



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de León

Grado en Comercio Internacional

Curso 2016/2017

ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (AECG)

COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA)

Realizado por el alumno D. Jairo Prieto Testa

Tutelado por el Profesor D. José Luis Placer Galán

León, 12 de julio de 2017

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>RESUMEN</b> .....	1
<b>ABSTRACT</b> .....	2
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	3
<b>OBJETIVOS DEL TRABAJO</b> .....	4
<b>METODOLOGIA</b> .....	6
<b>1. ANÁLISIS TEMPORAL DE LA NEGOCIACIÓN PARA LA FIRMA DEL TRATADO</b> .....	8
1.1 ¿COMO PREPARA LA UE UNA NEGOCIACIÓN?.....	8
1.2 FASES DEL ACUERDO.....	10
1.2.1 Junio de 2007 → Cumbre bilateral UE-Canadá.....	10
1.2.2 Mayo de 2009 → Cumbre de Praga.....	11
1.2.3 Junio de 2009 → Primera ronda de negociaciones.....	12
1.2.4 Enero de 2010 → Segunda ronda de negociaciones.....	12
1.2.5 Abril de 2010 → Tercera ronda de negociaciones.....	13
1.2.6 Octubre de 2010 → Cuarta ronda de negociación.....	13
1.2.7 Enero de 2011 → Quinta ronda de negociaciones.....	14
1.2.8 Junio de 2011 → Sexta ronda de negociaciones.....	14
1.2.9 Octubre de 2011 → Séptima ronda de negociaciones.....	14
1.2.10 Noviembre de 2012 → La UE y Canadá avanzan hacia la conclusión del acuerdo.....	15
1.2.11 Agosto de 2014 → la UE y Canadá consensuan el texto final del acuerdo de libre comercio.....	15
1.2.12 Febrero de 2016 → Declaración conjunta de la UE y Canadá.....	15
1.2.13. Octubre de 2016 → La región Belga de Valonia frena el acuerdo.....	17
1.2.14. Febrero 2017 → El Parlamento Europeo da luz verde al acuerdo.....	17
1.2.15 Actualidad.....	18
<b>2. ANÁLISIS EN PROFUNDIDAD DEL ACUERDO</b> .....	19
2.1 ESTRUCTURA DEL TRATADO.....	19
2.2 ANÁLISIS DEL NUEVO SISTEMA DE INVERSIÓN Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSAS.....	28
2.2.1 La protección de la inversión.....	28

2.2.2	<i>Establecimiento del tribunal</i> .....	28
2.2.3	<i>Tribunal de apelación</i> .....	29
2.2.4	<i>La corte multilateral de inversiones</i> .....	29
2.2.5	<i>CETA y el derecho interno</i> .....	29
<b>3.</b>	<b>CONTROVERSIA PÚBLICA</b> .....	<b>30</b>
3.1	DENOMINACIÓN DE ORIGEN .....	30
3.2	EXCESO DE NORMÁS JURÍDICAS .....	30
3.3	SERVICIOS PÚBLICOS .....	31
3.4	EMPLEO .....	31
3.5	PROTECCIÓN AMBIENTAL.....	31
3.6	ICS.....	31
<b>4.</b>	<b>¿CÓMO AFECTARÁ LA FIRMA DEL TRATADO CETA A CANADÁ?</b> .....	<b>33</b>
<b>5.</b>	<b>ANÁLISIS GENERAL DEL COMERCIO DE LA UE28 CON CANADÁ</b> .....	<b>39</b>
5.1	EXPORTACIONES .....	39
5.2	IMPORTACIONES.....	41
5.3	BALANZA COMERCIAL.....	43
<b>6.</b>	<b>ANÁLISIS TERRITORIAL DEL COMERCIO DE LA UE28 CON CANADÁ</b> .....	<b>48</b>
6.1	ALEMANIA.....	50
6.2	REINO UNIDO .....	53
6.3	ITALIA.....	55
6.4	FRANCIA.....	57
6.5	PAISES BAJOS.....	60
<b>7.</b>	<b>ANÁLISIS SECTORIAL DEL COMERCIO DE LA UE28 CON CANADÁ</b> .....	<b>62</b>
7.1	AÑO 2011 .....	62
7.2	AÑO 2012.....	65
7.3	AÑO 2013 .....	67
7.4	AÑO 2014.....	70
7.5	AÑO 2015.....	73

7.6 AÑO 2016.....	76
<b>8. ¿CÓMO AFECTARÁ LA FIRMA DEL TRATADO CETA AL COMERCIO ESPAÑOL? .....</b>	<b>79</b>
8.1 COMERCIO DE BIENES.....	79
8.2 SECTOR SERVICIOS.....	83
8.3. INVERSIONES.....	83
<b>9. CONCLUSIONES.....</b>	<b>86</b>
<b>10. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>91</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>93</b>

## **INDICE DE TABLAS**

Tabla 5.1: Exportaciones de la UE a Canadá y al Mundo (Millones de euros).....	40
Tabla 5.2: Importaciones de la UE a Canadá (Millones de euros). ....	41
Tabla 5.3: Balanza comercial UE-Canadá (Millones de euros).....	43
Tabla 6.1: Países Europeos con mayor volumen de exportaciones a Canadá .....	48
Tabla 6.2: Países Europeos con mayor volumen de importaciones de Canadá.....	49
Tabla 7.1: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá.....	62
Tabla 7.2: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá .....	63
Tabla 7.3: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá.....	65
Tabla 7.4: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá .....	66
Tabla 7.5: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá.....	67
Tabla 7.6: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá .....	69
Tabla 7.7: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá.....	70
Tabla 7.8: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá .....	72
Tabla 7.9: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá.....	73
Tabla 7.10: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá .....	74
Tabla 7.11: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá.....	76
Tabla 7.12: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá .....	77

## **INDICE DE FIGURAS**

Figura 1.1 Evolución temporal de la negociación .....	10
Figura 8.1 Empresas Españolas que realizan operaciones en Canadá.....	84

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1: Exportaciones de la UE a Canadá (Millones de euros) .....	41
Gráfico 5.2: Importaciones de la UE a Canadá (Millones de euros) .....	42
Gráfico 5.3: Comercio exterior de la UE con Canadá (Millones de euros).....	44
Gráfico 6.1: Exportaciones de países de la UE28 a Canadá (% sobre el total de la UE) .....	49
Gráfico 6.2: Importaciones de países de la UE desde Canadá (% sobre el total de la UE28).....	50
Gráfico 6.3: Saldo comercial Alemania-Canadá (Millones de euros) .....	52
Gráfico 6.4: Saldo comercial Reino Unido-Canadá (Millones de euros) .....	54
Gráfico 6.5: Saldo comercial Italia-Canadá (Millones de euros) .....	57
Gráfico 6.6: Saldo comercial Francia-Canadá (Millones de euros).....	59
Gráfico 6.7: Saldo comercial Países Bajos-Canadá (Miles de euros).....	61

## RESUMEN

En el presente trabajo se analiza la actualidad política y económica Europea, concretamente un tema de incipiente actualidad como es el Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá, más conocido por sus siglas en inglés; CETA.

En primer lugar se realizará una exposición sobre las causas que han llevado a ambas partes a la firma de dicho acuerdo, así como una explicación sobre el proceso de negociación y un análisis en profundidad de los capítulos que integran el tratado.

Mediante un proceso de investigación y medición de los diferentes valores tanto macroeconómicos como microeconómicos, se realizará un estudio de los mercados Europeos y Canadienses, para conocer con certeza la viabilidad de la firma del CETA, así como sus principales puntos de influencia y la forma en que va afectar a los diferentes sectores económicos del mercado Europeo.

Posteriormente, mediante la utilización de los datos obtenidos en la investigación, se realizará un análisis sectorial para conocer que países y que productos resultarán más afectados, tanto positiva como negativamente, con la firma del Acuerdo.

Por otro lado, aunque el presente trabajo este centrado en el ámbito comercial Europeo, se hará una mención especial a las consecuencias que puede tener la firma del acuerdo para el mercado Canadiense.

Por último, aunque España no figure entre los principales socios comerciales de Canadá, se dedicará un capítulo del trabajo a analizar el comercio entre ambos, analizando tanto exportaciones como importaciones y el saldo comercial generado.

Palabras clave: CETA, Unión Europea, Canadá, exportaciones, importaciones, saldo comercial, análisis sectorial.

## ABSTRACT

In this project, we analyze the current political and economic situation in Europe, specifically an emerging topic such as the Global Economic and Trade Agreement with Canada, better known by its acronym in English; CETA.

First of all, we will be an exposition on the causes that have led to both parties to the signing of the agreement, as well as an explanation of the process of negotiation and an in-depth analysis of the chapters that make up the treaty.

Through a research process and different values of macroeconomic and microeconomic measurement, we will be carry out a study of Europeans and Canadians markets to know certainty the viability of the signing of the CETA, as well as the main points of influence and how it will affect the different economic sectors of the European market.

Subsequently, using the data obtained in the research, we will perform a sectoral analysis to know which countries and which products will be most affected, both positively as negatively, with the signing of the agreement.

On the other hand, although this project is focused on European commercial field, will be a special mention to the consequences of the signing the agreement for Canadian market.

Finally, even if Spain does not figure among Canadá's main trading partners, a chapter of the project will be expend to analyse trade between Spain and Canadá, analyzing both exports and imports and the trade balance generated.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo esta dedicado a conocer como afecta un acuerdo de libre comercio a un mercado tan extenso y variable como el de la Unión Europea.

Ante la última crisis económica, parece que la Comunidad Europea esta acelerando la firma de tratados comerciales con las diferentes potencias económicas mundiales, prueba de ello son los tratados de libre comercio como el TTIP, el TISA o el propio CETA.

El objetivo de la UE es abrir los mercados extranjeros para ofrecer a las empresas Europeas grandes oportunidades de negocio y de crecimiento, generando con dichos tratados situaciones preferenciales y de competitividad para sus empresas fuera del mercado nacional.

Como consecuencia del continuo desarrollo de las economías y los mercados a nivel mundial, es importante generar facilidades a las compañías Europeas para que puedan globalizarse y extender sus bienes y servicios a otros mercados, consiguiendo así que sean más competitivas, potentes, eficientes y eficaces, y así alcanzar una posición preferencial en el comercio global.

Con la firma de los Tratados de libre comercio se consiguen todos estos objetivos, así como la generación de líneas de entendimiento entre los países para la consecución de futuras negociaciones en otros ámbitos, no solo el comercial.

## OBJETIVOS DEL TRABAJO

El objetivo de este trabajo es profundizar en los aspectos positivos y negativos que se generan como consecuencia de la firma de un acuerdo de libre comercio entre dos países. En este caso se analiza el Tratado CETA, que afecta a los mercados de la Unión Europea y Canadá.

Como punto de partida para llegar al objetivo prefijado, es imprescindible sentar las bases sobre las que trabajaremos, por lo tanto crearemos un soporte teórico sobre el Tratado que nos permita conocer a fondo los conceptos necesarios para realizar el análisis, centrandose un especial interés en las diferentes medidas integradas en el acuerdo, tanto económicas, como políticas o ambientales, que son factores necesarios de previo estudio para conseguir que la investigación sea útil. Secundariamente, incluiremos también, conceptos importantes como la opinión pública sobre este tipo de acuerdos.

Mediante este método, conoceremos la materia y el ámbito que posteriormente procederemos a analizar y así podremos extraer conclusiones más óptimas, claras y relevantes que nos ayudaran a conocer más profundamente las variación que puede producirse en los mercados como consecuencia de la firma de un acuerdo de libre comercio.

Dado que la investigación no puede reducirse a un análisis puramente teórico, llevaremos a cabo un estudio comercial de los mercados que utilizaremos como nuestro canal para conseguir los objetivos pretendidos. Por eso, dentro del proyecto creamos dos grandes divisiones, además de una base teórica, dedicaremos una gran parte a aspectos prácticos, que se basará en la investigación, observación, estudio y análisis sectorial de los mercados afectados por el acuerdo.

Por lo tanto, lo que perseguiremos es conocer el futuro económico de los mercados bajo la nueva situación comercial que propone el acuerdo, a partir de un estudio y análisis del comportamiento económico y comercial de dichos mercados en años anteriores y así prever en que ámbitos podrían resultar más afectados y en que sectores se produciría un mayor

crecimiento, o por el contrario, que consecuencias negativas podría tener la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio, tanto desde el punto de vista económico-comercial, como ambiental, político o incluso, social.

Más específicamente, los objetivos fijados previamente para llevar a cabo la investigación, son los siguientes:

1. Sentar una base teórica referida al Tratado así como los métodos de negociación de la Unión Europea para la elaboración de este tipo de acuerdos comerciales
2. Analizar todos y cada uno de los capítulos que componen el tratado de forma independiente.
3. Determinar las bases que han llevado a la consecución del acuerdo, analizando el comportamiento de los mercados Europeos y Canadiense tanto de forma independiente como forma conjunta
4. Analizar el comportamiento de los mercados en los años previos para conocer el alcance e impacto que podrá tener en el futuro la entrada en vigor del tratado

## **METODOLOGIA**

### **INVESTIGACIÓN PRIMARIA Y SECUNDARIA**

Con el objetivo de llevar a cabo una investigación, es necesario sentar las bases teóricas, y para ello primero se acude a la información secundaria, que se basa en información disponible recogida anteriormente con otro propósito. Se ha realizado una exhaustiva revisión de la literatura académica, así como de libros de texto y artículos especializados en la materia, que analiza a fondo toda la información que se requiere para la elaboración de los tratados de libre comercio firmados por la UE.

De esta forma podremos, posteriormente, llegar al escalón de la información primaria. Cuando una investigación se lleva a cabo con un propósito específico y creamos nuestra propia información para conseguir llegar a unas conclusiones, estamos hablando de investigación primaria.

### **OBSERVACIÓN**

Mediante el método de observación como instrumento de análisis, seleccionaremos aquello que queremos analizar más profundamente. Para ello, lo primero es definir el objetivo claro de observación, que en nuestro caso son los diferentes aspectos que influyen en la firma de un tratado comercial, así como, los ámbitos y sectores en los que puede tener mayor influencia dicho tratado.

Este método tiene la capacidad de describir y explicar el comportamiento a través de la obtención de datos adecuados y fiables que corresponden a conductas, y/o situaciones perfectamente identificadas en un contexto teórico.

Por ello, recurriremos a la observación de los datos económicos que arrojan los mercados de la UE y Canadá en los años previos a la entrada en vigor del acuerdo, de forma independiente y de forma conjunta.

## **BASES DE DATOS**

Para la recogida de datos el método de estudio cuantitativo seleccionado son las bases de datos internacionales, como datacomex o comtrade. Mediante la extracción de todos los valores comerciales que pueden resultar interesantes para nuestro proyecto, elaboramos tablas y gráficos que nos permitan clarificar y sintetizar toda la información recogida para facilitar así la comprensión al lector.

# 1. ANÁLISIS TEMPORAL DE LA NEGOCIACIÓN PARA LA FIRMA DEL TRATADO

La Unión Europea gestiona todo tipo de relaciones comerciales con países de fuera de la UE a través de las normas internas de su política comercial, la cual es competencia exclusiva de la Unión, esto significa que los países miembros, unidos, negocian los acuerdos bajo el estandarte de la UE y nunca unilateralmente. Más concretamente, es la comisión Europea la encargada de negociar en nombre de la unión, pero siempre estando en constante colaboración con el Consejo y el Parlamento Europeo, que es finalmente, el encargado de aprobar el posterior acuerdo.

## 1.1 ¿COMO PREPARA LA UE UNA NEGOCIACIÓN?

En la primera etapa de una negociación, la Comisión Europea debe realizar una consulta pública sobre el contenido del posible acuerdo de libre comercio, lo cual conduce a una evaluación del impacto que podría tener tanto en la UE como en el otro país.

La Comisión debe solicitar una autorización formal al Consejo para poder comenzar las negociaciones, además el Parlamento Europeo debe ser informado constantemente del avance de cada paso de la negociación. Una vez que el consejo discute las posibilidades del acuerdo, debe dar permiso a la Comisión para negociar en nombre de la UE. Por otra parte el inicio de las negociaciones también debe ser notificado a la OMC (Organización Mundial de Comercio).

Normalmente los objetivos de los acuerdos comerciales de UE son:

- Abrir nuevos mercados de bienes y servicios
- Aumentar las oportunidades de inversión
- Elimina los derechos de aduana y la burocracia, para realizar el comercio más rápido y barato.
- Establecer compromisos conjuntos en ámbitos como los derechos de propiedad intelectual o normas de competencia.

- Apoyar el desarrollo sostenible, fomentando la cooperación, el dialogo o la transparencia.

Normalmente, para garantizar el cumplimiento de las normas establecidas en los acuerdos comerciales, se suele acordar también mecanismos para la resolución de disputas bilaterales, como la creación de tribunales específicos.

El objetivo final de los acuerdos comerciales puede ser variable, por ejemplo en el caso de la UE, los tratados de libre comercio con los países desarrollados o con países con economías emergentes tienen el objetivo de mantener una apertura recíproca de los mercados, pero en cambio, los tratados establecidos con países Africanos, del Caribe o del Pacífico, tienen como objetivo apoyar el desarrollo de dichos mercados.

Normalmente los equipos de negociación están compuestos por un “jefe negociador” y un grupo de expertos que cubren todos los temas que van a ser objeto de negociación. La Dirección General de Comercio de la UE conduce las negociaciones pero su conocimiento sobre el avance de la negociación proviene de la Comisión negociadora.

La negociación se produce en las llamadas “ rondas negociadoras “ y tras las cuales tanto el Consejo como el Parlamento deben ser informados sobre el estado de la negociación.

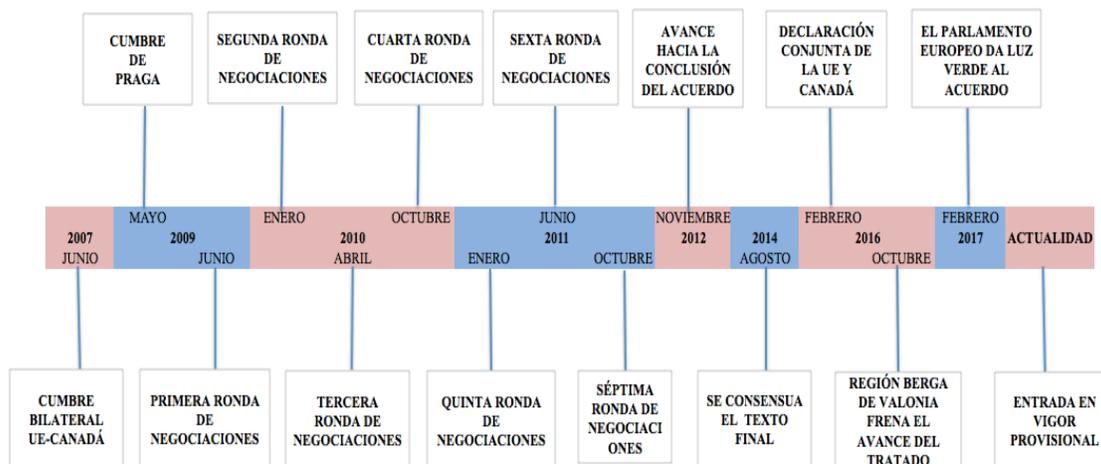
Las conversaciones o los avances de la negociación nunca son de carácter público hasta que las rondas de negociación terminan, por eso es muy difícil conocer el estado de una negociación de forma real hasta que no concluyen el acuerdo.

Cuando las negociaciones llegan a la “etapa de conclusión técnica” el Consejo debe enviar el texto final del acuerdo al Parlamento para ser ratificado, una vez finalice esa fase, el acuerdo también debe ser aprobado por todos y cada uno de los parlamentos de los estados miembros.

Después de ser ratificado por todas las partes, el tratado será publicado en el boletín oficial , para que posteriormente entre en vigor.

## 1.2 FASES DEL ACUERDO

Figura 1.1 Evolución temporal de la negociación



Fuente: Elaboración propia.

### 1.2.1 Junio de 2007 → Cumbre bilateral UE-Canadá

La UE adopta un mandato de negociación para la creación de un nuevo acuerdo económico y de libre comercio entre la UE y Canadá. Este acuerdo irá más allá de los actuales compromisos con la OMC (Organización Mundial del Comercio) para así reforzar la ya fuerte relación bilateral de comercio e inversión entre estas dos grandes potencias económicas. Así lo aseguró la comisaria de comercio de la UE, Catherine Asthon (2007)<sup>1</sup>; “La decisión de hoy envía una señal de que la Unión Europea mantiene su compromiso de mantener abierto el comercio y el mercado en un momento de crisis económica y creciente sentimiento proteccionista. Un acuerdo UE-Canadá será una buena noticia tanto para empresas como para consumidores de ambos lados del Atlántico.”

<sup>1</sup> Todas las declaraciones de las autoridades Europeas a las que haga referencia el capítulo 1 de este proyecto se pueden encontrar completas en la página oficial de la UE en el apartado de noticias, introduciendo en el motor de búsqueda el nombre del autor o la fecha en la que se realizó la declaración pública. Para más información: [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_es.htm)

El primer paso para la elaboración de un nuevo acuerdo comercial entre la UE y Canadá es un estudio conjunto sobre la relación tanto económica como comercial entre ambas, así como los posibles beneficios de la implantación de este nuevo acuerdo.

### 1.2.2 Mayo de 2009 → Cumbre de Praga

El estudio analizó la relación comercial de los últimos años entre los dos protagonistas, si nos centramos en el último año de dicho estudio, el 2008, el comercio entre Canadá y la UE estuvo por encima de los 70 billones de euros mientras que la inversión total entre ambas superó los 260 billones de euros. Este comercio se divide en dos grandes grupos; por un lado el comercio de mercancías que engloba unos 49,8 billones de euros anuales, mientras que el comercio de bienes y servicios ronda los 21,20 billones de euros anuales. Entre las principales mercancías que son objeto de comercio podemos encontrar; maquinaria, productos químicos, vehículos de motor, equipo de transporte, petróleo, bebidas y alimentos procesados. No podemos olvidar que la inversión entre ambas potencias es otro punto importante, la UE posee 160 billones de euros en acciones de Canadá y la IED Canadiense posee 108 billones de euros en acciones Europeas.

También demostró que con la implantación de un acuerdo comercial se produciría un fortalecimiento masivo de ambas economías. Se estimó que como consecuencia de la eliminación de un 25% de las barreras tanto arancelarias como no arancelarias los beneficios de la UE rondarían los 11,6 billones de euros anuales mientras que para Canadá supondría unos beneficios de 8,2 billones de euros anuales

Los líderes de Canadá y la UE anuncian en la cumbre de Praga el inicio de las negociaciones para poner en funcionamiento el acuerdo comercial, conocido actualmente por las siglas CETA (Comprehensive Economic & Trade Agreement) el cual va a constar de 4 puntos prioritarios; la asociación económica, el cambio climático y el medio ambiente, la seguridad y sostenibilidad energética y la paz y seguridad internacional.

Desde este momento se iniciarán las rondas de negociaciones para la consolidación del acuerdo.

### 1.2.3 Junio de 2009 → Primera ronda de negociaciones

Stockwell Day, ministro de comercio internacional Canadiense junto con Catherine Ashton, comisaria de comercio de la UE anunciaron la primera de las sucesivas reuniones entre Canadá y la Unión europea en Montreal para establecer las cláusulas del acuerdo.

“Esta primera reunión representa un paso sólido hacia un histórico acuerdo económico con el mercado más grande del mundo. Nuestro gobierno está trabajando con nuestros socios comerciales para reducir las barreras comerciales y abrir las puertas del negocio Canadiense, estas negociaciones son una prioridad para nuestro gobierno.” Stockwell day (2009)<sup>2</sup>.

“La UE y Canadá son socios con estrechos lazos históricos y nuestras ambiciones para este acuerdo deben reflejar la profundidad de nuestra relación. Llegamos a la mesa dispuestos a discutir todos los temas de interés para cualquiera de nosotros. Habrá problemas, pero estamos convencidos de que el premio final justifica el esfuerzo al intentar salir de la recesión económica del comercio.” Catherine Ashton (2009).

### 1.2.4 Enero de 2010 → Segunda ronda de negociaciones

Canadá y la UE tuvieron una exitosa primera ronda de negociaciones, lo cual quedó patente en las declaraciones realizadas por el ministro de comercio internacional canadiense, Stockwell Day tras la segunda ronda de negociaciones en enero de 2010; “Nuestro gobierno está aplicando un programa de comercio ambicioso, el acuerdo económico que estamos negociando con la UE es una prioridad”, también cabe destacar que el ministro hizo especial hincapié en los beneficios del acuerdo, “ Como el estudio económico conjunto realizado por la UE y Canadá ha demostrado, esta asociación económica podría incrementar el PIB Canadiense en 12 billones de dólares al año, y el comercio bilateral en 38 billones de dólares anuales. No hay duda de que dicho acuerdo representa enormes

---

<sup>2</sup> Todas las declaraciones de las autoridades Canadienses a las que haga referencia el capítulo 1 de este proyecto se pueden encontrar completas en la página oficial de asuntos exteriores de Canadá en el apartado de noticias, introduciendo en el motor de búsqueda el nombre del autor o la fecha en la que se realizó la declaración pública. Para más información: <http://www.international.gc.ca/commerce/index.aspx?lang=eng>

oportunidades para las compañías canadienses que buscan ampliar su actividad en el mercado europeo.”

Estas dos primeras rondas de negociación se focalizaron más en el área de bienes y servicios, contratación pública o temas de cooperación reguladora y solución de controversias.

Sorprendentemente la simple noticia de la celebración de estas rondas negociadoras provocó un gran incremento de las exportaciones Canadienses de bienes y servicios a la UE llegando a alcanzar los 32,9 billones de euros en los tres primeros trimestres de 2009. Convirtiéndose así la UE en el segundo socio comercial de Canadá.

### **1.2.5 Abril de 2010 → Tercera ronda de negociaciones**

Estaba previsto que representantes canadienses y europeos se reunieran en Ottawa, pero la tercera ronda de negociaciones quedó detenida debido a una nube de ceniza volcánica que interrumpió el transporte aéreo en casi toda Europa. Finalmente las negociaciones se realizaron mediante video conferencia.

El principal representante canadiense en esta tercera ronda, Peter Van Loan (2010) no dudó en declarar la importancia vital para Canadá que supone la firma de este tratado; ”Un acuerdo de esta magnitud con la UE representa una gran oportunidad para los canadienses, un futuro acuerdo daría acceso preferencial a Canadá en el mercado más rico del mundo”, ”En un momento en el que el negocio canadiense más lo necesita, esta es la forma para que los canadienses puedan competir y tener éxito en un mercado tan global. Nuestro compromiso con el comercio es claro y este acuerdo beneficiará a muchos sectores de la economía canadiense, garantizará una recuperación duradera y un crecimiento económico a largo plazo”

### **1.2.6 Octubre de 2010 → Cuarta ronda de negociación**

El Honorable Peter Van Loan, Ministro Canadiense, también protagonizó con sus declaraciones la cuarta ronda de negociaciones hacia el acuerdo comercial entre Canadá y la Unión Europea

Canadá y la Unión Europea han realizado cuatro exitosas rondas de negociaciones desde octubre de 2009. Por primera vez, las provincias y territorios participan activamente en las negociaciones.

"En este momento de frágil recuperación económica, nuestro gobierno está comprometido a la apertura de nuevos mercados para beneficio de las empresas canadienses y así ayudar a la creación de puestos de trabajo en Canadá," dijo el Ministro Van Loan (2010) "En sólo cuatro años, hemos negociado acuerdos de libre comercio con ocho países.

"Una vez este firmado el acuerdo comercial, Canadá será el único país desarrollado con acuerdos de libre comercio con la UE y los Estados Unidos, los dos mercados más grandes del mundo. Esto dará a las empresas canadienses una ventaja competitiva clave y las ayudará a tener éxito en el mercado global. Los trabajadores y las empresas canadienses pueden competir con los mejores del mundo, seguros de que nuestro Gobierno continuará afianzando la recuperación económica a través de un comercio más libre."

