

**ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO EN LA ECONOMÍA  
CASTELLONENSE DEL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL  
GLOBAL (CETA) ENTRE CANADÁ Y LA UNIÓN EUROPEA Y SUS  
ESTADOS MIEMBROS**

**Diciembre, 2017**

## ÍNDICE

- 1.- INTRODUCCIÓN.
- 2.- EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y SUSCRIPCIÓN DEL ACUERDO.
- 3.- APROBACIÓN POR EL PARLAMENTO EUROPEO Y RATIFICACIÓN POR LOS ESTADOS MIEMBROS. LA APLICACIÓN PROVISIONAL DEL ACUERDO.
- 4.- ESTRUCTURA DEL ACUERDO.
- 5.- EL INSTRUMENTO INTERPRETATIVO CONJUNTO DEL ACUERDO CETA.
- 6.- ALCANCE DEL ACUERDO.
  - 6.1 Consideraciones generales.
  - 6.2 Los estudios de impacto sobre el CETA.
  - 6.3 Valoraciones del Acuerdo.
    - 6.3.1 *Valoraciones positivas.*
    - 6.3.2 *Valoraciones negativas.*
- 7.- RESULTADOS DEL TRÁMITE DE CONSULTAS.
8. CONCLUSIONES.

## 1. INTRODUCCIÓN.

El Excelentísimo Ayuntamiento de Castellón de la Plana acordó en sesión celebrada el día 25 de mayo de 2017, entre otros, el siguiente acuerdo sobre el “impacto local del CETA”:

*“En octubre de 2015, el Ple de l’Ajuntament de Castelló aprovava una moció per declarar Castelló contrària al tractat de lliure comerç amb els Estats Units conegut com TTIP.*

*L’Acord Econòmic i Comercial Global (CETA), un tractat similar al TTIP, però amb Canadà en aquest cas, negociat entre la Comissió Europea i el govern canadenc entre 2009 i 2014, va ser signat el passat 30 d’octubre de 2016 i ratificat pel Parlament Europeu el 15 de febrer de 2017. El CETA es pot convertir també en porta d’entrada als productes i inversions de les empreses multinacionals estatunidenques, moltes d’elles radicades al país veí del nord.*

*La ratificació pel Parlament Europeu permet la seua entrada en vigor provisional, tot i que l’aplicació definitiva i total de l’acord no serà efectiva fins que els parlaments estatals i regionals competents dels països de la Unió Europea no hi donen la seua aprovació. Així, el passat 24 de març el Consell de Ministres espanyol acordava remetre el projecte de llei al Congrés dels Diputats, que l’haurà de debatre en els propers mesos abans de votar-lo i remetre’l al Senat.*

*S’espera que el procés siga ràpid, però cal recordar al Parlament que si no dedica el temps suficient per a examinar les 1600 pàgines del tractat abans de prendre la decisió final, no complirà adequadament la seua funció legislativa i de control parlamentari. Sense un estudi d’impacte previ per a conèixer els efectes del CETA sobre l’Estat espanyol i sense consultes amb els diferents agents de la societat civil, és impossible complir amb el seu compromís de transparència i democràcia.*

*Diverses organitzacions i sectors socials han manifestat la seua preocupació sobre determinats aspectes del CETA, com els relacionats amb la gestió dels serveis públics i la contractació pública, la possibilitat dels inversors de desafiar les lleis*

*estatal mitjançant els tribunals d'arbitratge, algunes mesures que podrien afectar l'accés a les medicines o els drets laborals, la prohibició de regular serveis financers que podrien causar noves fallides bancàries i financeres, o els capítols sobre regulació estatal ambiental que podrien posar en perill la salut. El Parlament hauria de dedicar el temps suficient per a garantir que les preocupacions sobre el CETA siguin considerades sota l'òptica de l'interès general.*

*En aquest sentit, tenim l'exemple del parlament de Valònia, que durant 18 mesos ha estat analitzant el contingut del tractat, ha convidat a associacions empresarials, camperoles, ecologistes, de consumidors o al govern canadenc, entre moltes altres. El treball democràtic realitzat per les autoritats regionals ha sigut impressionant, i les conclusions extretes d'aquest treball previ els ha portat a ratificar el seu "no" fins a cinc vegades, per considerar que els drets amb què comptaran els inversors amb el CETA constitueixen un atemptat contra els drets laborals, socials i mediambientals.*

*El CETA no compta amb cap estudi d'impacte que assegure un benefici per a l'economia, la societat o el medi ambient. L'estudi encarregat per la Comissió Europea en 2011 no és vàlid perquè no es va realitzar en base als resultats de les negociacions. Això contradiu el Manual per a l'avaluació de l'impacte de la sostenibilitat del comerç, elaborat per la Direcció General de Comerç de la Comissió Europea que assenyala que, una vegada es conclouen les negociacions i abans de la firma d'un acord comercial, la Comissió prepararà una anàlisi de l'impacte econòmic per a presentar-lo al Parlament Europeu i al Consell. Així es va fer amb l'acord amb Singapur i se'n preveu un altre per a l'acord amb Vietnam. Tampoc no hi ha cap estudi independent o estudi propi d'impacte per Espanya.*

*El passat mes de gener, Castelló en Moviment vam presentar una declaració institucional instant la Generalitat a un estudi d'impacte econòmic del CETA a nivell de País Valencià i el Govern Espanyol a la celebració d'un referèndum per a la seua*

*ratificació. La declaració institucional no va arribar al Ple de l'Ajuntament perquè els grups municipals Popular i Ciudadanos hi van votar en contra en junta de portaveus.*

*Per tot l'exposat, proposem:*

*Instar a l'equip de govern i als òrgans municipals competents a:*

*Ajuntament de Castelló de la Plana*

*Secretaria General del Ple*

*1. Encarregar un estudi independent sobre l'impacte real del CETA sobre l'economia local castellonenca i els seus diferents sectors, que incloga una roda de consultes amb les entitats de la societat civil”.*

A tal efecto, el Excmo. Ayuntamiento de Castellón de La Plana contactó con la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Castellón, solicitándole que se encargase de la elaboración de dicho estudio, directamente o, a su vez, con la colaboración de empresas especializadas en la materia y en este tipo de estudios.

En base a ello, la Cámara de Comercio solicitó oferta a diversos despachos especializados en la materia, para que, junto con la Cámara, se encargasen de la elaboración del estudio, habiendo resultado finalmente seleccionada la oferta presentada por Andersen Tax & Legal.

En este contexto, se ha elaborado el presente estudio independiente, en estrecha colaboración con la Cámara de Comercio, incluyendo la gestión de la ronda de consultas con las entidades más representativas de la sociedad civil.

## **2. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y SUSCRIPCIÓN DEL ACUERDO.**

En el año 2009, la Unión Europea y el estado de Canadá iniciaron las negociaciones para la firma de un ambicioso acuerdo de libre comercio entre ambas partes. Las negociaciones del acuerdo entre Canadá y la Comisión Europea fueron autorizadas por el Consejo Europeo el 24

de abril de 2009 y, tras más de cinco años de contactos y nueve rondas de negociación, el 26 de septiembre de 2014, el Primer Ministro canadiense, Stephen Harper, el Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, y el entonces Presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy, firmaron una declaración conjunta para celebrar la conclusión de las conversaciones sobre el CETA.

Aunque las negociaciones del CETA se dieron por cerradas en 2014, han sido necesarios más de dos años hasta la firma del Acuerdo. Durante este periodo, se ha tenido que superar el bloqueo belga y se ha tenido que pactar una “declaración aclaratoria” adjunta al Tratado en la que se atienden las preocupaciones de los Estados miembros.

Finalmente, la firma del acuerdo tuvo lugar el 30 de octubre de 2016, en el marco de la decimosexta cumbre entre la Unión Europea y Canadá celebrada en Bruselas

Como se ha adelantado, la firma del CETA no ha sido en absoluto sencilla. Antes al contrario, ha tenido lugar en un contexto hostil, con una muy significativa oposición social movilizada y organizada que critica con dureza los acuerdos de libre comercio e inversiones impulsados por la Unión Europea. Estos movimientos contrarios a la nueva política de acuerdos comerciales de la Unión estallaron con ocasión de las negociaciones iniciadas con los Estados Unidos de América para la celebración de un Tratado de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP), y sin duda alcanzaron de lleno al CETA.

En efecto, la guerra abierta entre los defensores y detractores de estos nuevos Tratados de libre comercio e inversión convirtió la negociación y celebración del CETA en un tema sensible y central del debate político de la Unión y sus Estados miembros.

Esta circunstancia llevó a la Comisión a variar constantemente sus posiciones, hasta el punto de que en febrero de 2016 se procedió a la revisión del texto del acuerdo resultante de las negociaciones que se habían dado por finalizadas en agosto de 2014.

Además, la propia firma del CETA ha ido acompañada por un Instrumento de Interpretación Conjunto que constituye parte del contexto del Acuerdo de conformidad con el artículo

31.2.b) del Convenio de Viena sobre el Derecho de los Tratados y tiene, en consecuencia, valor jurídico en la medida en que constituye la interpretación auténtica del mismo.

Sin embargo, todas las modificaciones introducidas en la propuesta inicial no han servido para apaciguar las críticas de quienes se muestran decididamente contrarios a este tipo de acuerdos, ni han logrado calmar ni diluir los movimientos anti CETA y TTIP que siguen estando muy presentes.

Entre los movimientos de oposición al CETA debe destacarse, sin duda, el protagonizado por la región Belga de Valonia, cuyo Parlamento se ha resistido hasta el final a la firma del Acuerdo, propiciando que Bélgica haya sido el último Estado de la Unión en ratificar el Acuerdo.

Los motivos del rechazo inicial venían motivados, fundamentalmente, por la inclusión en el Tratado de un sistema de Tribunales al margen de la justicia de cada país para abordar posibles conflictos entre Estados e inversores, y por cuestiones relativas a la política agraria.

