

EL ACUERDO CETA ENTRE LA UE Y CANADÁ: REALIDADES Y REFLEXIONES

The Comprehensive Economic and Trade
Agreement (CETA) Between EU-Canada:
Realities and Reflections

Daniel Coronas Valle

Universidad de Málaga (España)

La aprobación del acuerdo CETA entre la UE y Canadá supone un punto de inflexión en la tipología de los acuerdos comerciales firmados hasta la fecha por la UE. Su extenso contenido y la magnitud de sectores afectados requieren un detenido estudio, pese a que su puesta en práctica aún no ha sido aprobada por los correspondientes Parlamentos nacionales.

Palabras clave

CETA, TTIP, acuerdos comerciales, cooperación internacional, comercio internacional, globalización, proteccionismo, aranceles, competitividad, inversión internacional, sector público, Sistema de Tribunales de Inversiones, aprobación Parlamentos nacionales, entrada en vigor

The recent approval of the CETA between Canada and the European Union (EU) would be considered as a milestone in the European trade agreements till now. Their extension and the huge sector involved call for a quite analysis before the national parliaments of each State adopt the agreement.

Keywords

CETA, TTIP, trade agreements, international cooperation, international trade, globalization, protectionism, duty, competitiveness, international investment, public sector, approval by national parliaments, entry into force

1. Introducción

De todos es conocido el apoyo que el presidente de EE UU, Donald Trump, presta a las tesis proteccionistas como medio para revitalizar la industria norteamericana. A principios de marzo de 2018, Trump ha anunciado que elevará, mediante orden ejecutiva (su método preferido para legislar), los aranceles del acero y el aluminio importado en un claro gesto por dar la espalda al comercio internacional con una medida de calado notable. El arancel podría situarse en un 25% sobre el acero y un 10% sobre el aluminio que importa de China, Alemania, Canadá y México, entre otros. Es importante que retengamos el nombre de estos países, dado que la Unión Europea (UE), México y Canadá están actuando para minorar y atenuar estas acciones proteccionistas mediante acuerdos comerciales internacionales que, con una nueva dimensión, trataremos de explicar a lo largo de estas páginas.

Otro aspecto, a nuestro juicio negativo, sobre esta medida es que se alega que las importaciones que tratan de evitarse deterioran las necesidades militares de EE UU, poniendo en riesgo su seguridad ahora (justo ahora) que Putin desata una nueva carrera armamentista como parte de su programa electoral para continuar al frente de Rusia.

Lo curioso es que solo el 3% del acero consumido en EE UU es para uso militar, según fuentes del American Iron and Steel Institute. Por eso la invocación del presidente sobre la (sacrosanta) seguridad nacional como argumento político para elevar el proteccionismo no pensamos que evite que la Organización Mundial del Comercio (OMC) considere ilegal la medida. Mientras, la UE estudia adoptar medidas frente a la actuación presidencial norteamericana y Canadá anuncia represalias si se concretan los aranceles citados.

En este contexto, ha de comenzar señalándose que nunca ha sido fácil llegar a acuerdos internacionales y menos aún en el campo comercial por sus innumerables repercusiones: económica, financiera, social, laboral, productiva y personal, entre otras. Por ello el nacimiento de un tratado entre la UE y Canadá tampoco lo ha sido, máxime con la ola de neoproteccionismo proveniente de EE UU y su nuevo Gobierno, que han convertido en cenizas el texto del TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership o Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión; véase el especial dedicado al mismo en el número dos de *TSN*). Lo cierto es que la globalización no tiene buena prensa, al menos en lo político y lo económico.

Si bien no es la primera vez que la UE firma acuerdos de esta naturaleza (hasta cuarenta y cuatro se han firmado hasta la fecha), el acuerdo con Canadá sí presenta un aspecto innovador más allá

de lo puramente comercial, ya que aborda cuestiones sobre inversiones, contratación pública y servicios. Este tipo de acuerdo se denomina de segunda generación o mixto.

En cifras, el CETA es el tratado de mayor volumen jamás firmado por la UE (la suma de bienes y servicios entre ambas partes supera los 90.000 millones de euros y la inversión europea en Canadá excede los 274.000 millones frente a los 166.000 que invierte Canadá en la UE). Es, por tanto, un buen ejemplo del tipo de tratado y de las ambiciones comunitarias, así como una significativa conmemoración de los sesenta años transcurridos desde la firma del Tratado de Roma.

Desde la llegada de la nueva Administración al Gobierno norteamericano, tanto Canadá como México tratan de reducir su dependencia comercial con EE UU. En este sentido numerosos autores y comentaristas políticos consideran que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (North American Free Trade Agreement, NAFTA, 1994), firmado entre esos tres países, se halla en horas bajas. Canadá trata de reducir el número de las importaciones de EE UU y en ese propósito la realidad ofrecida por el CETA y la UE son muy oportunas para evitar concentraciones económicas. Por su parte, México es tradicionalmente el tercer socio comercial de Canadá, situación que puede verse afectada por el declive (o nuevo enfoque) del NAFTA propiciado por EE UU. Sin embargo, como veremos, la UE también negocia otro oportuno acuerdo comercial con el gigante hispano.