Desde el año 2006, el gobierno canadiense concluyó acuerdos de libre comercio con Perú, Colombia, Jordania, Panamá y los Estados de la Asociación Europea de libre comercio de Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

### **1.2.7 Enero de 2011 → Quinta ronda de negociaciones**

Esta quinta ronda tiene como prioridad número uno la regulación de los aspectos económicos del tratado, cuyos dos protagonistas fueron el ministro Peter Van Loan y el comisionado de comercio de la Unión Europea Karel De Gucht en Ottawa.

### **1.2.8 Junio de 2011 → Sexta ronda de negociaciones**

En esta ronda de negociaciones se continua con la regulación de los aspectos económicos que serán definitivos para la posterior firma del acuerdo.

### **1.2.9 Octubre de 2011 → Séptima ronda de negociaciones**

Tras 6 exitosas rondas de negociaciones se vislumbraba que el acuerdo estaba en el buen camino, con las principales bases ya asentadas confirmadas por ambas partes.

### **1.2.10 Noviembre de 2012 → La UE y Canadá avanzan hacia la conclusión del acuerdo**

El comisario europeo de comercio Karel De Gucht y el ministro de comercio de Canadá Ed Fast vuelven a reunirse en Bruselas para conducir las negociaciones hacia un completo acuerdo económico y así dar por concluida la elaboración del proceso.

En esta reunión se produjeron grandes acercamientos y se le dio a las negociaciones el impulso que necesitaban para que de esta forma los negociadores de ambas partes consiguieran ponerse de acuerdo en todos los puntos del tratado con el objetivo de que el proceso pudiera darse por concluido en pocas semanas. Así lo confirmaba en declaraciones el comisario europeo (2012) tras la reunión; "Me complace que nuestra reunión a nivel político ha dado el impulso necesario para acelerar las negociaciones. Está claro que ha habido progresos, pero queda un importante trabajo por hacer."

### **1.2.11 Agosto de 2014 → la UE y Canadá consensuan el texto final del acuerdo de libre comercio**

Los representantes tanto de Canadá como de la UE confirman que han llegado a un principio de acuerdo que va a mejorar significativamente los lazos comerciales y de inversión entre ambos.

El primer ministro canadiense Stephen Harper(2014) lo definía como " Un triunfo histórico para Canadá".

El acuerdo cubre muchos aspectos de la relación económica bilateral EU-Canadá en el que destacan sectores como el de pescado y marisco, productos químicos y plásticos, productos metálicos y minerales, tecnología, forestal y productos de madera con valor agregado, automotriz, fabricación avanzada y por supuesto, agricultura.

### **1.2.12 Febrero de 2016 → Declaración conjunta de la UE y Canadá**

Chrystia Freeland(2016), Ministro de Comercio Internacional canadiense, y Cecilia Malmström(2016), comisaria europea de Comercio, realizaron la siguiente declaración:

“Canadá y la Comisión Europea están muy contentos de anunciar que la revisión legal del Acuerdo Económico y Comercial Global entre Canadá y la Unión Europea del texto conocido como CETA ha concluido.”

“Como parte de la revisión legal, se hicieron modificaciones al capítulo de inversiones, a raíz de las conversaciones entre la Unión Europea y funcionarios canadienses. Con estas modificaciones, Canadá y la UE reforzaron las disposiciones sobre el derecho de los gobiernos a regular: nombrar un tribunal de solución de diferencias permanente, transparente y institucionalizado, revisar el proceso para la selección de los miembros del tribunal que adjudicará las reclamaciones de los inversores, establecer compromisos más detallados sobre la ética para todos los miembros del tribunal de acuerdo a un sistema de apelación.”

“Hemos respondido a los canadienses, los ciudadanos de la UE, y las empresas con un sistema más justo y transparente.”

“Estas modificaciones reflejan nuestro deseo de reformar disposiciones de protección de la inversión y de resolución de conflictos así como de seguir trabajando juntos para mejorar el proceso, incluyendo el trabajo con otros socios comerciales para promover el establecimiento de un tribunal de inversión multilateral, un proyecto al que la UE y Canadá están firmemente comprometidos.”

“Canadá y la Comisión Europea ahora van a completar la traducción y revisión del texto en francés y en los otros 21 idiomas de la UE.”

“Una vez finalizado, nos centraremos en la rápida ratificación del CETA para que los individuos y las empresas, tanto grandes como pequeños, sean capaces de beneficiarse de las oportunidades que ofrece este acuerdo. Estamos seguros de que el CETA será firmado en el año 2016 y entrará en vigor en 2017.”

La comisión europea y el gobierno de Canadá acordaron incluir un nuevo enfoque en la protección y en la resolución de controversias de inversión.

Después de la revisión legal del texto, quieren ir aún más lejos, rompiendo el viejo enfoque de solución de controversias en las inversiones, demostrando la determinación compartida

de la UE y Canadá para reemplazar el sistema FSI por un tribunal permanente de inversión multilateral. Esta medida es también una señal de la intención de la UE para incluir esta nueva propuesta de inversión para los negocios entre todos sus socios.

En este sentido se pronunció el primer vicepresidente canadiense Frans Timmermans(2016); "Demostramos nuestra determinación de proteger el derecho de los gobiernos a regular y asegurar que las diferencias relativas a las inversiones se les adjudica plena concordancia con la ley."

En el mismo sentido también se pronunció la comisaria europea de comercio Cecilia Malmström(2016); "Estoy encantada con el resultado. "El CETA representa nuestro nuevo enfoque de inversión y solución de controversias. El sistema funciona como un tribunal internacional, estos cambios asegurarán que los ciudadanos puedan confiar en que habrá juicios justos y objetivos. Podemos decir que hemos satisfecho las expectativas de los Estados miembros y del Parlamento Europeo."

Como parte de su compromiso con la transparencia, la comisión Europea publicó el texto legal del acuerdo así como el texto sobre inversión y resolución de controversias, que una vez traducido a todos los idiomas oficiales de la UE, se enviará al Consejo, al Parlamento Europeo y a los tribunales de cada uno de los Estados Miembros para decidir su aprobación.

### **1.2.13. Octubre de 2016 → La región Belga de Valonia frena el acuerdo**

El parlamento de la región belga de Valonia ha votado en contra del acuerdo CETA, lo que pone en riesgo su ratificación al necesitar la aprobación de todos los parlamentos nacionales. La UE se ve en la obligación de retrasar la puesta en marcha del tratado, hasta conseguir el consenso con todos los parlamentos.

### **1.2.14. Febrero 2017 → El Parlamento Europeo da luz verde al acuerdo**

Los eurodiputados aprobaron el acuerdo económico y comercial global con Canadá con un total de 408 votos a favor, 254 votos en contra y 33 abstenciones.

A favor se encuentran los votos del Partido Popular Europeo, los liberales, conservadores y reformistas.

Los verdes, la Izquierda Unitaria y el Frente Nacional francés de Marine Le pen se han opuesto a su ratificación, a causa de las dudas que generan en el ámbito laboral, protección medioambiental y sanidad, así como del poder que adquirirán las multinacionales frente a las leyes nacionales.

A partir de este momento el CETA se puede aplicar de forma provisional el día uno del mes siguiente a que ambas partes se hayan notificado mutuamente la finalización del proceso de ratificación.

El siguiente paso es que el acuerdo sea ratificado por todos y cada uno de los parlamentos de los Estados miembros.

### **1.2.15 Actualidad**

En estos momentos el acuerdo se encuentra pendiente de ser ratificado por los 28 parlamentos nacionales para que se haga efectiva su aplicación definitiva y total, este proceso puede durar años.

Mientras tanto se prevé que el acuerdo entrará en vigor provisionalmente en la primavera de este mismo año siempre y cuando Canadá también lo ratifique.

Casi el 95% del acuerdo entrara en vigor, incluidos los elementos controvertidos, como el tribunal de arbitraje.

## 2. ANÁLISIS EN PROFUNDIDAD DEL ACUERDO

El tratado consta de 1598 páginas y 30 capítulos en los que se regula aspectos como el mercado de bienes, servicios e inversiones, tarifas aduaneras, el acceso de empresas extranjeras en concursos públicos o el reconocimiento de los títulos profesiones adquiridos en uno u otro territorio.

La comisión Europea asegura que es el acuerdo de comercio bilateral “más amplio negociado hasta la fecha”, aunque mientras se mantenga pendiente de ratificación por el parlamento europeo y todos los parlamentos nacionales se aplicara el 95% del acuerdo desde 2017.

A continuación vamos a proceder con el análisis por capítulo del tratado.

### 2.1 ESTRUCTURA DEL TRATADO<sup>3</sup>

#### **Preámbulo:**

“Acuerdo económico y comercial global (CETA) entre Canadá, por una parte, y la Unión Europea y sus estados miembros, por otra, en lo sucesivo denominadas conjuntamente «las partes», deciden:

Seguir reforzando su estrecha relación económica y basarse en sus derechos y obligaciones respectivos en virtud del acuerdo de Marrakech por el que se establece la organización mundial del comercio, firmado el 15 de abril de 1994, y de otros instrumentos multilaterales y bilaterales de cooperación; crear un mercado ampliado y seguro para sus bienes y servicios mediante la reducción o la eliminación de obstáculos al comercio y la inversión; establecer normas claras, transparentes, previsibles y beneficiosas para ambas partes a fin de regular su comercio y su inversión; y, reafirmando su firme adhesión a la

---

<sup>3</sup> El texto que conforma el tratado CETA se puede encontrar completo en la pagina oficial de la UE; [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_es.htm)

democracia y a los derechos fundamentales establecidos en la declaración universal de derechos humanos, hecha en París el 10 de diciembre de 1948...”

Han convenido en lo siguiente:

### **Capítulo 1: Disposiciones generales y disposiciones iniciales**

Este capítulo está dividido en 2 secciones compuestas por 10 artículos en total, en las cuales se explican los términos específicos utilizados en el acuerdo para que los interlocutores de ambas partes tengan una comprensión perfecta del tratado. Así como también se establece la zona de libre comercio, la relación con la OMC y otros acuerdos, referencias importantes sobre las legislaciones o el ámbito geográfico de aplicación.

### **Capítulo 2: Trato nacional y acceso de las mercancías al mercado**

Este capítulo está compuesto de 13 artículos en los que se explica la forma en que el tratado reduce o elimina los derechos de aduana, impuestos u otras tasas de importación entre ambas partes.

El CETA elimina la mayor parte de las barreras de entrada en el momento en el que entre en vigor, aunque una pequeña parte se irá eliminando gradualmente.

Ambas partes se comprometen a dar el mismo trato a las mercancías importadas que a las mercancías nacionales. También se señalan las restricciones y controles que se mantendrán para garantizar el origen de las mercancías de ambas partes.

### **Capítulo 3: Soluciones comerciales**

En este capítulo, ambas partes reafirman sus derechos y compromisos con la regulación de la OMC, según las cuales, cada miembro perteneciente a la organización puede proteger su industria nacional ante otro miembro que inunde su mercado mediante prácticas desleales.

También se tratan aspectos sobre la transparencia en investigaciones sobre posibles casos de prácticas desleales o las consiguientes medidas para contrarrestarlas, así como, los mecanismos de consulta e intercambio de información para evitar las circunstancias anteriormente mencionadas.

#### **Capítulo 4: Obstáculos técnicos al comercio**

En este capítulo, ambas partes, se comprometen a mantener una línea de trabajo más estrecha sobre la reglamentación técnica de ensayo y certificación de productos, con el objetivo de permitir que los reguladores tengan una mayor facilidad a la hora de intercambiar experiencia e información para definir con una mayor claridad los ámbitos en los que se pueden establecer una cooperación más conjunta.

#### **Capítulo 5: Medidas sanitarias y fitosanitarias**

Este capítulo se centra en las medidas de seguridad alimentaria tanto animal como vegetal. Desde 1998 se mantiene un Acuerdo vigente entre las dos partes aplicable tanto a los animales como a los productos obtenidos de ellos, con la elaboración de este capítulo se pretende eliminar ese acuerdo, pero si mantener las premisas y los objetivos establecidos en dicho acuerdo garantizando que las medidas adoptadas por cualquiera de las partes no obstaculicen injustificadamente el comercio, sino que lo faciliten.

#### **Capítulo 6: Aduanas y facilitación del comercio**

En este capítulo se pretende optimizar los requisitos aduaneros para hacerlos más eficaces, garantizando tres puntos muy importantes. En primer lugar la transparencia de la información, haciendo públicos los requisitos aduaneros y proporcionando un fácil acceso a los mismos. En segundo lugar, establecer procedimientos más racionalizados basados en la gestión de riesgos. Y por último se centra en la seguridad y la previsibilidad de tal manera que sea posible realizar recursos eficaces o resoluciones anticipadas fiables.

#### **Capítulo 7: Subvenciones**

Este capítulo tiene como objetivo que ambas partes tenga más información y transparencia entre ellas para garantizar que ninguna de las dos conceden subvenciones o ayudas sobre la producción de bienes que puedan afectar negativamente al comercio entre ellos.

Mediante este capítulo las partes se comprometen a proporcionar a la otra parte toda la información sobre cualquier subvención que ofrezcan a las empresas y en el caso de que

afecte al mercado entre ambas de una forma real y trascendente, buscar una solución para arreglar dicha controversia.

Por otro lado ambas partes se comprometen a no subvencionar en ningún caso las exportaciones de productos agrícolas entre uno y otro mercado.

### **Capítulo 8: Inversiones**

Este capítulo es uno de los más extensos del tratado, está compuesto por 6 secciones y 45 artículos con el objetivo de administrar e impulsar las inversiones entre ambas partes, garantizando también, que los inversores sean tratados equitativamente por los respectivos gobiernos.

Para ello se eliminan barreras a la inversión extranjera, como las limitaciones de capital o los requisitos de funcionamiento, permitiendo a los inversores de la UE mover su capital indistintamente entre ambos mercados. Por otro lado se establecen normas de inversión completamente transparentes, estables y previsibles, asegurándose de que las administraciones traten a los inversores de una forma equitativa.

En el caso de que alguno de los aspectos anteriormente mencionados no se cumplieran por alguna de las partes, el tratado pone a disposición de las empresas un nuevo sistema de Tribunales de Inversiones (STI) para que puedan resolver las diferencias con los gobiernos en lo referente a temas de inversión, garantizando una resolución rápida e imparcial.

### **Capítulo 9: Comercio transfronterizo de servicios**

Este capítulo se centra en facilitar la gestión y el acceso a los servicios entre ambos mercados, de tal forma que particulares o empresas de Canadá puedan, de forma rápida y sencilla, prestar servicios a clientes Europeos y viceversa. Garantizando un acceso justo y equitativo a este tipo de mercado.

Está centrado especialmente en servicios de carácter jurídico, contabilidad, transporte o telecomunicaciones, entre otros. Por otro lado, también se refiere a servicios que requieran un desplazamiento físico para consumirlos, como el turismo.

Cabe destacar que ambas partes han acordado hacer excepciones en sectores sensibles como por ejemplo el audiovisual o sobre determinados servicios aéreos.

### **Capítulo 10: Entrada y estancia temporal de personas físicas con fines empresariales**

Este capítulo proporciona seguridad jurídica a los profesionales cualificados que trabajan temporalmente ejerciendo una actividad comercial en la UE o Canadá. Establece los sectores en los que pueden ejercer su actividad, así como la duración máxima de su estancia o la seguridad de que recibirán el mismo trato que los profesionales nacionales.

### **Capítulo 11: Reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales**

Este capítulo establece el marco que permitirá a ambas partes reconocer las cualificaciones profesionales obtenidas en ambos territorios, de esta forma los profesionales podrán llevar a cabo su actividad en Canadá y EU indistintamente.

El CETA deja abierta la posibilidad a ambas partes de que sus respectivas autoridades competentes y organismos profesionales tengan capacidad para negociar un principio de reconocimiento mutuo, que más adelante será integrado en este acuerdo.

### **Capítulo 12: Reglamentación interna**

Este capítulo ocupa la labor de garantizar que todos los reglamentos nacionales de ambas partes se hagan públicos y sean fácilmente comprensibles y razonables. El objetivo es que las reglamentaciones propias de cada una de las partes no supongan un obstáculo desleal para la actividad comercial entre las empresas. En algunos casos este capítulo prevé excepciones, por un lado, se podrán conceder licencias a empresas o personas físicas sobre ciertas actividades concretas y por otro se podrán imponer requisitos específicos en materia de cualificación, siempre de forma puntual y coherente.

Este capítulo no se aplica a reglamentación específicas como en lo referente a los servicios públicos.

### **Capítulo 13: Servicios financieros**

Este capítulo permite a las entidades financieras y a los inversores de ambos lados del atlántico beneficiarse de un acceso a ambos mercados, justo y equitativo. Dado que este sector es considerado sensible y de riesgo, se establecen ciertas condiciones para garantizar que se cumplen las normas prudenciales y las regulaciones vigentes en ambos territorios, además se establece que este acceso esta limitado solo a ciertos sectores, como por el ejemplo, el de seguros, pero quedando totalmente excluidos ámbitos como el sistema de pensiones o la seguridad social.

Para facilitar la supervisión y regulación de todos estos aspectos se prevé la creación de un Comité de Servicios Financieros.

### **Capítulo 14: Servicios de transporte marítimo internacional**

En este capítulo se establece el marco regulador del transporte marítimo entre los dos territorios. Se señalan las medidas para asegurar a los buques comerciales un acceso tanto a los puertos, como a los servicios portuarios, justo y equitativo.

### **Capítulo 15: Telecomunicaciones**

Con este capítulo se pretende regular el fácil acceso a las redes y a los servicios públicos de telecomunicaciones para todas las empresas y las personas físicas.

### **Capítulo 16: Comercio electrónico**

Este capítulo abarca todo tipo de actividades comerciales realizados mediante medios electrónicos, con el objetivo de establecer normas que garanticen la protección de datos personales así como la exención de pagos aduaneros en los servicios o las compras online.

### **Capítulo 17: Política de competencia**

Mediante este capítulo se acuerda prohibir y sancionar todo tipo de practicas que distorsionen la competencia leal o el comercio con practicas desleales, como el comportamiento abusivo de empresa con una posicione dominante en el mercado, fusiones anticompetitivas, etc. También se regula un acuerdo de colaboración entre las respectivas

autoridades de competencia para investigar y actuar contra cualquier tipo de practica que pueda atentar al mercado.

### **Capítulo 18: Empresas estatales, monopolios y empresas que gozan de derechos o privilegios especiales**

En este capítulo, ambas partes acuerdan no actuar en lo referente a la competencia entre empresas privadas y por consiguiente no adoptar ninguna medida que pueda afectarlas ni positiva ni negativamente. Pero por otra parte si se aseguraran de prestar especial atención a que las empresas publicas, los monopolios o las empresas con derechos especiales no discriminen los bienes, servicios o inversiones procedentes de la otra parte.

De esta forman, con las normas establecidas en este capítulo, tanto la UE como Canadá garantizan tener total libertad para elegir sobre la forma en que se proporcionan los servicios públicos a sus ciudadanos sin que la competencia entre empresas privadas y públicas se vea afectada de forma negativa.

### **Capítulo 19: Contratación pública**

En este capítulo se exponen los ámbitos y las condiciones en las que las empresas pueden suministrar bienes y servicios a las administraciones públicas de ambas partes, indistintamente de cual sea el origen de la empresa.

Cualquier empresa puede involucrarse en el comercio público a nivel nacional, regional, provincial y local pero para ello debe cumplir ciertas condiciones, entre las que destacan tres:

- Mantener el valor exigido por la administración pública de los bienes y servicios.
- Se tendrá el cuenta el tipo de cliente al que van dirigidos los bienes y servicios.
- Solo se podrá acceder a concurso público en los mercados de bienes y servicios autorizados para ello.

## **Capítulo 20: Propiedad intelectual**

En este capítulo se precisa el derecho en materia de propiedad intelectual vigente mundialmente para matizar el acuerdo de colaboración en la realización de las normativas que cada una de las partes mantiene vigente unilateralmente y que pueda afectar directamente a la otra.

## **Capítulo 21: Cooperación en materia de reglamentación**

En este capítulo se pretende incitar a los reguladores de cada una de las partes para que colaboren entre si mediante el intercambio de información y así fortalecer aún más la relación EU-Canadá y buscar nuevas vías de colaboración entre ambas partes.

## **Capítulo 22: Comercio y desarrollo sostenible**

En este capítulo la UE y Canadá acuerdan la creación de un Comité Mixto de Comercio y Desarrollo Sostenible para garantizar que el crecimiento económico no desestime su compromiso con sus objetivos sociales y medioambientales.

## **Capítulo 23: Comercio y trabajo**

En este capítulo ambas partes se comprometen a respetar las normas laborales vigentes establecidas por la OIT (Organización Internacional del Trabajo), el capítulo reconoce la independencia de las partes para las condiciones laborales de sus respectivos territorios pero impide ignorar o rebajas las normas laborales de la OIT para impulsar el comercio.

## **Capítulo 24: Comercio y medio ambiente**

En este capítulo se reafirma la independencia de las partes en lo referente a sus políticas medioambientales siempre y cuando respeten la legislación vigente internacionalmente y no se modifique ninguna norma como medio para impulsar el comercio.

## **Capítulo 25: Diálogos bilaterales y cooperación**

En esta parte la UE y Canadá acuerdan colaborar de forma más estrecha en ámbitos como la ciencia o la silvicultura.

## **Capítulo 26: Disposiciones administrativas e institucionales**

Este capítulo está destinado a establecer la forma en que ambas partes van a gestionar y aplicar el acuerdo CETA.

## **Capítulo 27: Transparencia**

Este capítulo garantiza que ambas partes hagan públicas las leyes, reglamentos, procedimientos y disposiciones administrativas que puedan afectar a este acuerdo, así como el fácil acceso a toda esta información.

Por otra parte también acuerdan colaborar con los distintos organismos internacionales para fomentar la transparencia en la inversión y el comercio mundial.

## **Capítulo 28: Excepciones**

Este capítulo garantiza la posibilidad a ambas partes de desestimar todo o alguna de las partes de este acuerdo si consideran que atenta contra la seguridad pública, la identidad cultural o favorecen el fraude fiscal.

## **Capítulo 29: Solución de diferencias**

En este capítulo se expone el procedimiento para solucionar cualquier tipo de controversia que pueda surgir entre ambas partes.

## **Capítulo 30: Disposiciones finales**

Este capítulo incluye normas tales como:

- La forma en que el acuerdo puede entrar en vigor.
- La forma de adherir nuevos Estados miembros de la UE al acuerdo.
- La forma en que llegado el momento, se pueda poner punto y final al acuerdo.

## **2.2 ANÁLISIS DEL NUEVO SISTEMA DE INVERSIÓN Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

Con el acuerdo CETA la UE ha decidido dar una vuelta al sistema de inversión y solución de controversias que normalmente venía estableciendo en sus acuerdos comerciales.

Los elementos más importantes que han sido actualizados en el capítulo de inversión del CETA han sido:

### **2.2.1 La protección de la inversión**

El texto revisado incluye un nuevo artículo que asegura que se conserve el derecho tanto de la UE como de Canadá a poder establecer las políticas públicas que consideren oportunas, en sus respectivos territorios. Esta revisión tiene como objetivo que las disposiciones para la protección de las inversiones no conlleven un compromiso para los gobiernos de mantener inalterables sus actuales políticas. Esto significa que una medida puede afectar de forma negativa a una inversión o a un inversor y no tiene que ser necesariamente incompatible con el acuerdo.

### **2.2.2 Establecimiento del tribunal**

En los acuerdos históricos firmados por la UE siempre se establece un mecanismo de solución de controversias entre los gobiernos y los inversores conocido como “resolución de litigios entre inversores y Estados” (ISDS por sus siglas en inglés). como por ejemplo la sustitución este mecanismo por otro mejorado; el Sistema de Tribunales de Inversiones (STI).

CETA establece un Tribunal Permanente de quince miembros que será competente para conocer de reclamos por violación de las normas de protección de inversión establecidas en el contrato. Los miembros del Tribunal competente para conocer de inversión controversias serán designadas por la UE y Canadá y serán altamente calificado y en términos de ética irreprochable. Divisiones del Tribunal compuesto de tres miembros escuchará cada caso en particular. El texto de CETA ahora sigue nuevo enfoque de la UE establecidas en el recientemente concluido TLC EU-Vietnam y propuesta docente de la UE.

### **2.2.3 Tribunal de apelación**

Mientras que el texto original de CETA previó la posibilidad de establecer un mecanismo de apelación en el futuro, el texto actualizado de la CETA establece a la entrada en vigor del acuerdo de un Tribunal de apelación. También aborda la relación entre las decisiones del Tribunal de apelación y el Tribunal. La UE y Canadá adoptará rápidamente una decisión de la Comisión mixta de CETA que incluye más elementos técnicos necesarios para hacer operativo el Tribunal de apelación.

### **2.2.4 La corte multilateral de inversiones**

La UE y Canadá, ambos comparten el objetivo de establecer una corte permanente inversión multilateral. El texto de CETA reconoce que este mecanismo multilateral vendrá a sustituir el mecanismo bilateral establecido en CETA.

### **2.2.5 CETA y el derecho interno**

El texto revisado del CETA confirma que el Tribunal sólo aplicará el acuerdo, de conformidad con los principios del derecho internacional, al resolver sobre las reclamaciones presentadas por los inversionistas. No puede decidir sobre cuestiones de derecho de la UE o los Estados miembros. Puede buscar sólo en derecho de la UE o los Estados miembros de hecho, ejemplo para asegurarse de que los derechos de la propiedad en cuestión de hecho se llevan a cabo por el inversionista. Por lo tanto no se interpretar ley UE o los Estados miembros en un enlace de manera en tribunales de EU o gobiernos de la UE. También pone en blanco y negro que determinar si una medida de un partido es legal en el derecho interno sigue siendo el monopolio de las autoridades competentes del partido.

### **3. CONTROVERSIA PÚBLICA**

Aunque con este tratado se busca la apertura del mercado entre la UE y Canadá con el objetivo de aumentar el comercio entre ambas y por tanto la producción y comercio de bienes y servicios, lo cual provocará sin lugar a dudas un crecimiento en la economía Europea, hay ciertos aspectos incluidos en el acuerdo que están generando muchas dudas y críticas por parte de la opinión pública Europea, generando protestas y manifestaciones alrededor de todo el continente:

#### **3.1 DENOMINACIÓN DE ORIGEN**

De las 300 denominaciones de origen que existen actualmente reconocidas en la Unión Europea, el tratado CETA, solo contempla protección especial para 140 en el mercado Canadiense, esto significa que el resto de productos no protegidos, pueden producirse en Canadá sin los estándares de calidad Europeos, que por lo general son más altos. Esto provocaría una concentración de la agroindustria en Canadá, lo cual, obligaría a la agroindustria Europea a concentrarse también, provocando grandes desventajas en el propio mercado Europeo para los productores, ganaderos cooperativas y por su puesto, para los consumidores.

#### **3.2 EXCESO DE NORMAS JURÍDICAS**

Aunque el objetivo del acuerdo es facilitar el comercio de bienes y servicios, mediante entre otras normas, la eliminación de la burocracia, esto parece una paradoja, ya que el acuerdo establece multitud de nuevas reglas entre sus más de 1600 páginas, si sumamos el texto central y los anexos.

### **3.3 SERVICIOS PÚBLICOS**

La apertura del acceso a la administración de más servicios públicos para las empresas privadas, limita la capacidad de los gobiernos para gestionar dichos servicios quedando en manos de la buena o mala praxis de los capitales privados.

Además esta costumbre se está extendiendo cada vez más en todo el territorio Europeo, haciendo casi la liberación de servicios una norma y la regulación del interés público una excepción, favoreciendo así, los lobbies en el diseño de las políticas de carácter público.

### **3.4 EMPLEO**

A pesar de que en teoría, el acuerdo traerá consigo un crecimiento exponencial del empleo, si nos basamos en la experiencia obtenida de otros acuerdos comerciales de este tipo, y en la propia opinión del Parlamento Europeo en este punto del acuerdo en concreto, la deslocalización producida por el CETA produciría una destrucción de empleo que obstaculizaría el crecimiento previsto, favoreciendo la concentración de los beneficios en ciertas zonas y provocando así más desigualdad con el CETA que sin él.

