “Primera Generación”, establecidos antes de 2006. Estos engloban acuerdos de muy diverso ámbito: los primeros, de “asociación y de estabilización” con Marruecos, Túnez, Egipto, Israel, Líbano, Jordania, Argelia, Albania y los países ex Balcanes, así como los de unión aduanera –con Andorra, San Marino, Liechtenstein y Turquía–, y acuerdos de libre comercio con México y Chile, que han sido modernizados (la negociación con México ya ha terminado, mientras que la de Chile se encuentra en curso). Se incluyen también bajo este epígrafe, los casos de Noruega - parte del Espacio Económico Europeo-, y el de Suiza, cuyas relaciones con la UE vienen reguladas con una amplia red de acuerdos bilaterales específicos. Cabe destacar la unión aduanera con Turquía, el principal socio preferencial comercial de la UE, con un 11% del comercio total de bienes y servicios, cifra similar a la de Noruega y superior a la de Corea o Canadá.

### Acuerdos de alcance amplio y profundo

Además de estas dos tipologías la Unión Europea ha desarrollado a lo largo de su historia otros acuerdos de libre comercio orientados a casos y necesidades concretas. En primer lugar, estarían los Acuerdos de alcance amplio y profundo o Deep and Comprehensive Free Trade Agreements (DCFTA), caso de Ucrania, Georgia y Moldavia. Su objetivo es principalmente la aproximación de los marcos regulatorios nacionales al marco de la UE, a la vez que implican una reducción muy sustancial de aranceles y barreras no arancelarias. Esta reducción es compartida con los “acuerdos de Última Generación”.

### Acuerdos de Cooperación Económica y partenariado

Por el contrario, los Acuerdos de Cooperación Económica y Partenariado, EPAs (Economic Partnership Agreements), tienen un objetivo distinto pues se centran en las necesidades de desarrollo y en el crecimiento a largo plazo, principalmente de los países de África, Caribe y Pacífico (países ACP). Bajo esta perspectiva se proporciona libre acceso a la UE a los productos de estos países en desarrollo, bajo un enfoque asimétrico, de modo que los socios van progresando en la liberalización de forma selectiva. Es el caso de los planteados con Irak, Armenia o Sri Lanka, y de los ya en vigor con países del Caribe (UE-CARIFORUM), Camerún (UE-África Central), Costa de Marfil, Ghana, países del Pacífico (Papúa Nueva Guinea, Fiji), África del Este y Sur (Madagascar, Mauricio, Seychelles y Zimbawe). Asimismo, la red se completa con la entrada en vigor de EPAs regionales con seis miembros de la Comunidad Económica de África del Sur (SADC), Botswana, Esuatini, Lesotho, Namibia, África del Sur y Mozambique. Por último, está el caso puntual de países como Cuba con quien la UE ha firmado en 2016 un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, pero no ha logrado un acuerdo comercial dada la política muy selectiva y específica de este país. Tampoco Venezuela o Bolivia son partícipes de acuerdos con la UE.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea (2020), Informe sobre la aplicación de acuerdos comerciales

## 2. El CETA: principales características

El CETA ha supuesto el primer acuerdo ambicioso y moderno de la UE con un socio desarrollado y de un nivel económico comparable al de la propia Unión. También ha sido uno de los acuerdos más amplio concluido hasta la fecha por Canadá.

Después de cinco años de negociaciones, nueve rondas de negociaciones y más de año y medio de revisión jurídica, el acuerdo de libre comercio entre la UE y Canadá se firmó en Bruselas el 27 de octubre de 2016 con motivo de la Cumbre UE-Canadá. Habían transcurrido dos años desde la Cumbre UE-Canadá celebrada el 26 de septiembre de 2014, en Ottawa, en la que se anunció la finalización de las negociaciones de dos grandes acuerdos bilaterales: el Acuerdo de Asociación Estratégica (SPA, Strategic Partnership Agreement) y el Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement). El 21 de septiembre de 2017, el acuerdo ha entrado en aplicación provisional (entrada en vigor) tras los trámites de aprobación de la Decisión del Consejo de aplicación provisional y voto conforme del Parlamento Europeo.

Ello permite la entrada en vigor de más del 90% de los compromisos del acuerdo, si bien las disposiciones en materia de protección de inversiones que requieren no serán aplicadas hasta que no se ratifique el acuerdo por todos y cada uno de los 28 Estados miembros de la UE (Reino Unido formaba parte).

Su objetivo es profundizar al máximo las relaciones bilaterales de comercio e inversión, en amplio sentido. El CETA abarca no solo los obstáculos arancelarios clásicos sino, muy especialmente, obstáculos no arancelarios, amplios compromisos en relación con los servicios y con las inversiones, así como compras públicas y reglas de comercio, competencia y desarrollo sostenible.

En un comunicado de prensa conjunto por parte de la UE y Canadá, al finalizar las negociaciones, la Comisaria europea de Comercio, Cecilia Malmström y la Ministra canadiense de Comercio, Chrystia Freeland, destacaban que “El CETA representa el nuevo estándar de acuerdos comerciales modernos y progresistas. Nuestra prioridad es firmar el CETA este año y conseguir su entrada en vigor en 2017. El CETA va a aportar enormes beneficios a ambas economías y permitirá incrementar nuestras exportaciones bilaterales de bienes y servicios en un 23% o en 26.000 Manuales”.<sup>5</sup>

## 2.1. El CETA es un acuerdo de “Nueva Generación” innovador

CETA se considera un acuerdo “innovador”. Incluyendo aspectos novedosos que no se habían negociado hasta la fecha con ningún socio en los acuerdos de “Nueva Generación”. Estas novedades cubren lo siguiente:

- a. Disposiciones extensivas en el ámbito de los servicios, bajo un enfoque de “lista negativa” e incluyendo los servicios financieros, que van más allá de lo negociado con Corea. La negociación a través de listas negativas de reservas en lo correspondiente a los servicios, responde al principio liberalizador de que todo está liberalizado y comprometido excepto las reservas listadas expresamente, lo que conlleva un cambio radical en la técnica de negociación por parte de la UE.
- b. Un capítulo de inversiones que cubre disposiciones en materia de protección de inversiones, en aplicación, por primera vez, del Tratado de Lisboa que incluyen esta materia y, por tanto, los mecanismos de solución de disputas inversor-Estado (Investor State Dispute Settlement o ISDS). CETA es un acuerdo innovador, pues introduce, además, un novedoso sistema diseñado por la UE para dar respuesta a las deficiencias del sistema “clásico” de ISDS basado en la Convención CIADI del Banco Mundial incluido en la mayor parte de los acuerdos bilaterales de protección de inversiones (BITS en terminología inglesa, y APPRIS en española): el denominado ICS (Investment Court System) o Corte Permanente de Arbitraje. Este sistema se ha incluido también en el acuerdo con Vietnam firmado en 2015. Asimismo, el Acuerdo persigue el impulso de las inversiones mutuas como uno de sus objetivos.
- c. La inclusión en las disposiciones de compromisos de las regiones y a nivel local, incluyendo amplios compromisos en contratación pública a todos los niveles de gobierno. CETA ha permitido integrar a las Provincias canadienses en el acuerdo, lo que es una clara señal de compromiso por parte de Canadá y sus regiones, al contrario de lo que ocurrió con el anterior intento de acuerdo de libre comercio por parte de la UE con ese país, el TIEA (Trade and Investment Enhancement Agreement por sus siglas en inglés), que acabó fracasando. Si bien las provincias canadienses no forman parte directamente de los firmantes del acuerdo y no están vinculadas jurídicamente por el mismo, han estado asociadas de manera muy estrecha a la negociación y se han comprometido a aplicar las disposiciones del mismo, y llevar a cabo las modificaciones legislativas que sean necesarias.

## 2.2. Ventajas y oportunidades del Acuerdo

Si bien es cierto que el comercio de la UE con Canadá es de un volumen relativamente pequeño, no hay que subestimar las consecuencias que el CETA tiene para los Estados miembros de la Unión. Canadá es el socio comercial global número 12 para la Unión Europea tras el Brexit, por detrás de China, EE. UU., Reino

---

<sup>5</sup> Véase comunicado de prensa de la Comisión Europea, “Malmström met Minister Freeland”. 21 de abril de 2016. <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1483&title=Malmstrom-met-Minister-Freeland-of-Canada>.

Unido, Rusia, Turquía, Japón, Corea del Sur, India y México. A nivel mundial, Canadá es el octavo país que más comercio de bienes tiene, que ofrece una economía desarrollada de 1.6 mil millones de dólares y más de 35 millones de habitantes. Aunque del bloque de acuerdos negociados, la UE comercie principalmente con Suiza (un 21% del comercio total) seguida de Turquía (11%) y Japón (10%), Canadá, con un 4,8% de este bloque, es importante no solo por su comercio de mercancías (productos industriales, química, lácteos y carne) sino por su gran potencial en el comercio de servicios y el flujo de inversiones. Efectivamente, el comercio de servicios ha sido más dinámico y de mayor crecimiento que con socios anteriores, según cita la Comisión Europea (2021).

Para Canadá, la principal ventaja es poder acceder a un enorme mercado de casi 400 millones de consumidores europeos, siendo la UE la primera potencia comercial del mundo en volumen de mercancías. Las inversiones canadienses se ven también facilitadas.

Para la UE, la principal ventaja que obtiene del acuerdo es la eliminación de numerosos obstáculos arancelarios y no arancelarios que dificultaban los intercambios para las empresas europeas, especialmente para las PYMES, con una de las naciones más desarrolladas y prósperas del mundo, así como la facilitación de las inversiones europeas. Asimismo, dada la existencia de una amplia zona de libre comercio derivada del acuerdo suscrito entre EE. UU., Canadá y México (el NAFTA o North America Free Trade Agreement), el CETA permite a las empresas europeas que se establezcan en Canadá acceder a las ventajas de este acuerdo que ha sido sustituido en 2019 por el Acuerdo de Libre Comercio de Norte América.

Según el estudio de impacto elaborado a instancias de la Comisión y publicado en 2011, se estima un crecimiento real del PIB de la UE del 0,03% y otro del 0,07% para Canadá a medio y largo plazo.<sup>6</sup> La Comisión Europea ha calculado que, una vez entre en vigor, podría implicar ahorros para los exportadores de bienes industriales cifrados en 470 millones de euros al año, así como 42 millones de euros en bienes agrícolas. El acuerdo es el más avanzado en lo relativo a servicios e inversiones, cubriendo sectores como el de servicios marítimos y relacionados, los servicios financieros, medioambientales, de auditoría y de telecomunicaciones. El ámbito de los servicios es cada vez más importante, si tenemos en cuenta que la UE es el principal comerciante de servicios, y el comercio de los mismos alcanzan el 25% del PIB de la UE. Las exportaciones mundiales de servicios exceden los 900.000 millones de euros.

En cuanto a las inversiones, se facilitan las que las empresas europeas puedan invertir en Canadá, donde existía una normativa relativamente restrictiva de la Canadian Investment Act –y que las empresas canadienses inviertan en la UE–. Esto se consigue al eliminar trámites administrativos, reducir las autorizaciones necesarias en un amplio número de sectores y abrir el mercado de compras públicas en ámbitos de rápido desarrollo como las infraestructuras, especialmente dinámicas en Canadá. Asimismo, la liberalización de los servicios conlleva un aumento de las inversiones pues se trata de sectores de rápido desarrollo como son los servicios medioambientales o los servicios digitales. De toda la inversión directa de la UE el 60% se ha producido en el sector servicios<sup>7</sup>.

La Comisión Europea cifró en 2017 en 865.000 el número de empleos directamente vinculados a las exportaciones a Canadá y en 221.000 el número de trabajadores empleados en empresas canadienses establecidas en la UE.

Como ya hemos señalado, los beneficios potenciales del acuerdo para la UE no son tanto de carácter cuantitativo –por la magnitud del comercio con Canadá– como de carácter cualitativo. Para la UE, Canadá es el 12º socio comercial más importante. Sin embargo, para Canadá la UE es su segundo socio comercial tras EE. UU., y representa el 10% de sus intercambios comerciales de bienes. Como dato de referencia, el importe total del intercambio de bienes entre ambas áreas, para la UE-28 (con Reino Unido) fue de 72.300 millones de euros en 2018, lo que representa el 2% del comercio total exterior de la UE, una cifra relativamente modesta si la comparamos con las cifras de comercio de la UE con sus principales socios como son China y EE.

6 EUROPEAN COMMISSION (2011), *A Trade Impact Assessment Relating to the Negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada*.

7 EUROPEAN COMMISSION (2021), *Trade Policy Review*, COM (2021) 66 final, Bruselas 18.02.21; p.14.

UU., pero significativa para un país “pequeño” como es Canadá. A la UE-27, sin Reino Unido, la cifra sería de 54.700 millones.

Asimismo, en 2018 el comercio de servicios de la UE-27 con Canadá llegó a los 32.500 millones de euros.

En el momento de iniciarse la negociación, la UE-28 mantenía un superávit comercial modesto con Canadá de unos 6.000 millones de euros (según datos de Eurostat para 2015), y las exportaciones a Canadá venían mostrando un elevado crecimiento interanual, del 11% en el año 2015 con respecto al año anterior. Destacaba Alemania como principal exportador, con cerca del 30% del total europeo, seguido de Reino Unido (15%) e Italia (10%). España partía de un apreciable potencial de crecimiento, al ser el 7º exportador en ese año, con cerca del 4% del total. En lo referente a importaciones, Reino Unido encabezaba claramente la lista, con el 42% del total europeo, seguido de Alemania (11%) y Bélgica (10%). España vuelve a estar en el 7º lugar, con el 3% del total importado.

En 2019, cuatro años después, la UE-27 importó de Canadá mercancías por un total de 20.902 millones de euros y exportó por un valor de 38.295 millones de euros. El dato de comercio tiene en cuenta la salida de Reino Unido, el segundo mayor exportador a Canadá y el primer importador. Aun así, las cifras son relevantes: España mejoró su posición relativa y se situó en el 6º lugar como exportador a Canadá, y el 5º como importador.<sup>8</sup>

Por su parte, las inversiones europeas en Canadá alcanzaron un stock de 392.200 millones en 2018, y las inversiones canadienses en la UE llegaron a 397.300 millones de euros, en claro aumento desde el año 2015.<sup>9</sup>

Como vemos, tan solo dos años después de su entrada en aplicación es posible notar ya el impacto del acuerdo, como señala la Comisión Europea en su Informe sobre la aplicación de los acuerdos de libre comercio:

- El comercio bilateral de bienes y servicios aumentó en 2019 –último dato disponible– casi un 30% respecto a las cifras de 2015, hasta los 92.000 millones de euros, según datos de la Comisión Europea. Respecto a la media entre 2015 y 2017 el incremento ha sido de casi un 25%.
- Los mayores incrementos de las exportaciones europeas se han producido en el comercio de productos industriales, maquinaria y productos farmacéuticos, con crecimientos de hasta un 18% respecto al año anterior.
- En el caso de los productos agroalimentarios el aumento fue inferior, del 6%, si bien hay productos concretos como el caso de los quesos donde Canadá se ha convertido en un mercado de referencia (siendo el cuarto mercado para la UE en valor), y ello a pesar de existir contingentes arancelarios.