2. Qué es el CETA y a quién afecta.

Ámbitos objetivo y subjetivo

El Comprehensive Economic and Trade Agreement (en adelante CETA o por sus siglas en español, Acuerdo Económico y Comercial Global, AECG) es un tratado de naturaleza eminentemente comercial firmado entre la Unión Europea y Canadá. Su finalidad esencial es facilitar las exportaciones de bienes y servicios que afectan a ciudadanos y empresas de ambos territorios.

Se trata del acuerdo más ambicioso firmado hasta el momento por la UE y empezó a negociarse en mayo de 2009. Por tanto, las negociaciones se han prolongado por un intervalo superior a los siete años y suponen un hito de la política comercial comunitaria entre este bloque y un miembro del G8. Además, el CETA establece las bases para futuros acuerdos a modo de precedente.

En 1976 la Comunidad Económica Europea firmó con Canadá un tratado comercial y económico de cooperación. Fue seguido en 1990 por la Declaración Transatlántica, así como por la Declaración

Política Conjunta de 1996. Posteriormente es destacable la Cumbre Canadá-UE celebrada en Ottawa en diciembre de 2002. Durante la misma los líderes acordaron impulsar negociaciones para un acuerdo sobre comercio e inversión. En 2004 los dos bloques aprobaron un marco de negociación bilateral que fue retomado en 2009.

El Acuerdo Económico y Comercial Global sigue la estela de otros acuerdos bilaterales entre UE y Canadá, como el de seguridad en aviación civil (2009), el de vinos y bebidas espirituosas (2003) o el veterinario (1999). Canadá ofrece un mercado que supera los treinta y cinco millones de habitantes y una economía de 1,6 billones de dólares.

El acuerdo fue suscrito en Bruselas el 30 de octubre de 2016 y entró parcialmente en vigor el 21 de septiembre de 2017, si bien los Parlamentos nacionales de los países de la UE no lo han ratificado aún. Si alguno de ellos lo rechaza, el tratado podría malograrse. Por el momento los Parlamentos que lo han aprobado son Dinamarca, España, Croacia, Malta, República Checa, Estonia, Portugal y Letonia.

En el Parlamento Europeo la votación de febrero de 2017 obtuvo cuatrocientos ocho votos a favor y doscientos cincuenta y cuatro en contra. Una parte de los socialdemócratas alemanes y franceses se mostraron en contra. Por su parte el Gobierno canadiense dio su aprobación formal el 16 de mayo de 2017.

Constatando ese rechazo, se propulsó un instrumento legal, que después comentaremos, para garantizar que los desacuerdos entre inversores y autoridades se diluciden en un nuevo tribunal público europeo (y no con arbitraje privado), permitiendo de esta forma a las autoridades europeas limitar el concurso de empresas privadas en ciertos sectores, como el sanitario o el educativo.

La UE explica el tratado como un acuerdo que propiciará el comercio entre ambas partes contribuyendo a un crecimiento del empleo y de nuevas oportunidades para las empresas. Es precisamente este rasgo el principal que destaca en una primera lectura: se trata de un tratado dirigido a las empresas con incidencia directa en los particulares.

Sin embargo, por el momento el comercio entre la UE y Canadá representa solo un 0,6% del total de la UE, según datos de 2016. Canadá es el 12.º proveedor comercial de la UE y el 11.º cliente de la UE. Por su parte la UE es su segundo socio comercial, solo por detrás de EE UU. Sin duda estamos ante un instrumento internacional con un afán muy superior a la mera eliminación de barreras aduaneras. De hecho, el texto es calificado como «un nuevo modelo mundial para futuros acuerdos comerciales».

Política y jurídicamente las relaciones bilaterales UE-Canadá se sustentan esencialmente en dos instrumentos: relaciones políticas, y económicas y comerciales.

El acuerdo fue suscrito en Bruselas el 30 de octubre de 2016 y entró parcialmente en vigor el 21 de septiembre de 2017, si bien los Parlamentos nacionales de los países de la UE no lo han ratificado aún

Relaciones políticas

El acuerdo Strategic Partnership Agreement (SPA), rubricado en septiembre de 2014 y que se aplica provisionalmente desde el 1 de abril de 2017, actualiza el acuerdo marco de 1976 entre los dos bloques. Incluye aspectos como el diálogo político, el desarrollo sostenible, la cooperación cultural y la cooperación con organizaciones. El art. 2 de este acuerdo político reafirma a las partes en el respeto y la promoción de los valores democráticos, las libertades fundamentales y los derechos humanos. El texto menciona expresamente un sistema de justicia independiente.

El art. 3 considera que las armas de destrucción masiva son una seria amenaza para la paz y la estabilidad del orden internacional, y se conviene cooperar para limitar su proliferación, con especial mención a las armas de naturaleza química y biológica. Asimismo, las partes acuerdan redoblar esfuerzos en la lucha antiterrorista intercambiando información y colaborando en la mayor medida posible. La lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo se expresa en el art. 21 y se complementa con el art. 22, que prevé el cibercrimen.

Una mención aparte merece el detallado art. 23, sobre migraciones, asilo y gestión de fronteras (véase el número cuatro de *TSN*, dedicado a este tema y coordinado por la catedrática Magdalena Martín, que aborda esta cuestión desde muy diversos ángulos). El artículo se centra, básicamente, en las medidas de readmisión de ciudadanos ilegales en territorio canadiense. La clásica protección diplomática y consular, que constituye uno de los pilares del derecho internacional público y que la UE extiende a todos sus ciudadanos, se regula y amplía respecto del territorio canadiense y comunitario en términos de reciprocidad. Bajo este paraguas, Canadá participa en misiones civiles y militares junto a la UE dentro de la Política Común de Seguridad y Defensa con actuaciones conjuntas

en los Balcanes, Ucrania u Oriente Medio (esta medida se recoge a grandes trazos en el art. 7).