Este rechazo inicial obligó a la Comisión a tener que incluir una declaración para resolver el bloqueo belga, que contempla salvaguardas para acudir al Tribunal de Justicia de la Unión Europea si consideran que los controvertidos Tribunales de arbitraje entre empresas y países contravienen las normas comunitarias, así como la inclusión de una cláusula de salvaguarda para proteger la producción agrícola belga.

No obstante, el documento de aclaraciones conseguido por Valonia no modifica el texto del acuerdo comercial en sí, ni la declaración conjunta que la Unión Europea y Canadá elaboraron para matizar algunas disposiciones que preocupaban a algunos Estados miembros, principalmente sobre la protección de servicios públicos –el antes citado Instrumento de Interpretación Conjunto-.

El otro movimiento de oposición al CETA que consideramos digno de mención fue el que se dio en Alemania, donde llegó a plantearse un recurso contra la firma del Acuerdo ante el Tribunal Constitucional.

El recurso fue interpuesto por el partido Die Linke (La Izquierda) y varias asociaciones de activistas, con el fin de evitar la ratificación del Acuerdo por el Estado Alemán, fundamentalmente por los controvertidos tribunales de arbitraje internacionales que fallarían por encima de la Justicia de los países en casos de conflictos entre empresas y Estados, y el peligro que para aquéllos suponía el CETA para la protección del consumidor y del medio ambiente en la Unión Europea.

El Tribunal Constitucional alemán desestimó el recurso, si bien fijó tres importantes condiciones a la ratificación del CETA por parte de Alemania. La primera es que las partes del Acuerdo que están fuera de la competencia exclusiva de la Unión –como son, por ejemplo, la protección de las inversiones, la inversión de cartera, el sector de mensajería y paquetería, el reconocimiento mutuo de profesionales y la protección del trabajador-, no se deberían activar hasta que sean ratificadas por los Estados miembros de la Unión. La segunda es que Alemania (y los otros Estados miembros de la Unión), deberían tener poder de veto frente a cualquier nueva decisión tomado por el Comité Conjunto del CETA que, en principio, puede cambiar la regulación durante la vida del Tratado. Finalmente, la tercera condición es que Alemania se reserva el derecho de cancelar su adhesión al CETA si finalmente el Tribunal Constitucional alemán considerase en un futuro que la misma coarta la soberanía nacional.

### **3. APROBACIÓN POR EL PARLAMENTO EUROPEO Y RATIFICACIÓN POR LOS ESTADOS MIEMBROS. LA APLICACIÓN PROVISIONAL DEL ACUERDO.**

Una vez firmado el Acuerdo por la Comisión Europea y el gobierno de Canadá, antes de entrar en vigor, el Acuerdo debe pasar por dos importantes etapas de control democrático.

En la primera, el Parlamento Europeo debía dar su consentimiento para que el Acuerdo pudiera aplicarse provisionalmente. En la segunda etapa intervienen los Parlamentos de los



países de la Unión. Solo una vez que lo hayan aprobado todos los Estados miembros entrará plenamente en vigor el Acuerdo.

En efecto, habida cuenta de que el CETA se ha tramitado como un tratado mixto, en el que se afectan tanto competencias exclusivas de la Unión como otras compartidas con los Estados miembros, los parlamentos nacionales de los Estados miembros deben intervenir y ratificar todos ellos el Acuerdo.

La ratificación por el Parlamento Europeo tuvo lugar el día 15 de febrero de 2017, abriendo la puerta a partir de ese momento a la aplicación provisional del Acuerdo, a la espera de la ratificación por todos los Estados miembros como condición para su aplicación definitiva.

En ese sentido, y previamente a la ratificación del Acuerdo por el Parlamento Europeo, el Consejo Europeo había tomado la decisión de aplicar provisionalmente el Acuerdo, como es frecuente en estos acuerdos comerciales cuando las partes tienen interés en que el Acuerdo surta efecto cuanto antes, adoptando decisión en este sentido en fecha 28 de octubre de 2016, publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea el día 14 de enero de 2017.

La aplicación provisional del CETA se aplica desde el 21 de septiembre de 2017, a la espera de que todos los países del bloque comunitario ratifiquen las disposiciones que afectan a las competencias nacionales, alcanzando a la mayor parte del Acuerdo, a excepción de las partes del mismo que se indican en la notificación del Consejo publicada en el Diario de la Unión Europea de 16 de septiembre de 2017.

De esta forma, el Consejo decide aplicar provisionalmente parte del capítulo 8, relativo a las inversiones y además «solo en la medida en que afecte a la inversión extranjera directa»; igualmente excluye de la aplicación provisional y «solo en la medida que afecten a las inversiones de cartera, la protección de las inversiones o la solución de diferencias en materia de inversiones entre inversores y Estado» de parte del capítulo 13 (servicios financieros); así como opta por que no sean aplicados provisionalmente los arts. 20.12, 27.3, 27.4 y 28.7.7; y, finalmente, recuerda que la aplicación provisional de los capítulos 22 (comercio y desarrollo

sostenible), 23 (comercio y trabajo) y 24 (comercio y medio ambiente) deben respetar el reparto de competencias entre los Estados miembros y la Unión.

Al respecto de la aplicación provisional, conviene dejar constancia que el CETA se acompaña de 38 Declaraciones de la Comisión, del Consejo y de los Estados miembros, incluso una del Servicio Jurídico del Consejo, que afectan a diversos elementos del tratado que han sido objeto de controversia entre el Consejo y los Estados miembros, por una parte, y la Comisión, por otro, como puede ser el reparto de competencias o el régimen de las inversiones y el mecanismo de solución de diferencias previstos en el CETA.

Algunas de estas declaraciones afectan precisamente a la propia aplicación provisional. En primer lugar, el texto recoge tres declaraciones incluidas en una rúbrica intitulada «sobre el alcance de la aplicación provisional del AECG», compuesta por la declaración núm. 15, del Consejo; la declaración núm. 16, del Consejo, relativa a la aplicación provisional del reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales; y la declaración núm. 17, del Consejo, relativa a la aplicación provisional de la protección de los Estados miembros. Estas tres declaraciones recuerdan que solo las materias comprendidas en el ámbito de competencia exclusiva de la UE serán objeto de aplicación provisional y que cuando se afecte a las compartidas con los Estados miembros, el reparto de las mismas no se altera.

De esta forma, solo las materias comprendidas en el ámbito de competencia exclusiva de la UE serán objeto de aplicación provisional

En segundo lugar, otra rúbrica hace referencia a la terminación de la aplicación provisional del CETA. Así, la declaración núm. 20, del Consejo, prevé que en caso de que un Tribunal constitucional se oponga al CETA o bien el mismo sea rechazado en otros procesos constitucionales, se dará por terminada la aplicación provisional; y la declaración núm. 21, de Alemania y Austria, y la núm. 22, de Polonia, prevén que ambos Estados puedan ejercer el derecho de terminar la aplicación provisional unilateralmente. Igualmente, la declaración núm. 37, del Reino de Bélgica, no sólo prevé la posibilidad de la terminación de la aplicación provisional, sino que parece conjurarla, recordando incluso que salvo decisión en contrario de sus parlamentos, «la Región de Valonia, la Comunidad Francesa, la Comunidad

Germanófono, la Comisión Comunitaria Francófono y la Región de Bruselas-Capital no tiene intención de ratificar el AECG», llegando la declaración a definir cuándo el proceso de ratificación habrá fracasado en Bélgica.

Finalmente, aparecen una serie de declaraciones que afectan también a la aplicación provisional del CETA: la declaración núm. 2, del Consejo, relativa a la aplicación provisional del art. 20.7 (derechos morales del Convenio de Berna); la declaración núm. 3, del Consejo, relativa a la aplicación provisional de las disposiciones en materia de transportes y servicios de transporte; la declaración núm. 4, relativa a la aplicación provisional de los capítulos 22, 23 y 24 (comercio y desarrollo sostenible, comercio y trabajo, y comercio y medio ambiente); la declaración núm. 18, de la Comisión, en que se compromete a no presentar propuestas que puedan entrañar la modificación del CETA mientras el Tribunal Constitucional Alemán se pronuncia sobre el tratado, lo que ya ha hecho de forma favorable a su celebración.

Del conjunto de estas declaraciones queda claro que el CETA genera muchas dudas y motivos de oposición por parte de los Estados miembros, lo que ha resultado en que la Decisión del Consejo (UE) 2017/38 implique la aplicación provisional parcial del Acuerdo, frente a la propuesta inicial de la Comisión, que preveía la aplicación provisional de todo el tratado. Estas reticencias de los Estados miembros han tenido más consecuencias, como puede apreciarse en la caracterización del CETA como un acuerdo mixto, pues la propuesta de decisión que la Comisión remitió al Consejo sostenía la competencia exclusiva de la Unión, al igual que el Acuerdo de libre comercio con Singapur, cuyo contenido es muy similar al CETA.

A la vista de lo cual cabe concluir que la Comisión ha sido pragmática, pues pese a ser el CETA un acuerdo muy similar al de libre comercio entre la Unión Europea y Singapur, en el que la Comisión decidió emplear la competencia exclusiva en materia de política comercial común, lo ha calificado como un acuerdo mixto con el fin de facilitar el consenso y la celebración del tratado, lo que no ha logrado, pues un número considerable de las declaraciones al CETA por parte de los Estados y el Consejo incide en la titularidad de las competencias de los propios Estados miembros. Este pragmatismo de la Comisión ha

generado críticas de la comunidad académica y otros actores, como puede verse en la declaración titulada «For strong and democratically legitimized EU international agreements», en la que se reprocha el uso de los acuerdos mixtos en casos como estos, al entender que la evolución de las competencias exclusivas permite afirmar que cubre la mayor parte de las cuestiones incluidas en el CETA, lo que se afirma apoyándose por añadidura en la opinión de la Abogada General Sharpston con ocasión de la solicitud del dictamen sobre el Acuerdo de Libre Comercio UE-Singapur, asunto donde también se ha podido constatar que el Parlamento Europeo apoya esta visión de las competencias exclusivas de la Unión.