### **3.5 PROTECCIÓN AMBIENTAL**

Ambas partes han reconocido que la firma del acuerdo traerá repercusiones medio-ambientales inevitables a pesar de las normas que se han establecido en el tratado. Por ejemplo uno de los sectores más comprometidos en este sentido es el agroalimentario, en el cual se espera el mayor crecimiento a partir de la firma del CETA.

Un incremento de la producción en este sector traerá consigo una mayor producción y uso de productos químicos como por ejemplo, el metano.

### **3.6 ICS**

El ICS, llamado así por su nombre en inglés (Inventors Court Settlement), es un nuevo tribunal creado con el tratado para resolver cualquier tipo de controversia surgida como

consecuencia del CETA. De esta forma los tribunales nacionales pierden poder y como consecuencia no permite a los ciudadanos ni a los agentes sociales presentar ningún tipo de reclamación contra una empresa si viola cualquiera de las normas ambientales, de trabajo, de salud, o de seguridad ante la autoridad nacional correspondiente.

En contra del acuerdo ya se han manifestado más de 120 organizaciones tanto Europeas como Canadienses, sin contar las mareas de personas que se han posicionado en contra del acuerdo, las principales cabezas de los grupos en contra expresan su tajante negativa ante la firma del tratado.

“La ratificación del CETA otorgaría a las corporaciones carta blanca para conseguir sus intereses. El CETA contiene unas poderosas herramientas par que las corporaciones puedan intimidar a los gobiernos y demandarles para compensaciones si se introducen políticas para la protección de las personas y del ambiente que puedan afectar los beneficios de las multinacionales. En práctica, asistiríamos a como las corporaciones impidan a los gobiernos hacer el trabajo para el cual fueron elegidos.” Así se pronunciaba Pia Eberhardt en nombre de Corporate Europe Observatory(2016).

También Larry Brown, Presidente del Sindicato Canadiense de Empleo Público (NUPGE); “Estamos con los trabajadores europeos y con las organizaciones de la sociedad civil que se están movilizanddo contra este acuerdo comercial que no será beneficioso para la gente. Seguiremos luchando contra el acuerdo con Canadá. Queremos que nuestros líderes políticos se alejen del fracasado modelo de los viejos acuerdos comerciales y que promuevan un comercio que beneficie las personas y el ambiente”.

El secretario General de la Federación Sindical Europea de Servicios Públicos, Jan Willwm Goudriaan(2017) ha manifestado que: “A pesar de las concesiones de última hora para aclarar la posible interpretación del acuerdo, nuestras preocupaciones no se abordan en el texto. El CETA se ha convertido en un acuerdo perjudicial para los intereses de las personas. Por lo tanto, instamos a las/los miembros del Parlamento Europeo a que defiendan a las/los ciudadanas/os, los servicios públicos y nuestra democracia y que voten en contra del CETA”.

## **4. ¿CÓMO AFECTARÁ LA FIRMA DEL TRATADO CETA A CANADÁ?**

El objetivo del gobierno de Canadá con la firma del acuerdo CETA es crear empleos y oportunidades en todas las regiones del país. Otra parte fundamental es asegurar que los inversores y las empresas Canadienses tengan acceso a los mercados para ser globalmente competitivas y prósperas.

El acuerdo proporcionará a Canadá un acceso preferencial al mercado de la UE, donde hay más de 500 millones de consumidores. De hecho, un estudio realizado por el Gobierno Canadiense apoyó que el acuerdo podría aumentar los ingresos de Canadá en 12 billones de dólares al año, aumentando el comercio bilateral en un 20%.

Según cifras del último año (2016) los sectores Canadienses que resultarían más favorecidos tras la entrada en vigor del tratado serían:

### **4.1 FABRICACIÓN AVANZADA**

Canadá como uno de los líderes mundiales en investigación, innovación y producción de una gran gama de productos fabricados, entre los que se incluyen: “Maquinaria industrial y generación de energía”, “Productos aeroespaciales”, “Equipos de construcción”, “Dispositivos médicos” e “Instrumentos científicos y de precisión”. Esta industria proporciona empleo a unos 419.000 Canadienses, representando 42,2 millones de dólares del producto interno bruto (PIB) de Canadá en 2016.

Las exportaciones canadienses de productos de fabricación avanzada en la UE se enfrentan a aranceles de incluso un 22% en algunos productos, con la entrada en vigor del tratado, se eliminarán la mayor parte de los aranceles existentes.

## 4.2 INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

El sector del automóvil es un punto clave en la economía Canadiense, empleando a más de 115.000 trabajadores altamente calificados. Esta industria depende en gran medida del comercio exterior, dado que un 85% de la producción de automóviles es exportada cada año. El CETA ofrece grandes oportunidades con la eliminación de los aranceles y haciendo las reglas más flexibles en los certificados de origen.

SE eliminará el 10% de arancel que impone la UE a los fabricantes de automóviles extranjeros proporcionando así, una ventaja competitiva para Canadá en el mercado de la UE.

El CETA también reducirá los aranceles en las piezas de automóvil, en hasta un 4,5%. Esto significa que los productores Canadiense tendrán una importante ventaja respecto a sus competidores en otros países.

Finalmente, CETA incluye disposiciones que permiten el ajuste de las normas de origen para proporcionar flexibilidad adicional en caso de que la EU firme futuros tratados con otros países, como Estados Unidos.

## 4.3 PRODUCTOS QUÍMICOS Y PLÁSTICOS

Este sector proporciona empleo en Canadá a cerca de 110.000 personas, representando 12,4 millones de dólares dentro de la economía Canadiense. La industria produce entre otros: “Productos químicos inorgánicos y orgánicos”, así como, “Resinas y envases de plástico” siendo un 55% de la producción exportada al extranjero. Estas exportaciones se enfrentan a aranceles de entre 4.9% y 6.5%.

Con la entrada en vigor del CETA se eliminarán de forma inmediata los aranceles de todos los productos químicos y plásticos incluyendo: “Revestimientos plásticos” (6.5%), “Productos químicos utilizados en fotografía” (6%) y “Silicio” (5.5%).

#### **4.4 AGRICULTURA**

El sector agrícola proporciona empleo a más de 585.000 trabajadores y representa casi el 3% del PIB Canadiense.

Las exportaciones agrícolas de Canadá a la UE se sitúan en torno a los 2,5 millones de dólares, formadas principalmente por: “Trigo (duro y común)”, “Soja y otras oleaginosas” y “Aceite de canola”. Canadá centra su interés en el crecimiento de las exportaciones de estos productos y otra gran variedad, entre los que se encuentran: “Carnes, granos y semillas oleaginosas”, “Frutas y verduras” y “Alimentos procesados”.

La EU impone un aranceles del 13,9% a productos extranjeros de este tipo. Con la entrada en vigor del CETA casi el 94% de los productos agrícolas estarán libres de impuestos.

#### **4.5 ALIMENTOS PROCESADOS**

La transformación de productos agrícolas en alimentos y bebidas es una parte importante de la industria agroalimentaria de Canadá y un subsector en su economía. En el último año la industria alimentaria contribuyó en 26,5 millones de dólares al PIB Canadiense. Las exportaciones Canadienses de alimentos manufacturados y bebidas con destino la Unión Europea, tienen un volumen medio de 536 mil dólares anualmente.

El CETA eliminará de manera inmediata los aranceles de la EU sobre alimentos procesados y bebidas, haciendo estos productos más competitivos.

#### **4.6 SECTOR FORESTAL Y PRODUCTOS DE MADERA CON VALOR AGREGADO**

Canadá es el principal exportador mundial de “Madera blanda”, “Papel” y “Pulpa de madera” y el quinto mayor exportador de “Paneles de madera”. La industria representa una parte muy importante de la economía Canadiense, contribuyendo en 20,2 millones de dólares al PIB y dando empleo aproximadamente a 235.000 personas en Canadá.

Las exportaciones Canadienses de productos forestales a la UE fueron de 1,2 millones de dólares en el último año. Enfrentándose a aranceles de un 1.2%, e incluso alcanzando picos de un 10%. Con la firma del tratado, la UE ha aceptado reducir los aranceles de todos estos productos.

#### **4.7 METALES Y PRODUCTOS MINERALES**

Canadá es un gigante en exploración minera y en la minería en general, con una producción de más de 60 minerales y metales en el país, opera en más de 100 países alrededor del mundo. La industria del metal y minerales contribuye al PIB cerca de 144,1 millones de dólares, empleando a más de 387.000 Canadienses.

Las exportaciones principales incluyen oro, níquel, diamantes, aluminio y mineral de hierro.

La entrada en vigor del CETA eliminará los aranceles de EU sobre “Metales y productos minerales”.

#### **4.8 PRODUCTOS DE PESCADOS Y MARISCOS**

Canadá tiene una de las industrias pesqueras más valiosas del mundo, contribuyó en más de 2,2 millones de dólares a la economía de Canadá, proporcionando unos 41.000 puestos de trabajo.

Las exportaciones de pescados y mariscos a la UE suponen una media 400 mil euros anuales. Estas exportaciones se enfrentan a aranceles de hasta un 11%, o incluso de un 25%.

Con la entrada en vigor del tratado casi el 96% de los productos de esta industria se registrarán bajo el libre comercio y tras pasados 7 años, se eliminarán los aranceles en el 100% de los productos de esta clase.

#### **4.8 TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC)**

Esta industria incluye, desde la fabricación de equipos de telecomunicaciones, desarrollo de software y servicios hasta medios digitales, webs y microelectrónica. El sector está formado principalmente por pequeñas empresas que contribuyen en 8,3 millones de dólares al PIB Canadiense y que dan empleo aproximadamente a 86.500 personas.

Las exportaciones de estos productos se enfrentan a un arancel de entre un 1% y un 14% que serán eliminados con la entrada en vigor temporal del CETA.

#### **4.9 SERVICIOS**

Esta industria es vital para la economía canadiense. Canadá es uno de los mayores exportadores de servicios en el mundo. Entre los que se incluyen: “Servicios de gestión”, “Servicios de informática y de información”, “Servicios técnicos de arquitectura, ingeniería y otros”, “Servicios de investigación y desarrollo” y “Servicios de educación privada”.

Las industrias de servicios emplean a más de 13,6 millones de Canadienses y representaron en el último año un 70% del PIB, posicionándose como el sector más grande de Canadá.

Requisitos de residencia o ciudadanía, barreras a la entrada temporal y restricciones de propiedad e inversión, son algunas de las barreras comerciales que eliminará el tratado CETA.

Con el CETA se establecerá acceso preferencial y una mayor transparencia en el mercado de servicios de la UE, proporcionando un acceso más seguro y predecible al mercado Europeo en ámbitos como: servicios de tecnologías de información y la comunicación, servicios profesionales (por ejemplo, auditoría, arquitectura e integrados servicios de ingeniería), servicios ambientales, servicios consultoría científicas y técnicas afines, y servicios de distribución de la energía.

#### **4.10 INVERSIÓN**

El Capítulo de inversión del CETA proporcionará a los inversores de Canadá y de la Unión Europea una mayor certeza, estabilidad, transparencia y protección de sus inversiones preservando derechos plenos para los gobiernos a legislar y regular en lo referente al interés público. Esto conduciría a una mayor inversión bidireccional, que ayudaría a crear empleos y prosperidad a largo plazo para trabajadores Canadienses y Europeos.

#### **4.11 CONTRATACIÓN PÚBLICA**

El tratado CETA establece un libre acceso a procesos y concursos públicos que normalmente solo pueden ser otorgados a empresas nacionales, de esta forma si una empresa Canadiense desea optar a una oferta pública en alguno de los 28 países de la UE, lo hará en las mismas condiciones que una empresa Europea.

## 5. ANÁLISIS GENERAL DEL COMERCIO DE LA UE28 CON CANADÁ

En este capítulo analizaremos el alcance real económico que puede suponer para la Europa la firma del acuerdo CETA. Para ello estudiaremos todos los aspectos económicos referentes al comercio entre la UE y Canadá, lo cual nos permitirá conocer desde un punto de vista más económico el impacto que producirá para la economía Europea dicho acuerdo.

Para realizar el estudio, vamos a utilizar como referencia los datos<sup>4</sup> obtenidos en la base de datos europea datacomex, con el objetivo de sintetizar la información nos centraremos en los últimos 6 años de comercio entre la UE y Canadá.

Mediante la utilización de tablas y gráficos, se expondrán de forma clara todos los datos para realizar el análisis, lo cual nos permitirá una mayor profundización de los aspectos más relevantes para nuestro estudio.

Lo primero que debemos estudiar, es por un lado el valor de las exportación que ha realizado la UE en Canadá y por otro lado, el valor de las importaciones desde Canadá hacia la UE, es decir, vamos a proceder a analizar la balanza comercial entre ambas potencias.

### 5.1 EXPORTACIONES

En esta primera parte nos centraremos en el análisis de las exportaciones UE-Canadá.

En la tabla 5.1 podemos observar que el estudio se centra en un análisis de las Exportaciones de la UE con el mundo respecto a las exportaciones de la UE con Canadá, el objetivo es poder conocer la importancia de Canadá en el total de las exportaciones de la UE durante estos últimos 6 años.

---

<sup>4</sup> Para mayor detalle, todos los datos comerciales completos de la UE-Canadá de los últimos 6 años están agrupados en el anexo de este proyecto.

*Tabla 5.1: Exportaciones de la UE a Canadá y al Mundo (Millones de euros).*

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>UE con el Mundo</b>	4.439.807.080,47	4.594.878.386,13	4.649.063.499,82	4.693.266.381,84	4.914.338.839,23	4.910.111.795,65
<b>UE con Canadá</b>	29.896.175,36	31.407.374,56	31.615.845,21	31.643.964,63	35.143.970,24	35.223.079,29
<b>% Canadá/Mundo</b>	0,67	0,68	0,68	0,67	0,72	0,72

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

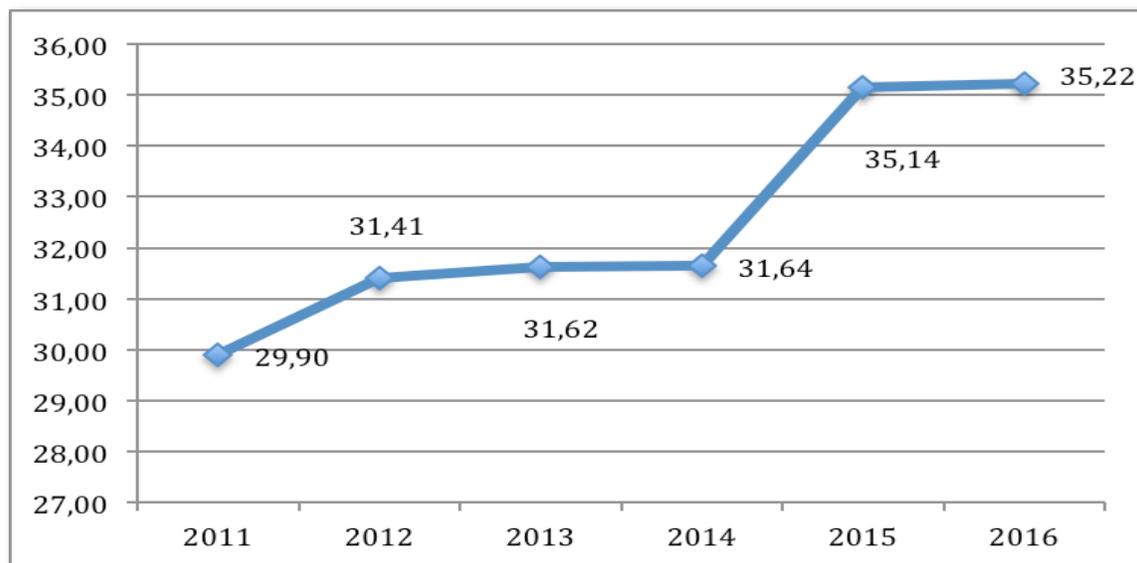
Como podemos observar en la tabla anterior (5.1), en el año 2011 el valor de las exportaciones totales de la UE ascendía a 4.439.807.080,47 millones de euros, de los cuales 29.896.175,36 correspondían a las exportaciones directas hacia Canadá, lo que supone un 0,67% del total.

Desde ese año, hasta el año 2013 el valor de las exportaciones fue aumentando de forma constante, a pesar de sufrir una pequeña bajada en el año 2014 que vino provocada por un descenso en la Economía inglesa (Principal socio de la UE en el comercio con Canadá) lo que provocó un descenso importante de sus exportación hacia Canadá.

Desde luego ese fue un simple hecho aislado, ya que en el año 2015 el comercio entre la UE y Canadá alcanzó su cota más alta, llegando a representar el 0,72% de las exportaciones totales de la Unión, dicho así parece un dato bajo, pero hay que destacar que ese 0,72% representa un valor de 35.143.970,24 millones de euros, dato que se ha mantenido en este último año.

Estos datos nos dejan claro que si comparamos las exportaciones entre la UE con el mundo, y las exportaciones de la UE con Canadá, en ambas situaciones se va manteniendo una línea estable de crecimiento, lo que hace que el porcentaje de valor de las exportaciones con Canadá sobre el total, no varíe en exceso entre los distintos años, hasta el año 2015, que el valor de las exportaciones totales aumenta, pero el valor de las exportaciones en Canadá aumenta todavía en mayor proporción, situación que se mantiene en el año 2016.

Gráfico 5.1: Exportaciones de la UE a Canadá (Millones de euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

## 5.2 IMPORTACIONES

En el apartado de las importaciones originarias de Canadá, el análisis nos muestra unos datos muy interesante recogidos y simplificados en la tabla 5.2:

Tabla 5.2: Importaciones de la UE a Canadá (Millones de euros).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>UE con el Mundo</b>	4.547.274.748,79	4.643.010.804,13	4.533.001.882,41	4.609.054.918,31	4.771.986.730,52	4.783.526.642,78
<b>UE con Canadá</b>	30.729.290,32	30.269.673,55	27.222.544,86	27.432.969,51	28.313.571,70	29.074.735,34
<b>% Canadá/Mundo</b>	0,68	0,65	0,60	0,60	0,59	0,61

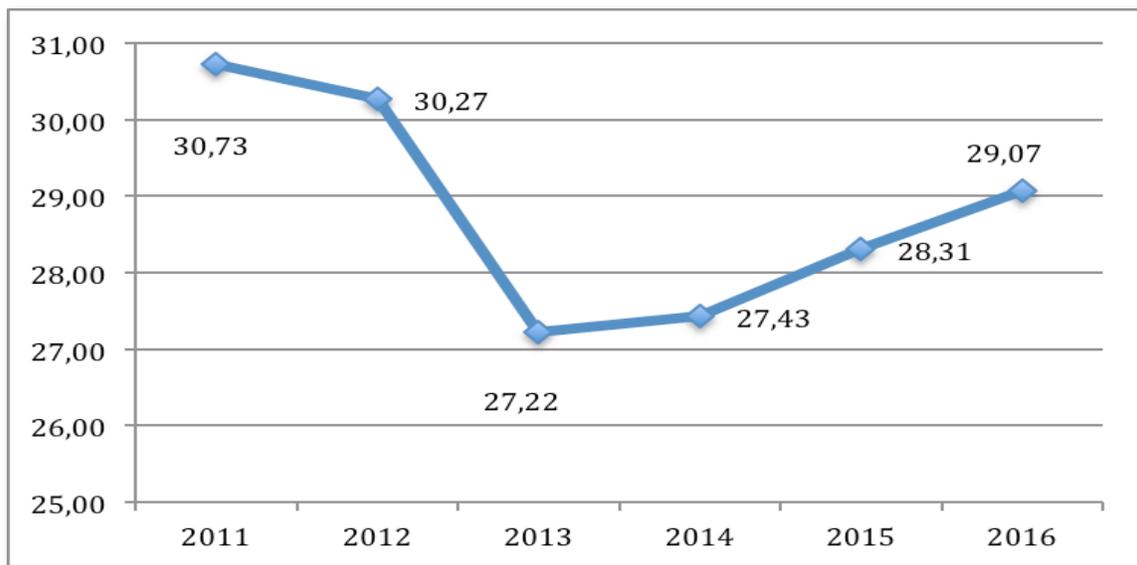
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

Como podemos observar en la tabla 5.2 , el valor de las importaciones realizadas por la UE es muy similar a los valores que nos arrojaba la tabla anterior (Exportaciones), con lo que ya podemos creer que la balanza comercial Europea va a estar muy equilibrada. Según los datos obtenidos, se conoce que la UE mantiene un nivel de importaciones ligeramente ascendente durante los 6 años estudiados, con aumentos realmente poco significativos.

En el año 2011 vemos como el valor total de las importaciones es de 4.547.274.748,79 millones de euros mientras que si observamos su valor en el último año estudiado el aumento es realmente pequeño, arrojando un valor de 4.783.526.642,78, por lo que se puede decir con certeza que el nivel de las importaciones totales de Europa mantiene una línea relativamente estable.

Si observamos que porcentaje de esas importaciones tienen como origen Canadá, vemos como en el año 2011 representaban un 0,68% del total y en el último año estudiado solo representan un 0,61%, a pesar de ser el valor más alto de los últimos 4 años, hay que destacar que el descenso porcentual que han sufrido las importaciones ha sido importante, llegando a situarse en su punto más bajo en 0,59% (Año 2015).

*Gráfico 5.2: Importaciones de la UE a Canadá (Millones de euros).*



*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el gráfico 5.2, podemos comprobar como el nivel de importacion se mantuvo en un orientacion descendente hasta alcanzar, en el año 2013 el nivel más bajo en los años estudiados.

Es cierto, que desde ese momento parece que año tras año las importaciones van recuperando su nivel anterior aunque actualmente se siguen manteniendo 0,7 puntos por debajo.

### 5.3 BALANZA COMERCIAL

A continuacion vamos a analizar la balanza comercial entre ambas, en la tabla siguiente podemos ver el valor de la diferencia entre las exportaciones y la importaciones por cada año entre la UE y Canadá.

*Tabla 5.3: Balanza comercial UE-Canadá (Millones de euros).*

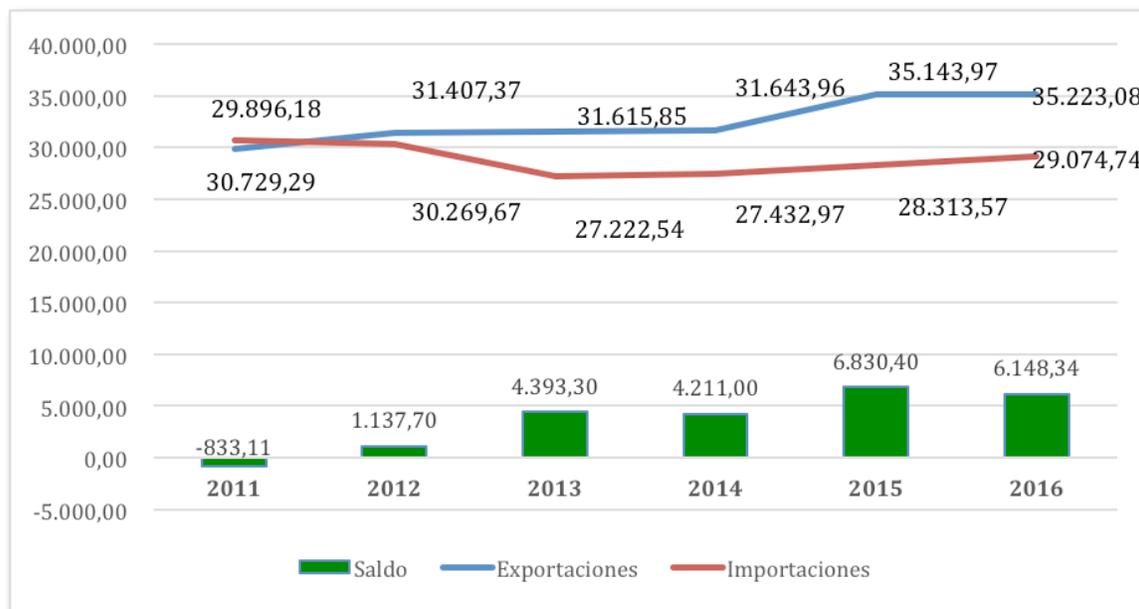
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Exportaciones</b>	29.896,18	31.407,37	31.615,85	31.643,96	35.143,97	35.223,08
<b>Importaciones</b>	30.729,29	30.269,67	27.222,54	27.432,97	28.313,57	29.074,74
<b>Saldo</b>	-833,11	1.137,70	4.393,30	4.211,00	6.830,40	6.148,34

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

Como se puede observar en los datos recogidos en la tabla 5.3, en el primer año del estudio, el 2011, el valor de las exportaciones era de 29.896.18 millones de euros, lo que recordemos, representaba un 0,67% del valor total de las exportaciones totales de la UE, mientras que el valor de las importaciones en ese mismo año era de 30.729,29 millones de euros, representando un 0,68% del valor de las importaciones totales de la UE, esto nos indica que la balanza comercial de la UE en el comercio con Canadá era negativa en dicho año, arrojando un valor de -833,11 mil euro, esta dato no es realmente positivo ya que significa que en ese año la UE importó más bienes desde Canadá que los que exporto a este territorio, sin lugar a dudas el mejor dato para una economía representa tener un valor positivo de su balanza comercial, siempre es mejor vender que comprar.

Para hacer un mejor análisis y una mejor comparación de cómo fue la balanza comercial entre los años estudiados, hemos elaborado una gráfica que a simple vista nos permita sintetizar todos los datos estudiados.

*Gráfico 5.3: Comercio exterior de la UE con Canadá (Millones de euros).*



*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el gráfico 5.3, podemos ver como las exportaciones siguen una línea ascendente constante, si vemos el año 2011, el valor total de exportaciones era de 29.896,18 millones de euros y en el último año del estudio este valor se había incrementado hasta los 35.223,08 millones de euros, lo que supone un incremento en torno a los 6 millones de euros, el mayor pico de crecimiento en el nivel de exportaciones se produce en el año 2014, si decíamos que el incremento desde el primer año hasta el último había estado en torno a los 6 millones de euros, se puede decir con certeza que casi 4 de esos 6 millones de euros se producen a partir del año 2014, que casualmente coincide con el año en el que se consensua el texto final del tratado CETA.

Aunque desde el año 2011 las exportaciones no han dejado de crecer, hasta el año 2013 lo hacían más lentamente, por eso llama la atención el espectacular crecimiento que se

produce en el año 2014, crecimiento que en los sucesivos años se vuelve a mantener más estable, pero siempre en constante ascenso.

Desde luego no se puede prever con exactitud las consecuencias que tendrá la entrada en vigor del acuerdo, pero en función de los datos obtenidos, es previsible creer que el nivel de las exportaciones seguirá aumentando año tras año y en mucha mayor medida, ya que el objetivo del acuerdo es ese, eliminar todo tipo de barreras al comercio, de tal manera que esto incite a las empresas Europeas a exportar más bienes a Canadá, abriendo así el mercado y provocando que el intercambio de bienes y servicios sean más rápido, seguro, sencillo y simple.

Sin duda el acuerdo supone un gran incentivo tanto para las empresas grandes como para las PYMES.

Por otro lado si observamos solo las importaciones vemos como su valor en el año 2011 era de 30.729,29 millones de euros mientras en el último año estudiado es de 29.074,74, no podemos decir que el nivel de importaciones haya seguido una línea descendente entre los años, ya que el valor ha sido muy variable, con picos de subida y de bajada. Si observamos el gráfico, desde el año 2011 hasta el año 2013 las importaciones se mantienen en una línea descendente, alcanzando en ese año su cota más baja con un valor de 27.222,54 millones de euros lo que supone un descenso del valor de las importaciones en unos 3 millones y medio de euros.

Desde el año 2013 el nivel de importaciones se mantiene en constante aunque lento crecimiento, alcanzando en el último año un valor de 29.074,74 millones de euros, es cierto que este dato supone un aumento en relación con el año 2013, pero si lo comparamos con la cifra del año 2011 vemos que a pesar de haber aumentado, sigue lejos de la cifra que arrojaba en el periodo inicial del estudio.

La variabilidad de las importaciones puede venir provocada por una infinidad de causas, pero si debemos señalar alguna, es posible que el descenso de las importaciones hasta el año 2013 se deba a la crisis económica sufrida en toda la Eurozona, lo que provocó que las economías Europeas decidieran reducir su inversión en productos extranjeros y como consecuencias las importaciones de bienes por parte de Canadá se vieron disminuidas.