La cooperación multilateral que incluye organizaciones internacionales se plasma en el art. 8, donde se cita entre otras a la OCDE y la OTAN. Como reflejo de ello, sabido es que Canadá firmó desde un inicio (2016), al igual que el bloque de la UE, el estándar de intercambio automático de información tributaria conocido como CRS y suscribe todas las medidas antielusión fiscal tanto para personas físicas como jurídicas (iniciativa BEPS). De hecho, la importancia de tales normas se remarca al dedicarle el texto todo su art. 11. Otra faceta de la cooperación es la judicial, plasmada en los arts. 18 y 20, que supone un complemento muy necesario a la anteriormente descrita.

El art. 10 nos conecta directamente con el CETA al consagrar la promoción del libre comercio y la inversión según las reglas de la OMC. El desarrollo previsto por las partes ha de ser sostenible (art. 12), es decir, que considere a las futuras generaciones y que no comprometa el medio ambiente, pero además deberá presentar rasgos de transparencia y efectividad. Menciones a la energía y el cambio climático aparecen igualmente como preocupaciones del tratado. Se recuerdan los lazos culturales e idiomáticos entre ambas partes y se compromete el fomento de los mismos.

Otro aspecto de capital importancia y máxima actualidad es la privacidad de los datos personales de los ciudadanos de ambas partes (art. 25). En tal sentido, aunque el texto no lo cita de manera expresa, la regulación del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) 2016/679¹ del Parlamento Europeo y del Consejo consagra un nuevo tratamiento aplicable a todos los ciudadanos de la UE independientemente de dónde se ubique la empresa que realice la gestión sobre los datos; es decir, empresas con sede en Canadá (y Estados Unidos) se verán sujetas al cumplimiento de este reglamento, que entró en vigor en 2016 y es de aplicación desde el 25 de mayo de 2018.

Relaciones económicas y comerciales: el acuerdo CETA

Esta estructura bicéfala se complementa con diversos acuerdos sectoriales ya citados, como los alcanzados sobre vinos, pasajeros aéreos y seguridad aérea.

Volviendo al CETA, entre sus funciones básicas, recogidas a lo largo de sus más de 1.600 páginas, destacamos:

– Aumento de competitividad de las empresas de ambos territorios.

– Apertura de los mercados de ambas zonas con beneficio de los consumidores (en concreto nuevas oportunidades para agricultores y alimentos).

– Reducción de costes exportadores.

– Ayuda a las pequeñas empresas a exportar en mayor medida.

– Dotación de un marco de estabilidad y seguridad jurídica a los inversores de Canadá y la UE.

– Finalización de la obligatoriedad de duplicar ensayos en ciertos campos.

– Facilitación de la presencia de técnicos de mantenimiento significativamente importantes en campo de equipos, maquinaria e informática.

– Protección de innovadores, artistas y creadores de la UE.

– Protección de los derechos laborales y medioambientales de ambas partes.

En cuanto a cifras generales, el AECG implica la eliminación del 99% de los impuestos de aduanas comunitarios sobre los productos canadienses y del 98,6% de las tarifas canadienses sobre productos europeos. En el caso de Canadá estos impuestos suponen 400 millones de euros al año. Sin duda representa una mejora en la competitividad de los productos europeos en suelo canadiense. En el caso de los productos industriales, la eliminación completa de aranceles se alcanzará al cabo de siete años desde la entrada en vigor del tratado e idéntica situación se producirá sobre los productos pesqueros.

Nos ha llamado la atención la existencia de un extenso y detallado apartado dedicado al sector público. Sin duda, estamos ante uno de los aspectos sobre los que anticipamos mayor polémica, ya que permitirá a las empresas de la UE competir para lograr contratos públicos en Canadá y viceversa. No se ofrecen cifras que cuantifiquen el volumen de contratación en cada una de las partes. Sería deseable una mayor transparencia al respecto y una mayor concreción en los sectores públicos, si bien sí se regula que la información sobre licitaciones en Canadá se publique en una sola web que facilite su gestión y seguimiento, especialmente por parte de las empresas pequeñas.

Entre los ámbitos a los que no afecta el tratado podemos destacar ciertos servicios públicos donde los Estados miembros podrán mantener sus monopolios o sectores donde no se obliga a la privatización (capítulo 19). Se incluye un ambicioso capítulo sobre empresas de propiedad estatal que mantienen un tratamiento similar. En suma, se mantiene y matiza la opción de mantener servicios públicos regulados y subvencionados.

Otro de los sectores con mayor impacto es el agroalimentario, donde una cifra superior al 92% de los productos comunitarios podrá acceder a Canadá sin pagar impuestos. A destacar que el con-

¹ http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2016.119.01.0001.01.SPA&toc=OJ:L:2016:119:TOC

sumidor medio canadiense tiene un alto nivel de ingresos para la adquisición de tales productos. Por consiguiente, vinos, quesos, frutas y verduras tendrán un mayor mercado. Conviene recordar que la UE es el mayor exportador mundial de quesos.