Este espaldarazo a las tesis de la Comisión no puede ocultar los defectos que el procedimiento de celebración de tratados en la Unión plantea desde el punto de vista de la democracia, la transparencia y el buen gobierno, como puede apreciarse tanto en la declaración «For strong and democratically...» como en la «Declaración de Namur», redactada al hilo de los debates originados por el CETA y respaldada por académicos expertos en la cuestión, en la que se pide que se garantice el cumplimiento con la legislación socio-económica, sanitaria y medioambiental así como el interés público en el mecanismo de resolución de controversias y que se respeten los procesos democráticos, mejorando los mandatos negociadores, informando de los resultados parciales de la negociación y evitando que el uso de la aplicación provisional pueda ir en detrimento de los poderes de los parlamentos.

Estas preocupaciones subyacen también en parte de las declaraciones efectuadas al CETA por los Estados miembros, el Consejo y la Comisión, como la núm. 13 de Portugal, o la núm. 21 de Alemania y Austria; también comparten dicha preocupación otras declaraciones relativas a las inversiones y al Tribunal de Inversiones, como puede verse en la declaración núm. 23, de Eslovenia, en la núm. 25, de Polonia, o en la núm. 36, de la Comisión y del Consejo sobre la protección de inversiones y el Tribunal de Inversiones, ámbitos que la Comisión se compromete a proseguir revisando para que los Estados puedan tener en cuenta sus avances en los procesos de ratificación, garantizando que los candidatos a jueces europeos sean elegidos por los Estados miembros, que deberán evaluarlos, y que los candidatos que propongan los miembros reúnan las condiciones del art. 253.1 del Tratado Fundacional de la

Unión Europea, añadiendo que, además, velará por que Canadá elija a sus candidatos con igual rigor.

Asimismo, la declaración núm. 37, penúltima, del Reino de Bélgica, relativa a las condiciones aplicables a los plenos poderes del Estado Federal y las Entidades Federales para la firma del CETA parece dar pocas posibilidades a la ratificación, ya que su apartado A comienza por constatar que el proceso previsto en el ordenamiento belga ha fracasado y prosigue recordando que cualquiera de la entidades federadas podría informar al Estado Federal de su decisión definitiva y permanente de no ratificar el CETA, lo que conllevaría que Bélgica no ratificara el acuerdo, abocando al fracaso del proceso de celebración. Además, en su apartado B, la declaración belga toma nota de la decisión del Consejo de no aplicar provisionalmente ciertas disposiciones relativas a las inversiones y la solución de diferencias, de su derecho a poner fin a la aplicación provisional y advierte que solicitará un dictamen al Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre la compatibilidad del sistema de inversiones con los Tratados Europeos. La declaración culmina con la admonición de que este sistema de solución de diferencias entre los inversores y los Estados ha llevado a los Parlamentos regionales a oponerse al CETA y, por tanto, salvo que modifiquen su posición, dejan clara su intención de no autorizar la celebración de este tratado. Al final de la declaración, no obstante, el Reino de Bélgica deja un pequeño resquicio para la esperanza, en tanto se congratula de la declaración núm. 36, del Consejo y la Comisión, sobre la protección de inversiones y el sistema de tribunales de solución de diferencias en torno a éstas, es decir, que dado que esta declaración implica renegociar esta parte, si el texto es satisfactorio, Bélgica podría ratificar el CETA.

A la luz de todo lo anterior, queda claro que además de la terminación de la aplicación provisional por la entrada en vigor, los Estados miembros han querido hacer valer la posibilidad de poner fin unilateralmente a la misma, bien porque un proceso constitucional impida la ratificación del CETA, bien porque sea rechazado como resultado de la voluntad política de sus parlamentos.

Así pues, una vez más, la Unión y sus Estados miembros recurren a la aplicación provisional de un tratado mixto mientras se llevan a cabo las formalidades necesarias para su autorización en cada uno de los parlamentos nacionales, pero a diferencia de otros supuestos en que la aplicación provisional dará paso a la entrada en vigor, se trata de una situación en la que la aplicación provisional tiene posibilidades de terminar con la comunicación de que una de las partes no desea obligarse por el acuerdo, algo curioso si se tiene en cuenta que la aplicación provisional, de ordinario, revela el interés de las partes por anticipar la ejecución de lo pactado.

La aplicación provisional, en este caso, parece abrir un nuevo período de negociación entre las partes del tratado; es más, la Declaración núm. 37 de la Comisión y el Consejo tiene mucho de mandato negociador para disolver uno de los motivos de oposición más férrea de los Estados al acuerdo, como es la protección de las inversiones y el sistema de solución de diferencias. Esta sensación de interinidad del texto queda más clara si se tiene presente el Acuerdo interpretativo alcanzado entre las partes, que tiene carácter de interpretación auténtica y que lleva a preguntarse sobre la idoneidad de la aplicación provisional parcial de un texto aún abierto. No obstante, el carácter parcial de la decisión del Consejo facilita su aplicación provisional y parece adecuada a esta situación en la que puede que no haya entrada en vigor o que el texto final no sea el mismo que podría haberse aplicado en esta fase, eludiendo los posibles problemas de derecho intertemporal que podría generar la aplicación de un régimen jurídico provisional y su posterior modificación.

Finalmente, la incertidumbre en torno al CETA perdurará un tiempo, ya que su camino se va granjeando de noticias que parecen poner en tela de juicio sus posibilidades de celebración o complicarlas más, como puede ser el anuncio de que en Francia el CETA se someterá a control de constitucionalidad, lo que no se hará en España, donde las propuestas parlamentarias en este sentido fueron rechazadas.

Por el momento, se está aplicando ya de forma provisional a la espera de la ratificación por todos los Estados miembros.

En el caso de España, el Acuerdo ya ha sido ratificado, previo dictamen del Consejo de Estado adoptado el día 9 de febrero de 2017, y después de haberse rechazado el referéndum propuesto por algunos grupos parlamentarios, así como el antes citado control de constitucionalidad.

En efecto, el 29 de junio de 2017, el Congreso de los Diputados aprobó la ratificación del Acuerdo, con el apoyo del Partido Popular, Ciudadanos, PNV y PDeCAT, el rechazo de Unidos Podemos, ERC y Compromís, y la abstención del PSOE.

Posteriormente, el Senado dio la aprobación definitiva al Acuerdo el pasado día 27 de octubre, con 157 votos a favor (PP, PNV); 20 en contra (Podemos) y 60 abstenciones (PSOE).

En el debate parlamentario, los distintos grupos políticos expresaron sus posiciones tanto a favor como en contra del Acuerdo.

Entre las **posiciones contrarias**, el Grupo Compromís criticó que el CETA intenta establecer el tipo de comercio que se quiere imponer a nivel global; un comercio a la medida de grandes corporaciones, a costa de la desprotección de los derechos de las personas y los recursos naturales. En su opinión, el CETA, tal como denuncia el movimiento sindical canadiense y europeo, no habla para nada de los derechos laborales, de sindicación y negociación colectiva, y en términos de agricultura, el CETA minaría el modo de vida de los pequeños agricultores y los alejaría del esfuerzo por impulsar la agricultura sostenible. Consideran, en resumen, que es un acuerdo que se olvida de las personas, del medio ambiente, de la justicia, de la igualdad y de la democracia.

Esquerra Republicana, por su parte, expresó su parecer de que el CETA no es solamente un tratado de libre comercio, sino un tratado que pone los intereses de las grandes corporaciones industriales y financieras por delante de los derechos de los trabajadores y la ciudadanía; pone en riesgo los derechos laborales, favorece la privatización de los servicios públicos, mina los estándares de protección del consumidor y del medio ambiente y supone una auténtica capitulación a los intereses de grandes empresas, poniendo en riesgo las leyes reguladoras existentes en el seno de la Unión Europea; contiene polémicos tribunales de arbitraje privados

a los que pueden recurrir las empresas multinacionales en el caso de que consideren que los Estados aplican cambios normativos que afectan negativamente a sus intereses y a sus expectativas de beneficios, aunque estas sean leyes de protección de la salud o del medio ambiente.

Por su parte, Podemos expresó que el Estado de Canadá representa el 0,5 % de las exportaciones de España, es el país número 38 en nuestro comercio exterior, por lo que consideran que el Acuerdo carece de la relevancia que se le quiere dar por el Gobierno español, quien, en su opinión, lo que quiere es imponer su modelo; el modelo de una democracia sin ciudadanos, de una sociedad de consumidores gobernados por las grandes empresas; el modelo de un tratado que crea tribunales especiales para las empresas multinacionales al margen de nuestro ordenamiento jurídico, que crea órganos reguladores no elegidos, no fiscalizables por los poderes públicos y sin control democrático alguno; el modelo de un tratado que amenaza los derechos económicos, los derechos laborales, medioambientales, los derechos de las mujeres, los derechos de la gente trabajadora; señalando que en contra del Tratado están las asociaciones de productores, de ganaderos, de fiscales, de jueces, del medioambiente, miles de entidades locales, los sindicatos de toda Europa, mientras que a favor únicamente están la gran patronal europea, los lobbies financieros y el Gobierno.

El PSOE, por su parte, que se abstuvo en la votación de ratificación, expresó en el trámite parlamentario que el CETA se ideó en 2007, hace diez años, en un momento de inicio de la crisis; que oponerse al CETA ni resolverá los problemas de gobernanza europea ni cambiará el ritmo de la mundialización; por eso, su postura de abstención persigue dar un toque de atención en este nuevo marco europeo que parece abrirse en esta segunda mitad de 2017, donde parece que se quiere refundar Europa y para ello hay que revisar esos tratados. Por eso, señalaron cuatro lecciones de lo que nos enseña el CETA. Primera lección, para combatir la desigualdad hay que humanizar el comercio internacional con tratados progresistas y globalización más justa; una Europa que ordene y que regule; una Europa que apoye el Acuerdo de París para el Cambio Climático debe plasmarlo en el CETA, no debe pasar de puntillas. Segunda lección, la gobernanza europea debe rendir cuentas a los ciudadanos y las



políticas comerciales deben ser acordes a los tratados que consolidan derechos sociales, laborales y medioambientales y que, además, contemplan la resolución de conflictos sin tribunales ad hoc. Si este tipo de acuerdos se desligan de la Europa social seguirán alejando a los ciudadanos del sueño europeo. Tercera lección, libre comercio pero en el marco de nuestra Constitución, que consagra una economía social y de mercado en un Estado social y de derecho. Y cuarta y última elección, debatir con la sociedad civil y con transparencia en los Parlamentos, como sucedió en Valonia. Por eso se propusieron la creación de una comisión de estudio para los próximos tratados, donde se pueda debatir con todos los agentes sociales el impacto de esos acuerdos. Entre globalización sin reglas, entre autarquía y comercio internacional justo, el PSOE propugna la tercera opción.