Más adelante realizaremos un análisis en profundidad del comercio entre Canadá y cada uno de sus socios comerciales Europeos de forma independiente y así, podremos comprobar si esta teoría puede corroborarse o no.

Como podemos comprobar en el gráfico anterior, la balanza de pagos entre la UE y Canadá ha sido positiva en todos los años salvo en el primero, año en el que las exportaciones Europeas fueron inferiores a las importaciones arrojando un valor negativo de -833,11 mil euros, desde luego este fue un hecho aislado porque si observamos el siguiente año, el 2012, el valor de la balanza comercial es de 1.137,70 millones de euros, lo cual supone un crecimiento importante, que viene como consecuencia de un gran aumento de las exportaciones y un gran descenso de las importaciones, en este año tiene una gran importancia la economía de Reino Unido, ya que el valor de sus importaciones en el año 2011 representaban más de 14 millones de euros mientras que al año siguiente este nivel se vio reducido en torno a los 10 millones de euros, lo cual, como ya hemos dicho, ayudó a equilibrar la balanza de pagos a favor de la UE.

No podemos decir que la balanza comercial se ha mantenido a lo largo de los años en constante crecimiento ya que como podemos ver en el gráfico ha sido muy variable cada año, pero desde el año 2011 siempre ha tenido un valor positivo, lo cual supone un dato importante para la economía Europea, ya que este valor positivo, representa que se vende más que lo que se compra.

En este tipo de análisis es muy normal que observando la línea temporal veamos muchas variaciones ya que el saldo, depende directamente del valor de las exportaciones y de las importaciones, que cada año son muy variables, y el más mínimo cambio queda reflejado en el valor final.

Durante los años 2013 y 2014 se mantienen valores que están por encima de los 4 millones de euros, pero es en 2015 donde se produce otro pico de crecimiento sobresaliente, alcanzando un valor de 6.830,40 millones de euros, como ya habíamos mencionado con anterioridad, este pico coincide casualmente con la finalización de las negociaciones del tratado CETA entre la UE y Canadá, lo que vino acompañado de un gran aumento de las

exportaciones de los países Europeos en general hacia Canadá, alcanzando un valor total de exportaciones por encima de los 35 millones de euros.

El siguiente año se produce un ligero descenso en la balanza de pagos, pero aun así. Se mantiene por encima de los 6 millones.

El objetivo de la firma del tratado es aumentar el comercio entre ambas potencias económicas, lo cual supone un crecimiento exponencial tanto de las exportaciones como de las importaciones, no podemos saber como afectará esto a la balanza comercial de la UE, pero es fácil deducir que en los primeros años del tratado, se produzcan infinitas variaciones con picos muy altos y picos muy bajos hasta que el mercado se consiga estabilizar.

## 6. ANÁLISIS TERRITORIAL DEL COMERCIO DE LA UE28 CON CANADÁ

En este capítulo vamos a analizar que países de la UE28 son los más beneficiados con la firma del tratado CETA.

Para ello analizaremos el comercio entre Canadá y los países Europeos de forma independiente y así sabremos cuales son los mayores socios comerciales Europeos de Canadá.

Mediante la utilización de tablas y gráficos sintetizaremos la información para que el análisis sea más claro y sencillo de forma que el lector tenga mayor facilidad a la hora de contrastar los datos.

Dado que el gran volumen de datos que este análisis significaría, vamos a seleccionar los 5 países que tienen mayor comercio con Canadá y que solo entre ellos representan más del 70% del comercio total Europeo con Canadá<sup>5</sup>.

*Tabla 6.1: Países Europeos con mayor volumen de exportaciones a Canadá (Millones de euros)*

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>TOTAL</b>	29.896.175,36	31.407.374,56	31.615.845,21	31.643.964,63	35.143.970,24	35.223.079,29
<b>Alemania</b>	7.326.646,09	8.897.795,84	8.866.972,97	8.729.614,45	10.006.597,34	9.590.357,09
<b>Reino Unido</b>	5.850.700,91	5.315.178,73	4.666.409,19	4.728.497,10	5.256.970,06	5.566.775,46
<b>Italia</b>	2.697.678,84	2.885.970,85	3.025.477,54	3.095.265,51	3.679.386,82	3.704.498,43
<b>Francia</b>	2.886.355,08	2.927.727,13	2.972.017,85	2.982.333,13	3.259.970,96	3.065.828,36
<b>Países Bajos</b>	1.808.678,44	2.010.712,63	2.665.579,08	2.579.374,32	3.028.049,86	3.097.216,56
<b>Bélgica</b>	1.860.694,43	1.996.407,33	2.370.502,20	1.888.397,22	1.921.354,41	1.978.838,82

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

---

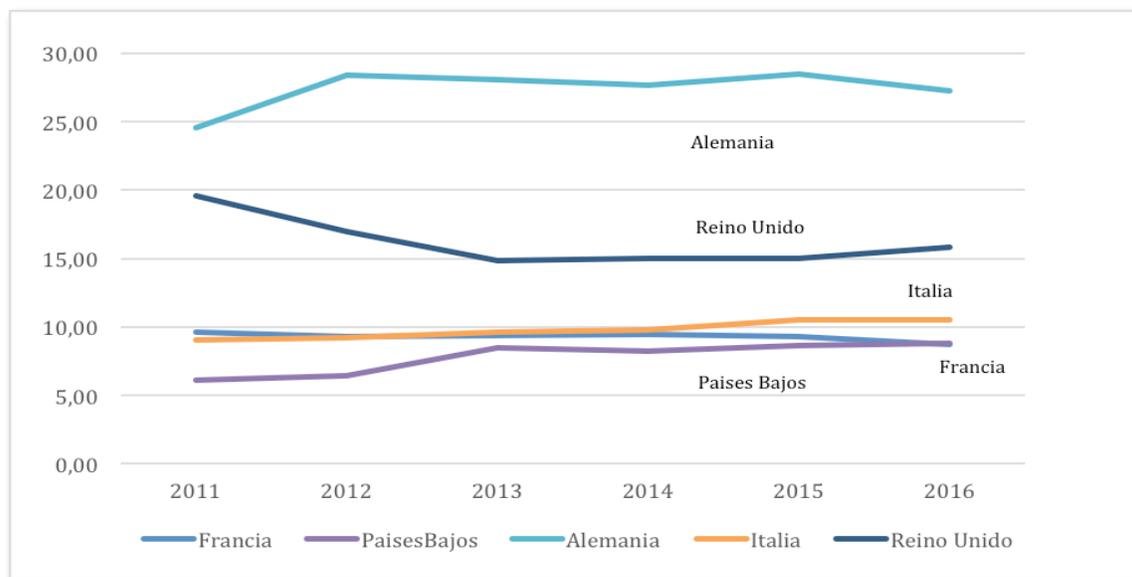
<sup>5</sup> Para mayor detalle, todos los datos comerciales completos de la UE28-Canadá de los últimos 6 años están agrupados en el anexo de este proyecto.

Tabla 6.2: Países Europeos con mayor volumen de importaciones de Canadá (Millones de euros)<sup>6</sup>

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>TOTAL</b>	30.729.290,32	30.269.673,55	27.222.544,86	27.432.969,51	28.313.571,70	29.074.735,34
<b>Reino Unido</b>	13.926.790,18	14.077.445,54	10.944.229,80	11.014.323,63	11.994.307,34	12.352.568,18
<b>Alemania</b>	4.094.485,28	3.287.116,37	3.328.979,65	2.813.040,20	3.160.559,69	3.436.046,22
<b>Países Bajos</b>	2.918.116,62	2.630.827,72	2.189.424,63	2.155.257,73	2.435.860,78	1.989.414,43
<b>Francia</b>	2.476.121,06	2.942.353,89	2.775.220,11	2.533.987,63	2.203.861,42	2.397.976,61
<b>Italia</b>	1.651.309,82	1.735.180,40	1.608.026,80	2.485.462,01	1.459.824,29	1.480.101,25

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

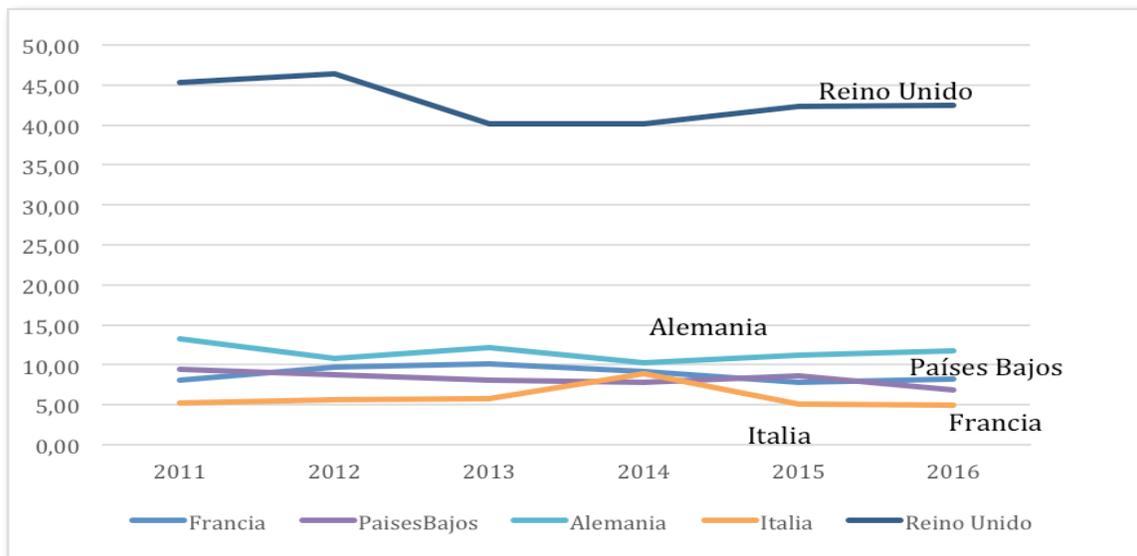
Gráfico 6.1: Exportaciones de países de la UE28 a Canadá (% sobre el total de la UE)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

<sup>6</sup> En las tablas 6.1 y 6.2, podemos ver que las filas “TOTAL” representan el conjunto de todas las exportaciones e importaciones de los Países Europeos en cada año y cuales son los principales socios en volumen de comercio de Canadá.

Gráfico 6.2: Importaciones de países de la UE desde Canadá (% sobre el total de la UE28)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

Alemania, Reino Unido, Italia, Francia, Países Bajos y Bélgica, representan el grueso del comercio total de la UE con Canadá.

## 6.1 ALEMANIA

Alemania es el país Europeo con mayor tamaño de exportaciones, pero el segundo en importaciones, casi la mitad del total de las Exportaciones Europeas tuvieron como origen este país, hecho que se mantiene constante a lo largo de todos los años del estudio, a pesar de que el valor de las exportaciones es muy variable.

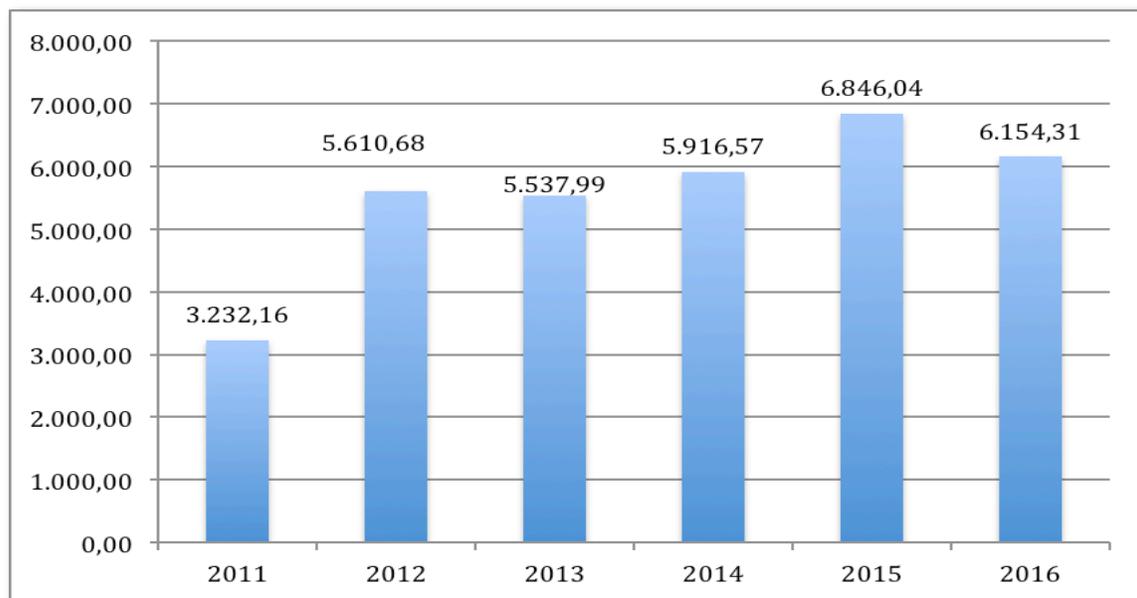
El pico más alto en las exportaciones lo podemos ver en el año 2015 superando la barrera de los 10 millones de euros (En este año el valor de las exportaciones Alemanas representó un 28,47% del total de las exportaciones Europeas), mientras que el pico más bajo se produce en el año 2011 donde el valor de las exportaciones Alemanas sobre Canadá fue de 7.326.649,09 millones de euros (El valor de las exportaciones Alemanas representó un 24,51% del total de las exportaciones Europeas).

El conjunto de las exportaciones esta formado especialmente por “Vehículos automóviles, tractores”, “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Máquinas, aparatos y material eléctrico”, “Productos químicos” y “ Aparatos ópticos, de medida y médicos” que en total representan más de 6 millones de euros de media anuales en las exportaciones Alemanas lo que supone más del 70% de las exportaciones Alemanas con destino Canadá.

Como ya hemos dicho, Alemania también ocupa una posición alta en las importaciones con origen Canadiense, concretamente el segundo puesto por detrás de Reino Unido, en el primer año de estudio, el valor de sus importaciones era de 4.094.485,28 millones de euros (El valor de las importaciones Alemanas representó un 13,32% del total de las importaciones Europeas), que durante los siguiente 3 años mantuvo una línea claramente descendente hasta alcanzar la cifra de 2.813.040,20 millones de euros en el año 2014 (El valor de las importaciones Alemanas representó un 10,25% del total de las importaciones Europeas), esto son alrededor de un millón y medio de euros menos, es cierto que en los 2 años siguientes, el tamaño de las importaciones Alemanas aumentó hasta los 3.436.046,22 millones de euros en el último año estudiado (El valor de las importaciones Alemanas representó un 11,82% del total de las importaciones Europeas), pero aun así no ha llegado a alcanzar la cifra del año 2011.

El grueso de las importaciones Alemanas esta formado principalmente por “Aeronaves, vehículos especiales”, “Maquinas y aparatos mecánicos”, “Minerales, escorias y cenizas”, “Piedras y metales preciosos, bisutería”, “Combustible, aceites minerales” que en total supone casi 2 millones y medio de euros de media cada año, que representa casi el 40% de las importaciones Alemanas con origen Canadiense.

Gráfico 6.3: Saldo comercial Alemania-Canadá (Millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

Como podemos comprobar en el gráfico 6.3, el saldo comercial de Alemania ha sido muy variable con picos de subida y de bajada pero siempre ha sido positivo en todos los años del estudio.

El pico más bajo lo podemos ver en el año 2011 con un valor de 3.232.160,81 millones de euros, hay que destacar que a partir de este año, el resto de años sucesivos siempre ha superado la barrera de los cinco millones y medio de euros, lo que significa que entre los años 2012 y 2016 las exportaciones Alemanas superan con creces el tamaño de sus importaciones.

Destaca el año 2012 que a pesar de no ser donde se produce el pico más alto del saldo comercial, se produce el mayor crecimiento de todos los años con una diferencia de 2.378.518,66 millones de euros en relación con el año anterior.

Pero sin duda el mejor año para la economía comercial Alemana es el 2015 en el que alcanza la mayor cota de toda la serie con un valor de 6.846.037,65 millones de euros.

## 6.2 REINO UNIDO

Reino Unido es el segundo país Europeo con mayor tamaño de exportaciones, pero el primero en importaciones, posicionándose en este sentido como el mayor socio comercial de Canadá en el mundo.

El valor de las exportaciones Inglesas tiene dos variaciones importantes durante los años estudiados, en la primera mitad sigue una línea descendente pero en la segunda mitad cambia el enfoque y se mantiene en constante crecimiento.

El pico más alto en las exportaciones lo podemos ver en el año 2011 alcanzando los 5.850.700,91 millones de euros (En este año el valor de las exportaciones Inglesas representó un 19,97% del total de las exportaciones Europeas), mientras que el pico más bajo se produce en el año 2013 donde el valor de las exportaciones Inglesas sobre Canadá fue de 4.666.409,19 millones de euros (El valor de las exportaciones representó un 14,76% del total de las exportaciones Europeas).

El conjunto de las exportaciones esta formado especialmente por “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Piedras y metales preciosos, bisutería”, “Combustibles, aceites minerales”, “Productos farmacéuticos” y “Vehículos automóviles, tractores”, “Vehículos automóviles, tractores” que en total representan más de 4 millones de euros de media anuales en las exportaciones Alemanas lo que supone casi el 85% de las exportaciones Inglesas con destino Canadá.

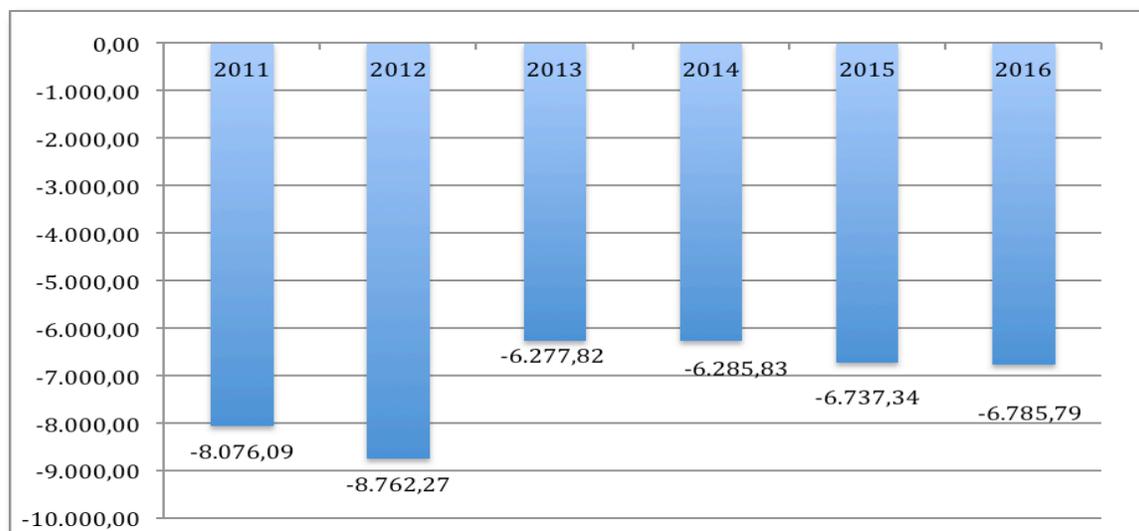
Como ya hemos dicho, Reino Unido ocupa la primera posición en las importaciones con origen Canadiense, en el primer año de estudio, el valor de sus importaciones era de 13.926.790,18 millones de euros (El valor de las importaciones Inglesas representó un 45,32% lo que supone casi la mitad del total de las importaciones Europeas), pero no es hasta el año 2012 cuando alcanza la cifra más espectacular en el tamaño de sus importaciones arrojando un valor de 14.077.445,54 millones de euros (Lo que supone un 46,51% del total de las importaciones Europeas).

Al año siguiente, las importaciones sufrieron una importante caída hasta alcanzar la cifra de 10.944.229,80 millones de euros en el año 2013 (El valor de las importaciones cayó a un 40,20% del total de las importaciones Europeas; más de 6 puntos por debajo del año

anterior), esto son alrededor de tres millones cien mil de euros menos, es cierto que en los 3 años siguientes, el tamaño de las importaciones Inglesas aumentó hasta los 12.352.568,18 millones de euros en el último año estudiado (El valor de las importaciones representó un 42,49% del total de las importaciones Europeas), pero aun así no ha llegado a alcanzar la cifra del año 2012.

El grueso de las importaciones Inglesas esta formado principalmente por “Piedras y metales preciosos, bisutería”, “Níquel y sus manufacturas”, “Productos químicos inorgánicos”, “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Combustible, aceites minerales” que en total representan casi 12 millones de euros de media cada año durante los dos primeros años y casi 9 millones en los siguientes años.

*Gráfico 6.4: Saldo comercial Reino Unido-Canadá (Millones de euros)*



*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

Como podemos comprobar en el gráfico 6.4, el saldo comercial de Reino Unido ha sido muy variable con picos de subida y de bajada pero siempre ha sido negativo en todos los años del estudio rondando entre los un intervalo de entre menos 9 y 6 millones de euros.

En todos los años se arrojan valores negativos lo cual significa que el valor de las importaciones de Reino Unido es exponencialmente superior al valor de las exportaciones.

Sin duda tras observar la balanza comercial de este país, podemos decir con claridad que será (Si continua formando parte de la UE) uno de los grandes beneficiados con el tratado CETA, ya que con la eliminación de los aranceles y el resto de barreras comerciales, ahorraría mucho en el coste de los bienes que importa, lo que haría que su balanza comercial pasara a ser más favorable, no llegaría a alcanzar valores positivos, pero serviría para equiparar un poco el nivel de la balanza de pagos.

En el año 2012 se produjo un gran descenso en las importaciones de “Piedras y metales preciosos, bisutería” y como consecuencia el valor de la balanza comercial ese año arrojó el dato menos negativo reduciendo el valor negativo en 2.484.446,2 millones de euros.

Aunque desde ese año parece que la balanza comercial sigue una línea cada vez más negativa, hasta la fecha, no se han alcanzado niveles tan negativos como en los 2 primeros años del estudio.

### 6.3 ITALIA

Italia es el tercer país Europeo con mayor volumen de exportaciones, y el sexto en importaciones, quizás es el socio comercial más estable de Canadá.

En el apartado de las exportaciones Italia a seguido una línea constante de leve crecimiento entre los años 2011 y el 2016.

Desde el año 2011 ha ido aumentando gradualmente el tamaño de sus exportaciones, comenzando en el inicio del estudio con un valor de 2.697.678,09 millones de euros (En este año el valor de las exportaciones Italianas representó un 9,02% del total de las exportaciones Europeas) y llegando al último año del estudio con un tamaño de 3.704.498,43 millones de euros (El valor de las exportaciones Italianas representó un 10,52% del total de las exportaciones Europeas), como podemos comprobar el crecimiento en un periodo de 6 años ha sido de un millón de euros.

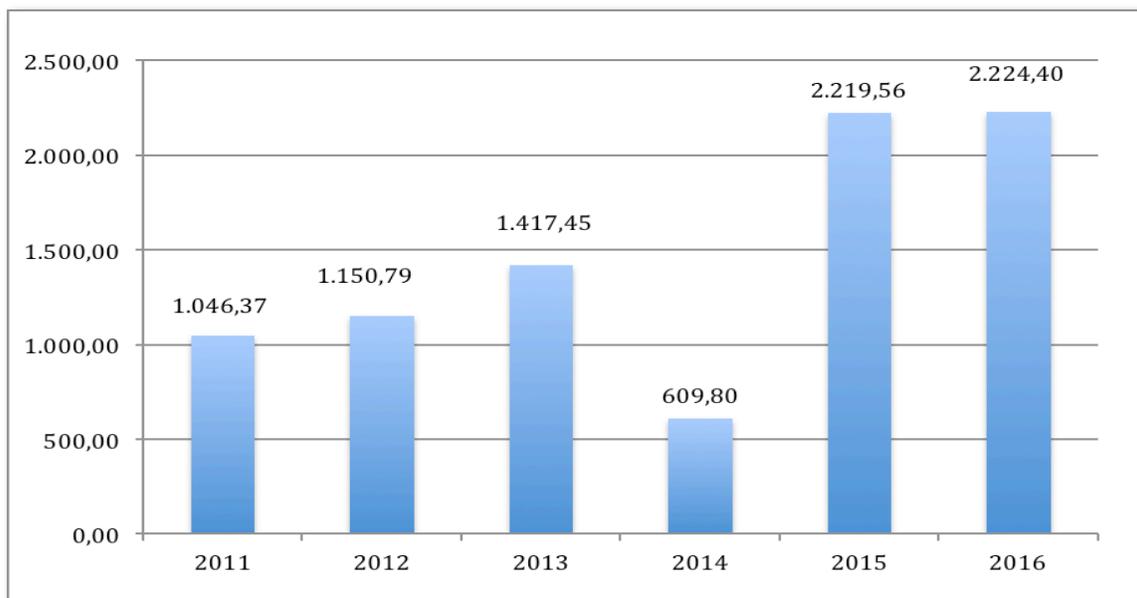
Hay que destacar es que a pesar de ocupar un puesto muy alto como exportador a Canadá dentro de la UE, existe una diferencia de en torno a los 6 millones de euros respecto a Alemania que es el mayor exportador de la zona Euro.

El conjunto de las exportaciones esta formado especialmente por “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Bebidas de todo tipo (Excluidos zumos)”, “Productos farmacéuticos”, “Manufacturas de fundición, hierro y acero” y “Máquinas y aparatos eléctricos”, “Prendas de vestir, excepto las de punto” que en total representan más de 1 millón de euros de media anuales en las exportaciones Italianas lo que supone casi el 40% de las exportaciones Italianas con destino Canadá.

El mismo hecho anteriormente mencionado ocurre casi del mismo modo en el apartado de las importaciones, que podría resumirse con leves subidas y bajadas entre los distintos años, acotadas con un valor mínimo de 1.459.824,29 millones de euros en el año 2015 (El valor de las importaciones Italianas representó un 5,16% del total de las exportaciones Europeas), y un valor máximo de 2.485.462,01 millones de euros en el año 2014 (El valor de las importaciones Italianas representó un 9,06% del total de las exportaciones Europeas), resulta llamativo que el valor mínimo y el valor máximo sea en años consecutivos, aunque la diferencia no es realmente significativa.

El grueso de las importaciones Italianas esta formado principalmente por “Cereales”, “Combustibles, aceites minerales”, “Pasta de madera, papel reciclado”, “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Productos farmacéuticos” que en total suponen casi 1 millón de euros de media cada año, lo que supone un 65% de las importaciones Italianas con origen Canadiense.

Gráfico 6.5: Saldo comercial Italia-Canadá (Millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

Como podemos ver en el gráfico 6.5, la balanza comercial Italiana sigue una clara línea ascendente aunque con un crecimiento lento.

El único momento que interrumpe esa línea ascendente es en el año 2015 en el que el saldo comercial se sitúa en su punto más bajo con un valor de 609.803,50 mil euros como consecuencia del aislado crecimiento exponencial de las importaciones en ese mismo año.

## 6.4 FRANCIA

Francia es el cuarto país Europeo en tamaño tanto de exportaciones como de importaciones con origen/destino Canadá.

El nivel de las exportaciones ha seguido durante el estudio una línea ascendente, en el primer año estudiado, el 2011, el tamaño de las exportaciones era de 2.886.335,08 millones de euros (En este año el valor de las exportaciones Francesas representó un 9,65% del total de las exportaciones Europeas), valor que ha ido en constante aumento en los sucesivos años hasta alcanzar los 3.065.828,36 millones de euros en el año 2016 (El valor de las

exportaciones Francesas representó un 8,70% del total de las exportaciones Europeas) en el último año del periodo. No destaca ningún pico ni positivo ni negativo durante el periodo por lo que se puede decir que el tamaño de las exportaciones se ha mantenido estable en su crecimiento año tras año.