En el caso de las exportaciones de automóviles por parte de la UE, todavía hay margen para que aumenten ya que el sistema de preferencias arancelarias del acuerdo aún no es del todo conocido por los fabricantes europeos.

## 2.3. Importancia del CETA como precedente

En cuanto al propio contenido del acuerdo, el CETA es el primer acuerdo de libre comercio amplio y ambicioso firmado por la UE con un país industrializado del G8. Se constituye, por lo tanto, un excelente precedente para los acuerdos con países desarrollados, como Estados Unidos o Japón, si excluimos uno de sus ámbitos más controvertidos, que, de hecho, no se ha aplicado aún: la protección de inversiones, a la que dedicaremos un epígrafe específico.

El CETA se percibió también como un “ensayo” de lo que podía ser un futuro acuerdo de comercio de inversiones entre la UE y EE. UU., el TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), que comenzó a negociarse en 2013, en paralelo a las negociaciones con Canadá. Las negociaciones del TTIP tuvieron un impacto

---

8 Véase <https://trade.ec.europa.eu/accesstomarkets/es/statistics>

9 Véase la ficha sobre Canadá de la Dirección General de Comercio (DGTrade) de la Comisión Europea, “Main Indicators”, con Datos de Eurostat (22-04-2020) en [https://webgate.ec.europa.eu/isdb\\_results/factsheets/country/overview\\_canada\\_en.pdf](https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/overview_canada_en.pdf) (consultada por última vez el 8 -03- 2021)

muy significativo sobre la fase final de la negociación y, especialmente, sobre la ratificación del acuerdo, pues atrajo mucha atención mediática y movilizó a parte de la sociedad civil contraria a las negociaciones con EE. UU. Algunos grupos de presión contrarios al TTIP consideraron que el CETA es “la antesala del TTIP” y se movilaron en contra de la firma del acuerdo y de su aprobación en el Parlamento Europeo. Una de las razones principales de esta “contaminación” fue la inclusión del sistema de protección de inversiones y el “miedo” a que se aplicara también en el acuerdo con EE. UU. (no sólo con Canadá) y se generaran numerosos arbitrajes costosos para las empresas europeas. Sin embargo, también en otros ámbitos como los servicios o las compras públicas y el hecho de que se cubrieran aspectos regulatorios, este acuerdo de “Nueva Generación” generó respuestas negativas por parte de la sociedad civil y un cierto “miedo a lo desconocido”. Analicemos con algo más de detalle el acuerdo, para apoyar estas afirmaciones.

### 3. Contenido del Acuerdo

El CETA cubre los componentes tradicionales de un acuerdo de libre comercio como son los aranceles y barreras no arancelarias, pero introduce de forma novedosa amplios compromisos en el ámbito regulatorio, en los servicios, en la movilidad de la mano de obra y en nuevos temas como las PYMES, el cambio climático o los derechos laborales. El texto del Acuerdo se compone de treinta capítulos y más de veinte anexos y Protocolos.

#### 3.1. Comercio de bienes

Como he señalado previamente en mi análisis del contenido del Acuerdo publicado en 2016, en cuanto al comercio de bienes, regulado en el capítulo dos, “habrá una eliminación del 99% de los aranceles, la mayoría a la entrada en vigor. No obstante, se mantienen aranceles para determinados productos agrícolas sensibles por ambas partes, principalmente del lado europeo, así como contingentes arancelarios en productos como lácteos y carne, que son competitivos con los productos de la UE”. En concreto, se establecieron cuotas (contingentes arancelarios) para la carne de vacuno y porcino, y el maíz canadiense, mientras que Canadá introdujo el contingente también a los lácteos europeos.

“En los productos industriales la liberalización es total por ambas partes, la mayor parte en el momento de la entrada en vigor. En el caso de los productos de la pesca se irá a una liberalización completa por ambas partes en un máximo de 7 años (estando liberalizados más del 95% de los intercambios a la entrada en vigor), mientras que, en términos de cobertura arancelaria, para productos agrícolas se producirá una liberalización en el 93% de los productos, en Canadá, y el 96%, en UE. Se mantendrá un tratamiento específico para los productos sensibles e incluso algunos (carne de pavo, pollo y huevos) quedan excluidos de los compromisos de liberalización. Se espera que CETA favorezca especialmente a la industria alimentaria de productos transformados, que tienen actualmente poco acceso al mercado canadiense”.<sup>10</sup>

En cuanto a las preferencias arancelarias se simplifican las reglas de origen, de modo que “será suficiente con que el exportador facilite un documento que permita la identificación del producto originario”.<sup>11</sup>

El Acuerdo incluye también compromisos para el reconocimiento mutuo de la normativa que establecen los estándares sanitarios y fitosanitarios, y los requisitos técnicos que deben satisfacer los productos, lo que implica que se abordan las diferencias regulatorias entre la UE y Canadá, que son una importante barrera a los intercambios.

Se establecen también compromisos (a través de Comités) para la supervisión de medidas sanitarias y fitosanitarias de modo que a través del intercambio de expertos se puedan ir eliminando los obstáculos

10 Véase Cristina SERRANO LEAL, “La verdad sobre el CETA: en qué consiste realmente el acuerdo económico y comercial entre la UE y Canadá”, ARI 72/2016-10/10/2016, Real Instituto Elcano de Estudios Estratégicos, Madrid. p. 5.

11 M. Jesús GONZÁLEZ *et al.* op. cit. p. 3.

comerciales. Canadá abrió en 2019 el mercado a los tomates procedentes de la UE y a los vegetales destinados a la plantación.

### 3.2. Comercio de servicios y acceso de las inversiones

En lo que se refiere al comercio de servicios, en el ámbito de los servicios CETA, puede generar nuevas oportunidades de acceso a mercado en sectores clave, superando al NAFTA en muchos casos. Por primera vez en su historia la UE ha negociado un acuerdo comercial sobre la base de lo que se denomina “lista negativa”, lo que permite un mayor grado de ambición y liberalización. En esencia el enfoque consiste en que, por defecto, quedan liberalizados todos aquellos servicios que no estén listados para cada una de las partes, en el propio acuerdo. Este enfoque, ya utilizado en NAFTA difiere del que venía empleando la UE en acuerdos anteriores como Centroamérica, CARIFORUM, Colombia, Perú y Corea del Sur, donde se utilizaba el concepto de “lista positiva” (más parecido al del acuerdo GATS de la OMC), de modo que solo aquellos servicios expresamente listados en el Acuerdo se sometían a los compromisos de liberalización.

Por primera vez, y a petición de Canadá, la UE negocia bajo el concepto de lista negativa, siendo uno de los aspectos más revolucionarios del CETA, donde, además, establece un claro precedente para las negociaciones subsiguientes con EE. UU. y con Japón. La lista negativa da una gran potencia al Acuerdo puesto que se parte del principio de que “todo está abierto y comprometido, esto es liberalizado, salvo lo listado expresamente en las listas de reservas”. Este principio se completa con dos cláusulas: la cláusula “ratchet”, o trinquete, arrastra al Acuerdo y compromete aperturas legislativas futuras, y la cláusula “*stand-still*” que consolida las concesiones otorgadas. Únicamente, en el caso de las reservas del Anexo II, se permiten tomar medidas que puedan “blindar” ciertos sectores económicos sensibles a la competencia extranjera y se deja el suficiente “espacio de política pública regulatoria”.

En relación con el comercio de servicios e inversiones se ha acordado una amplísima apertura, sin precedentes para algunos sectores que ofrecen beneficios potenciales a España, país exportador neto de servicios. Algunos de los sectores impulsados por el Acuerdos son el sector financiero (principalmente la banca), seguros, valores, los servicios de auditoría y consultoría, y el comercio electrónico. Se incluye también la apertura de servicios postales a nivel federal y provincial, y algunos servicios de tipo aeroportuario y marítimo. La inclusión de varios capítulos referidos al comercio de servicios, los capítulos nueve (servicios transfronterizos), catorce (servicios marítimos), quince (telecomunicaciones) y dieciséis (comercio electrónico), refuerzan la importancia que el Acuerdo da a estos sectores.

Como novedad, también, el Acuerdo incorpora un capítulo trece separado sobre servicios financieros que fue uno de los más complejos en la negociación que permite a las entidades financieras y a los inversores de la UE, y de Canadá, beneficiarse de un acceso equitativo y justo a los mercados financieros. Establece el principio de trato nacional, y las disposiciones cumplen plenamente las normas prudenciales y de regulación vigentes en la UE, y Canadá. Además, las empresas de servicios financieros sólo pueden ofrecer servicios transfronterizos en un número limitado de sectores, como el sector bancario y el de seguros, excluyéndose pensiones y prestaciones de seguridad social. Este capítulo establece también un Comité de Servicios Financieros para ayudar a ambas Partes a supervisar y regular el sector, lo que permite proteger la seguridad y la integridad de sus respectivos sistemas financieros.

Otro tema fundamental es la facilitación de las inversiones mutuas, y en concreto, de las inversiones europeas en Canadá que se enfrentaban a mayores dificultades que las inversiones canadienses en su acceso al mercado común europeo: “en cuanto al acceso a las inversiones, se limitan las barreras al establecimiento. Canadá se compromete a respetar la normativa europea y los principios de no discriminación, y trato nacional, de modo que las inversiones europeas sean consideradas en los mismos términos que las de las propias canadienses. Se ha negociado también una modificación al Investment Canada Act, la ley canadiense que regula las autorizaciones a las inversiones extranjeras, con objeto de que contemple favorablemente aquellas que provienen de la UE, al elevarse el umbral de volumen de negocios sujeto a autorización previa desde 354 millones de dólares canadienses a 1500 millones”. Se produce así un *level playing field* o condiciones de competencia niveladas para la inversión extranjera.

Como gran novedad se incluye un capítulo 8 dedicado a “Inversiones” que cubren tanto los aspectos de acceso al mercado (pre-establecimiento) como los de protección de inversiones (o post-establecimiento), que, como veremos han sido bastante polémicos. El objetivo es incluir medidas para abrir las inversiones entre la UE y Canadá, proteger a los inversores y garantizar que los gobiernos los traten de forma equitativa.

Así, este capítulo, como hemos dicho elimina barreras a la inversión extranjera, como las limitaciones del capital extranjero o los requisitos de funcionamiento; permite a los inversores de la UE transferir su capital de Canadá a la UE, y viceversa; establece normas de inversión transparentes, estables y previsibles; garantiza que la administración trate a los inversores extranjeros de manera equitativa y, por último, establece un nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones (STI) para que los inversores puedan resolver las diferencias con los gobiernos en materia de inversiones de manera rápida e imparcial. Además, confirma el derecho a regular en todos los niveles de la administración.

Derivado de la regulación de las inversiones y de su liberalización, el Acuerdo incluye un capítulo diez, referido a la movilidad de trabajadores y profesionales, el denominado Modo 4 en terminología del Acuerdo AGTS de la OMC (Estancia y Permanencia de Personas Físicas con Fines Empresariales). En concreto “se incluyen compromisos en los movimientos temporales de trabajadores, tanto personal contratado como profesionales independientes”. Esta es una petición europea que se considera clave para poder acompañar las inversiones y la prestación de los servicios asociados a la inversión. Se permite, por ejemplo, que se trasladen los directivos y el personal especializado de las empresas, así como la prestación de servicios post-venta.

En la misma línea de favorecer el movimiento de personas el Acuerdo incluye un marco para facilitar el reconocimiento mutuo de los títulos profesionales en las profesiones de arquitectos, ingenieros y auditoría. Las propias asociaciones profesionales podrán negociar las condiciones detalladas de estos acuerdos de reconocimiento mutuos, que a continuación serían adoptados por la UE y Canadá.

### 3.3. Compras públicas, propiedad intelectual e indicaciones geográficas

#### 3.3.1. Compras públicas

La inclusión de compromisos en lo relativo a las compras públicas, en el capítulo diecinueve, es otra de las novedades del Acuerdo: “las ofertas en este ámbito han conseguido ser superiores a lo ofrecido en la OMC a través del Acuerdo de Compras Públicas, o GPA por sus siglas en inglés, y, lo que es más relevante “Canadá ofrece compromisos bilaterales de apertura a todos los niveles de gobierno (incluidos el provincial y local) como ya hace la UE”.<sup>12</sup>

Esto es muy importante ya que en Canadá el poder de las regiones (las Provincias canadienses) es muy grande, tanto por el gasto público que manejan en las licitaciones públicas como por la variedad de sectores que regulan. Únicamente se reservan, al igual que en el capítulo de servicios, algunos ámbitos de servicios públicos como los derechos de suministros (agua, gestión de basuras, medios de transporte) y los ámbitos de educación, y sanidad. Asimismo, quedan excluidos algunos monopolios estatales.

En conjunto, se trata de un ámbito muy positivo para las compañías europeas, y también para las españolas que se presentan a licitaciones públicas y concesiones.

#### 3.3.2. Propiedad intelectual e indicaciones geográficas

En cuanto a la protección de los derechos de propiedad intelectual, el Acuerdo amplía esta protección en su capítulo veinte, ya regulada en el marco OMC: “Las partes reconocen que el Acuerdo de la OMC sobre aspectos mercantiles de los derechos de propiedad intelectual contiene niveles mínimos de protección de los mismos y el CETA ha logrado mejorar esa protección. Esta sección es de vital importancia para la UE, pues afecta a productos agrícolas de reconocido prestigio internacional (vino, quesos...), protegidos en la UE por

---

12 Véase el texto del Acuerdo y numerosa información explicativa está disponible en la página web de la Comisión Europea, El CETA capítulo a capítulo, en [https://www.ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index\\_es.htm](https://www.ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_es.htm). Las citas de este apartado se refieren a los distintos capítulos del acuerdo. Véase también [www.canadians.org](http://www.canadians.org) para un enfoque canadiense.

145 denominaciones de origen, que permanecerán protegidos al comercializarse en Canadá en iguales condiciones”. La protección de las Indicaciones Geográficas (IGs), como la IG, Feta, Parmesano, Rioja, etc..., ha sido una de las prioridades de la UE en la negociación dado que en Canadá no existe un sistema similar, sino que lo que se protege es la “marca”. Las IGs son fundamentales en el mercado de productos agrícola europeo.

El Acuerdo refuerza, también, la protección en materia de propiedad industrial, en concreto del sector farmacéutico, de modo que Canadá incorpora parte de la normativa europea que obliga a ampliar los tiempos de protección y monopolio para los productos patentados (lo que ha sido criticado por algunas ONGs con el argumento de que encarecerá el precio de los genéricos). Asimismo, se contribuye a la lucha contra la piratería y la falsificación, al proteger los derechos de autor y las marcas registradas.

Competencia, facilitación del comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, y Desarrollo Sostenible son otros de los ámbitos cubiertos por CETA que demuestran el compromiso de ambas partes en proteger los derechos laborales y sociales, y en conseguir que el comercio se acompañe de un desarrollo sostenible.

