ARI 72/2016
10 de octubre de 2016

La verdad sobre el CETA: ¿en qué consiste realmente el acuerdo económico y comercial entre la UE y Canadá?

Cristina Serrano Leal | Doctora en Ciencias Económicas y técnico comercial y economista del Estado

Tema

El Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) es un acuerdo amplio y ambicioso, muy positivo para la UE y para Canadá y que debería poder entrar en aplicación lo antes posible.

Resumen

Este análisis expone las principales ventajas del acuerdo económico y comercial entre la UE y Canadá, el *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA), desde un punto de vista económico, comercial y geoestratégico. Analiza el contenido del acuerdo, sus características innovadoras y los previsibles efectos positivos para las empresas europeas, como consecuencia de sus disposiciones novedosas en lo que se refiere al sector servicios, la contratación pública y las inversiones. El acuerdo permitirá relanzar las relaciones comerciales y de inversión entre la UE y Canadá, beneficiando a ambas economías. Tras el debate que se ha producido en las instancias comunitarias, y en algunos sectores de la sociedad civil, hay que resaltar la importancia que tiene la firma y rápida entrada en vigor del mismo. El CETA es un acuerdo amplio y ambicioso, muy positivo para la UE y para Canadá y que debería entrar en aplicación lo antes posible. Puede servir de modelo para otros acuerdos con países desarrollados, incluidos EEUU y México, y es el mejor ejemplo de lo que es un acuerdo comercial moderno que trata de eliminar no sólo las barreras arancelarias clásicas sino también los nuevos obstáculos al comercio.

Análisis

Introducción

Tras cinco años de negociaciones y más de año y medio de revisión jurídica, el acuerdo de libre comercio entre la UE y Canadá está más cerca de hacerse una realidad con la firma que tendrá lugar en Bruselas el próximo 27 de octubre con motivo de la Cumbre UE-Canadá. Fue el 26 de septiembre de 2014 cuando el entonces presidente de la Comisión Europea, Durão Barroso, y el primer ministro de Canadá, Steven Harper, durante la Cumbre Canadá-UE celebrada en Ottawa, anunciaron la finalización de las negociaciones de dos grandes acuerdos bilaterales: el Acuerdo de Asociación Estratégica (SPA, *Strategic Partnership Agreement*) y el Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA, *Comprehensive Economic and Trade Agreement*). En el caso del CETA se ponía fin a más de cinco años de contactos y nueve rondas de negociación,

dando fruto a uno de los acuerdos más ambiciosos y modernos de la UE con un socio desarrollado y de un nivel comparable al de la propia Unión.

El CETA es uno de los acuerdos más ambiciosos y modernos que hayan concluido hasta la fecha tanto Canadá como la UE, y tendrá efectos positivos para ambas economías. Su objetivo es profundizar aún más las relaciones bilaterales de comercio e inversión, en amplio sentido. Tanto la comisaria europea de Comercio, Cecilia Malmström, como la ministra canadiense de Comercio, Chrystia Freeland, en un comunicado de prensa conjunto el pasado 20 de abril, destacaban que "El CETA representa el nuevo estándar de acuerdos comerciales modernos y progresistas. Nuestra prioridad es firmar el CETA este año y conseguir su entrada en vigor en 2017. El CETA va a aportar enormes beneficios a ambas economías y permitirá incrementar nuestras exportaciones bilaterales de bienes y servicios en un 23% o en 26.000 millones de euros anuales".

En términos comerciales se abre a las empresas canadienses un mercado de casi 400 millones de consumidores europeos y, paralelamente, se eliminan numerosos obstáculos arancelarios y no arancelarios que dificultaban los intercambios para las empresas europeas, especialmente las pymes, con una de las naciones más prosperas del mundo. La Comisión Europea ha calculado que, una vez entre en vigor, podría implicar ahorros para los exportadores de bienes industriales cifrados en 470 millones de euros al año, así como 42 millones de euros en bienes agrícolas. El acuerdo es el más avanzado en lo relativo a servicios e inversiones, cubriendo sectores como el de servicios marítimos y relacionados, los servicios financieros, medioambientales y de telecomunicaciones y favoreciendo a las empresas europeas en sus decisiones de invertir en Canadá al eliminar trámites administrativos y facilitar el mercado de compras públicas.