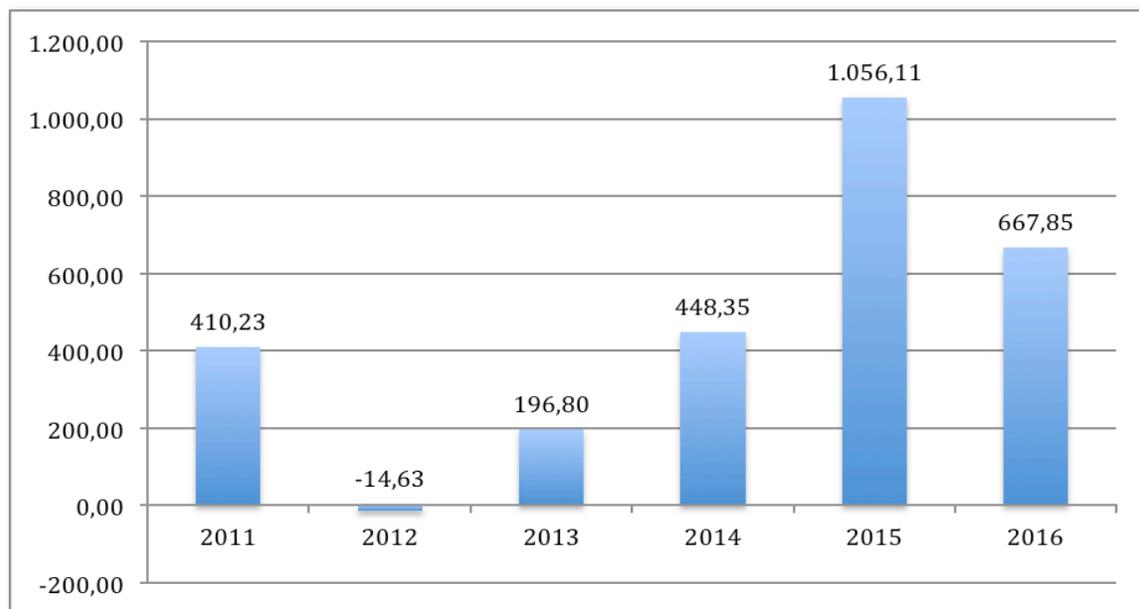
El conjunto de las exportaciones esta formado especialmente por “Bebidas de todo tipo (Excluidas zumo)”, “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Máquinas, aparatos y material eléctrico”, “Productos farmacéuticos” y “ Combustibles, aceites minerales” que en total representan más de un millón doscientos mil euros de media anuales en las exportaciones, lo que supone más del 40% de las exportaciones Francesas con destino Canadá.

Como ya hemos mencionado, en el apartado de las importaciones, Francia ocupa también el cuarto lugar, con una evolución muy variable pero siempre en un rango de entre 2.886.335,08 millones de euros como mínimo (Año 2011) y un máximo de 3.259.970,96 millones de euros (Año 2015) lo cual representa un 8,06% y un 7,78% respectivamente, en el conjunto de las exportaciones Europeas con origen Canadiense.

Llama la atención que a pesar de que en el año 2015 es cuando es volumen de las importaciones es más alto, su peso en el total de las importaciones Europeas es el más bajo de todos los años estudiados, esto se debe a que en ese mismo año el global de las importaciones Europeas con origen Canadiense creció en mayor medida de lo que crecieron las importaciones privadas Francesas.

El grueso de las importaciones Francesas esta formado principalmente por “Minerales, escorias y cenizas”, “Aeronaves, vehículos especiales”, “Combustibles, aceites minerales”, “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Productos farmacéuticos” que en total suponen más de un millón setecientos mil euros de media cada año, lo que supone más de un 70% de las importaciones Francesas con origen Canadiense.

Gráfico 6.6: Saldo comercial Francia-Canadá (Millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

Como podemos observar en el gráfico 6.6, el saldo comercial de Francia arroja valores positivos en todos los años salvo en el 2012, tras el análisis queda constancia de que el nivel de las exportaciones Francesas no es muy estable, ya que como podemos comprobar, hay muchos picos de subidas y bajadas, alcanzando incluso, en uno de los años, alcanzando valores negativos.

El pico negativo lo podemos ver en el año 2012 donde las importaciones superan a las exportaciones, arrojando un saldo de -14.626,76 mil euros.

El resto de años arrojan siempre valores positivos cuyo pico más alto se produce en el año 2015, con un saldo comercial de 1.056.109,54 euros.

Sin duda, aunque observando el gráfico a primera vista parece que el saldo comercial francés ha sido muy variable, en realidad no lo ha sido tanto, es cierto que hay constantes picos de subida y de bajada pero hay que destacar que en todos estos picos, la mayor diferencia entre dos años consecutivos se produce entre los años 2014 y 2015, donde se presenta un crecimiento de unos 600.000 mil euros, que es un valor casi irrisorio en el volumen comercial de un país.

## 6.5 PAISES BAJOS

Países Bajos es el quinto país Europeo con mayor volumen de exportaciones, y el tercero en importaciones con un nivel de comercio muy estable con Canadá.

En el apartado de las exportaciones Países Bajos ha seguido una línea constante de leve crecimiento entre los años del periodo estudiado.

Desde el año 2011 ha ido aumentando gradualmente el tamaño de sus exportaciones, comenzando en el inicio del estudio con un valor de 1.808.678,44 millones de euros (En este año el valor de las exportaciones Holandesas representó un 6,05% del total de las exportaciones Europeas) y llegando al último año del estudio con un tamaño de 3.097.216,56 millones de euros (El valor de las exportaciones representó un 8,79% del total de las exportaciones Europeas), como podemos comprobar el crecimiento en el periodo estudiado ha sido de poco más de un millón de euros.

El único año que se sale de la línea de crecimiento es el 2014, en el que el volumen de exportaciones se reduce respecto al año anterior en 86.204,76 mil euros.

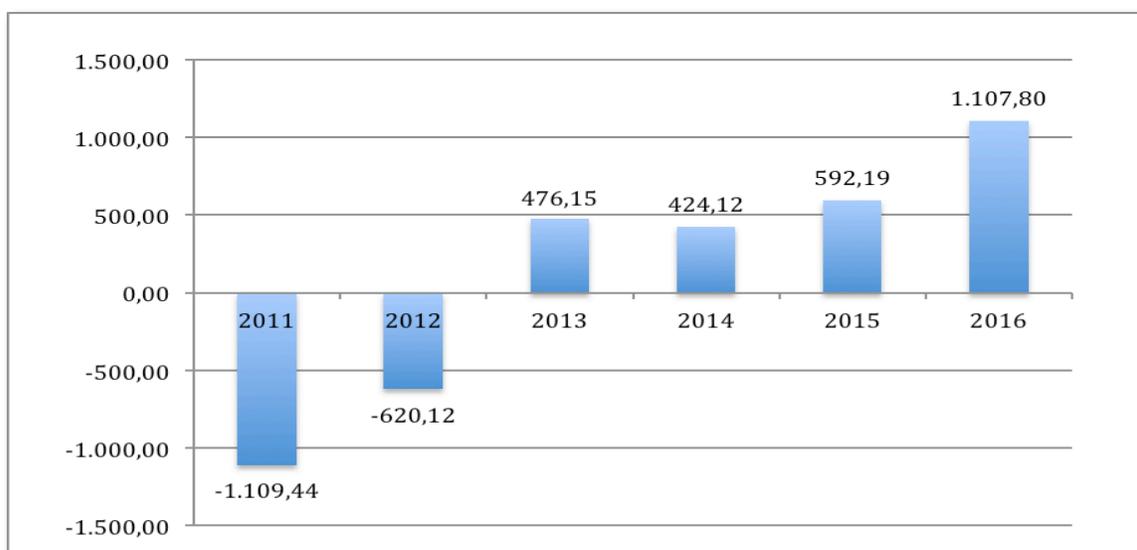
El conjunto de las exportaciones está formado especialmente por “Comercio confidencial”, “Combustibles y aceites minerales”, “Aparatos ópticos, de medida, médicos”, “Productos farmacéuticos” y “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Máquinas y aparatos eléctricos” que en total representan más de un millón doscientos mil euros de media anuales en las exportaciones Holandesas lo que supone más del 60% de las exportaciones de Países Bajos con destino Canadá.

El mismo hecho anteriormente mencionado pero en sentido inverso, ocurre en el apartado de las importaciones. Desde el año 2011 ha ido disminuyendo gradualmente el tamaño de sus importaciones, comenzando en el inicio del estudio con un valor de 2.918.116,62 millones de euros (En este año el valor de las importaciones Holandesas representó un 9,5% del total de las importaciones Europeas) y llegando al último año del estudio con un tamaño de 1.989.414,43 millones de euros (El valor de las importaciones representó un 6,84% del total de las importaciones Europeas), como podemos comprobar el decrecimiento en el periodo estudiado ha sido de poco menos de un millón de euros, aunque esto supone casi un 50% menos del valor que arrojaba el 2011. El único año que se sale de la línea de constante

decrecimiento es el 2015, en el que el volumen de importaciones aumenta respecto al año anterior en 280.603,05 mil euros

El grueso de las importaciones Holandesas esta formado principalmente por “Minerales, escorias y cenizas”, “Combustibles, aceites minerales”, “Comercio confidencial”, “Máquinas y aparatos mecánicos”, “Productos químicos inorgánicos” que en total suponen más de un millón ochocientos mil euros de media cada año, lo que supone un 62% de las importaciones Holandesas con origen Canadiense.

*Gráfico 6.7: Saldo comercial Países Bajos-Canadá (Miles de euros)*



*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el gráfico 6.7, podemos comprobar como en los dos primeros años del estudio la balanza de pagos de Países Bajos era negativa, aunque seguían una línea de crecimiento, que finalmente en el 2013 alcanzó valores positivos.

Como ya hemos visto, este valor depende directamente del volumen de las exportaciones y de las importaciones, la línea de crecimiento que vemos en el gráfico viene como consecuencia de la línea de crecimiento de las exportaciones que mencionamos al principio, junto la línea de decrecimiento de las importaciones, por este motivo el saldo comercial es cada vez más positivo. Con la excepción del año 2014 que reduce su crecimiento con un ligero descenso de alrededor de cincuenta mil euros.

## 7. ANÁLISIS SECTORIAL DEL COMERCIO DE LA UE28 CON CANADÁ

Para completar el análisis sectorial del comercio entre la UE y Canadá solo nos queda por observar los datos de los productos más comerciados entre las dos partes. En este capítulo utilizaremos tablas y gráficos para sintetizar y clarificar toda la información obtenida de la base de datos datacomex, para así, conocer cuales son los sectores y los productos que más se beneficiaran de la firma del tratado CETA.<sup>7</sup>

Ante el gran volumen de información obtenida y con el objetivo de sintetizar los datos, nos centraremos en los diez productos más comerciados en cada uno de los seis años estudios, ya que entre ellos abarcan más de un 70% del volumen total tanto de las importaciones como de las exportaciones de cada año.

### 7.1 AÑO 2011

*Tabla 7.1: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>73,20</b>
84. Máquinas y aparatos mecánicos	17,84
30. Productos farmacéuticos	10,70
87. Vehículos automóviles, tractores	10,60
27. Combustibles, aceites minerales	9,92
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	6,27
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	5,07
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	4,00
22. Bebidas de todo tipo (excluidos zumos)	3,98
29. Productos químicos orgánicos	2,44
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	2,38

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

---

<sup>7</sup>Para mayor detalle, todos los datos comerciales completos de la UE-Canadá de los últimos 6 años están incluidos en el anexo de este proyecto.

En el primer año de estudio, los diez productos con mayor volumen de exportaciones desde la UE con destino a Canadá agruparon un 73,20% sobre el total del valor de las exportaciones, que fue de 29.896.175,36 millones de euros, lo que significa que el resto de productos exportados solo tuvieron un valor de 26,80%.

El producto con mayor volumen en las exportaciones fue “Máquinas y aparatos mecánicos”, solo este capítulo representa un total de 5.332.737,02 millones de euros. El segundo capítulo corresponde a “Productos farmacéuticos” el cual se sitúa ya 7,14 puntos por debajo del primero, con un valor de 3.200.126,91 millones de euros, algo menos de dos millones respecto al producto que ocupa el primer puesto.

El tercer producto más exportado en este año fue “Vehículos automóviles, tractores” que representa un 10,60% del volumen total del comercio exportador de este año, con un valor de 3.170.181,33 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 10% del total, lo cual es una diferencia realmente significativa con respecto a los 3 primeros productos que hemos mencionado. Entre dichos productos destacan especialmente; “Combustibles y aceites minerales”, “Máquinas, aparatos y materiales eléctricos” y “Piedras y metales preciosos, bisutería” representando un valor de 6.357.908,80 millones de euros entre ellos.

*Tabla 7.2: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>77,20</b>
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	33,87
27. Combustibles, aceites minerales	8,13
84. Máquinas y aparatos mecánicos	7,86
26. Minerales, escorias y cenizas	7,60
88. Aeronaves, vehículos espaciales	4,89
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	3,26
30. Productos farmacéuticos	3,17
28. Productos químicos inorgánicos	3,05
75. Níquel y sus manufacturas	2,80
12. Semillas y frutos oleaginosos	2,52

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el primer año de estudio, los diez productos con mayor volumen de importaciones de la UE con origen Canadá, agruparon un 77,20% sobre el total del valor de las importaciones, que fue de 30.729.290,32 millones de euros, lo que significa que el resto de productos importados solo tuvieron un valor de 22,80%.

El producto con mayor volumen en las importaciones fue “Piedras y metales preciosos, bisutería”, solo este capítulo representa un total de 10.407.743,31 millones de euros, con una representación sobre el total de las importaciones de 33,87%, lo que sitúa a este producto muy por encima de los demás.

El segundo capítulo corresponde a “Combustibles, aceites minerales” el cual se sitúa 25,74 puntos por debajo del primero, con un valor de 2.497.291,30 millones de euros, alrededor de ocho millones de euros por debajo del producto que ocupa el primer puesto.

El tercer producto más exportado en este año fue “Maquinas y aparatos mecánicos” que representa un 7,86% del volumen total del comercio exportador de este año, con un valor de 2.414.978,53 millones de euros.

El cuarto producto con una representación importante en el comercio de las importaciones Europeas es “Minerales, escorias y cenizas” que representa un 7,60% del total con un volumen comercial de 2.334.583,98 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 5% del total y no tienen tanta representatividad en el comercio como los 3 primeros productos que hemos mencionado.

Entre dichos productos destacan especialmente; “Aeronaves, vehículos especiales”, “Máquinas, aparatos y materiales eléctricos” y “Productos farmacéuticos” representando un valor de 3.481.239,71 millones de euros entre ellos.

## 7.2 AÑO 2012

Tabla 7.3: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá

	%
<b>Total</b>	<b>72,40</b>
84. Máquinas y aparatos mecánicos	19,28
87. Vehículos automóviles, tractores	12,90
30. Productos farmacéuticos	10,99
27. Combustibles, aceites minerales	6,29
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	6,05
22. Bebidas de todo tipo (excluidos zumos)	4,37
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	4,20
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	3,11
29. Productos químicos orgánicos	3,04
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	2,21

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el segundo año de estudio, los diez productos con mayor volumen de exportaciones desde la UE con destino a Canadá agruparon un 72,40% sobre el total del valor de las exportaciones, que fue de 31.407.374,56 millones de euros, lo que significa que el resto de productos exportados solo tuvieron un valor de 27,60%.

El producto con mayor volumen en las exportaciones fue “Máquinas y aparatos mecánicos”, solo este capítulo representa un total de 6.054.438,93 millones de euros, alrededor de unos 700.000 euros más respecto al año anterior, lo que le supone un crecimiento de 1,44 puntos.

El segundo capítulo corresponde a “Vehículos automóviles, tractores” que el año anterior ocupaba la tercera posición, se sitúa en un 12,90%, con un valor de 4.052.693,18 millones de euros, en torno a dos millones menos respecto al producto que ocupa el primer puesto. El tercer producto más exportado en este año fue “Productos farmacéuticos” que representa un 10,99% del volumen total del comercio exportador de este año, con un valor de 3.450.501,70 millones de euros, a pesar de su crecimiento respecto al año anterior el volumen aumentado no fue suficiente para volver a posicionarse como el segundo producto más exportado en el comercio UE - Canadá. El resto de productos que hemos analizado se

sitúan con un valor individual por debajo del 10% del total, lo cual es una diferencia realmente significativa con respecto a los 3 primeros productos que hemos mencionado. Entre dichos productos destacan especialmente; “Combustibles y aceites minerales”, “Máquinas, aparatos y materiales eléctricos” y “Bebidas de todo tipo (Excluidas zumo)” representando un valor de 5.250.300,15 millones de euros entre ellos.

*Tabla 7.4: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>77,60</b>
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	35,11
84. Máquinas y aparatos mecánicos	8,90
27. Combustibles, aceites minerales	7,31
26. Minerales, escorias y cenizas	7,25
30. Productos farmacéuticos	3,63
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	3,58
28. Productos químicos inorgánicos	3,24
88. Aeronaves, vehículos espaciales	3,16
00. Comercio confidencial	3,14
75. Níquel y sus manufacturas	2,29

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el segundo año de estudio, los diez productos con mayor volumen de importaciones de la UE con origen Canadá ,agruparon un 77,60% sobre el total del valor de las importaciones, que fue de 30.269.673,55 millones de euros, lo que significa que el resto de productos importados solo tuvieron un valor de 22,40%.

El producto con mayor volumen en las importaciones fue “Piedras y metales preciosos, bisutería”, solo este capítulo representa un total de 10.626.868,83 millones de euros, con una representación aún mayor sobre el total de las importaciones, un 35,11%, sitúa a este producto muy por encima de los demás.

El segundo capítulo corresponde a “Maquinas y aparatos mecánicos” que el año anterior ocupaba la tercera posición, se sitúa en un 8,90%, con un valor de 2.695.121,36 millones de euros, en torno a ocho millones menos respecto al producto que ocupa el primer puesto

“Combustibles, aceites minerales” con un 7,31% del volumen total del comercio importador de este año, descendió hasta la tercera posición como producto más importado, con un valor de 2.212.471,18 millones de euros.

El cuarto producto con una representación importante en el comercio de las importaciones Europeas es “Minerales, escorias y cenizas” que representa un 7,25% del total con un volumen comercial de 2.194.333,32 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 5% del total y no tienen tanta representatividad en el comercio como los 3 primeros productos que hemos mencionado.

Entre dichos productos destacan especialmente; “Productos químicos inorgánicos”, “Máquinas, aparatos y materiales eléctricos” y “Productos farmacéuticos” representando un valor de 3.160.440,26 millones de euros entre ellos.

### 7.3 AÑO 2013

*Tabla 7.5: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>77,20</b>
84. Máquinas y aparatos mecánicos	19,18
87. Vehículos automóviles, tractores	12,11
30. Productos farmacéuticos	10,76
27. Combustibles, aceites minerales	7,21
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	6,32
22. Bebidas de todo tipo (excluidos zumos)	4,39
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	4,11
29. Productos químicos orgánicos	3,96
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	2,17
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	1,99

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el tercer año de estudio, los diez productos con mayor volumen de exportaciones desde la UE con destino a Canadá, agruparon un 77,20% sobre el total del valor de las exportaciones, que fue de 31.615.845,21 millones de euros, lo que significa que el resto de productos exportados solo tuvieron un valor de 22,80%.

El producto con mayor volumen en las exportaciones fue “Máquinas y aparatos mecánicos”, solo este capítulo representa un total de 6.064.781,66 millones de euros, un 19,18% del total de las exportaciones.

El segundo capítulo corresponde a “Vehículos automóviles, tractores”, que a pesar de sufrir un leve decrecimiento en este año, mantiene la segunda posición situándose 7,06 puntos por debajo del primero, con un valor de 3.827.763,82 millones de euros, con una diferencia de algo más de dos millones respecto al producto que ocupa el primer puesto.

El tercer producto más exportado en este año fue “Productos farmacéuticos” que representa un 10,76% del volumen total del comercio exportador de este año, con un valor de 3.400.420,63 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 10% del total, lo cual es una diferencia realmente significativa con respecto a los 3 primeros productos que hemos mencionado. Entre dichos productos destacan especialmente; “Combustibles y aceites minerales”, “Máquinas, aparatos y materiales eléctricos” y “Piedras y metales preciosos, bisutería” representando un valor de 5.662.823 millones de euros entre ellos

*Tabla 7.6: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>75,80</b>
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	27,46
27. Combustibles, aceites minerales	9,88
84. Máquinas y aparatos mecánicos	9,03
26. Minerales, escorias y cenizas	7,40
30. Productos farmacéuticos	4,97
88. Aeronaves, vehículos espaciales	4,51
00. Comercio confidencial	4,15
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	3,38
12. Semillas y frutos oleaginosos	2,55
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	2,49

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el tercer año de estudio, los diez productos con mayor volumen de importaciones de la UE con origen Canadá, agruparon un 75,80% sobre el total del valor de las importaciones, que fue de 27.222.544,86 millones de euros, lo que significa que el resto de productos importados solo tuvieron un valor de 24,20%.

El producto con mayor volumen en las importaciones sigue siendo “Piedras y metales preciosos, bisutería”, a pesar del descenso en el volumen de importaciones de este producto en el año 2013 (7.476.318,83 millones de euros) sigue siendo el producto más comercializado, aunque con una representación algo menor que los años anteriores sobre el total de las importaciones, un 27,46%, sigue posicionando a este producto muy por encima de los demás.

El capítulo “Combustibles, aceites minerales” volvió a recuperar la segunda posición, situándose en un 9,88%, sobre el valor total de las importaciones con un volumen comercial de 2.689.598,27 millones de euros, reduciendo así, la distancia respecto al producto que ocupa el primer puesto en menos de cinco millones. .

“Maquinas y aparatos mecánicos” con un 9,03% del volumen total del comercio importador de este año, descendió hasta la tercera posición como producto más importado, con un valor de 2.458.753,65 millones de euros.

El cuarto producto con una representación importante en el comercio de las importaciones Europeas es “Minerales, escorias y cenizas” que representa un 7,40% del total, con un volumen comercial de 2.1014.016,57 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 5% del total y no tienen tanta representatividad en el comercio como los 3 primeros productos que hemos mencionado.

Entre dichos productos destacan especialmente; “Aeronaves, vehículos especiales”, “Comercio confidencial” y “Productos farmacéuticos” representando un valor de 3.708.911,90 millones de euros entre ellos.

#### 7.4 AÑO 2014

*Tabla 7.7: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>71,40</b>
84. Máquinas y aparatos mecánicos	19,18
87. Vehículos automóviles, tractores	12,72
30. Productos farmacéuticos	9,81
27. Combustibles, aceites minerales	6,63
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	6,15
22. Bebidas de todo tipo (excluidos zumos)	4,26
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	4,18
29. Productos químicos orgánicos	3,19
88. Aeronaves, vehículos espaciales	3,03
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	2,24

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el cuarto año de estudio, los diez productos con mayor volumen de exportaciones desde la UE con destino a Canadá agruparon un 71,40% sobre el total del valor de las

exportaciones, que fue de 31.643.964,63 millones de euros, lo que significa que el resto de productos exportados solo tuvieron un valor de 28,60%.

El producto con mayor volumen en las exportaciones fue “Máquinas y aparatos mecánicos”, solo este capítulo representa un total de 6.070.055,48 millones de euros, representando dicho producto un 19,18% del valor total de las exportaciones.

El segundo capítulo corresponde a “Vehículos automóviles, tractores” el cual se sitúa 6,46 puntos por debajo del primero, con un valor de 4.025.503,82 millones de euros, algo más de dos millones por debajo del producto que ocupa el primer puesto.

El tercer producto más exportado en este año fue “Productos farmacéuticos” que sigue decreciendo hasta alcanzar tan solo un 9,81% del volumen total del comercio exportador de este año, lo que representa un valor de 3.103.568,78 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 7% del total, lo cual es una diferencia importante con respecto a los 3 primeros productos que hemos mencionado. Entre dichos productos destacan especialmente; “Combustibles y aceites minerales”, “Máquinas, aparatos y materiales eléctricos”, “Piedras y metales preciosos, bisutería” y “Aparatos ópticos, de medida y médicos” representando un valor de 6.711.545,95 millones de euros entre ellos.

*Tabla 7.8: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>77,80</b>
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	28,85
84. Máquinas y aparatos mecánicos	9,67
27. Combustibles, aceites minerales	9,11
26. Minerales, escorias y cenizas	7,08
88. Aeronaves, vehículos espaciales	5,63
30. Productos farmacéuticos	4,56
10. Cereales	3,53
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	3,48
75. Níquel y sus manufacturas	3,20
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	2,68

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el cuarto año de estudio, los diez productos con mayor volumen de importaciones de la UE con origen Canadá, agruparon un 77,80% sobre el total del valor de las importaciones, que fue de 27.432.969,51 millones de euros, lo que significa que el resto de productos importados solo tuvieron un valor de 22,20%.

El producto con mayor volumen en las importaciones fue “Piedras y metales preciosos, bisutería”, este capítulo representa un total de 7.913.315,26 millones de euros, con una representación sobre el total de las importaciones de 28,85%, manteniéndose con valores muy por encima de los demás.

El segundo capítulo corresponde a “Maquinas y aparatos mecánicos”, se situó en un 9,67%, con un valor de 2.652.796,63 millones de euros, manteniendo la diferencia de en torno a los 5 millones respecto al producto que ocupa el primer puesto

“Combustibles, aceites minerales” con un 9,11% del volumen total del comercio importador de este año, representó un valor de 2.498.462,52 millones de euros, situándose en la tercera posición.

El cuarto producto con una representación importante en el comercio de las importaciones Europeas es “Minerales, escorias y cenizas” que representa un 7,08% del total con un volumen comercial de 1.942.362,65 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 6% del total y no tienen tanta representatividad en el comercio como los 3 primeros productos que hemos mencionado.

Entre dichos productos destacan especialmente; “Aeronaves, vehículos especiales”, “Cereales” y “Productos farmacéuticos” representando un valor de 3.762.416,23 millones de euros entre ellos.

## 7.5 AÑO 2015

*Tabla 7.9: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>72,00</b>
84. Máquinas y aparatos mecánicos	18,94
87. Vehículos automóviles, tractores	13,33
30. Productos farmacéuticos	10,35
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	5,73
27. Combustibles, aceites minerales	5,53
88. Aeronaves, vehículos espaciales	5,12
22. Bebidas de todo tipo (excluidos zumos)	4,22
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	4,15
29. Productos químicos orgánicos	2,69
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	1,93

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el quinto año de estudio, los diez productos con mayor volumen de exportaciones desde la UE con destino a Canadá agruparon un 72,00% sobre el total del valor de las exportaciones, que fue de 35.143.970,24 millones de euros, lo que significa que el resto de productos exportados solo tuvieron un valor de 28,00%.

El producto con mayor volumen en las exportaciones fue “Máquinas y aparatos mecánicos”, solo este capítulo representa un total de 6.654.811,01 millones de euros,

alrededor de unos 600.000 euros más respecto al año anterior, a pesar de ello su porcentaje sobre el valor total de las exportaciones se redujo en 0,24 puntos como consecuencia del crecimiento del volumen comercial de los otros bienes.

El segundo capítulo corresponde a “Vehículos automóviles, tractores” que se mantiene en segunda posición incrementando y alcanzando su cota más alta hasta el momento con un 13,33% sobre el total, lo que representa un valor de 4.682.995,02 millones de euros.

El tercer producto más exportado en este año fue “Productos farmacéuticos” que representa un 10,35% del volumen total del comercio exportador de este año, con un valor de 3.637.271,56 millones de euros, a pesar de su crecimiento respecto al año anterior, el aumento del volumen comercial no fue suficiente para volver a situarse en las cotas que alcanzó en el inicio del estudio.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 10% del total, con una diferencia de más de 5 puntos con respecto a los 3 primeros productos que hemos mencionado. Entre dichos productos destacan especialmente; “Combustibles y aceites minerales”, “Máquinas, aparatos y materiales eléctricos” y “Aeronaves, vehículos especiales” representando un valor de 5.757.128,52 millones de euros entre ellos.

*Tabla 7.10: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>76,00</b>
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	30,80
84. Máquinas y aparatos mecánicos	10,49
88. Aeronaves, vehículos espaciales	7,21
26. Minerales, escorias y cenizas	6,63
30. Productos farmacéuticos	4,56
27. Combustibles, aceites minerales	3,93
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	3,73
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	3,13
10. Cereales	2,78
00. Comercio confidencial	2,72

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el quinto año de estudio, los diez productos con mayor volumen de importaciones de la UE con origen Canadá, agruparon un 76,00% sobre el total del valor de las importaciones, que fue de 28.313.571,70 millones de euros, lo que significa que el resto de productos importados solo tuvieron un valor de 24,00%.