Sobre la pesca, esta ha de basarse en un modelo sostenible sustentado en dos pilares: medidas de vigilancia y control, y la supervisión de la lucha contra la pesca ilegal. Sin embargo, el acuerdo no abre el mercado en cuanto a las aves de corral y los huevos, y limita mediante cupos las cantidades a la carne de vacuno y porcino o los lácteos.

Especialmente orientado a las empresas pequeñas y para que, en general, cualquiera pueda operar, estas deben obtener el llamado certificado de evaluación de conformidad, acreditativo de que la empresa ha cumplido con normas y reglamentaciones técnicas así como de salud y protección al consumidor y medio ambiente. Los sectores donde es exigible este certificado son:

- equipos eléctricos y de radio
- equipos de medición
- juguetes
- maquinaria

De tal suerte, un organismo de evaluación de conformidad de la UE podrá someter a ensayo productos europeos para su exportación a Canadá según normas canadienses y viceversa. Además, se crea un foro de cooperación que aglutina a los organismos reguladores de ambas partes en el que se intercambia información al respecto. Este foro regulatorio no cambia la regulación existente ni desarrolla ninguna nueva, solo proporciona asistencia y consejo a los distintos reguladores.

Otra afirmación significativa, en la documentación que la UE publica en su web, es aquella que realiza al señalar: «El libre comercio no implica rebajar o modificar las normas europeas que protejan la salud y la seguridad de las personas, los derechos sociales, los derechos del consumidor y el medio ambiente»; es decir, que el AECG no cambia el tratamiento de estas materias en la UE.

La movilidad de los trabajadores también se facilita en ciertos supuestos, como abogados, arquitectos o contables. En conexión con esto, el acuerdo establece un marco de reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales.

Respecto a las inversiones, se dota de un entorno de mejor clima, evitando discriminaciones entre inversores nacionales o extranjeros y posteriores restricciones a la participación extranjera en el capital social de las empresas.

Llegamos en este punto al controvertido Sistema de Tribunales de Inversiones o tribunales de arbitraje entre Estados y empresas privadas, que ya fueron polémicos en el TTPI y que aquí incluyen medidas para proteger inversores tratando de no afectar al

interés público que defiende cada Estado. Estos tribunales se articulan en torno a estos principios:

- Son públicos.
- Se componen de jueces y profesionales independientes.
- Aplican transparencia en sus procesos al ser públicos, tanto audiencias como documentos.
- No se basan en tribunales temporales.

Pero en nuestra opinión dos factores son los que determinan un carácter más garantizador sobre su funcionamiento:

- De una parte, los motivos de los inversores para denunciar a un Estado se hallan tasados.
- De otra, se impide que los Estados se vean abocados a pagar daños y perjuicios a inversores o deban modificar la legislación.

Complementariamente se crea un instrumento interpretativo conjunto como documento jurídicamente vinculante que atañe no solo al nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones, sino a los servicios públicos, los derechos laborales y la protección del medio ambiente, sin olvidar el derecho de los Gobiernos a regular en interés público.

Constatamos la sensación, en la lectura de esta parte del acuerdo, no solo de la preocupación de las autoridades comunitarias sobre este particular, sino de que se pretende lanzar este sistema como medio de resolución de controversias en toda la UE; de hecho, el arbitraje tiene jurídicamente mayor tradición en los sistemas anglosajones que en los continentales y por causa de su celeridad se está imponiendo, al menos, en el ámbito empresarial. El tiempo dirá si se convierte en realidad este procedimiento para la solución de controversias sobre inversiones.

La propiedad intelectual es objeto asimismo de tratamiento por parte del acuerdo y, en concreto, conformará las normas canadienses a la legislación de la UE sobre protección de nuevas tecnologías y gestión de derechos digitales, al tiempo que mejorará el sistema canadiense sobre patentes de productos farmacéuticos, la lucha contra la piratería y la falsificación de productos (capítulo 20, uno de los de mayor extensión del acuerdo).

En el plano social, el acuerdo potencia el papel de la sociedad civil (sindicatos, organizaciones empresariales y de consumidores) al conferirle un rol en la consulta para la solución de diferencias y, significativamente, sobre los derechos laborales y el medio ambiente.

Evolutivamente, como hemos comentado, el tratado ha de pasar dos etapas antes de entrar en vigor, concretamente el mencionado consentimiento del Parlamento Europeo para la aplicación provisional y la aprobación por cada Parlamento nacional. Esa aplicación provisional implica la eficacia de los acuerdos exclusivos (la mayor parte del texto) en-

tre ambas partes y quedan pendientes los acuerdos mixtos cuya ratificación nacional puede tardar años. Entre los contenidos que no entran en aplicación pueden citarse la protección de inversiones, el Sistema de Tribunales de Inversiones y un artículo sobre la grabación con videocámaras de mano.

El acuerdo potencia el papel de la sociedad civil al conferirle un rol en la consulta para la solución de diferencias y sobre los derechos laborales y el medio ambiente

Un análisis de volúmenes por miembros determina que el Reino Unido es el primer socio comercial en exportaciones de Canadá en la UE, si bien en claro retroceso desde 2013: el volumen de 13.555 millones de dólares se reduce hasta 12.400 en 2015. Le siguen Alemania, Francia, Bélgica y Holanda con volúmenes muy similares, en torno a los 3.000 millones. España ocupa el octavo lugar con 931 millones.