La relevancia de este acuerdo se pone de manifiesto con algunos datos: el importe total del intercambio de bienes entre ambas áreas fue de 63.483 millones de euros en 2015, lo que significa el 1,8% del comercio total exterior de la UE. Para la UE, Canadá es el 12º socio comercial más importante, mientras que para Canadá la UE es su segundo socio comercial tras EEUU. Asimismo, en 2014 el comercio de servicios llegó a los 27.200 millones de euros. Por su parte, las inversiones europeas en Canadá alcanzaron un *stock* de 274.700 millones en 2014 y las inversiones canadienses en la UE llegaron a 166.000 millones de euros. De acuerdo con el estudio de impacto elaborado a instancias de la Comisión y publicado en 2011, el modelo estima un crecimiento real del PIB de la UE del 0,03% y otro del 0,07% para Canadá a medio y largo plazo.[1]

La UE mantiene actualmente un superávit comercial modesto con Canadá de unos 6.000 millones de euros en 2015 (según datos de Eurostat), en el que las exportaciones a Canadá vienen mostrando un elevado crecimiento interanual (del 11% en el año 2015 respecto a 2014). Si bien destaca Alemania como principal exportador, con cerca del 30% del total europeo, seguido del Reino Unido (15%) e Italia (10%), España tiene un apreciable potencial de crecimiento, al ser el 7º exportador, con cerca del 4% del total. En lo referente a importaciones, el Reino Unido encabeza claramente la lista, con el

[1] European Commission (2011), "A Trade Impact Assessment Relating to the Negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada".

42% del total europeo, seguido de Alemania (11%) y Bélgica (10%). España vuelve a estar en el 7º lugar, con el 3% del total importado.

El mercado que ofrece Canadá para España está en fuerte crecimiento. Canadá ocupa el destino 30º de las exportaciones españolas (0,51% del total), por detrás de países como Australia, Rumanía, EAU, Corea del Sur y Arabia Saudí. Sin embargo, su cercanía al mercado norteamericano le permite ofrecer una plataforma desde la que exportar a EEUU, a la vez que el ambicioso programa de inversión pública del nuevo gobierno de Justin Trudeau, por importe aproximado de 5.000 millones de dólares canadienses, constituye una oportunidad adicional para la inversión de compañías españolas, muy presentes por otra parte en el mercado canadiense.

Desde 2011 el saldo comercial con Canadá ha sido positivo para España. Los intercambios comerciales entre España y Canadá en 2015 alcanzaron los 1.270 millones de euros en exportaciones españolas y 913 millones en importaciones. Además, la cifra de exportación hacia Canadá se ha casi duplicado en la última década, mientras que las importaciones se han mantenido estables en el mismo período de tiempo. Esto indica el creciente interés y el esfuerzo que han realizado las empresas españolas por penetrar en el gran mercado canadiense. En cuanto a tipo de exportación, destacan claramente los medicamentos, con alrededor del 25% del total de exportaciones, seguido de los capítulos de petróleo y derivados, bebidas y vestuario.

En octubre de 2015 el Partido Liberal (PL), liderado por Justin Trudeau, ganó por mayoría absoluta las elecciones federales de Canadá y puso fin a casi 10 años en el poder del Partido Conservador. En su primer presupuesto rompe con la política anterior contraria al déficit, previendo un desequilibrio de 30.000 dólares canadienses en el primer ejercicio, y estimando déficit presupuestarios, decrecientes pero elevados, en los próximos cuatro años. La política comercial del gobierno federal sigue orientada hacia el libre cambio y la negociación de acuerdos bilaterales y multilaterales ambiciosos. Como prioridad se sitúa la entrada en vigor de este acuerdo CETA con la UE., en un momento en el que la caída del precio del petróleo y las materias primas ha supuesto un fuerte revés a la economía canadiense, que entró en recesión técnica en el segundo trimestre de 2015, aunque en la segunda mitad del año se confirmó la salida de la crisis, cerrando 2015 con un crecimiento del PIB real del 1,2%. En estas circunstancias, hacer el CETA una realidad es aún más necesario.

Sin embargo, la entrada en vigor del acuerdo se enfrenta con una serie de obstáculos que deben ser superados. Algunos se derivan de la propia ambición del acuerdo y otros del momento político en el que se está llevando a cabo el proceso de firma y ratificación del mismo, tras haber concluido la negociación hace ya casi dos años.