El producto con mayor volumen en las importaciones fue “Piedras y metales preciosos, bisutería”, este capítulo recupera su crecimiento alcanzando un total de 8.720.109,67 millones de euros, con una representación sobre el total de las importaciones de 30,80%, manteniéndose con valores muy por encima de los demás.

El segundo capítulo corresponde a “Maquinas y aparatos mecánicos”, se situó en un 10,49%, con un valor de 2.970.103,37 millones de euros, aumentando su valor respecto al año anterior, manteniéndose así, la diferencia de en torno a los 5 millones de euros respecto al producto que ocupa el primer puesto

El tercer capítulo corresponde a “Aeronaves, vehículos especiales”, es el primer año en el que este producto se sitúa en una posición tan alta, con un 7,21% del volumen total del comercio importador de ese año, representó un valor de 2.042.645,62 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 7% del total y no tienen tanta representatividad en el comercio como los 3 primeros productos que hemos mencionado.

Entre dichos productos destacan especialmente; “Minerales, escorias y cenizas”, “Combustibles y aceites minerales” y “Productos farmacéuticos” representando un valor de 4.281.315,02 millones de euros entre ellos.

## 7.6 AÑO 2016

Tabla 7.11: Productos con mayor volumen de exportación desde la UE a Canadá

	%
<b>Total</b>	<b>71,10</b>
84. Máquinas y aparatos mecánicos	17,52
87. Vehículos automóviles, tractores	14,11
30. Productos farmacéuticos	10,85
27. Combustibles, aceites minerales	6,26
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	6,12
22. Bebidas de todo tipo (excluidos zumos)	4,16
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	3,92
88. Aeronaves, vehículos espaciales	3,69
29. Productos químicos orgánicos	2,84
00. Comercio confidencial	1,67

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el sexto año de estudio, los diez productos con mayor volumen de exportaciones desde la UE con destino a Canadá agruparon un 71,10% sobre el total del valor de las exportaciones, que fue de 35.223.079,29 millones de euros, lo que significa que el resto de productos exportados solo tuvieron un valor de 28,90%.

El producto con mayor volumen en las exportaciones fue “Máquinas y aparatos mecánicos”, a pesar de sufrir un continuo decrecimiento de su representatividad en el global de los productos exportados sigue ocupando la primera posición con un valor total de 6.169.355,44 millones de euros, representando dicho producto un 17,52% del valor total de las exportaciones.

El segundo capítulo corresponde a “Vehículos automóviles, tractores” el cual ya solo se sitúa 3,41 puntos por debajo del primero, alcanzando un valor de 4.968.399,87 millones de euros, alrededor de un millón doscientos mil euros por debajo del producto que ocupa el primer puesto.

El tercer producto más exportado en este año fue “Productos farmacéuticos” que continua en crecimiento desde el año 2015 hasta alcanzar un 10,85% del volumen total del comercio exportador de este año, lo que representa un valor de 3.821.043,63 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 7% del total, lo cual es una diferencia importante con respecto a los 3 primeros productos que hemos mencionado. Entre dichos productos destacan especialmente; “Combustibles y aceites minerales”, “Máquinas, aparatos y materiales eléctricos”, “Piedras y metales preciosos, bisutería” y representando un valor de 5.825.798,69 millones de euros entre ellos.

*Tabla 7.12: Productos con mayor volumen de importación de la UE con origen Canadá*

	%
<b>Total</b>	<b>78,00</b>
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	32,11
84. Máquinas y aparatos mecánicos	10,13
88. Aeronaves, vehículos espaciales	9,52
26. Minerales, escorias y cenizas	6,33
27. Combustibles, aceites minerales	4,96
30. Productos farmacéuticos	3,80
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	3,54
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	2,88
12. Semillas y frutos oleaginosos	2,46
10. Cereales	2,28

*Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.*

En el sexto año de estudio, los diez productos con mayor volumen de importaciones de la UE con origen Canadá, agruparon un 78,00% sobre el total del valor de las importaciones, que fue de 29.074.735,34 millones de euros, lo que significa que el resto de productos importados solo tuvieron un valor de 22,00%.

El producto con mayor volumen en las importaciones fue “Piedras y metales preciosos, bisutería”, este capítulo mantiene su crecimiento alcanzando un total de 9.335.155,70 millones de euros, con una representación sobre el total de las importaciones de 32,11%.

El segundo capítulo corresponde a “Maquinas y aparatos mecánicos”, se situó en un 10,13%, con un valor de 2.944.114,40 millones de euros.

El tercer capítulo corresponde a “Aeronaves, vehículos especiales”, que continua con su crecimiento y mantiene su posición entre los tres primeros productos con mayor volumen de importación con un 9,52% del volumen total del comercio importador de ese año, representando un valor de 2.768.182,99 millones de euros.

El resto de productos que hemos analizado se sitúan con un valor individual por debajo del 7% del total y no tienen tanta representatividad en el comercio como los 3 primeros productos que hemos mencionado.

Entre dichos productos destacan especialmente; “Minerales, escorias y cenizas”, “Combustibles y aceites minerales” y “Productos farmacéuticos” representando un valor de 4.385.470,51 millones de euros entre ellos.

## **8. ¿CÓMO AFECTARÁ LA FIRMA DEL TRATADO CETA AL COMERCIO ESPAÑOL?**

A pesar de que España no se encuentra entre los principales socios comerciales Europeos de Canadá, si mantienen una línea comercial muy estrecha, hasta tal punto que Canadá ocupa el puesto número 20 entre el grupo de socios comerciales no Europeos de España.

Las exportaciones españolas a Canadá en 2016 alcanzaron la cifra de 1.487 Millones de euros, mientras que las importaciones alcanzaron la cifra de 1.206 millones de euros, lo que arroja una balanza comercial de 281 Millones de euros a favor de España.

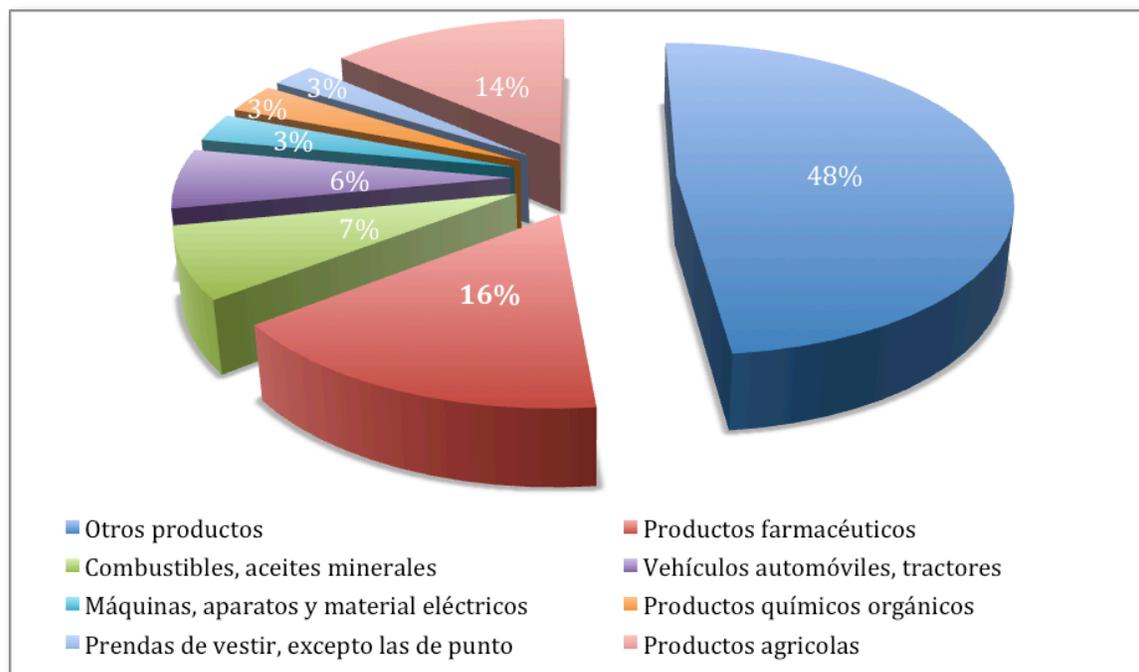
En este capítulo no nos centraremos en analizar como ha sido el comercio entre ambos en los últimos años, sino que estudiaremos en que ámbitos va a afectar el tratado CETA a la economía Española tras su entrada en vigor temporal en la primavera del año 2017.

En la primera parte de este capítulo analizaremos en que sectores afectará la firma del tratado a las exportaciones Españolas a Canadá, dado que en este sentido, la entrada en vigor del acuerdo reportará grandes beneficios a las empresas Españolas en forma de ahorro en derechos de aduana, como ya hemos visto anteriormente el CETA eliminará el 99% de las líneas arancelarias de las cuales el 98% serán eliminadas en el mismo momento en el que entre en vigor de forma temporal. Esto generará un alto ahorro en los costes de exportación de la mayor parte de los productos que engloban las exportación de España a Canadá pero, como veremos a continuación, hay algunos que se beneficiaran especialmente.

### **8.1 COMERCIO DE BIENES.**

En el gráfico 8.1 podemos ver un desglose de los siete sectores que engloban más de la mitad del comercio entre España y Canadá y que por tanto serán los más beneficiados con la firma del tratado.

Gráfico 8.1: Análisis sectorial de las exportaciones Españolas a Canadá.



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos datacomex.

### Productos farmacéuticos:

En el último año (2016) las exportaciones de España a Canadá de este producto alcanzaron la cifra de 279 millones de euros. A pesar de que esta industria actualmente no está sujeta a derechos de aduana muy elevados, el comercio de este tipo de bienes se ve muy perjudicado por el exceso de normas, reglamentos, permisos y tramitaciones que impone cada país sobre este tipo de productos.

El CETA facilitará enormemente el comercio de este tipo de bienes con el protocolo de reconocimiento mutuo de las buenas prácticas de fabricación (BPF), permitiendo así a los gobiernos de cada parte aceptar los certificados de cumplimiento de las BPF expedidos por la otra parte.

### Maquinaria y productos eléctricos.

En el año 2016 la cifra de exportaciones de este sector fue de 50 millones de euros. La media de los derechos de aduana que recae sobre este tipo de productos es de un 9%, pero

los costes y las disposiciones que se exige sobre ellos aumenta el coste de los productos enormemente, los costes derivados de estos procesos se eliminarán con el reconocimiento de los certificados de conformidad, por otro lado gracias a la capacidad de poder acceder a contratos públicos Canadienses proporcionará más oportunidades de negocio a este sector.

Además el mayor beneficio del CETA sobre este sector tiene como objetivo los profesionales, facilitando su libre circulación entre los territorios para llevar a cabo su oficio.

### **Combustibles minerales.**

Las exportaciones de este sector alcanzaron en el año 2016 un valor de 126 millones de euros, se prevé que la eliminación de los derechos arancelarios que recaen sobre este sector (5% de media, aunque depende del producto) vendrá acompañado de un gran crecimiento del volumen de las exportaciones de estos productos.

### **Ropa y calzado.**

La media de los derechos arancelarios sobre este sector se encuentra entre el 16% y el 18%, con la eliminación de esta cifra arancelaria tan alta, este sector será claramente uno de los grandes beneficios en España con la firma del tratado.

### **Vehículos de motor.**

Este tipo de productos se enfrenta a un arancel del 9,5%, que será eliminado en el mismo momento de la entrada en vigor temporal del acuerdo de la misma manera que ocurre también en:

### **Productos químicos.**

Se eliminará el arancel del 6,5% que recae sobre este tipo de productos.

### **Productos agrícolas.**

En el año 2016, el sector agrícola alcanzó una cifra de exportación de 234 millones de euros, los cuales están compuestos principalmente por; Vino (82 millones de euros), queso (82 Millones de euros), aceitunas (15 millones de euros) y artículos de confitería (6,6

millones de euros). Como veremos a continuación este será claramente el sector más protegido y favorecido con la entrada en vigor del tratado.

El CETA también afectará en gran medida a las exportaciones de este sector con la eliminación de las líneas arancelarias en el 90,9% de los productos agrícolas. Pero la influencia del CETA sobre estos productos no acabe ahí, ya que también prevé eliminar gran parte de las barreras no arancelarias para facilitar el crecimiento de este sector. Entre las medidas más destacan encontramos:

- La tasa diferencial de coste que se impone sobre bebidas como el vino o las bebidas espirituosas pasara a aplicarse por volumen en vez de por valor.
- Con la nueva normativa los productos Españoles podrán ser etiquetados y vendidos como tales, manteniendo la calidad y composición de origen y por tanto, la denominación de origen.
- En el caso de las exportaciones de queso, antes del CETA, estaban limitadas a un contingente libre de derechos arancelarios establecido por la OMC, si superabas dicho contingente, las exportaciones soportaban aranceles del 227% de media, lo cual, impedía que estos productos fueran competitivos en el mercado, con la firma del tratado, el tamaño del contingente libre de derechos ha pasado a ser 10 veces más grande ( De 800 a 16800 toneladas)
- Por otro lado el CETA también garantiza una gran protección para algunos de los productos con indicación geográfica Europea, 23 de estos productos tienen como origen España, como puede ser; El queso Manchego o los vinos Rioja, Bierzo, Jerez, etc.
- Para proteger a los agricultores europeos, se ha establecido una cláusula en el tratado por la cual los productos agrícolas extranjeros no podrán ser vendidos dentro del territorio Europeo a un precio inferior que los productos nacionales de temporada, además, dichos productos tienen la obligación de cumplir los estándares sanitarios y de calidad establecidos actualmente por la UE.

## **8.2 SECTOR SERVICIOS.**

En el último año las principales exportaciones de servicios a Canadá fueron: administración, arquitectura, seguros e ingeniería.

Por ejemplo, uno de los beneficios del CETA para el sector servicios será la eliminación de muchas de las limitaciones en temas de requisitos de ciudadanía y residencia para que los profesionales extranjeros puedan tener más facilidades a la hora de prestar sus servicios profesionales en el territorio Canadiense. Además también incluye ciertas disposiciones que facilitan

Actualmente ya existen empresas Españolas encargadas de obras públicas Canadienses, como la reconstrucción del puente Champlain en Québec o la construcción de la autopista 407 en Ontario, a pesar de esto, la contratación de empresas extranjeras para realizar servicios públicos no es una costumbre, y muestra de ello fue la exclusión directa de las empresas Españolas para proporcionar servicios en el sector ferroviario local y urbano en Canadá. Este es uno de los motivos por los que el tratado CETA se considera uno de los más ambiciosos firmados por la UE, ya que Canadá ha aceptado que empresas Europeas puedan presentar ofertas para suministrar bienes y servicios que se consideran de carácter público (A nivel federal, provincial y municipal), bajo las mismas condiciones que si se tratara de una empresa Canadiense.

Finalmente otro apartado importante que afecta directamente al comercio Español es la protección de la investigación y la creatividad de los profesionales y las empresas extranjeras, estableciendo una especial protección sobre los derechos de autor o la propiedad tanto industrial como intelectual, lo cual afecta directamente al sector farmacéutico, que como hemos visto anteriormente es el que engloba la parte más alta del comercio Español con Canadá.

## **8.3. INVERSIONES**

El ámbito de las inversiones también representa un aspecto muy importante en el comercio España-Canadá, dado el gran volumen que representan anualmente alcanzando alrededor de

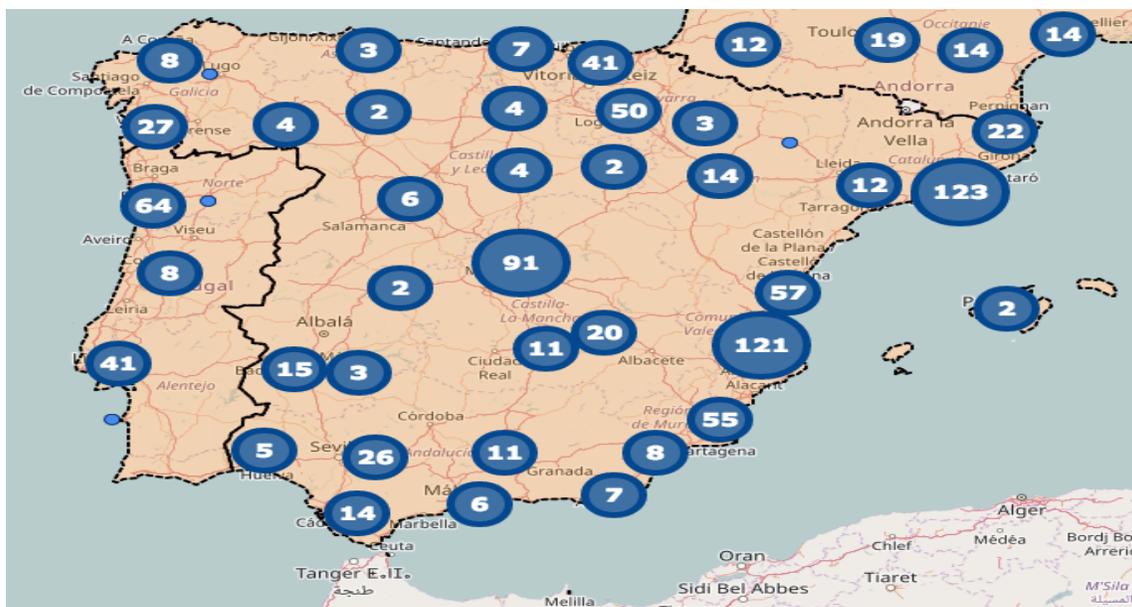
los 4700 millones de euros de inversión extranjera directa Española en Canadá, y de unos 4500 millones de euros de inversión Canadiense en España.

Las áreas que abarcan el mayor volumen de inversión son la energía, la ingeniería, la industria informática, la minería, las tecnologías limpias o el material aeroespacial.

El tratado CETA facilita a las empresas Españolas invertir en Canadá y viceversa, mediante disposiciones que proporcionen a los inversores una mayor previsibilidad, transparencia y protección en las inversiones.

Dado que las inversiones Canadienses son una gran fuente de empleo y crecimiento en España, el CETA mejorara enormemente las condiciones bajo las que operar en este sector, mejorando la situación de las inversiones considerablemente ya que aun no existía ningún tipo de acuerdo bilateral entre España y Canadá que regulara todos los aspectos que influyen en una inversión.

*Figura 8.1: Empresas Españolas que realizan operaciones en Canadá<sup>8</sup>*



Fuente: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-in-your-town/>

<sup>8</sup> Podemos encontrar el mapa interactivo creado por la UE en: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-in-your-town/> donde se puede observar el comercio de todas las empresas Europeas con Canadá.

Actualmente existe un total de 5449 empresas Españolas que realizan algún tipo de operación en Canadá, de las cuales, el 91% pertenecen al grupo de pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, el comercio España-Canadá, genera en el país en torno a 32.865 puestos de trabajo.

Con la firma del tratado CETA se espera incrementar estas cifras exponencialmente, teniendo en cuenta, como ya hemos analizado, en que ámbitos va a afectar de forma directa la firma del tratado, cabe suponer que va a ser enormemente beneficioso para la economía y el comercio Español.

## 9. CONCLUSIONES

Los tratados comerciales tienen como objetivo principal facilitar la apertura de los mercados a economías extranjeras, promoviendo de esta forma tanto la inversión, como el comercio de bienes y servicios. El fin de este tipo de practicas es provocar un crecimiento en los mercados en los que influya el tratado, mejorando las condiciones de competitividad, eficiencia y eficacia tanto de las empresas extranjeras como de las propias empresas nacionales.

A lo largo de los años la experiencia nos ha demostrado que establecer políticas proteccionistas en un mercado solo reduce la eficiencia de este con respecto a mercados en los que se practican políticas de libre comercio. También es cierto, que en determinados sectores es recomendable mantener cierta protección por parte de los gobiernos, especialmente en lo referente a servicios públicos o a sectores muy estratégicos, como el militar, el energético, la sanidad o las telecomunicaciones.

La firma de un tratado comercial representa una oportunidad de crecimiento para una empresa, de forma que puede internacionalizar sus productos y servicios en condiciones de competencia perfecta en otro mercado, incrementando así su volumen de negocio y su posición en el mercado global, es cierto que este tipo de acuerdo favorecen enormemente a las grandes empresas, pero la historia nos ha demostrado, que no surte el mismo efecto con las pequeñas y medianas empresas, de tal forma que quedan casi avocadas a la extinción ante la imposibilidad de competir con las economías de las empresas poderosas, viendo como su cota de mercado queda reducida al mínimo.

Por otra parte desde el punto de vista del consumidor parece positiva la firma de un acuerdo de libre comercio, ya que al facilitar la entrada de agentes externos (Empresas extranjeras) se favorece la competencia, lo que obliga a las empresas nacionales tanto a mejorar como a abaratar sus productos, esto, sumado al crecimiento de la gama de productos nuevos que ofrecerá el mercado, proporciona al consumidor una posición más fuerte frente a las empresas.

Por supuesto, en el ámbito económico de un país en especial, la firma de un tratado de libre comercio, previsiblemente va a generar una mayor actividad de su mercado, tanto en el sentido de las exportaciones como en el de las importaciones. Por un lado al eliminar o reducir las barreras de entrada y los aranceles, se favorece la exportación de productos nacionales lo cual genera un gran crecimiento a las economías de los países, y por otro lado, con las importaciones ocurre lo mismo, se facilita y abarata la entrada de productos en el mercado del país. Estos acuerdos económicos traen consigo un exponencial e inevitable aumento del comercio entre ambas partes firmantes.

Finalmente, se podría decir que en el ámbito económico la firma de un acuerdo de libre comercio es positivo para generar un gran aumento en la actividad de los mercado y por tanto, un crecimiento exponencial de la economía. Siempre hay determinados aspectos que generan controversia pública, pero la experiencia ha demostrado que los mercados en los que existe situación de competencia perfecta

En este proyecto hemos realizado un análisis teórico del Tratado de libre comercio llamado CETA, para conocer su marco de actuación y en que posibles áreas o situaciones podría tener efecto en la Unión Europea. Por otro lado también se ha realizado un análisis de todos los datos comerciales de los 6 últimos años del comercio entre la UE y Canadá en general y de cada uno de los 28 países de la UE con Canadá en particular. Estudiando las exportaciones y las importaciones del comercio entre ambas partes para conocer cuales son los principales socios comerciales Europeos de Canadá y en cuales de ellos tendría un mayor efecto la firma del tratado.

Posteriormente analizamos cuales son los principales bienes que conforman la mayor parte del volumen comercial entre las distintas partes para poder prever más específicamente en que áreas o sectores tendrá mayor influencia el CETA.

Gracias a la consecución de este proyecto, sabemos que la economía Canadiense crecerá de manera exponencial gracias a la apertura de uno de los grandes mercados del mundo, con la situación preferencial que le otorga la firma de este tratado. Los bienes y servicios con origen Canadiense podrán acceder al conjunto del mercado Europeo en una situación de competencia perfecta o casi perfecta respecto a las empresas nacionales, gracias a la

eliminación de las barreras comerciales y a la reducción total o parcial de los aranceles del 96% de los productos. Teniendo en cuenta que Canadá se considera un país exportador, debido a que sus sectores económicos más potentes destinan más del 50% de su producción a la exportación, la firma del tratado representa para Canadá un acceso preferencial a un mercado con más de 500 millones de consumidores.

Si nos centramos en el marco de la UE, los países con mayor volumen de negocio en los últimos años son: Alemania, Gran Bretaña, Francia, Países Bajos, Bélgica e Italia.

Dado que estos 6 países representan más del 70% del volumen total de negocio de la UE con Canadá, es fácil prever que van a resultar los más beneficiados con la firma de este tratado.

Cabe hacer una especial mención con Gran Bretaña, que evidentemente, si finalmente decide abandonar la UE también dejaría de formar parte de este acuerdo comercial y perdería todos los beneficios que ganaría con la firma del Tratado, siendo uno de los países más afectados, ya que perdería una gran oportunidad, dado que anualmente es el país Europeo que mantiene mayor volumen de importación de productos con origen Canadiense, y probablemente sea el país más beneficiado con la firma del acuerdo, ya que su saldo comercial con Canadá, ha sido a lo largo de los años negativo y gracias a la eliminación de los aranceles y las barreras comerciales en general, podría aumentar el tamaño de sus exportaciones equilibrando así una balanza comercial que hasta el momento arroja datos muy negativos.

Desde el primer momento en el que el tratado entre en vigor, Canadá eliminará de forma automática los derechos aduaneros sobre la mayor parte de las exportaciones e importaciones Europeas, y tras pasados 7 años, cuando terminen los periodos transitorios se eliminarán por completo las barreras comerciales, lo que representará un ahorro en costes muy importante para las empresas Europeas gracias al abaratamiento de los bienes con los que la UE tiene mayor volumen de negocio, como por ejemplo en piezas y componentes industriales, materiales mecánicos y eléctricos o minerales.

Por otro lado, el CETA permitirá a las empresas Europeas ser más competitivas en el mercado Canadiense ya que con la reducción/eliminación de los derechos arancelarios la exportación y la inversión de sus bienes será más barata, sencilla y rápida.

Además el tratado demuestra ser muy ambicioso, dando la posibilidad a las empresas Europeas de poder presentar ofertas para suministrar bienes y servicios en la administración federal, provincial y municipal Canadiense.

Para crear un mayor impacto en este sentido, la administración Canadiense se ha comprometido a hacer más transparente el proceso de licitación, publicando todas las licitaciones públicas y dando pleno acceso a la información, facilitando así, el acceso a las pequeñas empresas Europeas al mercado público de Canadá.

En lo referente al mercado de servicios e inversiones el CETA establece una serie de normas y procedimientos muy destacados ya que con ellos se prevé que al menos la mitad del crecimiento económico que el tratado aportará a la UE pertenezca a este ámbito. Estas normas permiten a las empresas Europeas tener la oportunidad de prestar servicios en Canadá, en sectores tan importantes como: marítimos, ambiental, telecomunicaciones o financieros.

Otro de los sectores Europeos más beneficiados será el agroalimentario, sector de gran importancia en el mercado Europeo. Gracias al CETA Europa podrá exportar el 92% de los productos de este sector sin enfrentarse a ningún tipo de derecho arancelario, lo cual abaratará enormemente las exportaciones al mercado Canadiense. De dicha medida se beneficiarán enormemente los productores de bienes tales como: “Vinos y bebidas”, “Frutas y verduras”, “Productos transformados”, “Quesos” o especialidades tradicionales europeas.

Además eliminar los derechos aduaneros facilitará el acceso de la industria alimentaria Europea al mercado marítimo Canadiense.

Con el objetivo de favorecer a las pequeñas y medianas empresas se ha acordado proteger 143 denominaciones de origen Europeas, de las cuales los principales productores suelen

ser este tipo de empresas, protegiendo estos productos frente a las imitaciones de la misma forma que lo hace actualmente la UE.

Para garantizar la calidad de los productos agroalimentarios, la UE ha implantado una cláusula que obliga a las importaciones de productos de este sector con origen Canadiense a cumplir la normativa Europea.

Finalmente, un punto importante del CETA es la creación de un tribunal independiente que se encargue de solucionar todo tipo de controversias que pueda generarse en el comercio entre ambas partes como consecuencia del tratado, con esta medida se pretende tener una institución permanente, independiente e imparcial con ambas partes.

Por último debemos hacer una especial mención, en que el acuerdo también establece determinadas normas para regular controlar y supervisar el compromiso de ambas partes con el medio ambiente.

Todo esta serie de elementos anteriormente mencionados hacen que el acuerdo parece que va a tener un resultado muy positivo en la economía tanto Europea como Canadiense, estableciendo las bases del Tratado CETA como referencia para la elaboración de futuros acuerdos comerciales con otros territorios.