En **defensa del Acuerdo**, debemos destacar, sin duda el posicionamiento del Gobierno, cuyo Ministro de Asuntos Exteriores defendió el Tratado en el Congreso, en los siguientes términos:

- Se trata de un acuerdo denominado de última generación, el más moderno y ambicioso firmado por la Unión Europea, que abarca no solo la supresión de obstáculos clásicos al comercio, los arancelarios, sino también los obstáculos no arancelarios, así como amplios compromisos en el comercio de servicios, inversiones, reglas de comercio sobre la competencia, el desarrollo sostenible y las compras públicas.
- En términos generales, el CETA facilita el acceso de los agentes económicos de la Unión Europea a un mercado de notable interés, con una población de 35 millones de personas que disfrutan de un fuerte poder adquisitivo. Gracias al acuerdo, los agentes económicos de la Unión estarán en posición de recibir el mismo trato, e incluso mejor, que el que puedan recibir sus competidores de Estados Unidos o de otros terceros países. La Unión Europea es el segundo socio comercial de Canadá. Además, existe un gran potencial de crecimiento del comercio para la Unión Europea pero, sobre todo, para España, que se verá sin duda beneficiada por la aplicación del acuerdo. La cercanía del mercado canadiense al mercado norteamericano ofrece, además, una

plataforma desde la que exportar a Estados Unidos para las compañías europeas, cuya instalación se ve facilitada por las disposiciones de inversiones contenidas en el acuerdo.

- Los productos que se benefician de la mayor liberalización son los industriales, donde se produce una liberalización que afecta al 99 % de las líneas arancelarias. Ello es compatible con un especial tratamiento a los productos sensibles de ambas partes. Los productos pesqueros y de la agricultura son objeto de previsiones específicas también para productos sensibles, teniendo en cuenta que ambas partes cuentan con importantes sectores productores nacionales en estos ámbitos. Se espera así que el CETA favorezca el acceso al mercado canadiense de los productos agroalimentarios europeos y, más concretamente, de los españoles, lo que beneficiará directamente a la industria agroalimentaria española altamente competitiva. De forma análoga, se prevé que en el caso de España se beneficien del acuerdo una serie de productos y sectores exportadores. En lo que respecta a las barreras no arancelarias y los obstáculos técnicos al comercio, el acuerdo ha profundizado en su eliminación. Regula igualmente medidas sanitarias y fitosanitarias de acuerdo con los derechos y obligaciones derivados de la OMC y fomentando la cooperación para resolver problemas concretos que puedan surgir en estos ámbitos.
  
- En materia de servicios, el CETA tiene implicaciones muy relevantes, generando nuevas oportunidades de acceso en sectores clave y superando incluso al acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México. Sobre la base de un amplio principio de liberalización general, permite asimismo establecer las medidas y reservas que la Unión Europea y Canadá deseen mantener en algunos sectores específicos, reservando el derecho a adoptar medidas nuevas o diferentes y estableciendo una reserva para los denominados servicios de interés general, que no se verán afectados por el acuerdo. Es el caso de los monopolios públicos y derechos exclusivos para suministros públicos y servicios, como la educación, la sanidad, los servicios sociales o el suministro de agua potable. Asimismo se establecen salvaguardas temporales, por ejemplo en el ámbito de los servicios financieros. Todas

estas medidas son especialmente interesantes para España, país exportador de servicios financieros, de comunicaciones y tecnológicos, y por tanto abren nuevas oportunidades para nuestras empresas y actores económicos.

- El CETA incluye también un capítulo sobre inversiones, abarcando así todos los aspectos posibles de la relación económico comercial bilateral, con el objetivo de potenciar esas inversiones reduciendo las barreras al establecimiento y consolidando los principios de no discriminación y de trato nacional a los inversores de ambas partes. Ello implica que las inversiones europeas deberán ser consideradas en los mismos términos que las inversiones canadienses y se verán favorecidas, además, por condiciones favorables de acceso a ese mercado. El CETA incluye también en este ámbito, al amparo de lo dispuesto en el Tratado de Lisboa, disposiciones sobre el sistema de protección de inversiones que modernizan las reglas habitualmente consignadas en los acuerdos bilaterales de protección de inversiones. De ello hablaré más adelante.
- En materia de protección de derechos de propiedad intelectual, el régimen aplicable a los productos farmacéuticos, en particular, será el más cercano al existente ahora en Europa, favoreciendo el comercio de estos productos que, según datos de la Secretaría de Estado de Comercio, ya exportamos desde España por valor de más de 350 millones de euros. Además, en el acuerdo Canadá ha asumido la protección de denominaciones o indicaciones geográficas con un régimen muy parecido al que se aplica en la Unión, algo especialmente valorado por parte española. En cuanto al desarrollo sostenible, los estándares medioambientales y laborales, el acuerdo recoge el derecho de las partes a fijar sus propios estándares y niveles de protección medioambiental de acuerdo con sus obligaciones internacionales, y en materia laboral acuerdan ratificar y aplicar los convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo.
- El nuevo acuerdo contempla la supresión de aranceles en la práctica totalidad de las mercancías intercambiadas entre la Unión y Canadá, si bien con limitaciones en

sectores agrícolas sensibles. Esto beneficiará particularmente a las exportaciones españolas en el sector de los productos industriales, principalmente maquinaria, productos electrónicos, textiles y calzado, productos farmacéuticos, químicos, alimentos procesados, vinos y licores. En lo que respecta al comercio de servicios e inversiones, el acuerdo cubre sectores potencialmente interesantes para España como la banca, la auditoría o los seguros. Asimismo el acuerdo mejorará la movilidad de los profesionales, abrirá el mercado canadiense de transporte marítimo y ofrecerá mayor seguridad jurídica en todos los sectores claves de la economía de servicios. Así, y para mencionar algunas cifras, según datos de la Comisión Europea, el acuerdo permitirá que las empresas de la Unión ahorren más de 500 millones de euros al año que pagan en la actualidad en forma de aranceles. Asimismo el acuerdo garantizará la protección en el mercado canadiense de 143 productos alimenticios de la Unión, con indicaciones geográficas elegidas por los Estados miembros por su elevado potencial exportador, que incluye aceites, quesos, productos cítricos y cárnicos españoles.

- A diferencia de los mecanismos de solución de controversias inversor-Estado tradicionales, el mecanismo previsto en el CETA incluye por primera vez la definición tanto de lo que se entiende por trato justo y equitativo como por expropiación indirecta, a fin de evitar abusos y reclamaciones contra medidas o normas adoptadas para la consecución de objetivos públicos. En él expresamente se detalla que las medidas no discriminatorias adoptadas por una parte que se conciben y se apliquen para proteger objetivos legítimos de bienestar público, como la salud pública, la seguridad y el medio ambiente, no constituyen expropiación indirecta.
- Se reconoce expresamente a las partes del tratado el derecho a legislar y regular para alcanzar objetivos políticos legítimos como la protección de la salud pública, la seguridad, el medio ambiente, la moral pública, la protección social o de los consumidores, o la promoción y protección de la diversidad cultural. Ello se complementa doblemente con la prohibición de que, mediante el sistema de solución de controversias, se pueda determinar la legalidad de una medida que supuestamente constituya una violación del acuerdo, así como con la obligación que establece el

mismo artículo de seguir la interpretación predominante dada al derecho interno por los órganos jurisdiccionales o las autoridades de dicha parte, de forma que son los Gobiernos, órganos jurisdiccionales y legisladores de los Estados miembros, y no los jueces que componen el sistema de solución de controversias, los que mantienen el monopolio de la interpretación auténtica de las disposiciones en materia de inversiones que se incluyen en el acuerdo.

- Finalmente, el sistema de solución de controversias consta de un tribunal de primera instancia y un tribunal de apelación que conducirán los procedimientos de solución de controversias de una manera transparente e imparcial, con jueces permanentes nombrados por las partes del acuerdo y con la obligación de cumplir un estricto código de conducta para garantizar su independencia. Del procedimiento, llamo la atención sobre el artículo 8.36, que establece, con carácter general, que las audiencias serán públicas y por primera vez, a diferencia de los antiguos mecanismos, se introduce como regla general que las costas del procedimiento serán soportadas por la parte perdedora, buscando con ello desincentivar que los inversores puedan plantear demandas temerarias, así como evitar al Estado que, aun ganando una controversia, tuviera que satisfacer el pago de los costes del litigio.