### 3.4. Soluciones comerciales, facilitación de comercio y normas sanitarias y fitosanitarias

En este capítulo tres de soluciones comerciales, la UE y Canadá reiteran sus derechos, y compromisos de acuerdo con las normas de la Organización Mundial del Comercio. Según esas normas, un miembro de la Organización Mundial del Comercio puede contrarrestar los efectos negativos de las prácticas comerciales desleales en su industria nacional, por ejemplo, si otro miembro inunda su mercado con mercancías a un coste inferior al coste de producción o subvenciona la producción de dichas mercancías. El capítulo también comprende las normas de transparencia relacionadas con investigaciones sobre posibles casos de prácticas comerciales desleales, y medidas adoptadas para contrarrestarlas

En el capítulo cuatro de obstáculos técnicos al comercio, la UE y Canadá se comprometen a trabajar más estrechamente sobre reglamentaciones técnicas de ensayo y certificación de productos. El objetivo es permitir a los reguladores, intercambiar experiencias e información y definir los ámbitos en los que podrían cooperar más estrechamente, de forma voluntaria, y sin que en modo alguno pueda obligar a la UE o a Canadá a rebajar sus exigencias.

En el ámbito de las normas tanto la UE como Canadá han aceptado un nuevo concepto: los “certificados de conformidad” respectivos en sectores como electrónica y equipos de radio, juguetes, maquinaria industrial y equipos de medición. Esto implica que los tests para aquellos productos destinados al mercado canadiense pueden ser realizados por los reguladores europeos directamente y en una sola vez, y reconocidos en Canadá. Ello genera un importante ahorro de tiempo y costes para los productores de la UE, especialmente para las pequeñas y medianas empresas. Implica también un significativo precedente a nivel internacional, algo que se intentó desarrollar también en las negociaciones con EE. UU. en el marco del TTIP.

En cuanto a las barreras sanitarias y fitosanitarias (SPS) el capítulo cinco aborda la seguridad alimentaria y la salud animal, y vegetal. Desde 1998, está vigente un Acuerdo veterinario entre la UE y Canadá que se aplica a los animales y a los productos de origen animal. Con el CETA, las disposiciones de este capítulo sustituyen al Acuerdo veterinario, pero prosiguiendo la labor realizada en el marco de ese Acuerdo. Asimismo, se garantiza que las medidas adoptadas por cualquiera de las Partes para garantizar la seguridad alimentaria y la salud animal, y vegetal no creen obstáculos injustificados al comercio, sino, que lo faciliten. Esta facilitación al comercio se extiende en un capítulo 6 dedicado a facilitar el tránsito por las aduanas de Canadá y de la UE. Este capítulo tiene por objeto racionalizar los procedimientos aduaneros y hacerlos más eficaces. Como señala la Comisión Europea, “se garantiza la transparencia (por ejemplo, haciendo públicos los requisitos aduaneros y facilitando información online), procedimientos racionalizados y basados en el riesgo (por ejemplo, la gestión de riesgos y el tratamiento anteriores a la llegada del envío, en lugar de efectuar un examen a la entrada) y la seguridad, y previsibilidad (por ejemplo, un procedimiento de recurso eficaz y transparente o resoluciones anticipadas fiables sobre clasificación arancelaria)”.

### 3.5. Normas de Competencia

En los capítulos diecisiete y dieciocho, la UE y Canadá acuerdan prohibir y sancionar las prácticas que distorsionen la competencia y el comercio, como pueden ser los carteles, el comportamiento abusivo de empresas con posición dominante en el mercado, las fusiones anticompetitivas y se comprometen a respetar las normas, y, a actuar de manera equitativa y transparente a la hora de aplicar su legislación sobre competencia e investigar a las empresas infractoras. Asimismo, se regulan los monopolios y empresas estatales, que en el caso de Canadá son numerosos y de nivel provincial, por ejemplo, los monopolios que distribuyen bebidas alcohólicas: “la UE y Canadá acuerdan no intervenir en las condiciones de competencia de las empresas privadas ni adoptar medidas que pudieran distorsionarlas. Ambas partes velarán por que las empresas públicas, los monopolios y las empresas con derechos especiales no discriminen los bienes, servicios o inversiones procedentes de la otra Parte”. De esta manera se garantiza que se mantenga una adecuada competencia entre las empresas privadas y las públicas.

### 3.6. Desarrollo sostenible, medioambiente y normas laborales

Los capítulos de comercio y desarrollo sostenible, trabajo y medioambiente tienen como objetivo avanzar en cuestiones clave como el fomento del trabajo digno, la protección del medio ambiente y la lucha contra el cambio climático. En el capítulo veintidós de “desarrollo sostenible”, la UE y Canadá reconocen que el crecimiento económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente son interdependientes. Ambas partes acuerdan velar para que el crecimiento económico apoye sus objetivos sociales y medioambientales. En este capítulo también se crea un Comité Mixto de Comercio y Desarrollo Sostenible, y ambas Partes se comprometen a promover la formación de foros con los grupos de interés.” En el capítulo veintitrés, de comercio y trabajo, se introducen disposiciones de obligado cumplimiento por parte de la UE y de Canadá de los convenios fundamentales de la Organización Mundial del Trabajo (OIT), y de acuerdos medioambientales multilaterales. Se regula expresamente que las partes no podrán rebajar las normas laborales, aunque tendrán libertad para regular en este ámbito. Garantiza que las organizaciones no gubernamentales participen en la aplicación de las disposiciones y establece un mecanismo que garantiza que ambas Partes pongan en práctica sus disposiciones.

Se completa con un capítulo veinticuatro sobre comercio y medioambiente que obliga a la UE y a Canadá a poner en práctica los acuerdos medioambientales internacionales, protegiendo el derecho de cada Parte a regular sobre asuntos medioambientales e impidiendo a ambas Partes ignorar o rebajar su legislación para impulsar el comercio. Se fomenta la conservación y la gestión sostenible de los bosques y de la pesca.

El Acuerdo incluye un capítulo veintinueve sobre Solución de Diferencias, al igual que en la mayor parte de los acuerdos de la UE. Este capítulo establece un sistema para resolver las posibles diferencias entre la UE y Canadá sobre la aplicación o la interpretación del AECG, de forma ágil y rápida. Por último, el capítulo treinta introduce las disposiciones finales sobre entrada en vigor, modificación y término del Acuerdo.

En conclusión, CETA es un Acuerdo amplio, global, completo y moderno. Se espera que los principales sectores beneficiados del Acuerdo, a través de un previsible aumento del total de sus exportaciones sean los de alimentos procesados, productos químicos, maquinaria, equipamiento y servicios de transporte, servicios a empresas, vehículos a motor y sus partes, distribución comercial, seguros y servicios al consumidor, y que las PYMES sean especialmente beneficiadas por la simplificación de trámites.

En definitiva, el Acuerdo permitirá reforzar nuestra presencia comercial en Canadá, tanto en bienes como en servicios, favorecer las inversiones de empresas europeas y españolas en Canadá (y las de Canadá en la UE y en España), facilitar el acceso al mercado de compras públicas canadiense, y al mismo tiempo proteger las denominaciones de origen en productos clave como el vino o los quesos.

## 4. El nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones (ICS)

Una de las principales novedades de CETA, que ha tenido un impacto sistémico, es la inclusión, por primera vez, de la protección de las inversiones en un acuerdo comercial de la UE haciendo uso de la nueva competencia comunitaria establecida en el año 2009 derivada del Tratado de Lisboa y al amparo del artículo 207 del Tratado de Funcionamiento de la Unión (TFUE) relativo a la política comercial común. El Acuerdo incluye una serie completa de cláusulas de principios aplicables a las inversiones, para garantizar su protección, así como la regulación del procedimiento de la solución de diferencias entre los inversores y el Estado (*Investor to State Dispute Settlement o ISDS*). En concreto, incluye un nuevo sistema propuesto por la UE, el *Investment Court System*, rompiendo con la práctica existente de los acuerdos nacionales de protección y promoción recíproca de inversiones (APPRIS) o acuerdos bilaterales de inversión, *Bilateral Investment Treaties* (BITS).

A pesar de que este sistema no ha llegado a entrar en vigor con la aplicación provisional del Acuerdo en el año 2017, el novedoso sistema de tribunales de inversiones negociado con Canadá ha supuesto un revulsivo al *status quo* existente. La UE lo ha negociado también con Vietnam y lo ha intentado, primero con EE. UU. durante la negociación del TTIP y, posteriormente, con Japón, sin éxito. A nivel multilateral está llevando estos principios a las normas de UNCITRAL con objeto de crear un Tribunal de inversiones multilateral que pueda invocarse entre otras partes contratantes, además de la UE y Canadá.

La UE innova y se arriesga en este campo en dos sentidos: por primera vez incluye disposiciones de protección de las inversiones y arbitraje, a nivel de un acuerdo comunitario, como consecuencia de su nueva competencia para las inversiones directas, y por primera vez también innova proponiendo, a medida que avanza la negociación, un sistema nuevo: el ICS.

Como se ha señalado previamente, la práctica habitual por parte de los Estados miembros de la UE era “concluir acuerdos bilaterales de protección de inversiones (denominados en inglés BITS) con países “no-OCDE” en los que se consideraba que era necesario ese “plus” de protección al inversor que incorpora el acuerdo bilateral”. En estos casos, el inversor en vez de optar por la vía de las cortes o tribunales domésticos tiene reconocido el derecho a recurrir a la vía de la ley internacional y de llevar a cabo una acción directa de solución de diferencias inversor-Estado (ISDS). Existen, según datos de UNCTAD más de 1200 acuerdos de este tipo en vigor. En el caso de los Estados Miembros de la UE, Alemania tiene 131 acuerdos en vigor, seguida de Francia y Reino Unido con 96 cada uno, Países Bajos con 79, Rumanía (77), y Bélgica, España, Luxemburgo e Italia con 73 cada uno.<sup>13</sup>

La introducción se produjo a petición de Canadá, que incluía el ISDS en el NAFTA firmado con EE. UU. y México, y, por primera vez la UE inicia una negociación con un país desarrollado, miembro de la OCDE. En un primer momento las cláusulas se referían al sistema tradicional de ISDS, pero, como consecuencia de la negociación con EE. UU. y de las protestas que levantaba esta posibilidad, la Comisión llevó a cabo una consulta pública de la que se derivó un nuevo sistema de solución de diferencias, con jueces nominados a partir de una lista, rompiendo con la práctica generalizada del CIADI donde se eligen tres jueces, uno por cada una de las partes y el tercero de común acuerdo. El nuevo sistema propuesto por la UE se incluyó en el texto del CETA una vez finalizada la negociación y Canadá lo aceptó.

Sin embargo, no se consiguió tranquilizar a la opinión pública respecto a las ventajas que conlleva la incorporación de estas disposiciones de ISDS. Estas disposiciones se percibieron como favorecedoras de la amenaza de multinacionales americanas, y, por extensión canadienses, dispuestas a litigar contra los Estados en favor de sus derechos. Los esfuerzos de la UE por reforzar el derecho a regular de los Estados, –derecho consignado en el texto negociado con Canadá, y por introducir un mecanismo de apelación–, no consiguieron tranquilizar plenamente a los colectivos críticos contra el TTIP. Finalmente, este fue uno de los aspectos que más incidió en la paralización de estas negociaciones, y que también afectó a la firma y ratificación de CETA,

---

13 Véase Laura PUCCIO y Roderick HARTE (2017), From arbitration to the investment court system (ICS), European Parliament Research Service, EPRS, June 2017-PE 607.251, pp. 4-5.

que se retrasó más de un año como consecuencia de esta “contaminación” entre el TTIP y el CETA, como explicamos en el siguiente apartado.

Las críticas principales al sistema ISDS de la sociedad civil se basaban principalmente en los siguientes argumentos:

- Falta de transparencia del sistema, derivada del hecho de que los arbitrajes se rigen por la confidencialidad.
- Se trata de un sistema costoso que solamente puede ser utilizado por las grandes empresas multinacionales que pueden pagar a los jueces. De ahí se derivaría la acusación de que pudiera haber presuntos casos de “imparcialidad” de los mismos.
- Atentaría contra el derecho a regular y a las políticas públicas de los Estados que verían limitada su actividad normativa y regulatoria por la amenaza de recibir denuncias.
- Se puede dar el caso de “fórum shopping”, esto es, que las empresas radiquen su sede en uno y otro país en función de los tratados de inversiones que tenga suscritos para poder iniciar un arbitraje.
- Hay países como EE. UU. que no han perdido nunca un arbitraje internacional
- El caso del NAFTA, que conllevó un importante aumento del número de litigios se vio como un precedente “peligroso”. Entre 1994 y 2016 se iniciaron 59 casos de acuerdo con la UNCTAD. También en el caso de la Carta Europea de la Energía, se han producido 99 casos entre el 2011 y el 2016.<sup>14</sup> En el año 2019 hubo, según datos de UNCTAD 71 laudos derivados de tribunales arbitrales, la mayor parte de ellos basados en acuerdos bilaterales de inversiones tradicionales.<sup>15</sup>

Las disposiciones del ICS incluidas en el Acuerdo tienen el objetivo de que el sistema de disputas de inversiones sea más transparente, independiente e imparcial.

Ello implica introducir una serie de cambios respecto al sistema aplicable en los conflictos internacionales inversor- Estado que se negocian en estos momentos al amparo de las convenciones de Naciones Unidas como el CIADI (Centro de Arbitraje de Inversiones del Banco Mundial) y UNCITRAL. Estas modificaciones amplían el derecho a regular de Canadá y de la UE, y sustituyen el mecanismo ISDS (*Investor to State Dispute Settlement*) tradicional basado en el arbitraje internacional por un ICS (*Investment Court System*) o Sistema de Tribunales de Inversiones.

Este sistema se basa en los siguientes elementos:

- la creación de un Tribunal permanente e institucionalizado, a diferencia de la selección de jueces por las Partes que permite el ISDS “clásico” de CIADI. En CETA se incluye un Tribunal Permanente de 15 jueces nominados públicamente, por el Comité Conjunto del Acuerdo, 5 nacionales de la UE, 5 de Canadá y 5 de terceros países. En el caso de CETA y para evitar introducir costes excesivos se propuso que fuera el Secretariado de CIADI o de la Corte Permanente de Arbitraje de La Haya, por su carácter público, quien se ocupara por el momento de hacer de Secretariado Administrativo.
- un mecanismo específico de selección de los 3 miembros del Tribunal de primera instancia. En el caso de CETA se seleccionará por el Presidente a partir de un sistema de rotación.
- un novedoso procedimiento de apelación del laudo arbitral. Las normas de arbitraje de CIADI permiten la anulación del laudo arbitral, bajo determinadas condiciones, pero no la apelación o petición de cambio del mismo.
- La introducción de transparencia en los procedimientos.

El compromiso de avanzar hacia el establecimiento de una Corte Multilateral de Arbitraje. Actualmente en el seno del Grupo de Trabajo III de UNCITRAL se están produciendo los debates para avanzar hacia un sistema multilateral de arbitraje.