En el plano político, la UE y Canadá celebraron en Bruselas el 4 de diciembre de 2017 la primera reunión del Comité Ministerial Mixto UE-Canadá, con el firme compromiso del multilateralismo y el apoyo al orden multilateral basado en normas y cimentado en valores democráticos. En tal sentido, la nota de prensa recuerda que Canadá y la UE mantienen «una asociación estratégica progresiva y dinámica», y que son «socios con ideas totalmente afines». Por tanto, este compromiso excede lo comercial (CETA) y traslada al plano político internacional las buenas relaciones entre ambas partes con el firme objetivo de mejorar la coordinación de política exterior y abordar retos y oportunidades mundiales de manera conjunta. El ya citado Strategic Partnership Agreement (SPA) o Acuerdo de Asociación Estratégico UE-Canadá (5 de agosto de 2016) es el instrumento político y legislativo que completa el acuerdo comercial CETA y que genera una alta expectativa en las relaciones internacionales de la UE con países de fuera de su entorno, pero con cimientos políticos y sociales compartidos.

Canadá participa simultáneamente con las otras diez naciones en la asociación transpacífica (TPP) tras el rechazo del acuerdo por parte estadounidense.

se. Al mismo tiempo se prepara para firmar tratados de libre comercio con India, Japón, China y Turquía, entre otros.

Como aspecto curioso relativo al medio ambiente, el CETA tendrá impacto en la política ártica de la UE, que protagonizan especialmente Finlandia, Suecia y Dinamarca (Groenlandia) a través del Consejo Ártico, donde también se encuentra presente Canadá. Se pretende extender la política citada para reforzar la cooperación haciendo que se amplíe e incluya a la población indígena de estos territorios.

3. Análisis de su contenido

El capítulo 1 trata las definiciones y disposiciones generales de lo que incluye el ámbito geográfico del tratado y hace referencia a otros acuerdos, como el mundial del comercio, y los derechos y obligaciones de las partes.

El trato nacional y el acceso de las mercancías al mercado figuran en el capítulo 2. En él se describen los derechos de aduana, impuestos y tasas de importación de mercancías entre las partes que se eliminan o reducen. No debe obviarse que las reglas sobre el origen de los productos se ven afectadas por esta nueva regulación, de manera que se incluyen provisiones obligatorias para que las compañías de ambos territorios confirmen la procedencia de sus productos.

Algunos sectores que la web comunitaria cita son el vino, los quesos, las frutas y hortalizas o el café. En todos los casos el acuerdo reduce o elimina aranceles, lo que permite que las empresas de ambos lados del Atlántico puedan ofrecer sus productos a precios más competitivos en el mercado. El proceso de autorización para exportar se simplifica y acelera, lo que redundará en el precio igualmente y en el consumo. Los acuerdos específicos sobre vino y bebidas espirituosas de 2003 entre ambas partes quedan incorporados al CETA, lo que afectará e incluirá al nuevo mecanismo de resolución de disputas al respecto.

Existe una mención específica a las indicaciones geográficas o, como las conocemos en España, las denominaciones de origen; así, el tratado enumera una lista de ciento cuarenta y tres nombres de alimentos y bebidas que son más vendidos. Tras su entrada en vigor, estos productos serán protegidos de imitaciones y evitarán el riesgo de ser considerados un nombre genérico en suelo canadiense. En suma, estas indicaciones geográficas refuerzan la posición competitiva de los productos afectados evitando que se le añadan expresiones tales como «estilo...» o «tipo...». Toda aquella confusión que pueda crear en el consumidor dudas sobre el ver-

dadero origen territorial del producto ha de ser evitada. Sin embargo, lo realmente novedoso de este principio viene cuando se afirma que, por primera vez en la historia del *common law* canadiense, una desviación o modificación del principio jurídico «el primero en el tiempo tiene mejor derecho» ha sido objeto de negociación. Se citan como ejemplos el *foie de canard* del Perigord francés, el *prosciutto* de Parma o el queso *feta* griego. La realidad muestra que las indicaciones geográficas de los productos suelen aportar valor y distinción al consumidor y, por supuesto, al productor, pudiendo ser un factor relevante en el precio. Por tanto, la protección internacional de estas denominaciones geográficas es un principio económico del comercio en términos de internacionalización. A destacar que la eliminación de aranceles por las importaciones de bienes entrará en vigor gradualmente durante tres, cinco y siete años para la mayoría de productos, dándose una negociación específica para productos agrícolas, que presentan mayor complejidad como alternativa a la liberalización completa que esboza el acuerdo.

Otro aspecto regulado son los controles que se imponen para proteger derechos de ambas partes en este ámbito importador. El capítulo 3 detalla las soluciones comerciales, los derechos y compromisos asumidos dentro del marco general de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El capítulo incluye normas de transparencia sobre prácticas comerciales desleales (prácticas antidumping) y mecanismos sobre intercambio de información al respecto. Como muestra de esa transparencia, la Comisión Europea ha detallado en su informe *The Economic Impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement* el proceso de contratación del sector público canadiense aportando cifras de volumen y localizaciones geográficas en territorio canadiense en los períodos 2009 a 2015.