Por su parte, entre los restantes grupos que apoyaron la ratificación del Acuerdo, podemos destacar al Partido Nacionalista Vasco, cuyo representante expresó que algunos grupos aludían a la defensa de las multinacionales, pero precisamente son las multinacionales las que no necesitan acuerdos de este tipo. A quien abre posibilidades de acceder a otros mercados es precisamente a la pequeña y mediana empresa. Las multinacionales no lo necesitan para moverse de un país a otro en absoluto; asimismo, expresó que en el debate se aludió una serie de tópicos sobre este acuerdo, por ejemplo el arbitraje, pero nada se dijo de los cientos de tratados que hay en vigor por parte de la Unión Europea y parece que el problema ahora del CETA es el tema del arbitraje, justamente cuando se reforma y se da una vuelta de tuerca en positivo, marcando el futuro de una corte internacional sobre el tema, creando un sistema en el que habrá jueces profesionales para dilucidar las divergencias que pueda haber en el tratado. También indicó que se habla mucho de la privatización, pero no se dice que Canadá y

la Unión Europea han firmado una declaración conjunta que forma parte también del CETA, en la que se dice que ningún país estará obligado a privatizar nada, pero es que además se han excluido expresamente de la privatización determinadas áreas, como el agua, los servicios sociales, la sanidad y la educación, por si alguien tenía duda. En cuanto a las indicaciones protegidas —productos de origen, su calidad, en sus términos—, todas las que ha presentado el Estado español han sido admitidas y además está abierto a que las que se presenten nuevas en el futuro también puedan estar protegidas de esta manera; en lo que se dice respecto a los estándares laborales y sociales, que parece que se va a hundir el mundo, un principio fundamental del tratado es que aquellas materias en las que los estándares laborales, o en materia de medio ambiente, pudieran ser diferentes —y hay pocos— entre Canadá y la Unión Europea quedan expresamente excluidos del tratado; por tanto, concluye que no hay que tener ningún miedo en este tema.

Finalmente, conviene destacar que a nivel autonómico ocho parlamentos se han declarado en contra del CETA (Cataluña, Comunidad Valenciana, Andalucía, Aragón, Cantabria, Madrid, Extremadura, Illes Balears y Navarra).

En el caso de la Comunidad Valenciana, el pleno de Les Corts Valencianes aprobó, con el voto favorable de Podemos, PSPV y Compromís, que el Consell instase al Gobierno central, en el marco del Consejo Europeo, a no autorizar la firma o ratificación del CETA.

La proposición no de Ley presentada por el grupo parlamentario Podemos, que recoge una enmienda del PSPV, pedía asimismo al Gobierno de España que realizase un informe y análisis detallado que evaluase las repercusiones del tratado en los principales sectores económicos e industriales de nuestro país y en los servicios públicos.

Asimismo, instaba al Gobierno a que estudiase los efectos de cualquier aplicación provisional del acuerdo y que solicitase un dictamen del Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre la compatibilidad del CETA con los tratados europeos.

Ni que decir tiene que ninguno de estos requerimientos fue atendido por el Estado español

A nivel municipal, en la Comunidad Valenciana un total de 32 Ayuntamientos, que aglutinan a más de un millón de personas, han rechazado el Acuerdo.

#### **4. ESTRUCTURA DEL ACUERDO.**

El Acuerdo consta de un preámbulo, treinta capítulos integrados por artículos, tres protocolos y tres anexos.

En el preámbulo las Partes declaran su decisión de seguir reforzando su estrecha relación económica, respetando los derechos y obligaciones previstos en el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), firmado el 15 de abril de 1994, y de otros instrumentos multilaterales y bilaterales de cooperación, y de crear un mercado ampliado y seguro para sus bienes y servicios mediante la reducción o la eliminación de obstáculos al comercio y la inversión, estableciendo normas claras, transparentes previsibles y beneficiosas para ambas Partes y reafirmando su adhesión a la democracia y a los derechos fundamentales establecidos en la Declaración Universal de Derechos Humanos, hecha en París el 10 de diciembre de 1948.

Asimismo, reconocen la grave amenaza que para la seguridad internacional supone la proliferación de armas de destrucción masiva y destacan la importancia que para el desarrollo del comercio internacional y la cooperación económica tienen la seguridad internacional, la democracia, los derechos humanos y el Estado de Derecho.

Del mismo modo, reafirman sus compromisos como Partes en la Convención de la Unesco sobre la protección y promoción de la diversidad de las expresiones culturales, hecha en París el 20 de octubre de 2005, reconociendo el derecho de los Estados a mantener, desarrollar y aplicar sus políticas culturales para apoyar a sus industrias culturales y para preservar su identidad cultural.

Las Partes recuerdan que las disposiciones del Acuerdo protegen a las inversiones y a los inversores con respecto a sus inversiones y están destinadas a estimular una actividad

empresarial beneficiosa para ambas, sin menoscabar su derecho a dictar normas en aras del interés público en sus territorios, y reafirman su compromiso de fomentar el desarrollo sostenible y el desarrollo del comercio internacional, animando a las empresas que operan en su territorio o están sujetas a su jurisdicción a que respeten las orientaciones y los principios reconocidos internacionalmente sobre conducta empresarial responsable (en particular, las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales) y a que lleven a cabo las mejores prácticas en cuanto a comportamiento responsable de las empresas.

Ambas partes se comprometen a aplicar el Acuerdo de forma coherente con el control de la aplicación de sus respectivas legislaciones laborales y medioambientales y sobre la base de sus compromisos internacionales en materia laboral y medioambiental, subrayando a continuación la estrecha relación existente entre la innovación y el comercio, así como la necesidad de promover la expansión de la cooperación en el ámbito de la innovación y en los ámbitos conexos de la investigación y el desarrollo y la ciencia y la tecnología, fomentando la participación de las entidades pertinentes de los sectores público y privado.

El capítulo uno (artículos 1.1 a 1.10) contiene las "definiciones generales y disposiciones iniciales", agrupadas en dos secciones. La primera de ellas (sección A) recoge en sus artículos 1.1 y 1.2, respectivamente, definiciones de aplicación general (tales como "mercancía agrícola", "acuerdo antidumping", "derecho de aduana", "empresa", "nacional", "persona" o "mercancías de una Parte", entre otras muchas) y definiciones aplicables específicamente a cada Parte (en particular, "ciudadano" y "Administración central") y regula, además, el ámbito geográfico de aplicación (artículo 1.3). Por su parte, la segunda (sección B, que comprende los artículos 1.4 a 1.10) incluye las normas relativas al "establecimiento de una zona de libre comercio" y la "relación con el Acuerdo de la OMC y otros acuerdos", precisa el significado de las referencias a "otros acuerdos" o a "la legislación" contenidas en el Acuerdo, así como el alcance de las obligaciones establecidas en él y regula los "derechos y obligaciones correspondientes al agua", aclarando que, en su estado natural, no es una mercancía ni un producto y por ello solo se sujeta a lo dispuesto en los capítulos veintidós ("comercio y desarrollo sostenible") y veinticuatro ("comercio y medio ambiente"); finalmente, en esta sección se identifican las "personas que ejercen la autoridad gubernamental delegada".



El capítulo dos tiene por objeto el "trato nacional y acceso de las mercancías al mercado". Lo integran los artículos 2.1 a 2.13, en los que se regulan cuestiones como la "reducción y eliminación de derechos de aduana sobre las importaciones", los "derechos, impuestos u otras tasas y gravámenes sobre las exportaciones", la "suspensión temporal del tratamiento arancelario preferencial" o las "restricciones a la importación y a la exportación", entre otras.

El capítulo tres aborda las "soluciones comerciales" a lo largo de sus tres secciones: la sección A incluye las "medidas antidumping y compensatorias" (artículos 3.1 a 3.3), la sección B, las "medidas generales de salvaguardia" (artículos 3.4 a 3.6) y la sección C, las "disposiciones generales" (artículo 3.7, que aclara que este capítulo no se sujeta a lo dispuesto en el capítulo veintinueve, relativo a la "solución de diferencias").

El capítulo cuatro se centra en los "obstáculos técnicos al comercio", a los que dedica los artículos 4.1 a 4.7.

En el capítulo cinco se incluyen las "medidas sanitarias y fitosanitarias", desarrolladas en los artículos 5.1 a 5.14. En ellos se definen ciertos términos y expresiones relevantes a efectos del Acuerdo, así como sus objetivos en la materia y el ámbito de aplicación de las normas que integran este capítulo; se establecen, además, las condiciones comerciales y las normas de auditoría y comprobación y se regulan, entre otras cuestiones, la certificación de la exportación, el control de las importaciones y las tasas, la notificación y el intercambio de información, las consultas técnicas y las medidas sanitarias y fitosanitarias de emergencia, así como las funciones del Comité Mixto de Gestión de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

A las "aduanas y (la) facilitación del comercio" se refiere el capítulo seis que, tras perfilar sus objetivos y los principios sobre los que se asienta en su artículo 6.1, se ocupa en los artículos 6.2 a 6.14 de temas como la transparencia, el despacho de mercancías, la clasificación de mercancías, la gestión de riesgos o la confidencialidad, detallando, además, las funciones del Comité Mixto de Cooperación Aduanera.

El capítulo siete (artículos 7.1 a 7.9) se dedica a las "subvenciones", mientras que el ocho (artículos 8.1 a 8.45, agrupados en seis secciones) se centra en las "inversiones" y, en

particular, en cuestiones como el acceso a los mercados y los requisitos de funcionamiento, los principios de "trato nacional" y "trato de nación más favorecida" o la protección de las inversiones (estableciendo, no obstante, determinadas "reservas y excepciones"); asimismo, incluye las normas relativas a la "solución de diferencias en materia de inversiones entre inversores y Estados".

El capítulo nueve versa sobre el "comercio transfronterizo de servicios" (artículos 9.1 a 9.8); el capítulo diez, sobre la "entrada y estancia temporal de personas físicas con fines empresariales", con especial atención a los "prestadores de servicios contractuales y profesionales independientes" (artículos 10.1 a 10.10); y el once, sobre el "reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales" (artículo 11.1 a 11.7).

El capítulo doce (artículos 12.1 a 12.3) recoge las normas relativas a la "reglamentación interna", centrándose en los "requisitos y procedimientos de concesión de licencias y de cualificación".

El capítulo trece (artículos 13.1 a 13.21) tiene por objeto los "servicios financieros". Tras regular algunas cuestiones generales en sus artículos 13.1 a 13.6, se centra en otras específicas como el "acceso a los mercados", la "prestación transfronteriza de servicios financieros", los "requisitos de funcionamiento", las "organizaciones autorreguladoras", los "sistemas de pago y compensación" o la "transmisión y tratamiento de la información".