---

14 Véase PUCCIO y HARTE (2017), *ob. cit.* P. 20.

15 UNCTAD (2021), Review of ISDS decisions in 2019: Selected IIA reform issues, International Investment Agreements (IIA) Issues Note, Issue I, January 2021. UNCTAD.

Con este sistema se da respuesta a muchas de las críticas que habían surgido durante la consulta pública de la Comisión en relación con el TTIP.<sup>16</sup> El Parlamento Europeo, en su Resolución de 8 de julio de 2015, solicitó que se reemplazara el sistema de ISDS con un nuevo sistema en el TTIP, y, en julio de 2016 solicitó que se generalizara a los nuevos acuerdos comerciales. Entre tanto, la Comisión Europea ya había negociado con Canadá la aplicación del nuevo sistema del ICS.<sup>17</sup>

En 2019 se avanzó hacia la futura implementación, con la adopción por parte de la Comisión Europea de cuatro propuestas sobre las normas éticas y de integridad de los árbitros, y la eficacia en el recurso del nuevo sistema. Cuando entren en vigor, será la primera vez que se aplique la función de recurso en acuerdos internacionales de inversión.

Como hemos señalado, la aplicación provisional del CETA dejó fuera la aplicación del nuevo ICS que sólo podrá aplicarse cuando lo hayan ratificado todos los Estados miembros de la UE y Canadá. Canadá sigue manteniendo en vigor sus acuerdos de inversiones con Croacia, República Checa, Hungría, Letonia, Polonia, Rumanía y Eslovaquia. Sin embargo, como veremos, la ratificación por los Parlamentos nacionales es un proceso largo y complejo, que, cada vez parece más lejano en el tiempo.

## 5. Los problemas de la entrada en vigor del CETA y el debate sobre las competencias en la UE

Una vez concluida la negociación, después de varios años de intensos contactos, la firma y entrada en vigor del Acuerdo se enfrentó con una serie de obstáculos algunos derivados de la gran ambición del acuerdo y otros del momento político en el que se produjo, en plena negociación del Acuerdo comercial con EE. UU. Ante las críticas de la sociedad civil y de las ONGs, numerosos países (Alemania, Austria, Hungría, Finlandia) exigieron el pronunciamiento de los Parlamentos Nacionales, y muy en concreto, respecto al nuevo sistema de arbitraje internacional, el ICS. Bélgica anunció su imposibilidad de firmar el acuerdo dado que se requería la conformidad de los cuatro parlamentos regionales y el Parlamento de Valonia votó en contra. Como consecuencia, el Consejo de Ministros de Comercio de octubre de 2016 no pudo aprobar la firma y aplicación provisional del Acuerdo.

Como señalan Van der Loo y Pelkmans “los motivos del gobierno y el Parlamento de Valonia para bloquear el CETA se derivan principalmente de un movimiento de base en contra del TTIP, por parte de ONGs y otras organizaciones de la sociedad civil, muchas de las cuales han trasladado parcialmente su atención al debate del CETA. Si bien se considera positivo que estos acuerdos comerciales hayan lanzado un debate de esta intensidad, muchas de las objeciones, acusaciones y manifestaciones en contra del CETA son claramente incorrectas”.<sup>18</sup>

Efectivamente el rechazo al sistema de solución de diferencias de CETA no es consistente con las mejoras introducidas por la Comisión tras la consulta pública del TTIP, que resuelve muchas de las deficiencias del sistema tradicional de ISDS (sin que esas mismas ONGs hubieran denunciado previamente el sistema de protección de inversiones de los BITS). Como hemos visto el nuevo ICS introduce un tribunal de disputas institucionalizado y permanente, con códigos éticos y un sistema de apelación. Tampoco es coherente ni cierta su acusación de que se limita el derecho a regular de los Estados. Al contrario, como señalan estos dos autores, el derecho a regular o *right to regulate* “está protegido de forma general en el Preámbulo, pero también de forma explícita en el ISDS (Art. 8,9), los servicios financieros Art. (13.16), la cooperación regulatoria

16 COMISION EUROPEA, EUROPEAN COMMISSION(2015), *Commission Staff Working Document*, “Report on the online consultation on investment protection and investor-to-state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Agreement” (TTIP), SWD (2015) 3 final, 13 January 2015.

17 EUROPEAN COMMISSION (2016), Press release, “CETA: EU and Canada agree on a new approach on investement in trade agreement”, 29 February 2016.

18 Guillame VAN DER LOO y Jacques PELKMANS (2016), “Does Wallonia´s veto of CETA spell the beginning of the end of EU trade policy?”, CEPS Commentary, CEPS, 20 oct 2016, pp. 2-3.

(Art. 21.2), empleo y comercio (Art. 23.2) y medioambiente y comercio (24.3), así como en varios anexos”. En 2016, además, el contexto político en el que se produjo la firma del Acuerdo estaba cambiando, al igual que lo haría la propia relación transatlántica. En la propia UE, el referéndum en Reino Unido planteó el inicio del proceso de salida de la UE, el Brexit, que ha culminado el 31 de diciembre del 2020. A ello se unió la decisión en 2016 por parte del Parlamento holandés de no ratificar el acuerdo comercial con Ucrania, tras consulta por referéndum. Por otro lado, la exigencia canadiense de requerir visados a los ciudadanos de Bulgaria y Rumanía también amenazó en un momento dado la posibilidad de la firma. En el lado norteamericano, los primeros signos del neoproteccionismo se hacían notar con la llegada de la Administración Trump y la decisión de salir del Acuerdo Transpacífico (TPPP) firmado por la anterior Administración Obama.

En paralelo, en el seno de las instituciones de la UE se produjo un intenso debate sobre las competencias aplicables y sobre la naturaleza jurídica del Acuerdo, en un intento algo desesperado de la Comisión de salvar la firma y aplicación del Acuerdo.

En el momento de la votación en el Parlamento Europeo se pusieron de manifiesto las divergencias internas existentes en la UE, respecto a las competencias derivadas de la nueva política de protección de inversiones comunitaria. Esta política se consideraba competencia exclusiva comunitaria por parte de la Comisión Europea, y competencia compartida, y por ello, en parte nacional, por parte de los Estados miembros, reunidos en el Consejo.

La Comisión, consciente de las dificultades que implicaría la ratificación por los Parlamentos nacionales planteó en un primer momento la consideración de todo el Acuerdo como un ámbito de competencia exclusiva de la UE, argumentando que ello facilitaría la entrada en vigor del Acuerdo de forma inmediata, al ahorrar el trámite de ratificación por los Parlamentos nacionales. El Consejo, por su parte, consideró que el Acuerdo era de competencias mixtas, que afectan tanto a las competencias exclusivas comunitarias como a competencias plenamente nacionales, en ámbitos como ciertas áreas de servicios de transporte, protección de inversiones, derechos de propiedad intelectual y desarrollo sostenible, por lo que es necesario someterlo a ratificación de los Parlamentos nacionales y no solo del Parlamento Europeo.

Finalmente, y ante las dificultades, la Comisión, en contra de su planteamiento inicial, lo planteó como un acuerdo mixto con aplicación provisional desde el año 2017 de las disposiciones principales que abarcan prácticamente un 95% de los compromisos. Sin embargo, el movimiento en contra del Acuerdo, lejos de haber terminado aún continúa, como se pone de manifiesto en diversas publicaciones contrarias al Acuerdo, que se encuentran en la web y que proclaman la no ratificación del CETA.<sup>19</sup>

En este contexto, el 16 de mayo de 2017 se produjo la opinión 2/15 del Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) sobre la división de competencias entre la UE y los Estados Miembros para la conclusión del Acuerdo de Libre Comercio con Singapur.<sup>20</sup> La opinión había sido solicitada por la propia Comisión Europea, con la idea de que se ratificaría su interpretación amplia relativa a la competencia exclusiva de la Unión en todos los ámbitos de la política comercial común, incluidas las inversiones.

El Tribunal dictaminó en su opinión que las competencias en el ámbito de las inversiones, incluyendo el sistema de arbitraje o solución de diferencias ISDS, no son competencia exclusiva de la Unión según el Artículo 207 que se limita a las inversiones extranjeras directas, sino que son competencias compartidas de la UE y de los Estados miembros, y por tanto el acuerdo es de naturaleza mixta. Esta opinión zanjó el debate sobre las competencias, pero no ha logrado solucionar el hecho de que, en los acuerdos de “Nueva Generación”, cada vez más amplios y con mayor ambición y capítulos que abarcan como hemos visto cada vez más temas relacionados con el Comercio, los temas competenciales sigan generando problemas. Puesto que no se consigue que sean de competencia exclusiva y puedan entrar en aplicación definitiva de forma inmediata con su firma, cabe el riesgo de que, a pesar de que gran parte del acuerdo esté en vigor provisionalmente, cualquier

19 Véase la Declaración/Statement de la agrupación de ONGs holandesas que incluye, entre otros a *Friends of the Earth Netherlands*, *Oxfam Novin*, *Greenpeace Netherlands*: SOMO (Centre for Research on Multinational Corporations) (2020), *CETA is an outdated agreement. Don't ratify it*, Statement, February 11, 2020. (<https://www.somo.nl/ceta-is-an-outdated-agreement-dont-ratify-it/>).

20 DICTAMEN 2/15 del TRIBUNAL DE JUSTICIA (Pleno) de 16 de mayo de 2017. <https://curia.europa.eu/juris/document> (consultado el 28.02.21).

Parlamento nacional o regional que vote en contra en el momento de la ratificación pueda paralizar la aplicación de todo el Acuerdo.

Ante esta dificultad, puesta de manifiesto por primera vez por el voto en contra de Valonia en relación con la firma, la Comisión Europea ha tratado de reducir la exposición al riesgo: en el caso de Japón ha dividido el Acuerdo, dejando el capítulo de protección de inversiones para negociar un Acuerdo separado más adelante, y en los nuevos mandatos de negociación con Australia y Nueva Zelanda, directamente no ha planteado la negociación de aspectos de protección de inversiones.<sup>21</sup>

En todo caso se trata de un problema “existencial” para la Política Comercial Común, que sigue siendo objeto de debate, y ante la cual no existen soluciones sencillas, y que finalmente tendrían que acabar con una reforma de los Tratados que cambiara la votación en el Consejo a la regla de la unanimidad.<sup>22</sup>

En el caso de CETA siguen existiendo dificultades para su entrada en aplicación definitiva. En Alemania el Acuerdo se encuentra ante el Tribunal Constitucional Alemán ante la petición elevada por más de 125.000 personas el 13 de octubre de 2016, para que examinara la compatibilidad de la aplicación del Acuerdo con la Constitución Alemana, incluyendo el sistema de ICS. También hay casos pendientes de dictaminar ante los Tribunales constitucionales de Francia y de Canadá.<sup>23</sup> En septiembre de 2017 Bélgica presentó a consulta del TJUE la compatibilidad del ICS con la ley comunitaria, a lo que el TJUE respondió favorablemente el 30 de abril de 2019, señalando que “el AECG no atribuye a los tribunales cuya creación se prevé ninguna competencia de interpretación o aplicación del derecho de la UE distinta de la de interpretar y aplicar las disposiciones de dicho Acuerdo”.<sup>24</sup>

Actualmente, quince Estados miembros han depositado sus instrumentos de ratificación: Austria, Croacia, República Checa, Dinamarca, Eslovaquia, España, Suecia Estonia, Finlandia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Portugal y Reino Unido. El proceso de ratificación en Canadá incluye la transposición del Acuerdo a las legislaciones de cada una de las provincias además de la ratificación por parte del Parlamento federal. El Congreso y el Senado de España ratificaron el CETA el 29 de junio de 2017 y el 27 de octubre de 2017, siendo España uno de los primeros países en ratificarlo.

## 6. Implicaciones para España

Las implicaciones del Acuerdo CETA para España pueden clasificarse en dos ámbitos: de carácter geoestratégico y de carácter económico-comercial.

### 6.1. Implicaciones de ámbito geoestratégico

España, siendo uno de los principales países de la UE, el cuarto en términos del PIB, ha jugado un papel fundamental en el impulso de la negociación y de la posterior entrada en vigor del Acuerdo, y, en consecuencia, ha visto reforzada su posición dentro de la política comercial comunitaria. El Acuerdo tiene una dimensión económico-comercial evidente pero también de ámbito geopolítico. A través del mismo se intensifica la relación comercial y de inversiones con un país desarrollado, miembro del G20 y del G7, que comparte los valores fundamentales de la UE y la defensa del libre comercio justo y sostenible. Por esta razón, el Acuerdo ayuda en la labor de configurar las normas comerciales globales en temas en los que España y Canadá

---

21 COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2018), *Note from the Presidency to the Council, Draft Council Conclusions on the negotiation and conclusion of EU trade agreements*, doc. 8622/18, Brussels, 8 May 2018. Conclusiones adoptadas en el Consejo de Asuntos Exteriores (Comercio) de 22 de mayo de 2018.

22 Véase VAN DER LOO Y PELKMANS (2016), *op.cit.*

23 PUCCIO y HARTE (2016), *op.cit.* p. 5.

24 EUROPEAN COURT OF JUSTICE, «The Mechanism for the Resolution of Disputes between investors and States provided for by CETA is compatible with EU Law». (<https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2019-04/cp190052en.pdf>). Véase también Investment Treaty News, “TJUE declara que el STI en el AECG entre Canadá y la UE está en consonancia con el derecho de la UE”, 27/06/2019 (<https://www.iisd.org>)

coinciden en otros ámbitos multilaterales, como son la importancia de la lucha contra el cambio climático y el cumplimiento del Acuerdo de París, así como la defensa de los derechos laborales y de los derechos humanos.

Esta dimensión estratégica es crucial para la política exterior de España. Los valores que representa el Acuerdo están plenamente alineados con los objetivos de política exterior y comercial, y con los propios valores por los que apuesta España en el mundo.