En cuanto al propio contenido del acuerdo, el CETA es el primer acuerdo de libre comercio amplio y ambicioso firmado por la UE con un país industrializado del G8. Es, por lo tanto, un excelente precedente para futuros acuerdos con países como EEUU o Japón, que están actualmente en negociación por parte de la UE. Dada la existencia de una amplia zona de libre comercio derivada del acuerdo suscrito entre EEUU, Canadá y Méjico (el NAFTA o *North American Free Trade Agreement*), el CETA implica un precedente y al mismo tiempo un complemento al futuro acuerdo de comercio e

inversiones entre la UE y EEUU, el *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP). De ello se deriva que esté teniendo una dimensión mediática y en cuanto a la sociedad civil muy superior a la que hubiera tenido si no se estuviera negociando en estos momentos un acuerdo como el TTIP. Esto, que en principio podría verse como algo positivo, está generando en la práctica ciertos inconvenientes, pues para algunos grupos de presión contrarios al TTIP se considera que el CETA es "la antesala del TTIP", y se está promoviendo una dosis de cautela que raya el escepticismo y que se ha trasladado incluso al ámbito del debate parlamentario.

En este contexto, es preciso que se haga todo lo posible desde las instancias europeas y a nivel político para impulsar una rápida entrada en aplicación del acuerdo, y no perder el impulso y la ocasión política.

El CETA se considera un acuerdo de "última generación" y además clave para la UE, por varias razones.

Primero, ha permitido integrar a las provincias canadienses en el acuerdo, lo que es una clara señal de compromiso por parte de Canadá y sus regiones, al contrario de lo que ocurrió con el anterior intento de acuerdo de libre comercio por parte de la UE con ese país, el *Trade and Investment Enhancement Agreement* (TIEA), que acabó fracasando. Si bien las provincias canadienses no forman parte directamente de los firmantes del acuerdo y no están vinculadas jurídicamente por el mismo, han estado asociadas de manera muy estrecha a la negociación y, además, existe un claro compromiso político de aplicar las disposiciones del mismo y llevar a cabo las modificaciones legislativas que sean necesarias.

Segundo, el CETA abarca no solo los obstáculos arancelarios clásicos sino, muy especialmente, obstáculos no arancelarios, amplios compromisos en relación con los servicios y con las inversiones, así como compras públicas y reglas de comercio, competencia y desarrollo sostenible. En este sentido, el TTIP sigue muy de cerca el modelo del CETA y, por ello, algunos de los oponentes al TTIP, que se nutren de falsos mitos, se oponen también, injustificadamente, al CETA.

Tercero, el CETA es un acuerdo innovador. Por primera vez, junto con el acuerdo de libre comercio de la UE con Vietnam, concluido en julio de 2015, el acuerdo con Canadá incluye un nuevo sistema de protección de inversiones, el denominado *Investment Court System* (ICS) o Corte Permanente de Arbitraje, que implica una importante innovación sobre el sistema de solución de diferencias inversor-Estado aplicado por la mayor parte de los Estados y recogido en la Convención del CIADI del Banco Mundial. Esta cuestión del arbitraje internacional –o ISDS en sus siglas en inglés– es una de las más controvertidas en la negociación con EEUU, lo que ha llevado a una "contaminación TTIP" que está dificultando, indirectamente, la rápida adopción jurídica del texto.

Analicemos con algo más de detalle el acuerdo, para apoyar estas afirmaciones.

Contenido del acuerdo

El CETA cubre una serie de ámbitos, muy diversos, incluyendo numerosos aspectos de tipo regulatorio, además de los componentes tradicionales de un acuerdo de libre comercio como son los aranceles:[2]

- Comercio de bienes: habrá una eliminación del 99% de los aranceles, la mayoría a la entrada en vigor. No obstante, se mantienen aranceles para determinados productos agrícolas sensibles por ambas partes, principalmente del lado europeo, así como contingentes arancelarios en productos como lácteos y carne, que son competitivos con los productos de la UE. En los productos industriales la liberalización es total por ambas partes, la mayor parte en el momento de la entrada en vigor. En el caso de los productos de la pesca se irá a una liberalización completa por ambas partes en un máximo de siete años (estando liberalizados más del 95% de los intercambios a la entrada en vigor), mientras que, en términos de cobertura arancelaria, para productos agrícolas se producirá una liberalización en el 93% de los productos, en Canadá, y el 96%, en UE. Se mantendrá un tratamiento específico para los productos sensibles e incluso algunos (carne de pavo y pollo, huevos) quedan excluidos de los compromisos de liberalización. Se espera que el CETA favorezca especialmente a la industria alimentaria de productos transformados, que tienen actualmente poco acceso al mercado canadiense.