Las medidas sanitarias y fitosanitarias se abordan a lo largo del capítulo 5 y se aplican a los animales y productos de origen animal y vegetal. El capítulo 6 racionaliza los procedimientos aduaneros, la seguridad y la sostenibilidad arancelaria. En conexión directa, las subvenciones se regulan en el capítulo 7, partiendo del acuerdo de no subvencionar las exportaciones de productos agrícolas entre los mercados de las dos partes firmantes. El ya citado asunto de las inversiones, vital en el tratado, se regula en el capítulo 8: explica cómo se eliminan barreras a la inversión y al capital extranjero, así como la movilidad de ese capital entre las dos zonas firmantes del tratado. Simultáneamente contiene la regulación del polémico y complejo Sistema de Tribunales de Inversiones (STI). Técnicamente es el artículo clave y de mayor complejidad por lo diverso y los conceptos que aborda.

Los servicios y su comercio transfronterizo se tratan en el capítulo 9, que incluye servicios jurídicos, contables, transporte, telecomunicaciones y turismo. Ambas partes garantizan un acceso justo y equitativo a los mercados de servicios. Ha de señalarse que el 80% del comercio mundial se mueve a través del transporte marítimo, por lo que cualquier regulación que afecte a este campo logístico es esencial. La ruta Montreal-Halifax queda liberalizada y se potenciará su uso. Al mismo tiempo se recuerda que la UE es líder mundial en operaciones de dragado y que Canadá está interesado en potenciar estas actuaciones en su territorio, ya cubiertas por el paraguas liberalizador del CETA.

El capítulo 10 regula la estancia temporal de personas físicas con fines empresariales y las cualificaciones profesionales aparecen en el 11. Esta posibilidad ha generado un fuerte rechazo en algunos agentes sociales que estiman que podría perjudicar al trabajador europeo, ya de por sí castigado en los últimos años por el mercado laboral y por una profunda crisis de empleo y competitividad. El tratado supone una ventaja para empresas que prestan servicios postventa de maquinaria exportada o de software de TIC, o que fabrican productos complejos que requieren tales servicios postventa, como instalación o mantenimiento de maquinaria. El acuerdo permite que sean las asociaciones profesionales reguladas (médicos, arquitectos, abogados, etcétera) las que inicien los procesos negociadores para la homologación de títulos y características de adecuación para el ejercicio profesional. Las disposiciones para facilitar la circulación de personas pueden ser especialmente beneficiosas para pequeñas y medianas empresas, ya que no suelen tener capacidad para operar sobre el terreno prestando directamente el servicio. La estancia tipo regulada es de doce meses.

Los servicios financieros (que incluyen la banca y las aseguradoras) aparecen tratados en el capítulo 13. La supervisión de estos sectores es una de las mayores preocupaciones de las autoridades, por otra parte reiterada en el caso de los reguladores comunitarios. No se tratan los ámbitos de pensiones y seguridad social. Ha de estudiarse toda esta parte en conexión con el capítulo 16, que aborda el comercio electrónico y los pagos por Internet del consumidor.

Los servicios portuarios y el comercio marítimo se establecen en el capítulo 14. Nos atrevemos a aventurar que el contenido del capítulo 15 sobre telecomunicaciones (redes, servicios y proveedores) será muy discutido y podría plantear dificultades y polémicas por ser un sector estratégico clave. La prohibición de cárteles y abusos de posición dominante de las empresas surge en el capítulo 17.

Los derechos de la propiedad intelectual (capítulo 20) revisten especial significación y siguen en su

regulación lo prescrito por la OMC. Se pone de manifiesto la dificultad regulatoria sobre este extremo y, en especial, sobre el *copyright*, si bien se concluye que una adecuada protección redundará en un mayor clima innovador para nuevos productos. Se van a seguir los textos legales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO) relativos al tratamiento de los derechos para protección de trabajos digitales en el ámbito de la creación artística (cine, pintura, fotografía, literatura, etcétera) y en especial su divulgación a través de Internet.

El comercio y desarrollo sostenible con especial protección al medio ambiente se reconocen en el capítulo 22. En esta línea, CETA contiene disposiciones sobre el compromiso con los estándares internacionales sobre trabajo (incluyendo el respeto a la regulación y convenios emanados de la Organización Internacional del Trabajo, OIT). Al mismo tiempo se resguarda el derecho de cada parte del acuerdo a regular áreas de trabajo que consideren necesarias. No se descuida tampoco el compromiso en la conservación del medio ambiente y, en especial, recursos naturales tales como los bosques y la pesca. Nos resulta llamativa la mención, como valor, del seguimiento de las mejores prácticas en desarrollo sostenible como la responsabilidad social corporativa y, en especial, a los textos de la OCDE en sus guías para empresas multinacionales.

Las normas laborales establecidas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se garantizan a lo largo del capítulo 23. En concreto, el 23.8.4 y el 24.13.5 prevén el establecimiento en cada parte de mecanismos consultivos internos mediante grupos de trabajo compuestos por los distintos agentes sociales. Estos grupos pueden elevar sus opiniones y emitir recomendaciones concernientes a cualquier aspecto de los capítulos 23 y 24. Se abre un período, que finaliza el 8 de marzo, para que cualquier organización que quiera participar en estos grupos, y cumpla criterios de competencia y conocimiento del tema, pueda presentarse a formar parte de los mismos. La transparencia y el carácter benéfico de la organización son requisitos básicos de participación (sindicatos, organizaciones empresariales, ONG, etcétera).