## 10. BIBLIOGRAFÍA

Asuntos Exteriores de Canadá:

<http://www.international.gc.ca/commerce/index.aspx?lang=eng> (Última consulta 16/01/2017)

Banco Mundial: <http://www.bancomundial.org> (Última consulta 24/01/2017)

Base de datos estadísticos de comercio, Naciones Unidas: <https://comtrade.un.org> (Última consulta 25/04/2017)

Comisión Europea: [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_es.htm) (Última consulta 20/05/2017)

Consejo Europeo: <http://www.consilium.europa.eu/es/home/> (Última consulta 02/04/2017)

Comité Económico y Social Europeo: <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.es.home> (Última consulta 13/02/2017)

Estadísticas de comercio exterior, Gobierno de España: <http://datacomex.comercio.es> (Última consulta 29/06/2017)

Fondo Monetario Internacional: <http://www.imf.org/external/spanish/> (Última consulta 21/06/2017)

Gobierno de Canadá: <https://www.canada.ca/en.html> (Última consulta 24/03/2017)

Instituto Español de Comercio Exterior: <http://www.icex.es/icex/es/index.html> (Última consulta 21/06/2017)

Parlamento Europeo <http://www.europarl.europa.eu/spain/es/portada.html> (Última consulta 14/06/2017)

Organización Mundial de Comercio: <https://www.wto.org/indexsp.htm> (Última consulta 17/05/2017)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico <http://www.oecd.org> (Última consulta 09/03/2017)

Organización de los Estados Americanos:

[http://www.sice.oas.org/TPD/CAN\\_EU/CAN\\_EU\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/CAN_EU_s.ASP) (Última consulta 02/03/2017)

Antón Juárez, I. (Abril de 2015). *La distribución y el comercio paralelo de la Unión Europea*. (1ª Ed). Editorial La Ley.

Coll, P. (2013). *Gestión aduanera en la Unión Europea. Normativa de la UE para el comercio exterior*. Editorial Marge books.

Krugman, Paul R. & Obstfeld, M. *Economía Internacional. Teoría y Política*. (9ª Ed) Ediciones Addison Wesley.

Sierralta Ríos, A. (Abril de 2014). *Teoría Evolutiva del Comercio Internacional*. Ediciones Esan. Lima

## ANEXOS

### A.1: COMERCIO DE LA UE CON EL MUNDO Y CANADÁ (MILLONES DE EUROS)<sup>1</sup>

	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
	EXPORT	EXPORT	EXPORT	EXPORT	EXPORT	EXPORT
UE con el Mundo	4.439.807.080,47	4.594.878.386,13	4.649.063.499,82	4.693.266.381,84	4.914.338.839,23	4.910.111.795,65
UE con Canadá	29.896.175,36	31.407.374,56	31.615.845,21	31.643.964,63	35.143.970,24	35.223.079,29
% Canadá/Mundo	0,67	0,68	0,68	0,67	0,72	0,72
	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>

	IMPORT	IMPORT	IMPORT	IMPORT	IMPORT	IMPORT
UE con el Mundo	4.547.274.748,79	4.643.010.804,13	4.533.001.882,41	4.609.054.918,31	4.771.986.730,52	4.783.526.642,78
UE con Canadá	30.729.290,32	30.269.673,55	27.222.544,86	27.432.969,51	28.313.571,70	29.074.735,34
% Canadá/Mundo	0,68	0,65	0,60	0,60	0,59	0,61

RESENTATIVIDAD DE CANADA (%)	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Exportaciones	0,67	0,68	0,68	0,67	0,72	0,72
Importaciones	0,68	0,65	0,60	0,60	0,59	0,61

	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Exportaciones	29.896,18	31.407,37	31.615,85	31.643,96	35.143,97	35.223,08
Importaciones	30.729,29	30.269,67	27.222,54	27.432,97	28.313,57	29.074,74
Saldo	-833,11	1.137,70	4.393,30	4.211,00	6.830,40	6.148,34

<sup>1</sup> Ante el gran volumen de datos que ha supuesto la elaboración de este proyecto y debido a su limitación de espacio, se incluye en los sucesivos anexos la información más relevante para el trabajo. Para ampliar la información de los anexos, se debe introducir en el motor de búsqueda de la base de datos datacomex que encontraremos en el siguiente enlace, los criterios, “País”, “Años” y “Sectores económicos” en función de la información que deseemos encontrar. [Http](http://datacomex.com)

## A.2: COMERCIO DE LOS PAÍSES DE LA UE28 CON EL MUNDO (MILLONES DE EUROS)

	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
PAÍSES	EXPORT	IMPORT	EXPORT2	IMPORT2	EXPORT3	IMPORT3	EXPORT4	IMPORT4	EXPORT5	IMPORT5	EXPORT6	IMPORT6
Francia	432.808.632,13	518.824.524,08	447.093.526,21	526.551.517,45	442.209.139,90	514.697.850,90	442.007.293,60	511.077.619,10	461.350.485,96	518.493.262,40	459.308.373,37	519.260.961,34
Bélgica	341.848.185,78	335.476.524,17	347.306.585,98	341.814.662,75	353.237.704,40	340.118.965,80	355.796.757,13	342.238.394,31	365.631.178,17	341.116.327,92	368.181.297,92	338.931.538,24
Luxemburgo	15.209.179,57	21.469.871,75	14.850.222,89	22.181.902,55	14.068.881,38	21.024.740,84	14.735.193,19	20.704.178,39	15.840.154,10	21.497.347,61	14.511.649,51	19.917.009,00
Países Bajos	508.924.534,19	442.912.592,85	545.411.449,29	474.210.315,04	539.900.817,85	463.037.573,43	535.838.020,00	464.269.501,81	533.761.887,03	467.359.951,82	533.913.924,80	460.848.838,32
Alemania	1.067.852.532,25	937.573.012,04	1.104.193.083,77	946.987.803,79	1.105.682.572,54	938.977.496,16	1.131.347.190,33	937.486.914,04	1.205.252.830,44	977.660.688,19	1.216.084.769,66	976.124.551,89
Italia	378.602.198,48	402.038.779,18	393.190.243,45	380.956.404,83	393.157.801,64	361.660.061,01	401.715.584,98	357.538.872,27	414.668.101,05	371.025.332,39	419.470.597,33	366.031.586,07
Reino Unido	366.620.808,24	489.188.325,07	370.852.889,76	539.308.277,01	409.549.120,23	495.142.368,63	381.769.321,39	520.892.919,74	414.739.344,21	564.550.864,68	370.120.306,96	574.473.122,14
007 Irlanda	90.374.727,35	47.854.214,45	90.932.830,63	48.866.431,70	86.177.246,59	49.604.516,73	91.876.361,21	60.739.630,94	111.775.168,33	69.037.664,24	116.511.480,53	69.834.370,97
Dinamarca	81.234.792,48	68.809.453,80	83.087.199,47	71.624.223,07	83.946.893,46	72.776.872,57	84.517.226,60	74.806.766,14	87.292.240,67	77.239.022,82	87.396.548,22	77.451.861,09
Grecia	24.352.952,31	48.415.416,72	27.585.246,73	49.291.394,34	27.558.745,63	46.808.311,78	27.120.525,91	48.326.898,80	25.890.224,66	43.574.389,40	25.440.725,92	44.039.024,34
Portugal	42.828.541,47	59.232.102,15	45.213.015,57	56.374.082,82	47.302.913,36	57.012.824,89	48.053.695,62	59.032.120,62	49.825.518,08	60.310.200,55	50.310.222,77	61.088.778,81
España	220.223.307,16	270.550.329,29	229.802.325,67	262.561.094,17	239.314.333,89	256.455.083,92	244.287.173,69	270.172.585,21	254.599.445,38	281.222.104,79	259.973.491,81	279.727.722,67
Suecia	138.526.193,30	127.418.238,24	138.042.703,01	127.860.249,05	129.559.944,96	121.249.641,84	126.713.774,18	122.390.323,59	127.780.611,04	125.024.984,89	126.269.339,54	127.326.513,26
Finlandia	60.785.706,40	62.808.040,96	61.096.344,29	63.250.115,74	59.923.749,71	61.457.699,18	59.838.619,72	60.680.030,88	57.730.339,65	57.186.800,19	55.366.536,38	57.131.004,95
Austria	131.575.852,38	143.636.594,57	133.444.990,70	145.500.359,68	135.003.621,77	143.203.979,18	137.232.787,26	140.892.851,45	140.806.107,41	144.421.996,35	140.653.799,82	145.798.157,00
Estonia	12.003.366,48	12.542.595,21	12.520.721,73	14.076.600,13	12.294.414,30	13.889.259,44	12.083.148,11	13.776.483,94	11.569.192,73	13.099.897,92	11.897.584,66	13.498.187,12
Lituania	20.150.846,68	22.868.547,65	23.047.361,82	24.939.507,24	24.544.604,89	26.267.877,15	24.361.332,68	25.971.866,25	22.903.892,57	25.513.264,76	22.608.869,71	24.939.623,98
Malta	3.150.539,55	4.520.487,29	3.308.109,28	5.135.195,16	2.738.368,40	4.624.923,97	2.205.607,92	5.131.879,96	2.325.016,45	5.219.580,61	2.725.839,50	5.599.345,89
Letonia	9.432.717,45	11.730.089,15	10.983.464,38	13.425.434,30	10.892.830,40	13.469.251,94	10.957.229,14	13.287.164,91	10.938.510,41	13.058.293,73	10.948.935,46	12.967.614,71
Polonia	135.557.795,08	151.297.753,37	144.282.380,74	154.940.464,40	154.343.707,40	156.324.647,41	165.714.857,06	168.372.840,53	179.532.605,91	177.182.014,21	182.956.082,74	178.249.570,38
República Checa	117.594.605,64	110.369.636,58	122.841.966,35	111.378.995,12	122.990.312,63	109.985.734,89	132.602.913,84	116.988.080,37	143.195.849,20	128.002.904,51	147.875.571,97	129.627.928,30
Eslovaquia	57.349.457,29	57.357.997,91	62.742.468,05	60.241.485,22	64.565.812,60	61.542.596,12	65.126.447,28	61.769.643,23	67.883.029,70	66.261.464,29	70.155.220,39	68.327.252,27
Hungría	81.144.096,81	73.842.050,38	80.957.764,00	74.451.076,05	81.299.261,23	75.887.350,86	83.643.146,93	79.820.423,13	89.042.225,47	83.858.447,50	92.278.498,52	85.431.822,88
Eslovenia	24.985.364,50	25.523.052,79	25.046.602,36	24.934.544,89	25.660.327,26	25.172.094,69	27.125.299,99	25.590.363,96	28.847.358,81	26.932.127,83	29.754.485,91	27.580.104,79
Chipre	1.306.038,01	6.233.865,71	1.354.052,04	5.678.418,10	1.520.423,28	4.754.013,04	1.363.792,68	5.089.326,21	1.673.109,32	5.045.432,01	1.702.888,12	5.919.604,79
Rumanía	45.517.316,52	55.092.964,68	45.291.694,10	54.796.348,66	49.816.769,21	55.446.319,88	52.758.092,45	58.734.411,47	54.943.442,67	63.181.938,30	57.729.019,20	67.562.628,63
Bulgaria	20.264.633,01	23.406.541,67	20.770.493,71	25.459.505,33	22.271.783,05	25.828.510,10	22.043.647,27	26.118.328,83	22.877.623,97	26.346.801,27	23.471.572,58	26.071.989,93
Croacia	9.582.159,96	16.281.147,23	9.628.650,15	16.214.395,54	9.531.397,86	16.581.316,06	10.431.341,68	17.154.498,23	11.663.345,84	18.563.625,34	12.494.162,35	19.765.929,02

### A.3: COMERCIO DE LOS PAISES DE LA UE28 CON CANADÁ(MILLONES DE EUROS)

PAÍSES	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	EXPORT	IMPORT	EXPORT2	IMPORT3	EXPORT4	IMPORT5	EXPORT6	IMPORT7	EXPORT8	IMPORT9	EXPORT10	IMPORT11
001 Francia	2.886.355,08	2.476.121,06	2.927.727,13	2.942.353,89	2.972.017,85	2.775.220,11	2.982.333,13	2.533.987,63	3.259.970,96	2.203.861,42	3.065.828,36	2.397.976,61
017 Bélgica	1.860.694,43	1.899.528,76	1.996.407,33	1.745.728,03	2.370.502,20	2.565.705,04	1.888.397,22	2.708.556,76	1.921.354,41	2.870.869,58	1.978.838,82	2.531.432,03
018 Luxemburgo	82.657,12	35.301,24	75.973,52	113.604,78	68.272,72	56.033,23	106.300,02	123.096,03	94.889,58	112.990,62	77.800,85	208.960,36
003 Países Bajos	1.808.678,44	2.918.116,62	2.010.712,63	2.630.827,72	2.665.579,08	2.189.424,63	2.579.374,32	2.155.257,73	3.028.049,86	2.435.860,78	3.097.216,56	1.989.414,43
004 Alemania	7.326.646,09	4.094.485,28	8.897.795,84	3.287.116,37	8.866.972,97	3.328.979,65	8.729.614,45	2.813.040,20	10.006.597,34	3.160.559,69	9.590.357,09	3.436.046,22
005 Italia	2.697.678,84	1.651.309,82	2.885.970,85	1.735.180,40	3.025.477,54	1.608.026,80	3.095.265,51	2.485.462,01	3.679.386,82	1.459.824,29	3.704.498,43	1.480.101,25
006 Reino Unido	5.850.700,91	13.926.790,18	5.315.178,73	14.077.445,54	4.666.409,19	10.944.229,80	4.728.497,10	11.014.323,63	5.256.970,06	11.994.307,34	5.566.775,46	12.352.568,18
007 Irlanda	586.384,04	245.831,87	775.325,60	239.400,10	766.739,16	327.784,59	708.791,26	345.102,34	865.421,28	437.643,94	890.957,38	507.535,34
008 Dinamarca	845.576,16	229.335,98	598.232,03	309.141,11	533.441,71	288.253,17	591.210,46	216.825,73	507.266,44	310.186,68	532.095,43	253.635,03
009 Grecia	180.994,21	74.406,20	101.258,36	135.988,66	88.574,24	113.249,93	126.834,87	92.532,32	141.684,11	86.036,27	137.008,55	75.212,56
010 Portugal	204.952,07	219.498,31	184.158,38	145.892,99	213.133,38	174.665,74	258.080,50	178.154,26	358.316,09	71.947,24	281.297,90	167.378,77
011 España	1.179.154,06	1.025.171,03	1.284.895,06	1.089.292,90	1.113.873,71	1.013.583,21	1.315.127,94	889.749,26	1.370.597,82	916.504,95	1.487.099,73	1.206.515,92
030 Suecia	1.063.796,44	356.779,27	1.098.188,50	382.042,72	911.907,21	285.912,55	853.620,80	317.800,24	977.238,00	411.014,15	1.099.245,91	437.762,33
032 Finlandia	901.620,05	491.877,78	596.278,42	313.869,79	738.526,04	212.527,49	714.813,16	277.503,78	481.424,34	485.604,90	400.336,19	389.596,50
038 Austria	755.320,21	296.522,49	837.052,06	299.561,02	874.735,67	371.696,36	983.404,59	305.929,59	1.007.463,27	361.749,70	980.742,66	225.635,27
053 Estonia	53.520,30	76.394,47	77.615,23	12.893,50	24.939,67	13.309,85	78.977,91	16.977,09	79.859,37	17.532,78	89.116,80	39.253,72
055 Lituania	226.766,91	24.950,13	62.929,12	32.968,87	55.812,43	14.707,61	141.808,42	41.869,09	164.439,39	16.144,59	61.720,64	14.414,45
046 Malta	16.789,03	6.349,21	26.348,07	45.095,99	27.658,08	103.894,39	29.677,87	283.095,44	36.996,99	313.834,72	27.772,35	579.516,32
054 Letonia	12.106,16	6.480,02	10.448,17	8.975,82	11.777,11	10.491,18	15.719,39	12.748,18	17.550,40	17.309,22	20.320,93	51.830,80
060 Polonia	569.324,20	172.573,81	732.397,85	212.207,10	755.758,41	214.672,96	947.260,14	197.943,19	1.116.308,09	215.540,43	1.243.184,25	201.048,89
061 República Checa	187.244,47	108.948,37	197.594,42	102.263,07	211.120,53	143.324,33	194.319,46	108.842,29	235.273,65	101.009,50	225.844,69	129.640,38
063 Eslovaquia	130.945,08	51.007,58	138.415,97	56.075,27	150.734,50	88.998,00	146.256,73	41.196,71	165.889,36	68.725,66	266.113,69	72.368,54
064 Hungría	164.016,09	133.596,97	230.614,03	108.341,87	209.232,82	100.390,73	145.226,74	90.425,22	152.164,55	106.965,87	145.983,65	80.543,19
091 Eslovenia	57.799,69	27.184,54	71.434,62	104.255,46	61.045,90	108.591,64	59.435,63	72.484,21	71.316,92	32.203,38	73.061,99	108.430,88
600 Chipre	1.797,26	7.888,64	2.275,51	5.540,37	2.190,66	4.413,79	2.650,34	9.855,37	2.644,59	5.152,42	2.564,65	6.123,60
066 Rumania	146.213,01	117.696,39	114.057,17	73.478,06	120.223,63	112.653,35	155.908,27	57.117,04	75.350,08	60.251,28	105.217,64	72.559,76
068 Bulgaria	86.888,30	31.211,85	106.010,79	34.899,81	76.008,96	16.483,48	39.893,60	31.053,17	41.384,39	27.892,65	34.801,54	47.202,02
092 Croacia	11.556,71	23.932,45	52.079,17	25.232,34	33.179,84	35.321,25	25.164,80	12.041,00	28.162,08	12.047,65	37.277,15	12.031,99

## A.4: COMERCIO DE LA UE CON CANADÁ POR SECTORES ECONÓMICOS (MILLONES DE EUROS)

Columna1	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	EXPORT1	IMPORT1	EXPORT2	IMPORT2	EXPORT3	IMPORT3	EXPORT4	IMPORT4	EXPORT5	IMPORT5	EXPORT6	IMPORT6
<b>Total</b>	<b>29.896.175,</b>	<b>30.729.290,</b>	<b>31.407.374,</b>	<b>30.269.673,</b>	<b>31.615.845,</b>	<b>27.222.544,</b>	<b>31.643.964,</b>	<b>27.432.969,</b>	<b>35.143.970,</b>	<b>28.313.571,</b>	<b>35.223.079,</b>	<b>29.074.735,</b>
00. Comercio confidencial	331.590,81	556.778,33	433.526,68	951.170,11	505.398,39	1.129.614,42	505.003,84	330.317,68	603.254,21	769.510,47	588.291,27	520.782,84
01. Animales vivos	16.199,58	8.021,18	21.810,54	7.746,93	20.686,15	5.648,08	25.356,66	5.259,81	26.113,74	6.250,33	28.562,44	6.903,63
02. Carne y despojos comestibles	23.633,38	34.061,02	37.895,76	35.663,18	42.895,51	25.896,47	60.369,47	21.074,43	77.855,33	24.187,09	108.192,48	22.084,17
03. Pescados, crustáceos y moluscos	17.931,68	173.231,19	24.231,29	162.141,90	24.831,26	165.708,84	31.117,90	206.076,60	35.617,17	255.417,22	53.000,27	253.363,77
04. Leche, productos lácteos, huevos	123.529,72	12.602,11	124.150,56	9.866,78	126.280,89	14.879,64	128.014,17	11.005,24	136.127,92	10.218,23	153.979,08	12.176,81
05. Otros productos de origen animal	2.597,39	27.216,93	3.636,66	29.144,02	4.229,68	26.679,00	4.047,36	25.879,40	4.811,30	24.793,17	4.036,52	24.512,12
06. Plantas vivas y productos de	37.933,45	3.915,48	38.211,20	4.135,78	36.641,97	3.574,10	36.598,15	2.994,11	41.171,75	7.934,27	42.544,09	5.779,91
07. Legumbres, hortalizas	40.904,70	193.348,48	33.974,86	180.805,21	31.110,41	190.059,02	39.523,43	212.179,92	52.232,01	222.482,65	61.943,18	242.130,82
08. Frutos comestibles	37.885,20	74.682,50	63.760,23	82.997,09	44.350,17	67.286,75	83.079,98	61.278,95	97.379,70	77.146,89	86.903,72	69.570,93
09. Café, té, yerba mate y especias	105.827,60	2.827,00	109.902,22	2.115,71	92.241,25	2.520,00	58.193,36	3.392,12	58.742,90	4.876,43	62.292,80	4.360,48
10. Cereales	3.165,56	596.097,30	4.547,84	445.761,73	11.901,21	495.153,89	24.814,83	967.950,96	51.204,63	787.729,13	23.066,91	662.423,16
11. Productos de la molinería, malta	12.849,19	2.549,41	11.069,88	2.004,37	11.237,54	2.283,36	18.470,40	2.160,50	19.298,91	2.767,29	21.736,66	2.578,45
12. Semillas y frutos oleaginosos	32.579,05	774.418,25	40.012,03	658.416,84	55.560,05	694.503,82	45.947,06	492.093,49	57.164,58	635.922,05	60.718,02	715.308,33
13. Jugos y extractos vegetales	19.031,51	8.004,60	18.727,95	8.677,31	20.909,93	6.798,32	20.079,20	8.606,62	24.418,21	10.874,08	22.004,31	10.523,20
14. Materias trenzables	197,94	14,75	119,74	54,68	83,42	80,44	77,64	266,86	77,74	0,80	169,63	7,18
15. Grasas, aceite animal y vegetal	97.782,22	195.151,00	99.384,46	36.366,93	102.536,75	33.285,66	118.006,10	17.231,69	119.092,62	14.374,66	152.151,67	25.327,92
16. Conservas de carne o pescado	13.988,97	169.145,21	17.220,13	203.868,06	22.261,87	213.624,09	25.345,63	234.767,13	28.621,50	290.190,16	36.452,65	186.150,91
17. Azúcares, artículos de confitería	49.534,33	38.383,54	58.743,95	41.797,18	58.359,66	44.393,36	62.723,01	49.520,30	73.034,17	56.521,44	81.872,95	62.222,93
18. Cacao y sus preparaciones	191.267,61	5.924,17	205.036,88	4.726,97	190.981,53	3.731,57	192.660,85	6.047,34	213.051,74	7.447,15	219.172,65	5.618,47
19. Productos de cereales, de pastelería	208.624,48	15.863,59	225.563,78	20.148,39	235.099,20	23.432,98	226.078,37	29.241,63	223.357,87	32.897,76	222.066,42	28.954,35
20. Conservas de verdura o fruta, zumo	108.583,58	30.684,31	121.693,43	28.193,97	120.564,80	33.543,64	126.113,80	35.685,63	137.152,22	44.760,68	144.274,16	51.243,18
21. Preparaciones alimenticias diversas	105.854,81	39.151,98	106.285,94	40.188,12	124.278,18	39.451,46	132.784,52	41.099,41	146.377,74	46.695,65	155.658,83	44.842,69
22. Bebidas de todo tipo (excluidos	1.190.247,81	26.829,16	1.373.249,96	27.610,85	1.386.905,74	26.774,06	1.347.066,32	30.039,84	1.483.684,72	29.580,13	1.465.928,69	32.452,61
23. Residuos de la industria alimentaria	34.678,99	70.478,52	35.900,15	101.456,08	36.895,46	105.470,78	38.937,92	107.430,16	42.658,78	128.894,22	82.190,11	119.084,84
24. Tabaco y sus sucedáneos	16.400,67	5.042,19	20.301,61	5.231,65	27.197,32	3.673,94	21.908,07	7.249,75	21.326,23	2.579,29	24.055,39	3.098,11
25. Sal, yeso piedras sin trabajar	20.145,41	30.069,59	21.417,74	25.642,85	16.941,05	21.080,81	16.229,43	24.004,05	27.173,41	27.499,73	30.727,88	23.497,45
26. Minerales, escorias y cenizas	145.103,68	2.334.583,98	229.939,40	2.194.333,32	172.368,12	2.014.016,57	157.380,51	1.942.362,65	224.825,93	1.876.427,90	219.924,33	1.840.896,43
27. Combustibles, aceites minerales	2.966.800,82	2.497.391,30	1.975.570,12	2.212.471,18	2.279.241,50	2.689.598,27	2.096.723,70	2.498.462,52	1.944.417,25	1.113.249,32	2.204.272,45	1.440.830,19
28. Productos químicos inorgánicos	159.051,30	938.742,93	140.859,93	979.607,70	119.402,06	550.065,82	164.540,77	426.236,09	126.242,17	330.766,53	84.501,49	373.259,33
29. Productos químicos orgánicos	729.525,70	103.940,08	955.016,12	127.631,90	1.253.245,13	144.078,42	1.010.572,81	123.565,70	945.382,80	114.809,10	1.002.028,77	141.904,08
30. Productos farmacéuticos	3.200.126,91	974.721,23	3.450.501,70	1.098.608,52	3.400.420,63	1.352.245,66	3.103.568,78	1.249.923,28	3.637.271,56	1.291.637,80	3.821.043,63	1.103.743,89
31. Abonos	63.864,85	42.297,60	96.116,69	40.749,77	81.647,16	56.674,57	66.315,21	54.562,76	97.882,05	66.201,32	61.875,17	64.982,52
32. Tanino, materias colorantes, pintura	72.526,03	22.306,77	86.212,81	20.649,61	96.575,48	20.837,80	96.058,83	21.313,30	95.647,81	25.054,75	101.990,64	25.269,31
33. Aceites esenciales, preparac. de	277.179,37	101.073,85	280.822,28	104.189,31	300.581,61	108.891,50	313.257,37	115.898,98	364.056,95	138.848,80	399.727,47	203.771,84
34. Jabones, lubricantes, ceras	47.323,81	23.292,11	62.043,43	27.620,75	60.741,13	27.403,08	67.727,05	26.999,62	76.748,69	34.132,34	67.055,03	33.426,15
35. Materias aluminóideas, colas	74.159,07	18.679,03	59.746,28	21.149,11	64.502,29	21.707,34	66.431,06	26.517,96	52.288,19	25.374,67	50.388,78	31.649,88
36. Pólvoras y explosivos	9.195,65	2.618,61	8.165,97	2.632,09	9.129,65	2.477,85	6.661,63	3.043,50	9.795,32	3.343,98	5.975,96	3.072,26
37. Productos fotográficos o	3.455,54	7.333,51	3.864,87	5.738,49	3.901,98	9.419,22	3.676,63	5.764,24	4.084,03	9.864,89	3.264,55	5.185,11
38. Otros productos químicos	255.690,65	104.383,75	317.280,34	122.973,21	312.957,02	146.014,46	298.439,14	158.468,75	327.215,18	199.193,87	299.824,73	180.388,38
39. Materias plásticas y sus	441.216,37	262.141,59	445.715,96	279.439,58	453.009,73	227.230,49	494.555,33	235.821,18	512.130,46	221.501,71	557.072,94	220.718,96
40. Caucho y sus manufacturas	236.046,99	62.821,26	283.418,54	58.859,51	274.358,30	61.549,12	308.812,85	63.081,66	329.686,68	66.068,34	329.514,71	63.616,55
41. Pieles (excepto la peletería) y cueros	34.596,44	12.563,09	30.526,39	10.887,64	33.476,43	21.608,12	31.787,18	26.113,96	33.112,81	17.480,08	29.592,36	12.388,04
42. Manufacturas de cuero	84.623,57	5.061,73	70.841,87	6.233,61	80.412,60	5.273,82	88.790,05	5.937,34	114.310,73	8.097,11	134.010,69	15.027,55
43. Peletería y sus confecciones	46.362,79	49.385,96	54.503,27	71.163,16	156.116,37	82.567,12	245.160,98	96.300,37	240.828,73	43.823,88	175.876,70	38.197,07
44. Madera y sus manufacturas	122.965,82	380.519,62	125.254,90	393.812,23	126.746,24	478.505,22	128.625,15	378.082,86	162.194,36	418.281,60	198.608,89	430.074,32
45. Corcho y sus manufacturas	12.442,34	104,67	12.597,22	70,48	11.281,19	88,88	9.717,85	42,50	10.636,28	78,32	10.419,19	24,36
46. Manufacturas de cestería	129,63	16,12	125,73	23,17	131,03	18,64	140,85	8,70	183,90	10,70	164,71	10,73
47. Pasta de madera, papel reciclado	3.002,72	390.053,61	4.136,01	312.421,83	1.435,60	249.303,07	1.214,01	180.861,39	519,36	179.723,00	1.416,26	171.418,35
48. Papel y cartón, sus manufacturas	222.915,96	248.182,20	201.535,96	191.048,25	210.888,00	152.489,26	223.307,72	190.536,85	244.693,00	196.979,44	243.354,56	212.122,33
49. Libros, publicaciones, artes gráficas	184.910,95	95.413,09	194.762,82	108.536,39	186.281,22	95.949,86	167.158,70	92.281,38	169.366,00	114.345,10	158.162,55	96.514,93
50. Seda	2.064,90	61,95	2.077,17	24,87	1.751,15	12,72	1.700,49	33,23	1.436,08	20,14	1.049,52	12,95
51. Lana y pelo fino	25.414,83	186,48	30.106,02	129,67	32.954,96	231,59	36.380,65	193,58	41.632,64	459,17	38.398,70	380,65
52. Algodón	14.215,04	1.351,05	13.668,37	1.012,36	11.403,44	353,70	8.413,19	330,87	8.997,38	519,19	8.055,29	358,08