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

En cuanto al acceso a las inversiones, se limitan las barreras al establecimiento. Canadá se compromete a respetar la normativa europea y los principios de no discriminación y trato nacional, de modo que las inversiones europeas sean consideradas en los mismos términos que las de las propias canadienses. Se ha negociado también una modificación al *Investment Canada Act*, la ley canadiense que regula las autorizaciones a las inversiones extranjeras, con objeto de que contemple favorablemente aquellas que provienen de la UE, al elevarse el umbral de volumen de negocios sujeto a autorización previa desde 354 millones de dólares canadienses a 1500 millones.

[2] El texto del acuerdo y numerosa información explicativa está disponible en http://ec.europa.eu/. Véase también http://canadians.org para un enfoque canadiense.

Asimismo, se incluyen compromisos en los movimientos temporales de trabajadores, tanto personal contratado como profesionales independientes (denominado Modo 4 en terminología de la OMC), una petición europea que es clave para poder acompañar las inversiones y la prestación de servicios (permite, por ejemplo, que se trasladen los directivos y personal especializado de las empresas, así como la prestación de servicios post-venta). En la misma línea, el acuerdo incluye un marco para facilitar el reconocimiento mutuo de los títulos profesionales en las profesiones de arquitectos, ingenieros y auditoría. Así, las propias asociaciones profesionales podrán negociar las condiciones detalladas de estos acuerdos mutuos, que a continuación serían adoptados por la UE y Canadá.

- Compras públicas: las ofertas en este ámbito han conseguido ser superiores a lo ofrecido en la OMC a través del GPA, y Canadá ofrece compromisos bilaterales de apertura a todos los niveles de gobierno (incluidos el provincial y local) como ya hace la UE. Esta es una magnífica noticia para las compañías europeas y españolas que se presentan a licitaciones públicas y concesiones.

- Propiedad intelectual e indicaciones geográficas: las partes reconocen que el acuerdo de la OMC sobre aspectos mercantiles de los derechos de propiedad intelectual contiene niveles mínimos de protección de los mismos y el CETA ha logrado mejorar esa protección. Esta sección es de vital importancia para la UE, pues afecta a productos agrícolas de reconocido prestigio internacional (vino, quesos…), protegidos en la UE por 145 denominaciones de origen, que permanecerán protegidos al comercializarse en Canadá en iguales condiciones.

- Competencia, facilitación del comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, y desarrollo sostenible son otros de los ámbitos cubiertos por el CETA que demuestran el compromiso de ambas partes en proteger los derechos laborales y sociales y en conseguir que el comercio se acompañe de un desarrollo sostenible. En el ámbito de las normas, tanto la UE como Canadá han aceptado los certificados de conformidad respectivos en sectores como electrónica y equipos de radio, juguetes, maquinaria industrial y equipos de medición. Esto implica que los tests para aquellos productos destinados al mercado canadiense pueden ser realizados por los reguladores europeos, generando un importante ahorro de tiempo y costes para los productores de la UE, especialmente para las pequeñas y medianas empresas. Implica también un significativo precedente a nivel internacional, algo que se busca desarrollar en las negociaciones con EEUU en el marco del TTIP.

Como consecuencia, los principales sectores beneficiados del acuerdo, a través de un previsible aumento del total de sus exportaciones se prevé sean los de alimentos procesados, productos químicos, maquinaria, equipamiento y servicios de transporte, servicios a empresas, vehículos a motor y sus partes, distribución comercial, seguros y servicios al consumidor.

En definitiva, el acuerdo permitirá, reforzar nuestra presencia comercial en Canadá, tanto en bienes como en servicios, favorecer las inversiones de empresas Europas y españolas en Canadá (y las de Canadá en la UE y en España), facilitar el acceso al

mercado de compras públicas canadiense, y al mismo tiempo proteger las denominaciones de origen en productos clave como el vino o los quesos.

El nuevo ICS y la protección de las inversiones: un tema controvertido

Una de las principales novedades del CETA, que tiene un impacto sistémico no sólo para la UE sino incluso a nivel internacional, es el nuevo sistema de protección de inversiones negociado. Como ha señalado la Comisión Europea, este Acuerdo hará que el sistema de inversiones sea más transparente, independiente e imparcial, introduciendo una serie de cambios respecto al sistema aplicable en los conflictos inversor-Estado que se negocian en estos momentos al amparo de las convenciones de Naciones Unidas como el Centro de Arbitraje de Inversiones del Banco Mundial (CIADI) y UNCITRAL.