El capítulo catorce se dedica a los "servicios de transporte marítimo internacional", estableciendo en sus artículos 14.1 a 14.4 las definiciones de diversos términos y expresiones, el ámbito de aplicación, las obligaciones y las reservas.

En el capítulo quince (artículos 15.1 a 15.15) se incluyen las disposiciones relativas a las "telecomunicaciones", en las que se abordan el acceso a redes o servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y su utilización, las salvaguardias competitivas respecto de los proveedores principales, el acceso a las instalaciones esenciales, la interconexión, la autorización para prestar servicios de telecomunicaciones, el servicio universal, los recursos escasos o la portabilidad del número, entre otras cuestiones.

El capítulo dieciséis, que comprende los artículos 16.1 a 16.7, se ocupa del "comercio electrónico", prestando atención a cuestiones como los "derechos de aduana de las entregas electrónicas", la "confianza en el comercio electrónico" o el "diálogo sobre comercio electrónico".

El capítulo diecisiete versa sobre la "política de competencia" (artículos 17.1 a 17.4) y el dieciocho, sobre "empresas estatales, monopolios y empresas que gozan de derechos o privilegios especiales" (artículos 18.1 a 18.5), dedicándose el diecinueve (artículos 19.1 a 19.9) a la "contratación pública"; en él se regulan diversos aspectos de la contratación, como las condiciones de participación, la cualificación, las especificaciones técnicas y el pliego de condiciones, la negociación, la licitación restringida, las subastas electrónicas o la tramitación de ofertas y adjudicación de contratos.

Las disposiciones relativas a la "propiedad intelectual" (artículos 20.1 a 20.50) se agrupan en el capítulo veinte, dividido en cinco secciones, en las que se recogen las "disposiciones generales" y las "normas referentes a los derechos de propiedad intelectual" (derechos de autor y derechos conexos, marcas indicaciones geográficas, dibujos y modelos, patentes, protección de datos y obtenciones vegetales), así como las relativas al "control de la aplicación de los derechos de propiedad intelectual", las "medidas en frontera" y las normas sobre "cooperación".

El capítulo veintiuno se centra en la "cooperación en materia de reglamentación", regulada en los artículos 21.1 a 21.9.

El capítulo veintidós se refiere a "comercio y desarrollo sostenible" (artículos 22.1 a 22.5), el capítulo veintitrés, a "comercio y trabajo" (artículos 23.1 a 23.11) y el veinticuatro, a "comercio y medio ambiente" (artículos 24.1 a 24.16).

El capítulo veinticinco regula los "diálogos bilaterales y (la) cooperación". En particular, los artículos 25.1 a 25.5 definen los objetivos y principios de esta regulación y disciplinan el diálogo en materia de acceso a los mercados de biotecnología, el diálogo bilateral sobre

productos forestales, el diálogo bilateral sobre materias primas y la cooperación reforzada en materia de ciencia, tecnología, investigación e innovación.

En el capítulo veintiséis (artículos 26.1 a 26.6) se agrupan las "disposiciones administrativas e institucionales", relativas al Comité Mixto del CETA, los comités especializados, la toma de decisiones, el intercambio de información, los puntos de contacto del CETA y las reuniones.

El capítulo veintisiete se dedica a la "transparencia", desarrollada en los artículos 27.1 a 27.5.

En el capítulo veintiocho ("excepciones"), tras definirse algunos términos y expresiones empleados en él (artículos 28.1 y 28.2), se establecen determinadas excepciones generales (artículo 28.3) y medidas temporales de salvaguardia respecto a movimientos de capitales y pagos (artículo 28.4), así como ciertas restricciones en caso de dificultades graves de la balanza de pagos y dificultades financieras externas (artículo 28.5). Asimismo, se incluyen normas sobre seguridad nacional, fiscalidad y divulgación de información (artículos 28.6 a 28.8) y se prevén excepciones aplicables a la cultura (artículo 28.9), incluyéndose una cláusula relativa a las exenciones de la OMC (artículo 28.10).

El capítulo veintinueve regula a través de sus cuatro secciones la "solución de diferencias" (artículos 29.1 a 29.19).

Por último, el capítulo treinta (artículos 30.1 a 30.11) contiene las "disposiciones finales", relativas a las siguientes cuestiones: "partes integrantes del presente Acuerdo", "modificaciones", "utilización de las preferencias", "balanza por cuenta corriente", "circulación de capitales", "derechos privados", "entrada en vigor y aplicación provisional", "terminación, suspensión o incorporación de otros acuerdos vigentes", "terminación", "adhesión de nuevos Estados miembros de la Unión Europea" y "textos auténticos".

Asimismo, forman parte integrante del Acuerdo sus tres protocolos y sus tres anexos.

El primero de los protocolos, denominado "protocolo sobre normas de origen y procedimientos en materia de origen", está integrado por 34 artículos agrupados en tres secciones y por siete anexos, en los que se regulan las siguientes cuestiones, respectivamente:

tolerancia aplicable a los productos textiles y prendas de vestir; texto de la declaración de origen; declaración del proveedor sobre las materias no originarias utilizadas en la producción de productos no originarios; cuestiones aplicables a Ceuta y Melilla; normas de origen específicas por productos; contingentes de origen y alternativas a las normas de origen específicas por productos del anexo 5; declaración conjunta relativa a las normas de origen para productos textiles y prendas de vestir; y declaraciones conjuntas relativas al Principado de Andorra y a la República de San Marino.

El segundo protocolo es el "relativo a la aceptación mutua de los resultados de las evaluaciones de la conformidad" y consta de 18 artículos y tres anexos, en los que se enuncian los productos comprendidos en su ámbito de aplicación, se detallan las categorías prioritarias de mercancías candidatas a la inclusión en el anexo 1 en virtud del artículo 2.2 y se recoge la información que debe facilitarse en la notificación de una designación.

El tercer protocolo versa "sobre el reconocimiento mutuo del programa de cumplimiento y control de la aplicación relativo a las normas de correcta fabricación de medicamentos" y lo componen 16 artículos y tres anexos: el primero se dedica a los "medicamentos o fármacos", el segundo identifica a las "autoridades de reglamentación" y el tercero aclara cuestiones relativas a la "legislación aplicable".

En cuanto a los anexos al Acuerdo, el primero de ellos recoge las "reservas con respecto a las medidas vigentes y compromisos de liberalización", el segundo agrupa las "reservas con respecto a futuras medidas" y el tercero, en fin, la lista de reservas de Canadá.

## **5. EL INSTRUMENTO INTERPRETATIVO CONJUNTO DEL ACUERDO CETA.**

Al firmar el Acuerdo, la Unión Europea y Canadá también suscribieron un Instrumento Interpretativo Conjunto. Este texto, jurídicamente vinculante, clarifica ulteriormente lo acordado por la Unión Europea y Canadá a través del CETA.

Este instrumento interpretativo constituye, en el sentido del artículo 31 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, una declaración clara y precisa del acuerdo alcanzado

por Canadá y la Unión Europea y sus Estados miembros en varias disposiciones del Acuerdo que han sido objeto de la preocupación y debates públicos, y facilita una interpretación compartida del Acuerdo.

Entre ellas se incluyen, en particular:

- la repercusión del Acuerdo sobre la capacidad de los gobiernos para regular en beneficio del interés público,
- las disposiciones sobre la protección de las inversiones y la solución de diferencias,
- las disposiciones sobre el desarrollo sostenible, los derechos laborales y la protección medioambiental.

Entre las cuestiones que son objeto de aclaración e interpretación por parte de la Comisión, cabe destacar las siguientes:

1. Derecho a regular: El Acuerdo conserva la capacidad de la Unión Europea y sus Estados miembros y de Canadá para adoptar y aplicar sus propias leyes y reglamentos que regulan la actividad económica en aras del interés público, a fin de lograr objetivos legítimos de política pública como la protección y promoción de la salud pública, los servicios sociales, la educación pública, la seguridad, el medio ambiente, la moral pública, la protección social o de los consumidores, la privacidad y la protección de datos, y la promoción y protección de la diversidad cultural.
2. Servicios públicos:
  - a) Se afirma y reconoce el derecho de los gobiernos, a todos los niveles, a facilitar y apoyar la prestación de servicios que consideren servicios públicos incluidos los de ámbitos como la salud pública y la educación, los servicios sociales y la vivienda y la recogida, purificación y distribución de agua.
  - b) El Acuerdo no impide a los gobiernos que definan y regulen la prestación de estos servicios en favor del interés público. El Acuerdo no exigirá a los gobiernos que

privaticen ningún servicio ni les impedirá que amplíen los tipos de servicios prestados al público.

c) El Acuerdo no impedirá a los gobiernos que presten servicios públicos que anteriormente prestaran proveedores de servicios privados ni les impedirá que los servicios que habían decidido privatizar vuelvan a ser públicos. El Acuerdo no implica convertir irreversiblemente en parte del sector comercial un servicio público contratado a proveedores privados.