1. Intensificar la relación con Canadá: el Acuerdo ha permitido estrechar las relaciones entre la UE y Canadá y, también, entre España y Canadá, al resaltar la importancia de la relación económica y comercial, y la confluencia en principios y valores. Además, el Acuerdo comercial se complementa con un acuerdo político, el *Strategic Partnership Agreement* (SPA) o Acuerdo de Partenariado Estratégico. Ha dado a conocer a los exportadores las posibilidades que ofrece un país en el que muchas empresas europeas y españolas no tenían puesto el punto de mira. Ha sido un elemento que se ha incluido en las conversaciones entre las Administraciones de ambos lados del Atlántico, y tanto la administración canadiense como la española han llevado a cabo campañas de difusión del Acuerdo a través de las misiones comerciales de sus Embajadas. Los contactos entre los Presidentes de ambos gobiernos han sido también reforzados en citas internacionales como el G20, y en septiembre del año 2018 el Presidente del Gobierno español, Pedro Sánchez, visitó Canadá. La relación se facilita también en el ámbito de instituciones multilaterales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y las instituciones del sistema de Naciones Unidas.
2. Defensa del libre comercio justo y sostenible: Canadá, la UE y España comparten una serie de valores de tipo político y económico: se trata de países democráticos, sujetos al *rule of law*, defensores de una regulación que protege a los consumidores y con altos estándares de calidad para los productos industriales y agroalimentarios. Asimismo, se trata de países comprometidos con un desarrollo sostenible avanzado que implica aplicar los más altos estándares en materia de normativa social y laboral, estándares de protección del medioambiente y compromiso en la lucha contra el cambio climático. La señal de apertura al mundo y al comercio sostenible se ha enviado con el CETA y ha continuado con los acuerdos con Vietnam, Singapur y Japón, y, recientemente con México.
3. Configuración de normas comerciales globales y difusión de los valores comunes. Gracias a la aplicación de acuerdos como el CETA la UE, y España como el cuarto Estado miembro más grande, ayuda a “configurar la globalización” en la línea derivada de los valores europeos y canadienses compartidos. Esta señal es importante teniendo en cuenta dos factores que han jugado en sentido contrario. Por un lado, la importancia creciente de China en la economía y el comercio mundial, y su consideración por la UE como un “rival sistémico” (de acuerdo con las Conclusiones del Consejo Europeo de 2019 para la Cumbre UE-China) y para EE. UU. como principal rival económico y político.<sup>25</sup> Por otro, las tendencias proteccionistas desarrolladas por la Administración Trump de EE. UU. entre 2016 y 2020 –como el aumento de aranceles al aluminio o al acero, el reforzamiento de la Ley “Buy American” o las amenazas arancelarias a los automóviles y componentes– han afectado a la UE y a Canadá, pero al mismo tiempo han dejado un espacio libre que ha sido ocupado por ambos.
4. El Acuerdo con Canadá ha supuesto también un importante precedente y modelo para un futuro acuerdo con EE. UU., en el momento en que se puedan dar las condiciones adecuadas. Ello se hizo notar durante la negociación del TTIP, Acuerdo que seguía básicamente la plantilla del CETA. Lamentablemente, el resultado final fue que los aspectos negativos derivados de la contaminación por el debate abierto sobre la protección de inversiones –y la movilización de la sociedad civil al respecto– primaron sobre los positivos. En sentido inverso, las críticas recibidas por el TTIP por parte de determinados segmentos de la sociedad civil, se han ampliado también al Acuerdo con Canadá, el cual, a pesar de estar en aplicación sigue siendo objeto de campañas contrarias en los medios. En concreto en Reino Unido, algunas ONGs manifestaron su oposición a que Reino Unido, tras el Brexit firmara un acuerdo bilateral con Canadá (y con otros

---

25 Véase FELDMAN, Noah (2015), *Cool War*, Random House-Penguin, New York.

países), inspirado en el CETA.<sup>26</sup> Efectivamente, en noviembre de 2020, Canadá y Reino Unido sellaron un pacto para continuar comerciando bajo el paraguas de la UE y seguir respetando las normas del CETA.

## 6.2. Implicaciones económico-comerciales

Se espera que el CETA permita un aumento de las relaciones comerciales y económicas entre España y Canadá. Estas relaciones son relativamente modestas, por lo que tienen margen para crecer. Veamos como punto de partida cuál es la situación en la actualidad, tras dos años de entrada en aplicación del Acuerdo.

### 6.2.1. Evolución de los Datos de Comercio e Inversiones

Canadá ocupa el destino 30º de las exportaciones españolas (0,51% del total), con un total de 2.027 millones de euros, en 2019, por detrás de países como Australia, Rumanía, EAU, Corea del Sur y Arabia Saudí. Sin embargo, a pesar de que las cifras no son muy elevadas, presenta un innegable interés por dos motivos: en primer lugar, su cercanía al mercado americano le permite ofrecer una plataforma desde la que exportar a EE. UU., y, en segundo lugar, la entrada en aplicación del CETA ofrece las mismas ventajas a las empresas europeas que las ofrecidas por Canadá a EE. UU., lo que las sitúa en condiciones más favorables para exportar y hacer negocios.

El mercado que ofrece Canadá para España está en fuerte crecimiento, y el Acuerdo CETA con Canadá refuerza esta tendencia al abrir nuevas oportunidades de exportación e inversión para España. Las cifras de 2019 confirman este hecho.<sup>27</sup>

Las exportaciones españolas a Canadá han crecido de manera casi constante durante los últimos diez años, y se duplicaron prácticamente entre 2005 y 2015. En el periodo más reciente de 2010-2015 el incremento fue del 51,4%, con saldo comercial favorable a España en todos los años, a pesar de la evolución desfavorable del tipo de cambio. Así, desde 2011 el saldo comercial con Canadá ha sido positivo para España, lo que refleja el creciente interés y el esfuerzo que han realizado las empresas españolas por el mercado canadiense.

En 2019, dos años después de la aplicación del CETA, el superávit comercial se ha mantenido. Los datos de comercio bilateral (de mercancías) indican un superávit comercial para España de 463 millones de euros: las exportaciones fueron de 2.027 millones (con un aumento del 13,5% frente a 2018) y las importaciones de 1.564 millones de euros (con un descenso del 11, 3% frente al años anterior).

En cuanto al comercio de servicios, los datos canadienses reflejan un superávit para Canadá de 20.443 millones de dólares canadienses (exportaciones de España: 133.788 millones, importaciones 154.231 millones).

En cuanto al tipo de exportación en el año 2015 destacaban claramente los medicamentos, con alrededor del 25% del total de exportaciones, seguido de los capítulos de petróleo y derivados, bebidas y vestuario. Con la entrada en vigor del Acuerdo se han disparado las exportaciones de motores de automóvil, las de vehículos de automóvil, y las de maquinaria y aparatos mecánicos que concentran actualmente el 30% de las exportaciones españolas a Canadá. Podemos analizar brevemente unos primeros efectos de la entrada en vigor del Acuerdo, comparando las cifras constatadas en los tres últimos años.

Como señala un informe de la Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa<sup>28</sup>, en 2019 estas exportaciones (vehículos y maquinaria) por importe de 502 millones de euros los aumentaron un 69,33% con respecto al año anterior, aunque no es posible identificar todo este aumento al CETA ya que hay un alto componente de producto intraindustrial. También se han beneficiado los productos farmacéuticos, que es el segundo producto más exportado desde España, con un aumento del 9,31%, por un total de 232 millones, gracias a la reducción del arancel de un 3% y a la mayor protección de las patentes españolas en Canadá. En

26 Véase como ejemplo la publicación de la ONG Global Justice Now, Alex SCRIVENER (2018) "Why CETA is no better", *New Internationalist*, 18 August 2018. (<https://newint.org/features/2018/08/24/why-ceta-no-better>)

27 Fuente: Datacomex, Secretaría de Estado de Comercio e ICEX, Datos de comercio por países.

28 OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN OTTAWA- ICEX España (2020), *Dos años y medio del CETA. Efectos en la balanza comercial española*, pp. 9-13, [www.icex.es](http://www.icex.es).

tercer lugar, se sitúa el capítulo de bebidas, donde destaca la partida de vino de uva, que ya venía creciendo desde el año 2017, beneficiándose de la reducción del arancel y de la teórica eliminación del control de los monopolios estatales y prácticas discriminatorias. En realidad, existen aún prácticas discriminatorias como la introducción de un impuesto nacional del 2% que no se aplica a los vinos nacionales. Por último, en la partida de aceites y petróleos no se ha notado el efecto, con caídas a partir de 2017.

En los sectores agrícola y textil, donde mayor caída arancelaria se ha producido, no se ha notado suficientemente el efecto de esta reducción arancelaria, aunque sí han aumentado las exportaciones, concretamente de productos cítricos (que ya tenían arancel cero). En cuanto a los quesos, sujetos a contingente, se ha denunciado la aplicación incorrecta del mismo y es de esperar que Canadá lo mejore y aumenten las exportaciones.

En resumen “tras la entrada en vigor del CETA puede, por tanto, apreciarse un incremento significativo del comercio entre España y Canadá”, pero el mismo informe señala que “no parece que el impulso de las exportaciones españolas venga explicado por dicha reducción (arancelaria)” pues los aranceles ya eran reducidos o inexistentes en las principales partidas de productos exportados.

Sin embargo, sí que se aprecia una señalización de Canadá “como mercado de oportunidad y se ha generado un “efecto señal” sobre las empresas españolas que con anterioridad veían excesivamente lejos y desconocido el mercado canadiense”.

En todo caso, las ventajas del Acuerdo no se han materializado todavía y no se reducen a los productos de la balanza comercial de mercancías en estos dos primeros años. Veamos qué ventajas ha traído para España el Acuerdo en los distintos sectores económicos, con un enfoque más amplio y estratégico, y teniendo también en cuenta el sector servicios y las inversiones.

El punto de partida de los flujos de inversión entre Canadá y España es relativamente modesto. En 2018, el stock de inversión directa en España en Canadá era de 6.895 millones de euros, con un descenso del 40% respecto a 2017 donde alcanzó un máximo de 11.527 millones de euros.

Canadá es el decimocuarto destino de la inversión española en el extranjero. El flujo de inversión directa extranjera española en Canadá fue en 2019 de 22,5 millones de euros, mientras que en 2018 fue de 34,3 millones y en 2017 de 1.568 millones. La evolución de los últimos años es de altibajos, a veces extremadamente pronunciados. Por ejemplo, el año 2015, con un flujo de más de 9.000 millones se considera un año atípico pues el fuerte aumento de la inversión refleja principalmente la adquisición de Talisman Energy por Repsol, por importe de 10.400 millones de euros.

Las inversiones de Canadá en España, por su parte, son algo mayores en términos de flujo si bien el stock de inversión directa asciende a 6.469 millones de euros en el año 2019, último disponible, con un aumento del 10% respecto a 2017. Canadá ocupa el ranking número 12 entre los principales inversores en España. En términos de flujos, los últimos años Canadá ha invertido en España 542 millones de euros (M) en 2019, un 50% menos de lo invertido en 2018, cuando se situó como el octavo país que más ha invertido en España con 1.236 millones, por detrás de EE. UU., Reino Unido, Alemania, Francia y otros países europeos. Por sectores la inversión canadiense se ha dirigido principalmente al sector de suministro de energía, a servicios de información, a la industria del papel, y, a la ganadería y agricultura.

En todo caso, las cifras de inversiones no reflejan la importancia que tiene el país para España como destino de inversión y para las empresas españolas instaladas en Canadá.

En la actualidad casi 100 empresas españolas están presentes en Canadá, con diferente grado de presencia (ejecutando grandes proyectos de infraestructura, con inversiones industriales o simplemente comerciales, etc).

Las empresas españolas cuentan con varias inversiones de importancia en Canadá. A modo de ejemplo en el sector de autopistas (CINTRA, Acciona-ACS), en el sector de energía (REPSOL, planta de regasificación de GNL en Nuevo Brunswick; CEPESA, complejo petroquímico en Quebec), en energías renovables (Acciona,

parques eólicos), en el sector de distribución (presencia de cadena de tiendas ZARA), etc.<sup>29</sup> Con estos proyectos la aportación a la creación de empleo y riqueza es muy sustancial, a través de la inversión inducida y de los contratistas y subcontratistas canadienses. Todas las empresas españolas establecidas en Canadá se ven favorecidas con la entrada en vigor del CETA ya que se facilita la instalación de la inversión y en muchos casos, servicios asociados, así como la importación de material desde España y la movilidad de directivos y ciertos tipos de trabajadores.

En resumen, se puede afirmar que aún hay mucho espacio para crecer bilateralmente tanto en comercio como en inversiones.

## 6.2.2. Implicaciones del Acuerdo para España por sectores

### 6.2.2.1. Sector industrial. Eliminación de aranceles, derechos de aduana y normativa simplificada

Con el CETA se eliminan el 99% de los derechos que deben pagar las empresas españolas en las aduanas canadienses (y la misma solución se aplica a las empresas canadienses). La mayor parte se han eliminado en 2017, al entrar en aplicación y el resto se eliminarán gradualmente en un periodo de 7 años, que culmina en 2024, cuando desaparecerán todos los derechos de aduana sobre productos industriales. Esto implicará un ahorro de 400 millones de euros anuales para las empresas de la UE, que podría llegar a los 500 millones al final del periodo transitorio. Esta eliminación permite mejorar la competitividad de las empresas españolas en Canadá.

España se beneficiará de la desaparición de los derechos de aduana en prácticamente la totalidad de sus exportaciones, y particularmente en los siguientes productos:

- Productos farmacéuticos: son exportaciones importantes, por importe de 347 millones de euros en 2015. Aunque los derechos de aduana son muy bajos el beneficio proviene de las disposiciones en materia de propiedad industrial e intelectual., al mejorarse la protección de patentes farmacéuticas en Canadá, extendiendo el periodo de protección y reforzando la protección legal. Asimismo, el Protocolo sobre Buenas Prácticas de Fabricación permitirá que se acepten los certificados de cumplimiento de cada una de las partes, favoreciendo el comercio en este sector. Los datos de 2019 no han reflejado un aumento de estas exportaciones (232 millones), pero hay que tener en cuenta la caída de la demanda global.
- Maquinaria y productos eléctricos que partían de derechos de aduana de hasta un 9% (volumen de 184 millones de euros en 2015). Han aumentado a 502 millones de euros en 2019, destacando la partida de motores de émbolo, con arancel cero.
- Combustibles minerales (incluido petróleo), representan el 5,5% de las exportaciones de la UE a Canadá y un total de 107 millones de euros en 2015, los aranceles oscilaban entre el 5% (petróleo) y el 12,5% (gas).
- Ropa y calzado (76 millones de euros en 2015 en concepto de exportaciones): sujetas a aranceles significativos entre el 7,8% y el 18%.
- Vehículos de motor y componentes (59 millones de exportación), con derechos de aduana del 9,5%. En 2019 fueron 88, 4 millones de exportación.
- Productos químicos (48 millones de exportación): derechos de aduana bajos, con un máximo del 6,5%.

Otras medidas que favorecen la mayor competitividad son:

- Acabar con la obligación de duplicar los ensayos para certificaciones industriales en determinados ámbitos, gracias a los denominados “certificados de evaluación de conformidad”. CETA establece un Protocolo de aceptación mutua de los resultados de las evaluaciones de conformidad que se realicen en la UE con carácter previo a su exportación. Estos certificados se acuerdan para campos tales como los equipos eléctricos, material de electrónica y radio, juguetes, maquinaria y equipos de medición. De este modo la empresa realizará su ensayo una sola vez y en la Unión Europea. Esta medida favorece especialmente a

---

29 Información procedente de la Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa y de la ficha ICEX sobre Canadá. ICEX España, Estudios e Informes, Ficha País Canadá 2020. [www.icex.es](http://www.icex.es)

las pequeñas y medianas empresas, PYMES, y en el caso de España a las exportaciones de maquinaria, principalmente.

- Hacer más fácil enviar técnicos para los servicios post venta o de apoyo (gracias a las medidas de movilidad de personal independiente y contratado).