Estas modificaciones, propuestas por la UE desde que en 2010, gracias al Tratado de Lisboa, asume la competencia en el ámbito de las inversiones directas, amplían el derecho a regular de Canadá y de la UE y sustituyen el mecanismo *Investor to State Dispute Settlement* (ISDS) tradicional basado en el arbitraje internacional por un *Investment Court System* (ICS) que modifica el anterior. Este sistema se basa en la creación de un tribunal permanente e institucionalizado e introduce un mecanismo específico de selección de los miembros del Tribunal, así como un novedoso procedimiento de apelación. En principio, y ante las críticas crecientes al sistema de ISDS existente, se trata de introducir un sistema más transparente y más equitativo. La intención última por parte de la UE es poder aplicar este nuevo sistema no sólo a potenciales dispuestas cubiertas por el CETA, sino también al resto de los acuerdos que están en negociación, como el TTIP con EEUU, Japón y México (recientemente lo ha incluido con Vietnam). El fin último es llegar a crear, más adelante, un Tribunal de inversiones multilateral que pueda invocarse entre otras partes contratantes, además de la UE y Canadá.

Si bien es innegable que la oportunidad de incluir el ICS en el CETA no podía ser desaprovechada por la UE, no es menos cierto que la propia UE no ha sido capaz de anticipar las consecuencias que ello iba a tener. El hecho de que el mismo sistema se haya propuesto en TTIP y que la UE esté dispuesta a incluir la protección de inversiones con un socio tan importante como es EEUU ha generado numerosas críticas por parte de algunos actores de la sociedad civil, que han utilizado el ISDS/ICS como un símbolo de los potenciales “peligros” que, desde su punto de vista, puede traer el acuerdo con EEUU.

En efecto, hasta hace unos años, la práctica habitual era concluir acuerdos bilaterales de protección de inversiones (denominados en inglés BITs) con países “no-OCDE” en los que se consideraba que era necesario ese “plus” de protección al inversor que incorpora el acuerdo bilateral. Con Canadá se rompe este principio tácito que se había seguido en la UE (donde existen nada más y nada menos que más de 1.200 acuerdos de este tipo en vigor) y, a petición de Canadá, que incluía el ISDS en el NAFTA firmado con EEUU y México, se inicia una negociación con un país desarrollado, miembro de la OCDE. La negociación ha sido satisfactoria, pero no se ha conseguido tranquilizar a la opinión publica respecto a las ventajas que conlleva la incorporación de estas

disposiciones, que han sido vistas como algo que favorece la amenaza de multinacionales americanas y, por extensión, canadienses, dispuestas a litigar contra los Estados en favor de sus derechos. Los esfuerzos de la UE por reforzar el derecho a regular de los Estados –derecho consignado en el texto negociado con Canadá– y por introducir un mecanismo de apelación no han conseguido tranquilizar plenamente a los colectivos críticos contra el TTIP. Como consecuencia, la ratificación del CETA se prevé que genere un complicado debate en algunos parlamentos nacionales, ya de por si preocupados por las negociaciones del TTIP. Esta asociación con el acuerdo con EEUU también ha generado un retraso en el mecanismo de firma y entrada en aplicación del CETA.

Entrada en vigor del CETA: el debate sobre las competencias en la UE

Estamos en un momento clave en cuanto a la entrada en vigor del acuerdo. En el caso de la UE, el acuerdo tiene que ser primero objeto de adopción por el Consejo y a continuación, ser ratificado por el Parlamento Europeo. Es necesario que se adopte en el Consejo de Ministros de Comercio de la UE una decisión de firma y aplicación provisional del acuerdo que permita que ambas partes procedan a firmar los textos en la Cumbre UE-Canadá del próximo 27 de octubre. Algo que debería ser un mero trámite se ha convertido, sin embargo, en un proceso más complejo y largo, en el que se han puesto de manifiesto las divergencias internas existentes en la UE, entre la Comisión Europa y los Estados Miembros representados en el seno del Consejo, respecto al papel competencial que juega la nueva política de protección de inversiones comunitaria, considerada competencia exclusiva comunitaria por parte de la Comisión Europea, y competencia nacional, por parte de los Estados miembros, reunidos en el Consejo. Estos últimos no desean renunciar a ejercer aquella competencia nacional que esté referida en el acuerdo.