### 3. Protección de las inversiones:

a) El Acuerdo incluye normas modernas en materia de inversión que mantienen el derecho de los gobiernos a regular en favor del interés público, en particular cuando dichas reglamentaciones afectan a las inversiones extranjeras, garantizando al mismo tiempo un elevado nivel de protección de las inversiones y facilitando un proceso de solución de diferencias justo y transparente. El Acuerdo no dará lugar a tratos más favorables hacia los inversores extranjeros con respecto a los inversores nacionales y no privilegiará el recurso al Sistema de Tribunales de Inversiones creado por el Acuerdo. Los inversores podrán optar en su lugar por utilizar las vías de recurso disponibles en los tribunales nacionales.

b) El Acuerdo aclara que los gobiernos pueden cambiar su legislación, con independencia de si ello puede repercutir negativamente en una inversión o en las expectativas de beneficio del inversor. Asimismo, el AECG aclara que toda compensación a los inversores se basará en una determinación objetiva del tribunal y no será superior a la pérdida experimentada por el inversor.

c) El Acuerdo incluye normas claras sobre la protección de las inversiones, entre ellas acerca de la expropiación y el tratamiento justo y equitativo, y aporta orientaciones claras para los tribunales de solución de diferencias sobre la forma en que deben aplicarse estas normas.

d) El Acuerdo exige un vínculo económico real con las economías de Canadá o de la Unión Europea a fin de que las empresas puedan beneficiarse del acuerdo e impide que las sociedades ficticias o «empresas buzón» establecidas por inversores extranjeros en Canadá o en la Unión Europea presenten demandas contra Canadá o la Unión Europea y sus Estados miembros. La Unión Europea y Canadá se comprometen a revisar periódicamente el contenido de la obligación para brindar un trato justo y equitativo, garantizar que refleje sus intenciones y que no se interprete de forma más amplia a la prevista.

e) El Acuerdo se aleja firmemente del planteamiento tradicional de la solución de diferencias en materia de inversión y crea tribunales sobre inversiones independientes, permanentes e imparciales, inspirados en los principios de los sistemas judiciales públicos en la Unión Europea y sus Estados miembros y Canadá, así como en los tribunales internacionales como la Corte Internacional de Justicia y el Tribunal Europeo de Derechos Humanos. Por consiguiente, los miembros de dichos tribunales serán personas cualificadas para ejercer funciones jurisdiccionales en sus respectivos países y serán designadas por la Unión Europea y Canadá por un periodo fijo. Tres miembros escogidos al azar celebrarán las vistas de los casos. Se han fijado normas éticas estrictas para estas personas con objeto de garantizar su independencia e imparcialidad y la inexistencia de conflictos de intereses y de parcialidad o apariencia de ella.

f) El CETA constituye el primer acuerdo que incluye un mecanismo de recurso que permitirá corregir errores y garantizar la coherencia de las decisiones del tribunal de primera instancia.

#### 4. Protección laboral:

El Acuerdo compromete a las Partes a mejorar su legislación y sus políticas con el objetivo de proporcionar niveles elevados de protección laboral. El acuerdo dispone que no pueden flexibilizar sus leyes laborales con objeto de estimular el comercio o de atraer las inversiones y, en caso de que se viole este compromiso, los gobiernos



pueden solucionar tales violaciones con independencia de si estas afectan negativamente a la inversión o a las expectativas de beneficios del inversor.

Asimismo, tampoco modifica los derechos de los trabajadores a negociar, celebrar o ejecutar acuerdos colectivos ni a emprender acciones colectivas.

#### 5. Protección del medio ambiente:

El Acuerdo reconoce explícitamente el derecho de Canadá y de la Unión Europea y sus Estados miembros a fijar sus propias prioridades en materia medioambiental, establecer sus propios niveles de protección medioambiental y adoptar o modificar convenientemente las leyes y políticas pertinentes, teniendo presentes sus obligaciones internacionales, entre ellas las establecidas por acuerdos multilaterales sobre medio ambiente. Al mismo tiempo, la Unión Europea y sus Estados miembros y Canadá han acordado en el AECG no rebajar los niveles de protección medioambiental a fin de estimular el comercio o las inversiones y, en caso de que se viole este compromiso, los gobiernos pueden solucionar tales violaciones con independencia de si estas afectan negativamente a la inversión o a las expectativas de beneficios del inversor.

#### 6. Agua:

El AECG no obliga a Canadá ni a la Unión Europea y sus Estados miembros a que permitan el uso comercial del agua si no lo desean. El Acuerdo conserva plenamente la capacidad de estos para decidir cómo utilizar y proteger los recursos hídricos. Asimismo, el Acuerdo no impedirá que se revoque una decisión para permitir el uso comercial del agua.

#### 7. Ventajas para las pequeñas y medianas empresas:

El Acuerdo ofrece ventajas a las pequeñas y medianas empresas, para las que supone un reto constante intentar respetar las exigencias de costes de los clientes. El Acuerdo abordará esta cuestión: permitiendo que prácticamente todos los productos manufacturados puedan exportarse sin aranceles; reduciendo los plazos de tramitación

en la frontera y haciendo que la circulación de bienes sea más económica, más rápida, más predecible y más eficaz; reduciendo los obstáculos reglamentarios, en particular con la posibilidad de que los productos puedan ser probados y certificados con arreglo a las normas canadienses dentro de la Unión Europea y viceversa; facilitando la circulación de proveedores de servicios como proveedores de contratos, profesionales independientes y personas en visita de negocios de corta duración, de forma que las Pymes puedan reunirse con los clientes más fácilmente y ofrecer servicios posventa; y ampliando en buena medida el acceso de las Pymes a las oportunidades de contratación pública a escala local, regional y nacional. Los pequeños agricultores se beneficiarán igualmente de un acceso más sencillo a los mercados y de mejores oportunidades de venta, en particular para los productos con distintivos de calidad.

## **6. ALCANCE DEL ACUERDO.**

### **6.1 Consideraciones generales.**

La Unión Europea y Canadá tienen una larga relación de cooperación comercial y económica, desarrollada en virtud del Acuerdo marco de cooperación comercial y económica de 1976, el Plan de Acción Conjunto de 1996, y la Iniciativa comercial UE-Canadá de 1998. Además, la UE y Canadá han celebrado varios acuerdos bilaterales sectoriales, en particular el Acuerdo de cooperación científica y tecnológica de 1996, el Acuerdo sobre reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad de 1998, el Acuerdo veterinario de 1998, el Acuerdo sobre competencia de 1999, el Acuerdo sobre el comercio de vino y bebidas espirituosas de 2003, el Acuerdo sobre seguridad en el ámbito de la aviación civil de 2009 y el Acuerdo global de transporte aéreo de 2009.

Estos Acuerdos seguirán en vigor, con algunas excepciones.

El CETA es uno de los acuerdos más ambiciosos y modernos que hayan concluido hasta la fecha tanto Canadá como la Unión Europea, y se espera que tenga 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 20 de abril de 2016, 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 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 cuantitativa de este acuerdo se pone de manifiesto con algunos datos objetivos: 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 Unión Europea. Para la Unión, Canadá es el 12º socio comercial más importante, mientras que para Canadá la Unión Europea es su segundo socio comercial tras Estados Unidos. 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.

La Unión Europea 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 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.

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 ratificación del mismo.

En cuanto al propio contenido del acuerdo, el CETA es el primer acuerdo de libre comercio amplio y ambicioso firmado por la Unión Europea con un país industrializado del G8. Es, por lo tanto, un precedente para futuros acuerdos con países como Estados Unidos o Japón, que están actualmente en negociación por parte de la Unión Europea.

Dada la existencia de una amplia zona de libre comercio derivada del acuerdo suscrito entre Estados Unidos , 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 Unión Europea y Estados Unidos, el Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP).

De ello se deriva la dimensión mediática y civil que tiene el CETA, 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 de los debates parlamentarios.

El CETA se considera un acuerdo de “última generación” y además clave para la Unión Europea, 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 Unión Europea 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, se oponen también al CETA.
- Tercero, el CETA es un acuerdo innovador. Por primera vez, junto con el acuerdo de libre comercio de la Unión Europea 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 sin duda una de las más controvertidas del CETA.

En cuanto a su alcance, 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.

Así, en cuanto al 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 Unión Europea.

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 la Unión Europea. 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.

En el ámbito de los servicios, se espera que el CETA genere nuevas oportunidades de acceso al mercado en sectores clave, superando al NAFTA en muchos casos. Por primera vez en su historia, la Unión Europea 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 Unión 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 propios 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 Unión Europea, al elevarse el umbral de volumen de negocios sujeto a autorización previa desde 354 millones de dólares canadienses a 1500 millones.

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 Unión Europea y Canadá.

En materia de compras públicas, Canadá ofrece compromisos bilaterales de apertura a todos los niveles de gobierno (incluidos el provincial y local) como ya hace la Unión Europea, lo que se espera que sea una gran oportunidad para las compañías europeas y españolas que se presentan a licitaciones públicas y concesiones.

En materia de 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 se considera que ha logrado mejorar esa protección. Esta sección es de vital importancia para la Unión, 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, según la Comisión, demuestra 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 Unión Europea 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 Unión Europea, 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, se espera que el acuerdo permita reforzar la presencia comercial en Canadá, tanto en bienes como en servicios, favorecer las inversiones de empresas Europeas y españolas en Canadá (y las de Canadá en la Unión y en España), facilitar el acceso al mercado de compras públicas canadiense, y al mismo tiempo proteger las denominaciones de origen en productos clave.

Una de las principales novedades del CETA, que tiene un impacto sistémico no sólo para la Unión Europea, sino incluso a nivel internacional, y que ha sido la cuestión sin duda más controvertida, es el nuevo sistema de protección de inversiones negociado. La Comisión Europea ha señalado que 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 Unión Europea 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 al sistema de ISDS existente, se trata de introducir un sistema más transparente y más equitativo. La intención última por parte de la Unión Europea es poder aplicar este nuevo sistema no sólo a potenciales disputas 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 Unión Europea y Canadá.

Si bien es innegable que la oportunidad de incluir el ICS en el CETA no podía ser desaprovechada por la Unión, no es menos cierto que la propia Unión Europea 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 Unión Europea 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 ven en el ISDS/ICS 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 Unión Europea (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 pública 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.

## **6.2 Los estudios de impacto sobre el CETA.**

En los últimos quince años, cuatro estudios han intentado cuantificar el impacto económico de un acuerdo comercial entre la Unión Europea y Canadá.

A principios de la década de 2000, un primer estudio encargado por la rama europea del Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá (DFAIT) y realizado por Cameron y Loukine en el año 2001, estimó los beneficios potenciales de reducir los costos comerciales al reducir o eliminar todos los aranceles sobre el comercio de bienes entre los socios del CETA, incluidos los productos agrícolas.

El estudio predijo escasos beneficios en el PIB, estimados en 0,04% para Canadá y 0,009% para la entonces Europa de los Quince. Sin embargo, estos pobres números se usaron durante un cumbre bilateral en 2002 para apoyar la puesta en marcha de una revisión integral de la relación y negociaciones sobre el “Trade and Investment Enhancement Agreement”.