En el caso de maquinaria y productos eléctricos el efecto de ahorro puede llegar a los 8,4 millones de euros (sobre datos de 2016).<sup>30</sup>

#### 6.2.2.2. Implicaciones en el ámbito agrícola para España

Los productos agrícolas españoles se verán inmediatamente beneficiados por la liberalización de los aranceles, especialmente el sector de alimentos procesados, que mantenían aranceles superiores a los productos frescos. Los aranceles oscilaban entre el 0% (naranjas) y el 313% (mantequilla). España podrá exportar sin pagar derechos casi el 92% de sus productos agrícolas y alimenticios, lo que es una gran ventaja para un país con gran producción exportadora en este sector. Según datos de la Secretaría de Estado de Comercio, el ahorro previsto puede ser de hasta 15 millones de euros, estimados sobre el comercio de 2016. Hay que destacar los productos de: aceitunas –España es el mayor exportador de la UE a Canadá a pesar de los aranceles previos del 8%–, confitería –ej. el turrón de Alicante, sujeto a arancel previo del 10%–, queso –aunque limitados por formar parte de un contingente arancelario, se beneficiarán de la protección de las indicaciones geográficas (ej. queso manchego). Sin embargo, el AECG excluye a ciertos productos sensibles como las aves de corral y los huevos de los recortes arancelarios, y en productos sensibles como la carne de vacuno y porcino, limita la liberalización a contingentes exentos, por encima de los cuales se seguirán aplicando elevados derechos de aduana. En todo caso no se trata de productos que exporte España significativamente.

Por la importancia del sector para España, destaca la eliminación de aranceles sobre vinos y licores. En 2015 las exportaciones de vinos fueron de 82 millones de euros. Además, el Acuerdo contiene cláusulas para limitar las prácticas discriminatorias de los monopolios de vinos y licores provinciales (los *Liqueur Boards*), que aplicaban también tasas diferenciales adicionales, y permitir así la distribución de los vinos españoles. Canadá conservará, sin embargo, el derecho reconocido en el Acuerdo de Vinos y Licores a discriminar contra los productos importados en lo que respecta a los puntos de venta ajenos al monopolio en determinadas provincias. En materia de Propiedad Intelectual e Indicaciones Geográficas se ha conseguido proteger 24 IGs españolas de un total de 143 productos comunitarios (ej.: Rioja, Jerez, Manchego).

Otra de las ventajas del Acuerdo es que se mejora la relación entre la CEE y Canadá sobre medidas sanitarias para proteger la salud pública y la sanidad animal del 17 de diciembre de 1998. El CETA incluye regulación de los procedimientos sanitarios y fitosanitarios (SPS) que agiliza los mismos y facilita las exportaciones.

#### 6.2.2.3. Implicaciones para el sector de automoción y componentes

Como hemos visto, se acuerda la eliminación de los aranceles canadienses, que oscilaban entre un 0% y el 9,5%, en un máximo de 8 años, lo que sin duda favorecerá a medio plazo al sector de automoción español, uno de los más importantes de Europa, al ser España el segundo productor por detrás de Alemania. El ahorro estimado sobre cifras de 2016 sería de unos 10 millones de euros anuales (9,98 millones). Asimismo, Canadá y la UE se comprometen a avanzar en la armonización técnica de vehículos en el marco del Acuerdo UNECE de la Comisión Económica de Naciones Unidas para Europa, de 1998. Esto implica que la normativa reguladora de estándares técnicos se irá haciendo más compatible progresivamente, lo que también favorece las exportaciones.

En relación con las reglas de origen para el sector del automóvil, se ha acordado aceptar un 50% de contenido no local, bajando al 45% en 7 años, y un contingente de 100.000 vehículos sujeto a una cifra de contenido local excepcionalmente bajo (30% del valor de transacción) para un volumen de exportación mucho mayor que lo que Canadá realmente está vendiendo en la UE.

30 Véase la publicación de ICEX-SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO DEL MINISTERIO DE ECONOMIA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD (2017), "Acuerdo Económico y Comercial Global entre la Unión Europea y Canadá (CETA), Una oportunidad para la empresa española", ([https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/Documents/171101-FICHAS\\_CETA.PDF](https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/Documents/171101-FICHAS_CETA.PDF))

#### 6.2.2.4. Implicaciones en inversiones y contratación pública

Uno de los mayores logros de la UE en las negociaciones del CETA ha sido la mejora de acceso a las compras públicas y licitaciones a todos los niveles de gobierno de Canadá (federal, provincial, municipal y empresas públicas), si bien permanecen algunas excepciones en transporte público y energía en las provincias de Ontario y Quebec, ambos sectores de especial importancia para España. Hay que tener en cuenta que en torno al 90% de la obra pública canadiense se ejecuta por entidades provinciales y locales, con cofinanciación estatal. Canadá acepta también hacer el proceso de licitación más transparente, publicando todas las licitaciones en un único sitio web. Estos compromisos adquiridos, por parte del gobierno de Canadá, son los más ambiciosos que la UE ha obtenido hasta la fecha en ningún acuerdo. A ello se unen el aumento de los umbrales para la autorización de adquisición de empresas canadienses, ya comentado, y la normativa de protección de inversiones, cuando entre en vigor. Todo ello permitirá ofrecer a los inversores españoles las mejores condiciones de previsibilidad, transparencia y protección. En 2019 Canadá se situó en el puesto 33 como destino de la inversión española, los flujos han oscilado en los últimos años, tras el máximo alcanzado en 2017 con 1.586 millones de euros, destacando los servicios financieros. En 2019, también Canadá fue también el 8º país que más invirtió en España (principalmente en suministro de energía, industria de papel, de agricultura y ganadería).

Hay que tener en cuenta la presencia activa en Canadá de los grandes grupos españoles de construcción y gestión de infraestructuras, así como multinacionales del sector energético: ACS y Dragados Canadá ejecuta la reconstrucción del puente Champlain en Quebec; Cintra Infraestructuras la autopista 407 en Ontario, Acciona/ACS la autopista A30, REPSOL ejecuta la planta de regasificación de GNL en Nuevo Brunswick y compró Talisman Energy en 2015 por un importe de 6.670 millones de euros, parques eólicos de Acciona y construcción de la línea de metro de Vancouver, etc.<sup>31</sup> Este Acuerdo beneficiará a dichas empresas al facilitarles el acceso a los grandes proyectos de infraestructura en condiciones más favorables, especialmente con el Programa de Inversiones aprobado por el Gobierno de Justin Trudeau en 2016 por un importe aproximado de 5.000 millones de dólares canadienses (unos 3.750 millones de dólares). Asimismo, los sectores de Tecnologías de la Información, Clean-Tech, Big data e Inteligencia Artificial (IA), sector sanitario, biotecnología y sector financiero son de alto crecimiento en Canadá y representan oportunidades de inversión, también para las empresas españolas.

#### 6.2.2.5. Implicaciones en el ámbito de los servicios

Como hemos analizado, el Acuerdo abre el mercado de servicios canadienses a las empresas españolas al incluir amplísimos compromisos de liberalización y acceso al mercado. Los principales servicios proporcionados por España son los servicios de administración, de arquitectura, de seguros, de ingeniería y servicios técnicos –asociados a las inversiones en infraestructuras y de energías renovables de empresas españolas–, así como el turismo, creciente. Se abren oportunidades en el ámbito de los servicios financieros (está presente ya Caixabank y el Banco de Santander ha solicitado una licencia bancaria), las telecomunicaciones y los servicios de TIC vinculados al sector de “Smart cities”, donde España es muy competitiva.

#### 6.2.2.6 Movilidad de personas y trabajadores

Se trata de otra ventaja derivada del Acuerdo, que mejora, notablemente la movilidad del personal desplazado como directivos, personal altamente cualificado y tecnólogos, así como de proveedores de servicio –como los servicios postventa para maquinaria exportada o software y equipos informáticos–, y profesionales independientes, en concreto para abogados, contables y arquitectos. Asimismo, se concede el derecho a solicitar un permiso de trabajo a los cónyuges de personal desplazado y establece un marco para el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales. Estos permisos son esenciales para el buen desarrollo de los proyectos de infraestructuras realizados por empresas españolas en ese país.

Por último, podemos señalar dos ventajas adicionales:

---

31 Véase <https://lattin.ca/2020/08/10/estas-son-las-principales-empresas-de-espana-en-canada> y <https://www.iberglobal.com/index.php/canada>

- Las disposiciones de protección de la propiedad intelectual permitirán proteger también la creatividad y la investigación española de la misma forma que lo están en la UE.
- El Acuerdo ayudará a las pequeñas y medianas empresas españolas a exportar más a Canadá, gracias al descenso de los aranceles, la simplificación de trámites, y determinadas disposiciones específicas como son: sus necesidades en comercio electrónico, la mejora en el acceso a las licitaciones y el recurso al Sistema de Tribunales de Inversiones.

En conclusión y como señala la Comisión Europea<sup>32</sup>, el CETA “beneficiará a las personas en toda España, al

- Eliminar los derechos de aduana para los exportadores y los importadores españoles
- Crear nuevas oportunidades para los agricultores y los productores de alimentos españoles
- Abrir el mercado de servicios canadienses a las empresas españolas
- Permitir a las empresas españolas concurrir a un mayor número de contratos públicos en Canadá
- Proteger la investigación y la creatividad españolas
- Hacer que resulte más fácil para los profesionales españoles trabajar en Canadá
- Fomentar las inversiones entre España y Canadá
- Ayudar a las pequeñas empresas españolas a exportar más a Canadá”

En concreto, el beneficio para las pequeñas empresas es el resultado de la acumulación de todas las medidas anteriores: la eliminación de los derechos de aduana, la mayor facilidad para concurrir a contratos públicos en Canadá, la eliminación de los costes de duplicar los ensayos y la mayor protección de los derechos de autor, y la protección de las indicaciones geográficas que implica que no se podrán comercializar como productos auténticos las copias de bebidas y alimentos tradicionales (ej. queso manchego, feta o parmesano).

## 7. Conclusión

El Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá o Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA, es un acuerdo moderno, amplio y ambicioso, que ha supuesto el inicio de una fructífera etapa de acuerdos de “Última Generación” negociados por la UE entre 2015 y 2020. Destaca por ser el primer Acuerdo de la UE con un socio desarrollado del G-7 y por el nuevo enfoque con el que se ha negociado: con amplios compromisos de acceso en los sectores de servicios y en compras públicas, y la eliminación, no sólo de barreras arancelarias sino también de las barreras no arancelarias, que son más significativas en el caso de los países desarrollados. Asimismo, respondiendo a las nuevas competencias derivadas del Tratado de Lisboa, el nuevo modelo de CETA introduce disposiciones en el ámbito del Desarrollo Sostenible y el cambio climático. Incluye también un nuevo sistema de solución de diferencias inversor-Estado, denominado Sistema de Tribunales de Inversión, que la UE ha presentado como reforma del sistema y que ha incorporado en sus negociaciones sobre inversiones con otros países. CETA ha servido de modelo para otros acuerdos de libre comercio con países desarrollados, como Japón, México, Australia y Nueva Zelanda y constituyó un referente para las negociaciones con EE. UU. del TTIP, interrumpidas con la llegada de la Administración Trump. Las implicaciones para España han sido positivas, tanto desde el punto de vista económico, al respaldar la tendencia de crecimiento del comercio con Canadá, como por las oportunidades que abre para las inversiones de empresas españolas, y las facilidades que introduce para las exportaciones españolas.

Desde un punto de vista geoestratégico CETA sitúa a la UE en la esfera de influencia global como la mayor potencia comercial del mundo y refuerza la relación transatlántica, lo que también beneficia a España. En el momento de su conclusión, en 2017, permitió señalar la importancia de la relación de la UE con Canadá, en particular y con Norteamérica, en general, en un momento en el que EE. UU. pasó a centrar toda su atención

32 COMISIÓN EUROPEA (2017), Ficha explicativa: “El Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) entre la UE y Canadá: Montones de nuevas oportunidades para las personas en España”. ([www.ec.europa.eu/ CETA](http://www.ec.europa.eu/CETA)). Consultada última vez el 20 de enero de 2021.

en su principal competidor económico –China–. Esta relación transatlántica es incluso más relevante en la actualidad. En el contexto de la pandemia por el Covid-19, China crecerá a tasas del 8% en 2021 –mientras la zona euro, EE. UU. y Canadá no superarán el 4,2 y, el 5,1 y 3,6%, respectivamente– y sigue configurándose como un actor cada vez más importante en el comercio y en la economía mundial, a la vez que se espera una mayor aproximación en los temas comerciales entre la UE, Canadá y EE. UU.<sup>33</sup>

La entrada en vigor de CETA, a pesar del debate que generó en la sociedad civil y en algunos países miembros, es un buen ejemplo de cómo se puede seguir apostando por el libre comercio justo y sostenible. Ha dado una señal positiva para el comercio internacional, en el contexto de las relaciones bilaterales y regionales que han sido potenciadas durante el periodo 2015-2020 y también de cara al enfoque multilateral reforzado que va a desarrollar la nueva política comercial comunitaria en los próximos años. Mirando hacia el futuro, la Unión Europea se propone impulsar el marco multilateral con una futura OMC reformada. En este ámbito puede haber colaboración con Canadá. El comercio de servicios va a seguir ganando en importancia por lo que CETA puede ser también un referente para la negociación de futuros acuerdos plurilaterales en el ámbito de los servicios, tal y como lo ha sido en el ámbito bilateral.

En conclusión, el Acuerdo abre perspectivas beneficiosas para Canadá, para la UE y para España, y generará un mayor volumen de intercambios, así como un mayor crecimiento económico y empleo, fin último de los acuerdos de libre comercio.

---

33 Según datos del FMI (2021), “World Economic Outlook, Perspectivas de la Economía Mundial”, enero 2021. (<https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update>)

## Bibliografía

COMISIÓN EUROPEA (2020), *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio*, 1 de enero de 2019-31 de diciembre de 2019, COM (2020) 705, final, Bruselas, 12.11.2020.

COMISIÓN EUROPEA (2017), Ficha explicativa: *El Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) entre la UE y Canadá: Montones de nuevas oportunidades para las personas en España*. [www.ec.europa.eu/CETA](http://www.ec.europa.eu/CETA). Consultada última vez el 20 de enero de 2021.

EUROPEAN COURT OF JUSTICE, «The Mechanism for the Resolution of Disputes between Investors and States provided for by CETA is compatible with EU Law» (<https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2019-04/cp190052en.pdf>).

M. Jesús GONZÁLEZ, Esther GORDO y Marta MANRIQUE, “Los acuerdos comerciales de “Nueva Generación” de la UE: el tratado CETA”, *Boletín Económico* 3/2017, Banco de España, 5 de septiembre de 2017, Madrid.

ICEX-SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD (2017), *Acuerdo Económico y Comercial Global entre la Unión Europea y Canadá (CETA), Una oportunidad para la empresa española*. ([https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/Documents/171101-FICHAS\\_CETA.PDF](https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/Documents/171101-FICHAS_CETA.PDF))

Laura PUCCIO y Roderick HARTE (2017), *From arbitration to the investment court system (ICS)*, *European Parliament Research Service*, EPRS, June 2017-PE 607.251.