La Comisión ha venido considerando el acuerdo CETA un ámbito de competencia exclusiva de la UE, argumentando que ello facilitaría la entrada en vigor del acuerdo, al ahorrar el trámite de ratificación por los parlamentos nacionales. El Consejo, por su parte, considera que el acuerdo es de competencias mixtas, que afectan tanto a las competencias exclusivas comunitarias como a competencias plenamente nacionales, por lo que es necesario someterlo a ratificación de los parlamentos nacionales y no sólo del Parlamento Europeo. En un momento en el que los acuerdos comerciales han vuelto a la esfera política y a la primera plana de los periódicos, al menos en lo que al TTIP se refiere, el paso del acuerdo por los parlamentos se ha convertido en una necesidad irrenunciable. La firma y entrada en vigor del CETA ha tomado un cariz político inusitado, especialmente en países como Hungría, Austria y Alemania, donde se han exigido el debate y pronunciamiento de los parlamentos nacionales. Por otro lado, la exigencia canadiense de requerir visados a los ciudadanos de Bulgaria y Rumanía también se han entremezclado con los aspectos puramente comerciales, amenazando veladamente la firma del acuerdo.

Todo ello ha llevado a que finalmente la Comisión Europea planteara la firma del CETA como un acuerdo mixto, si bien incluyendo que pueda ser directamente aplicado de forma provisional a partir de 2017 en lo que se refiere a las competencias comunitarias. Se ha llegado a un pacto con el Consejo en el que se delimitan cuáles son las materias

objeto de competencia exclusiva de la UE que podrían entrar en aplicación provisional: prácticamente el 95% del acuerdo, si exceptuamos las disposiciones relativas al sistema de protección de inversiones e ICS, así como ciertas disposiciones relativas a transportes y sanciones en materia de propiedad intelectual. La aplicación provisional permitirá así que las ventajas comerciales del acuerdo puedan hacerse efectivas de manera casi inmediata, beneficiando a los operadores económicos.

En este complejo contexto europeo, complicado por el proceso del *Brexit*, tras el referéndum en el Reino Unido y por el crecimiento del populismo en Europa, la firma del CETA adquiere una relevancia especial. Recientemente la decisión de no ratificar el acuerdo comercial con Ucrania tomada por los Países Bajos, tras consulta en referéndum, ha abierto nuevos interrogantes respecto a los procesos de ratificación nacional de los acuerdos comerciales, siguiendo la tendencia neoproteccionista que se aprecia al otro lado del Atlántico, principalmente en EEUU con motivo de las dificultades en la ratificación del acuerdo Transpacífico (TPP). Por ello, es crucial que tanto la Comisión Europea como los propios dirigentes nacionales sean capaces de transmitir a la opinión pública de manera clara y decidida las innegables ventajas de los acuerdos de libre comercio. El CETA es un claro exponente de esto.

Conclusiones

El CETA es un acuerdo amplio y ambicioso, muy positivo para la UE y para Canadá que debería poder entrar en aplicación lo antes posibles. Puede servir de modelo para otros acuerdos con países desarrollados, incluidos EEUU y México, y es el mejor ejemplo de lo que es un acuerdo comercial moderno que trata de eliminar no sólo las barreras arancelarias clásicas sino también las barreras no arancelarias y regulatorias.

Desde un punto de vista estratégico, el CETA permite situar a la UE en la esfera de influencia global y refuerza la relación transatlántica, en un momento en el que EEUU mira a China, su principal rival económico y político.[3]

El CETA incentivará a otros países/bloques regionales para firmar Acuerdos de Libre Comercio con la UE, y será un excelente ejemplo de lo que puede llegar a ser el futuro acuerdo TTIP con EEUU. Tenemos en estos momentos en la UE negociaciones importantes por delante, como son, además del TTIP, el nuevo acuerdo con México y la reactivación de las negociaciones con Mercosur. La entrada en vigor del CETA será una señal positiva para el comercio internacional, en el contexto de las relaciones bilaterales y regionales que están reemplazando al multilateralismo, lastrado por la lentitud de los avances de la Ronda Doha de la OMC. Facilitará las negociaciones del Acuerdo Plurilateral de Servicios (TISA), del que tanto la UE como Canadá son actores clave. Generará un mayor volumen de intercambios, mayor crecimiento económico y riqueza. Por todas las razones expuestas creemos que hay que apostar por el libre comercio como impulsor del crecimiento y de la creación de empleo y el CETA debe ser el primer ejemplo a poner en marcha, cuanto antes. Tras varios años de negociaciones es el momento de actuar y tomar las decisiones que sean necesarias, tanto en la UE como en los Estados miembros, para que la entrada en vigor del acuerdo sea una realidad.

[3] Noah Feldman (2015), *Cool War*, Random House-Penguin, Nueva York.