Dos materias ocupan el capítulo 25: la silvicultura y la ciencia, en cuyo desarrollo acuerdan colaborar las partes firmantes.

Dignas de mención por su importancia y su peso específico en el sector industrial son las medidas contenidas respecto a los vehículos a motor y, en particular, los coches. Se trata de la primera vez que un país norteamericano reconoce unilateralmente la equivalencia de una serie de estándares internacionales sobre vehículos a motor.

La solución de diferencias es el objetivo del capítulo 29, cuya redacción nos parece esencial, ya que

regula el recurso de ambas partes para la resolución de controversias mutuas con la opción del recurso a un mediador independiente para supervisar el proceso, que concluirá con un laudo arbitral.

Por último, el capítulo 30 aborda las disposiciones finales, entre las que se incluyen aspectos relacionados, entre otros, con derechos privados, circulación de capitales y balance por cuenta corriente.

El acuerdo concluye con los anexos, que detallan casos particulares de aplicación tanto en materia como en países; se trata de ciertas excepciones y matices terminológicos necesarios para la correcta aplicación del acuerdo.

4. Relaciones entre UE, Canadá y EE UU

Como colofón, recordar que a finales de 2014 se firmó entre España y Canadá un protocolo que modificaba el «Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio». El convenio, que impulsaba el comercio y la inversión entre España y Canadá, databa de 1980.

No solo, por tanto, regula y actualiza aspectos fiscales y recaudatorios, sino que busca dinamizar los flujos económicos existentes entre las partes. El acuerdo revisado está en sintonía con la legislación internacional (OCDE y G20) para luchar contra la evasión fiscal mediante mecanismos que potencian la transparencia y el intercambio automático de información tributaria.

Respecto a España, Canadá ocupa el puesto número veinte entre los mayores socios comerciales fuera de la UE. Exportamos por valor de 1.400 millones a Canadá e importamos por valor de 900 millones de euros. Por sectores, las mercancías son el mayor contingente que se verá afectado positivamente al desaparecer, tal y como hemos explicado, los derechos de aduana en prácticamente la totalidad de las exportaciones y en especial los productos farmacéuticos, la maquinaria eléctrica y los vinos. A destacar entre la lista de alimentos españoles con distintivo geográfico protegidos por el AECG, los aceites (Antequera, Baena, Priego o Estepa, entre otros), el jamón de Guijuelo y Huelva, el queso manchego, el turrón de Alicante o los cítricos de Valencia.

Otro aspecto que no ha de olvidarse es la potente relación comercial entre EE UU y Canadá y cómo va a influir en la vida y aplicación del tratado CETA. En esa línea argumental algunos analistas se aventuran a indicar que a través de Canadá y su relación comercial preferente con EE UU puede abrirse, hasta cierto punto, una vía de entrada a los productos americanos en la UE, ahora que se confirma el encallamiento del TTIP entre los dos

bloques económicos y comerciales más poderosos del mundo, con permiso del mundo asiático.

Los detractores del CETA estiman que el PIB de la UE puede descender entre un 0,5% y un 1% tras la firma del acuerdo, y que aportará una caída del empleo superior a las 200.000 personas en territorio comunitario hasta el 2023, presionando a la baja los salarios. Pese a esto, la crítica que nos parece más preocupante es la relativa a la pérdida de soberanía democrática que puede conllevar su aprobación al tiempo que limita el margen de maniobra de los Gobiernos nacionales. En resumen, se piensa que las grandes beneficiadas de este acuerdo podrían ser las multinacionales frente a los trabajadores y sus derechos, el sector público y el medio ambiente.

Lo cierto es que el TTIP y el CETA se asemejan, pero no son iguales. Mientras en el tratado con EE UU se pretendía homogeneizar normas frente al mercado asiático, el CETA presenta un grado de estandarización menor, pues siguen predominando normas nacionales frente a la regulación del tratado, buscando siempre igualar mediante cooperación negociadora.

Pascal Lamy, exdirector de la Organización Mundial del Comercio (OMC), ha señalado gráficamente que mientras en el CETA un 80% de su contenido regula producción y un 20% es regulación, por contra en el TTIP es justo al revés. Sin embargo, se aprecia desconfianza no solo en el Parlamento Europeo, sino en parte de la ciudadanía, que recela de la intención y resultados del CETA, pues lo considera hasta cierto punto un embajador del TTIP; el tiempo dará y quitará razones y recelos.

Por otra parte, a finales de febrero la UE anunció, a través de la comisaria europea de comercio, Cecilia Malmström, la preparación de una revisión sobre el acuerdo comercial firmado en 2010 entre México y la UE. Se estima que en el primer semestre del año se concluya un borrador del texto que incluirá el controvertido asunto de la industria automovilística. El mayor escollo proviene del hecho de que hasta un 65% de componentes de vehículos en México proceden de Estados Unidos de América y se pretende evitar que este acuerdo sea un «caballo de Troya» para la entrada de facto de productos USA en la UE.