Cristina SERRANO LEAL, “La verdad sobre el CETA: en que consiste realmente el acuerdo económico y comercial entre la UE y Canadá”, ARI 72/2016-10/10/2016, Real Instituto Elcano de Estudios Estratégicos, Madrid

UNCTAD (2021), “Review of ISDS decisions in 2019: Selected IIA reform issues, International Investment Agreements (IIA)” *Issues Note*, Issue I, January 2021.

Guillame VAN DER LOO y Jacques PELKMANS (2016), “Does Wallonia’s veto of CETA spell the beginning of the end of EU trade policy?”, *CEPS Commentary*, CEPS, 20 oct 2016.

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN OTTAWA- ICEX España (2020), *Dos años y medio del CETA. Efectos en la balanza comercial española*. [www.icex.es](http://www.icex.es).

# Reflexiones y propuestas para la Política Exterior Española

La dimensión estratégica derivada del Acuerdo Económico y Comercial con Canadá es crucial para la política exterior de España. Los valores que representa el Acuerdo están plenamente alineados con los objetivos de política exterior y comercial, y con los propios valores por los que apuesta España en el mundo.

1. Reafirmar el papel de España en la UE a través de la política comercial común y de la acción exterior. Utilizar el precedente del CETA permite destacar la aportación de España en el ámbito de las negociaciones comerciales y de la acción exterior de la UE. España ha sido un firme defensor de las negociaciones con Canadá y un fiel aliado de la Comisión Europea en numerosas cuestiones comerciales. Ha sido, también, uno de los primeros países en ratificar el Acuerdo, cuando existían múltiples dudas en otros países y mucha confusión sobre las implicaciones de este nuevo tipo de acuerdos. Ello demuestra el compromiso con la política comercial de acuerdos que negocia la UE, en distintas áreas geográficas. El Acuerdo comercial con Canadá responde a los principios de la política comercial exterior de España; la defensa de un libre comercio justo y sostenible, que haga compatible la apertura de fronteras a los intercambios con la salvaguardia del medioambiente, de los derechos laborales y sociales, y de la mayor atención a las pequeñas y medianas empresas. Todo ello sin perder de vista que el fin último es la creación de riqueza y empleo sostenible. En el contexto del Brexit y la salida del Reino Unido, principal socio comercial de Canadá, es muy importante que la UE tenga ya en aplicación un acuerdo con este país norteamericano. Esto es más relevante aún por el hecho de que las negociaciones con EE. UU. quedaron interrumpidas en 2017 con la llegada de la nueva Administración Trump, y las relaciones entre la UE y EE. UU. se han complicado notablemente en los últimos años como consecuencia de la existencia de diversos temas conflictivos, principalmente de la agenda comercial y digital (ej. imposición unilateral de aranceles al aluminio y al acero, investigaciones derivadas de la tasa digital introducida por varios países europeos, entre ellos Francia y España). España ha sido siempre defensora de los acuerdos con América Latina, por los especiales lazos culturales, políticos y económicos que nos unen, pero el CETA es un ejemplo de liderazgo también en la relación transatlántica.
2. Apostar por una relación transatlántica renovada. Ahora el precedente positivo del CETA se puede recuperar como impulso para plantear de nuevo, en el futuro, a medio plazo la reanudación de las negociaciones con EE. UU., desde un enfoque actualizado. En estos momentos la nueva administración demócrata liderada por el Presidente Biden, así como la Unión Europea, liderada por la Presidenta de la Comisión, Ursula Von der Leyen, se plantea recuperar de nuevo la relación privilegiada entre la UE y EE. UU. España está plenamente comprometida con el enfoque que propone la UE, teniendo en cuenta que EE. UU. es un socio comercial muy relevante (quinto destino de exportaciones y sexto país suministrador) y primer inversor en España, y que tenemos el precedente positivo del CETA con Canadá. Es cierto que la posibilidad de retomar las negociaciones con EE. UU. es todavía un deseo más que una realidad. Vendrá condicionado por el nuevo enfoque de EE. UU. en sus negociaciones comerciales, que implica poner a los trabajadores en el centro del Acuerdo, siguiendo lo negociado en el Acuerdo de México, EE. UU. y Canadá (introduce novedosas disposiciones sobre derechos laborales y medioambiente) y que hará compatible con la defensa de los puestos de trabajo de las empresas americanas. Asimismo, para poder dar un impulso a la relación transatlántica es preciso que se resuelvan previamente las diferencias comerciales que existen en estos momentos entre EE. UU. y la UE, y que afectan de forma muy particular a España. Entre ellos está la imposición mutua de aranceles por parte de EE. UU. y de la UE, derivada de los paneles planteados en la OMC por las ayudas a la aviación civil (conflicto Airbus Boeing). Recientemente las dos partes han acordado suspender estos aranceles por cuatro meses para lograr una solución negociada, lo que favorece muy directamente al sector agrícola español que había sido perjudicado por estos aranceles.
3. Reafirmar el compromiso de España con el multilateralismo y con la conclusión de acuerdos de libre comercio bilaterales por parte de la UE. La política comercial común, es uno de los componentes más potentes de la acción exterior de la UE. Como tal, está en evolución constante, y en el contexto de la

pandemia y la crisis económica derivada de la misma, está cambiando de enfoque hacia un tratamiento de los temas horizontales que están presentes en la agenda multilateral (el cambio climático, el comercio de productos sanitarios, la digitalización, las medidas autónomas comerciales extraterritoriales, el cumplimiento de los estándares medioambientales, laborales y sociales). Indirectamente, se está perdiendo ambición en cuanto a la negociación de nuevos acuerdos comerciales amplios y profundos por parte de la UE, al centrarse los objetivos en los países de la vecindad y en los países de África, donde los progresos en la liberalización comercial son más complicados. La revisión<sup>34</sup> de la política comercial (Trade Policy Review) recién presentada es un ejemplo de ello. España debe seguir defendiendo la negociación y conclusión de acuerdos comerciales, y trabajando para que se firmen y ratifiquen los ya negociados como es el caso del Acuerdo con el área de Mercosur y el Acuerdo con México. Uno de los principales objetivos que se plantea a nivel de agenda exterior serán las negociaciones multilaterales y abordar la reforma de la OMC. El contar con el CETA y con la estrecha relación que permite con la UE es un activo importante, ya que Canadá comparte con España posiciones comunes en múltiples temas en el ámbito multilateral, tanto en el componente político como en el económico comercial. Como señala la recientemente aprobada Estrategia de Acción Exterior del Gobierno de España,<sup>35</sup> “EE. UU. y Canadá son dos de los principales socios de España y de la UE en el reforzamiento de un sistema multilateral basado en reglas y en la promoción de los derechos humanos y libertades fundamentales”. Podríamos decir lo mismo en cuanto a la relación económica y comercial, basada en los intercambios, en los ciudadanos y en las empresas, que sustenta ampliamente esta asociación de valores y principios.

---

34 COMISIÓN EUROPEA-EUROPEAN COMMISSION (2021), *Trade Policy Review*, COM (2021) 66 final, Bruselas 18.02.21.

35 MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES, UNIÓN EUROPEA Y COOPERACIÓN (2021), *Estrategia de Acción Exterior (2020-2024)*. <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/ElMinisterioInforma/Documents/ProyectoEstrategiaAccionExterior202021-2024.pdf>



# Números Publicados

## Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales

- Nº 1/2000 “La política monetaria única de la Unión Europea”  
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2/2000 “Nacionalismo e integración”  
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1/2001 “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”  
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2/2001 “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”  
José María Beneyto Pérez
- Nº 3/2001 “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”  
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4/2001 “La Política de Inmigración en la Unión Europea”  
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1/2002 “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”  
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2/2002 “La crisis de Oriente Medio: Palestina”  
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3/2002 “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”  
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4/2002 “La sociedad anónima europea”  
Manuel García Riestra
- Nº 5/2002 “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”  
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6/2002 “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”  
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7/2002 “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”  
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 1/2003 “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”  
José Peña González
- Nº 2/2003 “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”  
Pablo Siegrist Ridruejo
- Nº 1/2004 “Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa”  
José Peña González
- Nº 2/2004 “La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora”  
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3/2004 “Tres operaciones PESH: Bosnia y Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo”  
Berta Carrión Ramírez

- Nº 4/2004 “Turquía: El largo camino hacia Europa”  
Delia Contreras
- Nº 5/2004 “En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad”  
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1/2005 “The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?”  
Adrian Emch
- Nº 2/2005 “Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado”  
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3/2005 “Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo”  
Carlota González Láynez
- Nº 24/2006 “El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?”  
Alejandra Arana
- Nº 25/2006 “Bioterrorismo: la amenaza latente”  
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26/2006 “Inmigración y redefinición de la identidad europea”  
Diego Acosta Arcarazo
- Nº 27/2007 “Procesos de integración en Sudamérica. Un proyecto más ambicioso: la comunidad sudamericana de naciones”  
Raquel Turienzo Carracedo
- Nº 28/2007 “El poder del derecho en el orden internacional. Estudio crítico de la aplicación de la norma democrática por el Consejo de Seguridad y la Unión Europea”  
Gaspar Atienza Becerril
- Nº 29/2008 “Iraqi Kurdistan: Past, Present and Future. A look at the history, the contemporary situation and the future for the Kurdish parts of Iraq”  
Egil Thorsås
- Nº 30/2008 “Los desafíos de la creciente presencia de China en el continente africano”  
Marisa Caroco Amaro
- Nº 31/2009 “La cooperación al desarrollo: un traje a medida para cada contexto. Las prioridades para la promoción de la buena gobernanza en terceros países: la Unión Europea, los Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas”  
Anne Van Nistelroo
- Nº 32/2009 “Desafíos y oportunidades en las relaciones entre la Unión Europea y Turquía”  
Manuela Gambino
- Nº 33/2010 “Las relaciones trasatlánticas tras la crisis financiera internacional: oportunidades para la Presidencia Española”  
Román Escolano
- Nº 34/2010 “Los derechos fundamentales en los tratados europeos. Evolución y situación actual”  
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 35/2010 “La Unión Europea ante los retos de la democratización en Cuba”  
Delia Contreras
- Nº 36/2010 “La asociación estratégica UE-Brasil. Retórica y pragmatismo en las relaciones Euro-Brasileñas”(Vol 1 y 2)  
Ana Isabel Rodríguez Iglesias

- Nº 37/2011 “China’s foreign policy: A European Perspective”  
Fernando Delage y Gracia Abad
- Nº 38/2011 “China’s Priorities and Strategy in China-EU Relations”  
Chen Zhimin, Dai Bingran, Zhongqi Pan and Ding Chun
- Nº 39/2011 “Motor or Brake for European Policies? Germany’s new role in the EU after the Lisbon-  
Judgment of its Federal Constitutional Court”  
Ingolf Pernice
- Nº 40/2011 “Back to Square One: the Past, Present and Future of the Simmenthal Mandate”  
Siniša Rodin
- Nº 41/2011 “Lisbon before the Courts: Comparative Perspectives”  
Mattias Wendel
- Nº 42/2011 “The Spanish Constitutional Court, European Law and the constitutional traditions common  
to the Member States (Art. 6.3 TUE). Lisbon and beyond”  
Antonio López-Pina
- Nº 43/2011 “Women in the Islamic Republic of Iran: The Paradox of less Rights and more Opportunities”  
Désirée Emilie Simonetti
- Nº 44/2011 “China and the Global Political Economy”  
Weiping Huang & Xinning Song
- Nº 45/2011 “Multilateralism and Soft Diplomacy”  
Juliet Lodge and Angela Carpenter
- Nº 46/2011 “FDI and Business Networks: The EU-China Foreign Direct Investment Relationship”  
Jeremy Clegg and Hinrich Voss
- Nº 47/2011 “China within the emerging Asian multilateralism and regionalism. As perceived through a  
comparison with the European Neighborhood Policy”  
Maria-Eugenia Bardaro & Frederik Ponjaert
- Nº 48/2011 “Multilateralism and global governance”  
Mario Telò
- Nº 49/2011 “EU-China: Bilateral Trade Relations and Business Cooperation”  
Enrique Fanjul
- Nº 50/2011 “Political Dialogue in EU-China Relations”.  
José María Beneyto, Alicia Sorroza, Inmaculada Hurtado y Justo Corti
- Nº 51/2011 “La Política Energética Exterior de la Unión Europea. Entre dependencia, seguridad de  
abastecimiento, mercado y geopolítica”.  
Marco Villa
- Nº 52/2011 “Los Inicios del Servicio Europeo de Acción Exterior”  
Macarena Esteban Guadalix
- Nº 53/2011 “Holding Europe’s CFSP/CSDP Executive to Account in the Age of the Lisbon Treaty”  
Daniel Thym
- Nº 54/2011 “El conflicto en el Ártico: ¿hacia un tratado internacional?”  
Alberto Trillo Barca
- Nº 55/2012 “Turkey’s Accession to the European Union: Going Nowhere”  
William Chislett
- Nº 56/2012 “Las relaciones entre la Unión Europea y la Federación Rusa en materia de seguridad y  
defensa. Reflexiones al calor del nuevo concepto estratégico de la Alianza Atlántica”  
Jesús Elguea Palacios

- Nº 57/2012 “The Multiannual Financial Framework 2014-2020: A Preliminary analysis of the Spanish position”  
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 58/2012 “Preserving Sovereignty, Delaying the Supranational Constitutional Moment? The CJEU as the Anti-Model for regional judiciaries”  
Allan F. Tatham
- Nº 59/2012 “La participación de las Comunidades Autónomas en el diseño y la negociación de la Política de Cohesión para el periodo 2014-2020”  
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 60/2012 “El planteamiento de las asociaciones estratégicas: la respuesta europea ante los desafíos que presenta el Nuevo Orden Mundial”  
Javier García Toni
- Nº 61/2012 “La dimensión global del Constitucionalismo Multinivel. Una respuesta legal a los desafíos de la globalización”  
Ingolf Pernice
- Nº 62/2012 “EU External Relations: the Governance Mode of Foreign Policy”  
Gráinne de Búrca
- Nº 63/2012 “La propiedad intelectual en China: cambios y adaptaciones a los cánones internacionales”  
Paula Tallón Queija
- Nº 64/2012 “Contribuciones del presupuesto comunitario a la gobernanza global: claves desde Europa”  
Cristina Serrano Leal
- Nº 65/2013 “Las Relaciones Germano-Estadounidenses entre 1933 y 1945”  
Pablo Guerrero García
- Nº 66/2013 “El futuro de la agricultura europea ante los nuevos desafíos mundiales”  
Marta Llorca Gomis, Raquel Antón Martín, Carmen Durán Vizán,  
Jaime del Olmo Morillo-Velarde
- Nº 67/2013 “¿Cómo será la guerra en el futuro? La perspectiva norteamericana”  
Salvador Sánchez Tapia
- Nº 68/2013 “Políticas y Estrategias de Comunicación de la Comisión Europea. Actores y procesos desde que se aprueban hasta que la información llega a la ciudadanía española”  
Marta Hernández Ruiz
- Nº 69/2013 “El reglamento europeo de sucesiones. Tribunales competentes y ley aplicable. Excepciones al principio general de unidad de ley”  
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 70/2013 “Private Sector Protagonism in U.S. Humanitarian Aid”  
Sarah Elizabeth Capers
- Nº 71/2014 “Integration of Turkish Minorities in Germany”  
Iraia Eizmendi Alonso
- Nº 72/2014 “La imagen de España en el exterior: La Marca España”  
Marta Sabater Ramis
- Nº 73/2014 “Aportaciones del Mercado Interior y la política de competencia europea: lecciones a considerar por otras áreas de integración regional”  
Jerónimo Maillo
- Nº 74/2015 “Las relaciones de la UE con sus socios meridionales a la luz de la Primavera Árabe”  
Paloma Luengos Fernández