53. Otras fibras textiles vegetales	1.755,08	3.299,55	2.608,23	2.331,24	1.836,30	75,90	2.262,94	177,69	2.346,19	214,46	2.712,54	795,90
54. Filamentos sintéticos o artificiales	73.204,42	17.124,47	60.413,93	9.527,86	40.455,72	10.445,89	28.451,36	8.144,71	25.637,20	5.272,71	22.295,52	5.515,50
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	33.949,31	1.463,78	36.907,33	1.158,91	31.736,10	1.181,66	34.338,25	1.092,97	36.361,97	1.667,16	31.060,54	803,28
56. Fieltro, tela sin tejer, cordelería	35.342,72	4.663,68	33.823,60	4.098,86	34.402,33	3.642,70	39.823,51	3.694,49	52.216,20	4.328,83	63.219,99	3.059,88
57. Alfombras y revestimientos textiles para el suelo	21.175,37	1.209,23	20.941,18	1.148,74	18.838,18	980,56	16.959,20	966,67	19.894,59	1.536,34	20.202,57	1.907,80
58. Teidos especiales, tapicería, bordados	5.734,01	1.073,86	5.901,96	2.489,58	6.222,32	1.560,81	7.042,87	982,80	7.887,72	1.152,87	8.552,53	1.235,84
59. Teidos recubiertos, técnicos de materias textiles	37.049,98	13.732,33	32.536,59	9.188,55	37.571,92	8.225,11	30.120,38	9.038,00	31.201,52	8.576,23	33.294,41	9.760,71
59. Teidos de punto	13.267,85	390,26	13.117,86	387,65	12.280,03	349,21	12.841,58	321,78	15.252,29	450,82	14.879,65	519,04
61. Prendas de vestir de punto	97.539,93	44.800,48	102.949,23	47.542,59	110.347,86	47.343,20	130.497,30	50.018,76	164.740,16	58.379,47	195.368,83	55.059,30
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	222.384,64	30.632,77	243.847,43	31.098,92	251.006,09	31.114,51	267.581,10	37.890,84	308.566,89	38.060,55	322.959,77	52.842,48
63. Demás artículos textiles, prendería	27.273,55	12.944,11	29.563,93	11.215,39	35.202,27	10.647,38	37.518,25	12.931,38	39.501,63	13.588,24	39.194,88	12.175,28
64. Calzado y sus partes	178.473,94	4.192,31	174.105,86	3.413,55	201.581,95	3.286,69	219.253,26	2.701,23	239.707,35	2.919,09	250.747,61	4.228,43
65. Artículos de sombrerería	5.255,04	5.610,61	4.797,00	5.303,72	6.304,96	7.826,55	6.818,59	6.523,93	7.580,74	4.612,71	8.203,44	4.691,78
66. Paraguas, sombrillas, bastones	1.339,05	474,19	1.214,98	574,67	1.278,53	660,48	1.004,72	619,69	1.339,28	848,72	1.460,62	949,32
67. Plumas y plumón preparados	1.135,08	1.242,86	1.673,83	1.277,94	1.118,86	623,53	972,87	655,84	1.111,49	916,22	929,30	712,70
68. Manufacturas de piedra, veso	111.046,82	33.672,53	137.010,86	34.032,86	135.041,51	27.270,08	123.964,06	23.753,47	122.260,78	22.468,83	124.752,89	25.204,02
69. Productos cerámicos	159.288,14	4.788,53	169.221,97	3.469,13	184.052,89	2.603,51	167.043,56	2.793,76	196.189,00	3.521,05	201.710,76	4.046,91
70. Vidrio y sus manufacturas	109.988,22	21.471,00	95.172,77	16.818,52	103.563,59	16.818,95	108.755,71	16.071,28	140.946,69	21.651,51	134.714,26	21.012,36
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	1.515.251,14	10.407.743,31	976.888,03	10.626.868,83	685.519,16	7.476.318,83	288.497,12	7.913.315,26	270.330,62	8.720.109,67	488.218,73	9.335.155,70
72. Fundición, hierro y acero	685.510,94	289.128,36	651.749,28	225.065,31	491.961,26	221.522,22	674.942,23	162.086,61	653.650,65	175.088,21	499.291,16	163.358,15
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	712.924,12	117.908,42	694.234,55	117.054,87	628.125,93	113.263,76	708.274,61	129.292,09	678.109,22	147.978,44	584.533,17	145.875,04
74. Cobre y sus manufacturas	78.055,74	54.886,06	83.307,24	35.312,31	60.885,91	25.714,40	53.721,66	30.516,96	72.624,36	39.635,68	70.297,43	45.513,48
75. Níquel y sus manufacturas	60.423,28	860.969,95	59.252,84	691.915,78	61.078,97	631.287,63	80.255,95	877.753,65	75.343,25	589.292,19	75.939,34	537.562,80
76. Aluminio y sus manufacturas	171.038,61	415.885,75	183.621,62	365.818,44	193.630,83	365.980,08	219.000,89	360.684,55	251.877,39	351.136,92	227.211,02	163.345,21
78. Plomo y sus manufacturas	2.814,08	1.934,15	1.333,23	134,36	2.033,66	255,94	2.178,49	198,67	1.434,25	1.385,48	1.103,95	369,92
79. Cinc y sus manufacturas	6.781,20	1.573,03	7.485,27	491,21	1.785,89	1.201,76	1.585,98	644,64	1.154,02	921,51	791,74	799,37
80. Estaño y sus manufacturas	2.696,56	2.522,92	1.746,68	5.310,97	2.422,67	3.485,15	5.281,76	5.654,09	3.567,46	3.707,49	3.992,39	1.598,72
81. Demás metales comunes, cermetes	29.773,47	68.098,86	29.931,40	57.034,55	42.756,64	40.969,10	26.219,89	44.222,57	41.646,64	66.961,83	55.622,53	58.394,44
82. Herramientas y cuchillos metálicos	105.235,72	52.331,84	120.176,68	53.750,14	119.544,27	43.497,52	118.944,40	39.086,46	125.570,77	50.044,87	122.262,08	44.290,83
83. Manufacturas diversas de metales	116.693,55	24.311,68	209.086,01	30.135,34	140.178,94	33.895,34	154.830,71	34.471,01	145.316,07	40.271,99	160.050,63	37.075,21
84. Máquinas y aparatos mecánicos	5.332.737,02	2.414.978,53	6.054.438,93	2.695.121,36	6.064.781,66	2.458.753,65	6.070.055,48	2.652.796,63	6.654.811,01	2.970.103,37	6.169.355,44	2.944.114,40
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	1.875.856,84	1.002.471,02	1.901.480,07	1.082.224,04	1.996.675,76	919.242,50	1.946.081,52	953.791,62	2.012.938,01	1.056.507,53	2.155.597,55	1.030.279,40
86. Vehículos, material ferroviarios	115.877,69	17.937,41	103.638,22	5.534,78	61.086,40	8.642,31	33.089,65	53.296,75	37.223,37	8.285,63	50.976,49	10.501,85
87. Vehículos automóviles, tractores	3.170.183,33	365.078,56	4.052.693,18	402.239,71	3.827.763,82	321.076,57	4.025.503,82	360.053,47	4.682.995,02	355.889,09	4.968.399,87	510.157,91
88. Aeronaves, vehículos espaciales	505.451,54	1.504.047,46	494.198,96	957.507,19	580.748,75	1.227.051,82	958.646,92	1.544.541,99	1.799.773,26	2.042.645,62	1.299.950,25	2.768.182,99
89. Barcos y embarcaciones	57.058,75	41.441,15	90.687,70	94.657,23	20.727,02	49.824,15	167.780,65	71.927,31	178.188,01	187.103,56	283.588,93	21.271,18
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	1.195.064,58	666.613,55	1.319.161,96	675.825,19	1.300.504,88	676.881,42	1.321.674,41	735.865,05	1.459.585,16	885.804,02	1.380.905,76	836.550,00
91. Relojería	9.792,60	871,07	13.887,80	949,67	19.499,50	1.053,34	16.571,37	965,79	21.074,49	1.337,05	21.920,98	1.610,26
92. Instrumentos musicales	9.870,01	11.968,45	10.313,88	11.166,00	11.142,31	10.312,22	9.824,68	9.814,72	12.753,25	10.677,39	13.028,02	11.544,55
93. Armas y municiones, accesorios	26.878,46	18.301,04	31.684,90	24.320,07	35.939,21	89.945,47	39.153,73	26.912,74	36.942,93	20.047,85	27.844,37	14.287,93
94. Muebles, sillas, lámparas	285.591,45	56.380,30	304.623,82	53.681,90	346.304,24	52.115,07	381.315,06	51.081,50	412.435,80	57.533,76	457.866,76	57.349,44
95. Juguets, juegos, artículos deportivos	98.217,29	83.162,36	95.259,51	96.252,46	92.314,04	92.141,47	93.204,63	69.780,85	97.363,48	85.728,39	94.372,09	60.328,48
96. Manufacturas diversas	37.507,48	2.837,79	39.228,07	19.937,00	46.088,85	35.747,71	45.580,53	51.420,34	58.154,02	45.059,83	66.257,54	33.192,34
97. Objetos de arte, antigüedades	38.537,94	24.717,21	75.630,29	20.341,76	39.820,61	20.772,15	50.812,61	29.420,83	90.349,21	43.807,78	57.000,18	50.381,93
98. Conjuntos industriales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
99. Conjuntos de otros productos	237.271,45	244.684,58	250.040,26	227.994,00	443.343,21	229.175,89	330.020,41	189.395,23	279.429,39	148.496,72	271.047,93	142.879,78

## A.5: COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y CANADÁ (MILLONES DE EUROS)

Columna1	EXPORT	IMPORT	EXPORT2	IMPORT3	EXPORT4	IMPORT5	EXPORT6	IMPORT7	EXPORT8	IMPORT9	EXPORT10	IMPORT11
<b>Total</b>	<b>1.179.154,0</b>	<b>1.025.171,0</b>	<b>1.284.895,0</b>	<b>1.089.292,9</b>	<b>1.113.873,7</b>	<b>1.013.583,2</b>	<b>1.315.127,9</b>	<b>889.749,2</b>	<b>1.370.597,8</b>	<b>916.504,9</b>	<b>1.487.099,7</b>	<b>1.206.515,9</b>
00. Comercio confidencial	-11,05	-5,89	0,03	0,08	0,00	0,03	-0,04	0,01	-1,71	-1,07	-1,56	-1,25
01. Animales vivos	10,02	137,81	21,06	154,27	73,33	87,72	113,30	11,79	77,75	50,74	141,74	17,58
02. Carne y despojos comestibles	664,90	380,73	494,53	171,25	2.023,59	304,95	4.890,54	490,40	8.993,24	214,28	19.311,50	301,69
03. Pescados, crustáceos y moluscos	487,25	17.977,03	1.060,94	17.388,31	614,47	11.666,57	844,20	16.014,02	1.210,55	22.627,84	2.285,38	29.192,65
04. Leche, productos lácteos, huevos	730,69		790,09	0,14	1.044,26	0,11	1.598,34		4.218,82		5.091,18	183,21
05. Otros productos de origen animal	27,87	3.495,06	10,50	3.318,41	465,47	2.717,14	129,61	2.537,92	593,33	2.147,28	630,47	1.492,69
06. Plantas vivas y productos de floricultura		0,29	0,66			6,72	0,05	5,07	0,03	1,63	1,14	2,69
07. Legumbres, hortalizas	6.681,24	35.117,20	4.224,29	29.721,13	7.238,71	27.224,67	11.715,90	20.670,81	15.739,20	18.459,26	20.188,00	18.260,81
08. Frutos comestibles	12.103,26	371,27	22.063,14	316,23	16.007,91	36,44	51.259,57	383,84	50.898,60	572,58	45.927,77	358,23
09. Café, té, yerba mate y especias	3.218,49	26,66	4.814,07	0,72	3.431,25	99,05	3.282,01	45,38	4.254,93	30,18	4.664,31	113,00
10. Cereales	23,54	57.344,10	25,03	24.583,13	26,15	48.985,12	39,40	115.070,40	82,13	57.590,26	329,73	65.882,72
11. Productos de la molinería, malta	11,71	7,29	24,51	14,90	30,17	0,12	77,87	3,80	174,80	104,10	183,19	153,09
12. Semillas y frutos oleaginosos	281,29	22.155,94	298,70	20.507,28	299,07	29.034,05	491,94	49.125,54	430,41	23.492,88	696,24	35.708,99
13. Jucos y extractos vegetales	1.030,69	426,91	1.333,87	528,14	2.824,04	597,55	2.121,05	581,10	2.217,31	850,56	2.331,24	846,10
14. Materias trenzables			0,01		1,82	6,23			11,10		20,04	
15. Grasas, aceite animal y vegetal	3.543,59	0,15	3.809,84		4.055,54	31,87	7.319,20	117,06	7.138,03	3,87	9.084,58	41,78
16. Conservas de carne o pescado	1.621,98	4,20	1.844,95	72,11	1.990,23	81,75	1.734,76	169,91	2.410,42	34,97	3.604,15	127,71
17. Azúcares, artículos de confitería	5.452,63	124,60	6.436,66	286,10	7.011,97	299,34	6.421,48	356,66	6.751,75	842,62	9.567,46	686,46
18. Cacao y sus preparaciones	1.777,67	0,27	1.113,77	7,37	1.080,20	0,20	1.328,82	0,20	2.704,48	14,49	2.115,08	36,89
19. Productos de cereales, de pastelería	6.149,14	22,37	6.970,72	0,68	5.968,86	5,90	6.273,38	13,60	5.990,42	24,14	6.112,09	1,18
20. Conservas de verdura o fruta, zumo	31.104,55	517,74	30.232,83	2.045,59	25.592,29	2.461,89	28.016,46	2.280,75	28.119,97	3.336,38	33.404,79	2.414,31
21. Preparaciones alimenticias diversas	2.230,96	166,99	806,38	166,31	1.480,26	232,87	2.128,47	170,22	2.541,35	296,26	5.439,14	438,19
22. Bebidas de todo tipo (excluidos zumos)	69.121,13	1.106,10	75.705,27	1.116,81	78.569,29	1.114,06	78.796,72	178,35	87.745,46	819,02	90.017,21	780,49
23. Residuos de la industria alimentaria	209,71	6.052,83	63,41	7.272,99	54,21	13.285,02	91,81	6.695,16	80,39	21.555,02	387,64	10.998,89
24. Tabaco y sus sucedáneos	68,32		248,65		387,60	0,08	378,42		19,56	0,43	68,33	21,66
25. Sal, yeso piedras sin trabajar	2.177,48	3.562,62	2.626,03	3.393,16	2.674,97	3.047,13	2.014,81	3.556,97	2.089,77	1.546,21	4.397,40	915,53
26. Minerales, escorias y cenizas	0,06	308.342,35	28.743,56	304.893,14	9.302,40	290.215,94	212,25	168.881,92	8.222,11	191.113,14	11.115,44	286.875,84
27. Combustibles, aceites minerales	249.898,02	68.122,21	173.860,31	290.801,61	125.197,01	178.584,68	149.802,78	161.537,13	106.658,76	161.524,05	126.159,25	114.225,40
28. Productos químicos inorgánicos	28.615,85	3.561,76	13.836,88	2.023,21	1.677,91	1.444,54	1.308,05	1.624,00	1.444,09	2.189,17	2.716,66	3.601,61
29. Productos químicos orgánicos	27.440,82	4.980,36	25.933,54	14.067,34	36.947,00	2.346,52	38.836,12	807,54	46.347,24	6.740,89	49.132,21	6.959,49
30. Productos farmacéuticos	277.006,09	83.636,93	378.526,69	90.500,44	332.052,55	80.428,65	290.060,27	24.637,11	346.751,91	28.025,35	279.412,58	20.024,87
31. Abonos		344,71	0,20	462,42	79,73	422,29	22,62	459,60	59,53	654,45	1.831,60	1.696,61
32. Tanino, materias colorantes, pintura	1.862,32	663,57	2.624,74	401,51	1.899,93	665,53	2.380,84	2.578,95	2.987,20	1.630,75	3.952,57	1.375,24
33. Aceites esenciales, preparac. de	8.855,34	5.207,16	9.150,80	5.834,64	11.833,03	8.116,47	13.941,64	12.649,00	17.428,07	16.160,71	19.843,08	11.664,60
34. Jabones, lubricantes, ceras	639,16	1.089,06	398,30	1.281,02	622,56	1.129,40	571,16	993,66	789,63	805,76	726,05	525,88
35. Materias aluminosilíceas, colas	6,22	1.398,36	36,85	385,98	20,15	458,01	81,50	345,47	55,92	88,63	54,41	212,96
36. Pólvoras y explosivos	930,51	0,20	562,30		618,76	291,46	1.034,66		1.059,72	2,00	964,09	72,12
37. Productos fotográficos o	86,17	15,05	264,60	5,22	359,42	6,27	103,32	4,34	156,95	3,06	384,01	1,78
38. Otros productos químicos	2.698,24	1.297,65	3.336,37	971,90	3.078,81	18.189,69	3.952,29	10.682,68	5.308,85	11.577,08	3.848,05	20.853,28
39. Materias plásticas y sus manufacturas	12.337,15	5.465,11	14.825,37	5.022,11	14.833,59	5.544,87	13.914,59	5.417,67	15.643,32	7.797,48	19.606,24	7.139,47
40. Caucho y sus manufacturas	16.474,78	636,27	22.622,15	443,36	17.717,17	626,47	20.151,55	1.207,52	16.753,15	1.756,42	15.394,85	711,08
41. Pieles (excepto la peletería) y cueros	848,19	648,27	887,32	524,00	743,77	1.165,32	672,60	589,39	586,89	7,06	585,49	222,08
42. Manufacturas de cuero, marroquinería	1.266,77	158,22	1.593,96	88,48	2.004,61	112,92	2.459,18	138,47	3.232,98	278,58	3.807,22	248,35
43. Peletería y sus confecciones	148,42	32,47	238,71	5,97	179,53	8,24	200,17	88,66	226,71	9,71	273,76	25,99
44. Madera y sus manufacturas	4.009,59	2.339,10	4.351,78	2.237,48	5.838,43	1.023,14	6.092,53	3.450,29	10.128,91	5.948,86	10.397,10	5.422,51
45. Corcho y sus manufacturas	286,53	28,75	222,98	3,30	78,46	1,20	152,01	5,58	188,77		164,42	
46. Manufacturas de cestería	0,88	13,26	1,53	3,33	3,15	1,24	4,28	3,93	7,74	0,23	8,60	1,75
47. Pasta de madera, papel reciclado	21,84	22.330,38	46,02	22.024,34	86,99	21.774,63	12,84	20.881,99	12,28	21.701,44	12,80	20.113,46
48. Papel y cartón, sus manufacturas	15.236,83	18.309,09	12.236,91	12.587,66	12.531,96	7.600,11	15.502,70	11.367,91	23.734,79	5.427,10	20.467,98	8.314,84
49. Libros, publicaciones, artes gráficas	3.835,02	3.041,57	3.722,95	2.799,37	2.273,41	4.071,39	1.385,15	3.437,25	1.419,63	4.120,18	1.071,21	3.340,79
50. Seda	10,65		1,34	0,69	0,09		26,16		8,27	0,22	33,00	0,84
51. Lana y pelo fino	82,47	0,28	132,28	9,44	54,28	3,66	207,19	0,50	122,06	12,00	70,51	5,13
52. Algodón	585,25	93,84	627,63	41,75	794,20	45,76	377,91	64,36	616,52	58,53	441,18	32,83
53. Otras fibras textiles vegetales	85,42	11,63	152,75	9,00	37,91	0,68	47,82	4,53	94,39	1,05	29,08	3,35
54. Filamentos sintéticos o artificiales	2.767,64	442,95	1.605,37	598,38	388,97	32,55	403,79	46,72	564,28	31,51	362,85	40,04
55. Fibras sintéticas o artificiales	1.492,90	24,47	1.856,28	1,63	1.454,02	18,80	853,50	83,28	962,04	36,89	1.535,28	8,73

56. Filtro, tela sin tejer, cordelería	429,93	67,47	642,86	8,09	521,51	55,36	560,46	90,32	1.112,22	250,91	1.015,59	182,44
57. Alfombras y revestimientos textiles para el suelo	81,68	3,17	89,19	1,37	231,79	4,18	173,11	10,31	189,96	2,16	205,01	2,53
58. Teidos especiales, tapicería, bordados	163,54	134,20	259,25	104,91	263,23	101,47	351,11	51,51	268,65	58,25	289,93	37,66
59. Teidos recubiertos, técnicos de materias textiles	2.267,43	310,14	2.225,22	63,07	1.758,63	62,89	3.053,30	102,19	1.113,36	104,27	2.147,68	58,53
59. Teidos de punto	723,72	1,34	454,99	1,21	178,03	61,93	89,69	0,24	121,28	2,56	104,73	4,07
61. Prendas de vestir de punto	10.584,34	2.941,61	13.032,59	3.325,53	13.239,86	3.325,10	15.094,42	3.356,24	19.617,99	3.605,18	24.573,35	2.506,87
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	18.565,68	499,17	25.064,65	730,08	24.093,64	519,09	28.758,75	1.286,51	34.259,97	1.876,03	42.488,02	2.274,33
63. Demás artículos textiles, prendería	868,29	801,88	486,54	366,56	673,69	412,75	966,06	251,43	1.413,11	135,38	1.391,10	108,84
64. Calzado y sus partes	14.079,65	40,87	15.593,94	175,26	19.535,50	111,84	22.009,90	72,92	21.513,80	100,42	23.380,13	172,99
65. Artículos de sombrerería	209,22	147,38	130,86	107,66	232,07	52,34	94,22	60,52	427,62	21,42	339,31	227,76
66. Paraguas, sombrillas, bastones	6,06	12,84	20,88	48,26	4,46	96,49	3,82	50,97	2,40	45,26	25,43	129,90
67. Plumas y plumón preparados	29,55	59,65	2,59	20,06	35,13	12,12	41,73	14,24	0,53	52,88	13,12	231,88
68. Manufacturas de piedra, yeso	4.750,12	1.046,33	4.131,74	908,16	4.496,20	727,36	9.622,61	602,05	11.560,40	517,88	15.414,21	703,85
69. Productos cerámicos	14.055,76	78,90	15.292,71	52,76	13.958,67	45,88	14.280,69	72,68	17.215,62	84,81	21.279,56	117,76
70. Vidrio y sus manufacturas	2.247,93	192,21	2.438,18	94,18	3.276,94	343,84	3.454,29	954,59	7.499,21	1.271,39	15.378,56	818,44
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	1.730,21	438,40	1.794,97	509,05	1.535,93	272,86	1.369,65	156,85	1.822,07	287,97	1.990,29	129,41
72. Fundición, hierro y acero	35.284,82	26.917,03	22.498,28	17.443,51	19.457,84	26.139,42	50.898,95	23.254,34	48.199,09	20.632,93	60.554,06	13.810,02
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	41.901,71	6.827,13	47.455,12	4.892,13	40.798,03	5.945,75	46.409,52	7.031,44	39.882,47	9.742,13	25.249,19	7.909,16
74. Cobre y sus manufacturas	1.008,10	9.453,88	4.968,69	571,79	1.113,02	379,72	792,93	362,59	1.380,50	356,08	1.723,28	253,83
75. Níquel y sus manufacturas	809,69	23.997,25		20.070,42		11.415,65	261,14	11.329,63	0,50	7.154,11	233,66	16.034,35
76. Aluminio y sus manufacturas	8.412,25	4.417,93	8.559,17	4.284,11	3.321,66	3.399,65	2.819,95	6.455,74	2.825,60	1.338,20	2.782,24	3.838,87
78. Plomo y sus manufacturas		0,10		27,82			65,77					34,96
79. Cinc y sus manufacturas	17,41	0,18	85,38	0,79	797,94	13,37	297,57		177,71	8,40	0,50	6,28
80. Estaño y sus manufacturas		0,37	0,00		0,57		2,14		1,38	1,64	0,02	
81. Demás metales comunes, cermetes	1.278,96	327,12	1.085,60	151,57	1.239,28	67,86	1.964,20	107,03	4.183,63	651,16	3.653,93	418,44
82. Herramientas y cuchillos metálicos	1.490,36	1.126,29	2.884,24	2.123,60	3.979,11	4.270,67	4.624,33	2.191,84	3.791,63	2.865,56	2.709,71	1.678,72
83. Manufacturas diversas de metales	2.178,59	301,77	2.710,85	259,29	3.227,29	289,36	2.945,94	765,44	4.197,74	1.469,23	4.911,84	1.113,14
84. Máquinas y aparatos mecánicos	94.477,05	62.896,16	123.982,35	66.585,41	119.377,45	99.004,88	144.569,02	112.405,83	142.564,55	121.429,71	87.348,55	131.476,53
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	22.929,53	26.731,71	44.344,94	31.926,42	18.919,11	22.452,78	62.943,99	26.575,01	41.928,94	31.568,48	50.174,57	28.857,05
86. Vehículos, material ferroviarios	1.857,64	16,32	1.118,19	77,14	2.610,90	72,84	2.634,44	188,12	1.737,06	400,77	2.836,72	193,96
87. Vehículos automóviles, tractores	9.211,42	2.681,83	10.158,29	2.055,48	9.464,37	5.015,77	42.812,50	7.663,46	59.021,74	18.588,58	105.551,87	17.045,65
88. Aeronaves, vehículos espaciales	57.454,59	141.423,71	26.189,98	27.718,66	18.166,86	9.827,44	21.950,50	6.721,93	17.620,71	34.217,54	19.686,22	258.728,01
89. Barcos y embarcaciones	448,57	1.697,69	873,88	6.798,22	1.215,62	312,19	9.517,02	766,07	224,56	2.736,78	90.888,91	2.953,92
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	6.398,69	14.716,81	5.329,35	13.249,93	6.057,70	11.344,39	9.951,48	14.747,75	8.130,29	16.138,60	9.950,03	15.871,51
91. Relojería	201,35	34,09	573,64	47,55	1.057,38	25,74	361,54	41,38	330,22	28,95	185,73	49,45
92. Instrumentos musicales	205,75	502,36	212,41	544,04	278,42	485,55	288,50	508,73	251,63	548,85	332,06	482,24
93. Armas y municiones, accesorios	945,43	394,64	93,26	460,06	101,24	322,89	274,30	380,46	331,42	585,54	317,66	583,59
94. Muebles, sillas, lámparas	4.224,02	2.657,08	3.380,43	2.139,60	7.805,99	2.018,37	5.717,35	2.617,50	7.063,72	3.356,98	11.899,58	2.563,17
95. Juguets, juegos, artículos deportivos	1.307,01	3.185,04	1.511,70	2.635,23	1.522,81	3.343,79	889,49	2.252,85	1.346,74	1.770,70	908,32	1.220,12
96. Manufacturas diversas	614,65	105,19	480,15	83,86	628,03	393,61	750,13	2.012,40	851,81	5.517,95	968,70	3.917,90
97. Objetos de arte, antigüedades	1.630,37	391,53	91,60	96,84	282,77	338,26	163,28	207,20	498,79	1.172,63	404,27	306,74
98. Conjuntos industriales												
99. Conjuntos de otros productos	7.826,80	6.364,96	27.225,99	9.439,39	22.759,58	34.840,75	25.458,61	3.020,54	19.852,40	3.490,45	13.357,32	6.799,80