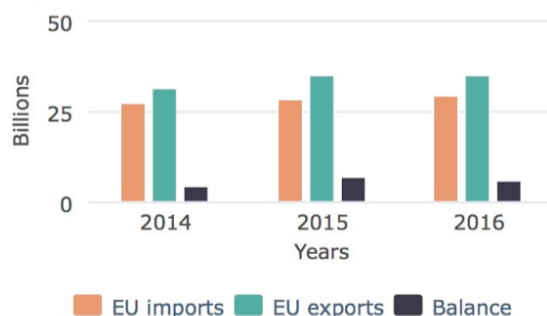
5. Conclusiones

En cualquier caso, luchar contra la globalización tiene hoy poco sentido y es mantener posturas de cierto atraso. Cierto es que el progreso que estos acuerdos puedan aportar a la UE está por demostrar en una ciudadanía aún castigada por los efectos de una crisis brutal originada en EE UU. Por

ello, quizás sea osado regular sectores hasta el momento sagrados o intocables dentro de lo público; pero también podría decirse que sin innovación no se puede continuar y que tampoco cabe optar por la autarquía europea (en)cerrándonos frente a competidores que no tienen ni estándares ni reglas claras como son los asiáticos, que avanzan a pasos agigantados. Esta última consideración nos hace ser optimistas-realistas sobre el tratado y su futuro, aunque nos mantengamos vigilantes sobre los aspectos sociolaborales que el acuerdo conlleva. Una adaptación progresiva podría ser una solución que demostrase a los ciudadanos de ambas partes las bondades conseguidas por la nueva regulación y sus logros.

Otra consideración es que, sin este tipo de iniciativas, pese a los riesgos que entraña, la UE no puede avanzar hacia sus logros y que siempre es más sencillo negociar con países de la esfera occidental que con otros entornos.

EU-Canada: Trade in goods



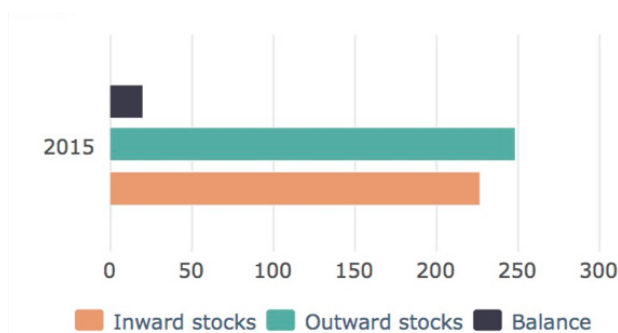
Fuente: Comisión Europea, 15 de febrero de 2017 (www.ec.europa.eu).

EU-Canada: Trade in services



Fuente: Comisión Europea, 15 de febrero de 2017 (www.ec.europa.eu).

EU-Canada: Foreign direct investment



Fuente: Comisión Europea, 15 de febrero de 2017 (www.ec.europa.eu).

Fuentes y bibliografía

Abellán, L.: «Por qué es controvertido el CETA», en *El País*, 22 de junio de 2017.

Cepillo Galvín, M. A. (2008): *Política comercial europea y preferencias arancelarias*. Madrid: Dykinson.

Comisión Europea (2017): «El AECG explicado», en http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_es.htm

Comisión Europea (2018): «El AECG capítulo a capítulo», en http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_es.htm

Consejo Europeo, Consejo de la Unión Europea (2017): «Reunión del Comité Ministerial Mixto UE-Canadá, 4.12.2017», en <http://www.consilium.europa.eu/es/meetings/international-ministerial-meetings/2017/12/04/>

Council of the European Union (2016): «Strategic Partnership Agreement Between the European Union and its Member States of One Part and Canada of the Other Part. 5368/2/16», en *Eur-lex*. Bruselas: agosto de 2016.

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52015JC0010>

Deblock, C. y Rioux, M. (2011): «From Economic Dialogue to CETA», en *International Journal*, pp. 39-56.

D'Erman, V. (2016): «Comparative Intergovernmental Politics: CETA Negotiations Between Canada and the EU, Politics and Governance», vol. 4, n.º 3, pp. 90-99.

European Commission (2013): *Impact Assessment Report on the Future of the EU-US Trade Relations*. Estrasburgo.

European Commission (2017): *The Economic Impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). An Analysis Prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*. Bruselas: Unión Europea.

European Commission and the Government of Canada (2008): *Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership*. Estrasburgo.

Government of Canada (2015): «Cheese By Variety». *Canadian Dairy Information Centre*. Diciembre de 2015.

IMF (2016): «The Impact of the Trade Agreements, New Approach, New Insights», en *IMF Working Paper*, WP/16/117. Washington DC.

Leblond, P. (2016): «CETA and Financial Services: What To Expect?». Centre for International Governance Innovation, n.º 91.

Melo Araujo, B. A. (2014): «The EU's Deep Trade Agenda: Stumbling Block or Stepping Stone Towards Multilateral Liberalisation?». *European Yearbook of International Economic Law*, pp. 263-284.

OECD (2015): *Regulatory cooperation and EU Trade Agreements*. Octubre de 2015.

Remiro Brotóns, A. (2010): *Derecho Internacional*. Valencia: Tirant lo Blanch.

Segura Serrano, A. (2015): «El acuerdo de libre comercio entre la UE y Canadá (CETA): Una evaluación de la política comercial de la UE», en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*.

Tena García, J.; Gorriz Waddington, J. y García Lorenzo, M. (2013): «El nuevo acuerdo económico y comercial reforzado entre la Unión Europea y Canadá», en *ICE*, pp. 51-65.