- Nº 75/2015 “De Viena a Sarajevo: un estudio del equilibrio de poder en Europa entre 1815 y 1914”  
Álvaro Silva Soto
- Nº 76/2015 “El avance de la ultraderecha en la Unión Europea como consecuencia de la crisis: una perspectiva del contexto político de Grecia y Francia según la teoría del ‘chivo expiatorio’”  
Eduardo Torrecilla Giménez
- Nº 77/2016 “La influencia de los factores culturales en la internacionalización de la empresa: el caso de España y Alemania”  
Blanca Sánchez Goyenechea
- Nº 78/2016 “La Cooperación Estructurada Permanente como instrumento para una defensa común”  
Elena Martínez Padilla
- Nº 79/2017 “The European refugee crisis and the EU-Turkey deal on migrants and refugees”  
Guido Savasta
- Nº 80/2017 “Brexit: How did the UK get here?”  
Izabela Daleszak
- Nº 81/2017 “Las ONG´s españolas: necesidad de adaptación al nuevo contexto para sobrevivir”  
Carmen Moreno Quintero
- Nº 82/2017 “Los nuevos instrumentos y los objetivos de política económica en la UE: efectos de la crisis sobre las desigualdades”  
Miguel Moltó
- Nº 83/2017 “Peace and Reconciliation Processes: the Northern Irish case and its lessons”  
Carlos Johnston Sánchez
- Nº 84/2018 “Cuba en el mundo: el papel de Estados Unidos, la Unión Europea y España”  
Paula Foces Rubio
- Nº 85/2018 “Environmental Protection Efforts and the Threat of Climate Change in the Arctic: Examined Through International Perspectives Including the European Union and the United States of America”  
Kristina Morris
- Nº 86/2018 “La Unión Europea pide la palabra en la (nueva) escena internacional”  
José Martín y Pérez de Nanclares
- Nº 87/2019 “El impacto de la integración regional africana dentro del marco de asociación UE-ACP y su implicación en las relaciones post Cotonú 2020”  
Sandra Moreno Ayala
- Nº 88/2019 “Lucha contra el narcotráfico: un análisis comparativo del Plan Colombia y la Iniciativa Mérida”  
Blanca Paniego Gámez
- Nº 89/2019 “Desinformación en la UE: ¿amenaza híbrida o fenómeno comunicativo? Evolución de la estrategia de la UE desde 2015”  
Elena Terán González
- Nº 90/2019 “La influencia del caso Puigdemont en la cooperación judicial penal europea”  
Pablo Rivera Rodríguez
- Nº 91/2020 “Trumping Climate Change: National and International Commitments to Climate Change in the Trump Era”  
Olivia Scotti
- Nº 92/2020 “El impacto social de la innovación tecnológica en Europa”  
Ricardo Palomo-Zurdo, Virginia Rey-Paredes, Milagros Gutiérrez-Fernández, Yakira Fernández-Torres

- Nº 93/2020 “El Reglamento sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas, la asignatura pendiente del Mercado Único Digital”  
Ana Gascón Marcén
- Nº 94/2020 “Referencias al tratamiento constitucional de la Unión Europea en algunos Estados Miembros”  
Rafael Ripoll Navarro
- Nº 95/2020 “La identidad europea, ¿en crisis? Reflexiones entorno a los valores comunes en un entorno de cambio”  
Irene Correas Sosa
- Nº 96/2020 “La configuración de un sistema de partidos propiamente europeo”  
Luis Rodrigo de Castro
- Nº 97/2020 “El Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. La participación de Europa y de España”  
Amadeo Jansana Taneshashi
- Nº 98/2020 “Nuevas perspectivas en las relaciones entre la Unión Europea y China”  
Georgina Higuera
- Nº 99/2020 “Inversiones Unión Europea-China: ¿hacia una nueva era?”  
Jerónimo Maillo y Javier Porras
- Nº 100/2020 “40 años de reforma: el papel de China en la comunidad internacional”  
Enrique Fanjul
- Nº 101/2020 “A climate for change in the European Union. The current crisis implications for EU climate and energy policies”  
Corina Popa
- Nº 102/2020 “Aciertos y desafíos de la cooperación Sur-Sur. Estudio del caso de Cuba y Haití”  
María Fernández Sánchez
- Nº 103/2020 “El Derecho Internacional Humanitario después de la II Guerra Mundial”  
Gonzalo del Cura Jiménez
- Nº 104/2020 “Reframing the Response to Climate Refugees”  
Alexander Grey Crutchfield
- Nº 105/2021 “The Biden Condition: interpreting Treaty-Interpretation”  
Jose M. de Areilza
- Nº 106/2021 “¿Hacia la Corte Multilateral de Inversiones? El acuerdo de inversiones EU-China y sus consecuencias para el arbitraje”  
José María Beneyto Pérez
- Nº 107/2021 “El acuerdo de partenariado económico UE-Japón. Implicaciones para España”  
Amadeo Jansana Taneshashi
- Nº 108/2021 “El Acuerdo con Reino Unido. Implicaciones para España”  
Allan Francis Tatham

## Serie Política de la Competencia y Regulación

- Nº 1/2001 “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”  
José María Beneyto
- Nº 2/2001 “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa-Iberdrola”  
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3/2001 “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”  
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1/2002 “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”  
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 1/2002 “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”  
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3/2002 “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”  
Mercedes García Pérez
- Nº 4/2002 “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”  
Juan Briones Alonso
- Nº 5/2002 “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”  
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6/2002 “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”  
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1/2003 “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”  
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2/2003 “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”  
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán y Emilia Gargallo González
- Nº 3/2003 “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”  
Pablo Berenguer O´Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1/2004 “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”  
Lucana Estévez Mendoza
- Nº 2/2004 “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”  
Francisco Marcos
- Nº 1/2005 “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”  
Jerónimo Maíllo González-Orús

- Nº 2/2005 “La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia”  
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3/2005 “El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado”  
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº 18/2006 “Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia”  
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 19/2006 “Un nuevo marco institucional en la defensa de la competencia en España”  
Carlos Padrós Reig
- Nº 20/2006 “Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006”  
Juan Arpio Santacruz
- Nº 21/2006 “La intervención del Gobierno en el control de concentraciones económicas”  
Albert Sánchez Graells
- Nº 22/2006 “La descentralización administrativa de la aplicación del Derecho de la competencia en España”  
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 23/2007 “Aplicación por los jueces nacionales de la legislación en materia de competencia en el Proyecto de Ley”  
Juan Manuel Fernández López
- Nº 24/2007 “El tratamiento de las restricciones públicas a la competencia”  
Francisco Marcos Fernández
- Nº 25/2008 “Merger Control in the Pharmaceutical Sector and the Innovation Market Assessment. European Analysis in Practice and differences with the American Approach”  
Teresa Lorca Morales
- Nº 26/2008 “Separación de actividades en el sector eléctrico”  
Joaquín M<sup>a</sup> Nebreda Pérez
- Nº 27/2008 “Arbitraje y defensa de la competencia”  
Antonio Creus Carreras y Josep Maria Juliá Insenser
- Nº 28/2008 “El procedimiento de control de concentraciones y la supervisión por organismos reguladores de las Ofertas Públicas de Adquisición”  
Francisco Marcos Fernández
- Nº 29/2009 “Intervención pública en momentos de crisis: el derecho de ayudas de Estado aplicado a la intervención pública directa en las empresas”  
Pedro Callol y Jorge Manzarbeitia
- Nº 30/2010 “Understanding China’s Competition Law & Policy: Merger Control as a Case Study”  
Jeronimo Maillo
- Nº 31/2012 “Autoridades autonómicas de defensa de la competencia en vías de extinción”  
Francisco Marcos

- Nº 32/2013 “¿Qué es un cártel para la CNC?”  
Alfonso Rincón García-Loygorri
- Nº 33/2013 “Tipología de cárteles duros. Un estudio de los casos resueltos por la CNC”  
Justo Corti Varela
- Nº 34/2013 “Autoridades responsables de la lucha contra los cárteles en España y la Unión Europea”  
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 35/2013 “Una revisión de la literatura económica sobre el funcionamiento interno de los cárteles y sus efectos económicos”  
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 36/2013 “Poderes de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia”  
Alberto Escudero
- Nº 37/2013 “Screening de la autoridad de competencia: mejores prácticas internacionales”  
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 38/2013 “Objetividad, predictibilidad y determinación normativa. Los poderes normativos *ad extra* de las autoridades de defensa de la competencia en el control de los cárteles”  
Carlos Padrós Reig
- Nº 39/2013 “La revisión jurisdiccional de los expedientes sancionadores de cárteles”  
Fernando Díez Estella
- Nº 40/2013 “Programas de recompensas para luchar contra los cárteles en Europa: una comparativa con terceros países”  
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 41/2014 “La Criminalización de los Cárteles en la Unión Europea”  
Amparo Lozano Maneiro
- Nº 42/2014 “Posibilidad de sancionar penalmente los cárteles en España, tanto en el presente como en el futuro”  
Álvaro Mendo Estrella
- Nº 43/2014 “La criminalización de los *hardcore cartels*: reflexiones a partir de la experiencia de EE. UU. y Reino Unido”  
María Gutiérrez Rodríguez
- Nº 44/2014 “La escasez de acciones de daños y perjuicios derivadas de ilícitos *antitrust* en España, ¿Por qué?”  
Fernando Díez Estella
- Nº 45/2014 “Cuantificación de daños de los cárteles duros. Una visión económica”  
Rodolfo Ramos Melero
- Nº 46/2014 “El procedimiento sancionador en materia de cárteles”  
Alfonso Lamadrid de Pablo y José Luis Buendía Sierra
- Nº 47/2014 “Japanese Cartel Control in Transition”  
Mel Marquis and Tadashi Shiraishi
- Nº 48/2015 “Una evaluación económica de la revisión judicial de las sanciones impuestas por la CNMC por infracciones anticompetitivas”  
Javier García-Verdugo

- Nº 49/2015 “The role of tax incentives on the energy sector under the Climate Change’s challenges  
Pasquale Pistone”  
Iñaki Bilbao
- Nº 50/2015 “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common  
understanding”  
Marta Villar Ezcurra and Pernille Wegener Jessen
- Nº 51/2015 “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common  
understanding Energy Tax Incentives and the GBER regime”  
Joachim English
- Nº 52/2016 “The Role of the Polluter Pays Principle and others Key Legal Principles in Energy Taxes, on  
an State aid Context”  
José A. Rozas
- Nº 53/2016 “EU Energy Taxation System & State Aid Control Critical Analysis from Competitiveness and  
Environmental Protection Objectives”  
Jerónimo Maillo, Edoardo Traversa, Justo Corti and Alice Pirlot
- Nº 54/2016 “Energy Taxation and State Aids: Analysis of Comparative Law”  
Marta Villar Ezcurra and Janet Milne
- Nº 55/2016 “Case-Law on the Control of Energy Taxes and Tax Reliefs under European Union Law”  
Álvaro del Blanco, Lorenzo del Federico, Cristina García Herrera, Concetta Ricci, Caterina  
Verrigni and Silvia Giorgi
- Nº 56/2017 “El modelo de negocio de Uber y el sector del transporte urbano de viajeros: implicaciones  
en materia de competencia”  
Ana Goizueta Zubimendi
- Nº 57/2017 “EU Cartel Settlement procedure: an assessment of its results 10 years later”  
Jerónimo Maillo
- Nº 58/2019 “Quo Vadis Global Governance? Assessing China and EU Relations in the New Global  
Economic Order”  
Julia Kreienkamp and Dr Tom Pegram
- Nº 59/2019 “From Source-oriented to Residence-oriented: China’s International Tax Law Reshaped  
by BRI?”  
Jie Wang
- Nº 60/2020 “The EU-China trade partnership from a European tax perspective”  
Elena Masegla Miszczyszyn, Marie Lamensch, Edoardo Traversa y Marta Villar Ezcurra
- Nº 61/2020 “A Study on China’s Measures for the Decoupling of the Economic Growth and the Carbon  
Emission”  
Rao Lei, Gao Min
- Nº 62/2020 “The global climate governance: a comparative study between the EU and China”  
Cao Hui
- Nº 63/2020 “The evolvement of China-EU cooperation on climate change and its new opportunities  
under the European Green Deal”  
Zhang Min and Gong Jialuo

**Resumen:** El Acuerdo Global Económico y Comercial entre la UE y Canadá (CETA) ha supuesto un hito importante en la política comercial de la UE. El CETA es el primer acuerdo comercial de la UE con un socio desarrollado, miembro del G-7, y modelo para acuerdos posteriores con Vietnam y Japón. Se trata de un acuerdo moderno, amplio y avanzado que busca la eliminación, no sólo de aranceles, sino también de barreras no arancelarias. Introduce disposiciones novedosas en los servicios, el acceso a licitaciones públicas y el desarrollo sostenible, así como un nuevo sistema de solución de diferencias entre inversor-Estado, el Sistema de Tribunales de Inversiones. Las implicaciones para España son positivas al mejorar el acceso al mercado canadiense a servicios y productos, como los agroalimentarios, y facilitar las inversiones españolas. El análisis demuestra que CETA es un excelente ejemplo de una política comercial comunitaria orientada al comercio libre y sostenible.

**Abstract:** The EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) is an important milestone in EU trade policy. CETA is the EU's first trade agreement with a developed partner, member of the G-7, and a model for subsequent agreements with Vietnam and Japan. It is a modern, comprehensive and advanced agreement that seeks to eliminate not only tariffs, but also non-tariff barriers. It introduces new provisions on services, access to public procurement and sustainable development, as well as a new investor-state dispute settlement system, the Investment Court System. The implications for Spain are positive, improving access to the Canadian market for services and products, such as agri-food, and facilitating Spanish investment. The analysis shows that CETA is an excellent example of an EU trade policy based on free and sustainable trade.

**Palabras clave:** Política comercial comunitaria, Acuerdos de libre comercio, Unión Europea, Protección de inversiones, Comercio de servicios.

**Keywords:** EU Trade Policy, Free Trade Agreements, European Union, Investment Protection, Trade in services.



Real Instituto Universitario de Estudios Europeos  
Universidad CEU San Pablo  
Avda. del Valle 21, 28003 Madrid  
Teléfono: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28  
idee@ceu.es, [www.idee.ceu.es](http://www.idee.ceu.es)