Estas negociaciones finalmente fracasaron en 2004, cuando la Comisión Europea decidió, dado los hallazgos no concluyentes del estudio DFAIT, que no suscribiría un acuerdo sin estudios más exhaustivos.

Este cambio de política fue el preludeo de la estrategia futura de la Unión para una Europa globalizada (EU strategy for a Global Europe). Esta estrategia se centró en mejorar la competitividad yendo más allá de eliminar barreras arancelarias y avanzar hacia la eliminación de barreras no arancelarias y la liberalización de nuevos sectores, como los servicios, las inversiones y las adquisiciones de mercado y un mejor acceso a los recursos (especialmente energía) y protección de los derechos de los inversores y los derechos de propiedad intelectual.

Canadá también se movió rápidamente en una dirección similar al adoptar su Estrategia Organización Mundial del Comercio (Gobierno de Canadá, 2008), expresando en 2008 su disposición a reanudar las negociaciones con la Unión sobre un acuerdo comercial de "Nueva generación".

Ese mismo año, el Gobierno canadiense y la Comisión Europea encargaron un segundo estudio conjunto, realizado por el profesor Walid Hejazi (Rotman Business School, Universidad de Toronto) en cuanto a la redacción del estudio, y el profesor Joe Francois (Universidad de Linz) en la modelización económica del mismo.

El estudio dio como resultado una ampliación de las ganancias proyectadas a través de un acuerdo comercial más amplio al plantear varias asunciones más drásticas. Su escenario de liberalización no solo suponía que se eliminarían todos los aranceles, incluidos los productos agrícolas, sino que incluía reducción de los obstáculos no arancelarios al intercambio de bienes y servicios. Además, los autores asumieron que todos los ahorros revertirían completamente en la capacidad de producción nacional, desencadenando por suposición poderosos efectos de acumulación de capital a más largo plazo.

En comparación con las predicciones del Informe DFAIT, las ganancias del PBI derivadas del acuerdo más exhaustivo previstos en este estudio conjunto, aumentaron al 0,77% para Canadá y el 0,08% para la Europa de los 27.

En el contexto de este informe conjunto, la Comisión Europea y Canadá llevaron a cabo dos consultas con las partes interesadas. La Comisión Europea realizó una consulta en la web a la sociedad civil en febrero y marzo de 2008, sobre la base de un cuestionario que trataba diversos aspectos de la relación comercial y de inversión entre la UE y Canadá. En marzo y abril de 2008, Canadá distribuyó un cuestionario similar entre los miembros de su comité director interno.

Un alto porcentaje de encuestados expresó la opinión de que, a pesar de la solidez de las relaciones comerciales y de inversión entre la Unión Europea y Canadá, aún quedaban numerosos obstáculos y, por tanto, un gran potencial para mejorar las relaciones bilaterales.

Un alto porcentaje de los encuestados de la Unión expresó que era deseable una mayor cooperación económica entre Canadá y la Unión Europea, con especial énfasis en la necesidad de eliminar las crestas arancelarias y las onerosas barreras no arancelarias al comercio, así como de mejorar la cooperación en materia de reglamentación.

Además, según la información ofrecida por la Comisión, durante las negociaciones del Acuerdo se utilizaron varios métodos de consulta en el marco de la evaluación del impacto sobre la sostenibilidad. Estos métodos incluyeron, entre otras cosas, reuniones con la sociedad civil, un seminario con las partes interesadas y un sitio web para el proyecto con un foro de debate. Se celebraron reuniones con la sociedad civil en Bruselas y Ottawa, y a ellas asistieron amplios sectores de diferentes grupos de interés y organizaciones sindicales. Al seminario de partes interesadas de Ottawa asistieron representantes de la industria, organizaciones sindicales y asociaciones profesionales, sindicatos de trabajadores del sector público y de trabajadores del sector privado, organizaciones medioambientales, etc. Varios académicos y expertos de instituciones también aportaron observaciones acerca de la evaluación del impacto sobre la sostenibilidad.

Las cifras estimadas en el informe conjunto ayudaron a revivir la iniciativa en las comunidades empresariales transatlánticas y sentaron las bases para unas renovadas negociaciones en la Cumbre Unión Europea-Canadá, celebrada en Praga el 6 de mayo de 2009.

Tras la publicación del informe conjunto oficial, que todavía se utiliza en la actualidad como la referencia principal en las discusiones CETA dentro de los círculos políticos, dos nuevos estudios proporcionaron estimaciones cuantitativas del impacto económico del acuerdo sobre la base de la misma metodología.

En el primero, elaborado en 2010 por Kitou y Phillippidis, propusieron modificar ligeramente las previsiones del informe conjunto y tomar en consideración declaraciones de productos sensibles presentadas por ambas partes en 2009 durante la primera ronda de negociaciones comerciales, principalmente para mantener un cierto grado de protección para alimentos y productos agrícolas importantes. Sus resultados, aunque inferiores debido a la importancia de las barreras existentes para el comercio de alimentos y productos agrícolas, están alineados con los del informe conjunto, proyectando ganancias del PIB de hasta 0,45% y 0.05% para Canadá y la Unión Europea, respectivamente

Posteriormente, en 2011 la Comisión Europea encargó la evaluación del impacto del Acuerdo sobre la sostenibilidad (Sustainability Impact Assessment –SIA-) , que se llevó a cabo a través de un contratista externo (Development Solutions), para evaluar sus efectos económicos, sociales y ambientales, en el que, manteniendo el escenario de liberalización máximo definido en el informe conjunto oficial, se obtuvieron pronósticos de ganancias del PIB van del 0,003% al 0,08% para la Unión Europea y del 0,03% al 0,76% para Canadá.

Finalmente, el estudio conjunto oficial fue actualizado en 2011 (*A Trade Impact Assessment Relating to the Negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada*), durante la fase de negociación del Acuerdo.

Además, la evaluación del impacto sobre la sostenibilidad realizada durante la negociación, ofrece una evaluación del posible impacto de la liberalización comercial en virtud del Acuerdo. La evaluación examina el impacto económico, social y medioambiental en Canadá y en la Unión Europea en tres sectores principales, dieciséis subsectores y siete cuestiones transversales. También evalúa el posible impacto del Acuerdo sobre Estados Unidos, México y otros países y regiones, incluida una serie de países en desarrollo, así como las aduanas y territorios de ultramar de la UE de Groenlandia y San Pedro y Miquelón. El pliego de condiciones, el informe intermedio y el informe final se encuentran disponibles en el sitio web de la Dirección General de Comercio: <http://ec.europa.eu/trade/policy/policy-making/analysis/sustainability-impactassessments/assessments/#study-geo-14>.

El estudio, que no ha sido traducido al castellano, contiene unas conclusiones finales, en las que indica que el CETA llevará a ganancias generales en bienestar, PIB real, exportaciones totales y salarios reales en Canadá y la Unión Europea a largo plazo, si bien admite que podría llevar a un aumento de las desigualdades y las emisiones de CO2 (por ejemplo, aumentar el transporte comercial y la extracción de arenas petrolíferas).

Existen también algunos estudios claramente contrarias y que auguran efectos negativos en mayor medida,

En contraposición al estudio de impacto oficial, cabe destacar el estudio denominado “CETA Without Blinders: How Cutting ‘Trade Costs and More’ Will Cause Unemployment, Inequality and Welfare Losses”, elaborado en septiembre de 2016 por Pierre Kohler y Servaas Storm, de la “Tufts University”.

Esta investigación parte de señalar que las estimaciones oficiales sobre el incremento del PIB que generará el acuerdo (0,08% para la Unión Europea y 0,76% en Canadá) se basan en modelos muy simples y en dos hipótesis inaceptables: que siempre habrá pleno empleo y que el acuerdo no provocará ningún tipo de efecto sobre la distribución.

Por el contrario, los autores consideran que al aplicar un modelo que contempla hipótesis más cercanas a la realidad, como el de análisis de política global de las Naciones Unidas, cabe extraer las siguientes conclusiones sobre el CETA:

- El acuerdo provocará divergencia y desequilibrio porque solo mejorará la balanza exterior de Alemania, Francia e Italia y perjudicará a las demás economías europeas.
- Incrementará el peso de las rentas del capital en la renta nacional y disminuirá el de los salarios en Europa y en Canadá.
- Reducirá los salarios medios: un promedio de 1.776 euros en Canadá en 2023 y entre 316 y 1.331 euros en Europa.
- Disminuirá los ingresos de los Estados y, por tanto, aumentará los déficits públicos.
- Destruirá 230.000 empleos en Canadá, 200.000 en Europa y 80.000 en el resto del mundo.

La investigación concluye que *“El CETA no solo conducirá a pérdidas económicas, sino también al aumento del desempleo y la desigualdad, con implicaciones negativas para la cohesión social”*, y sus autores señalan el peligro que conllevan las políticas que inspiran el CETA, señalando que: *“En el contexto actual de alto desempleo y bajo crecimiento, mejorar la competitividad mediante la reducción del costo de la mano de obra sólo puede dañar la economía. Si los responsables de la adopción de políticas adoptaran el CETA y siguieran este camino, pronto tendrían una única opción para reactivar la demanda ante*

*las crecientes tensiones sociales: aumentar los préstamos privados, posiblemente mediante una nueva desregulación financiera, abriendo la puerta a una deuda insostenible y inestabilidad financiera”.*

Otro estudio contrario al CETA es el denominado “Making Sense of CETA, 2nd edition, September 2016; An analysis of the final text of the Canada–European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement”.

Se trata de un estudio colectivo en el que, alrededor de una docena de contribuyentes europeos y canadienses, analizan cómo el CETA tendría impactos problemáticos y de gran alcance en los servicios públicos, la regulación nacional, los derechos de propiedad intelectual y las medidas gubernamentales implementadas para abordar el cambio climático o mejorar la seguridad alimentaria.

Las conclusiones de este estudio han sido citadas constantemente por las asociaciones, partidos políticos, sindicatos, etc., detractores del CETA, y a ellas nos referiremos con más detalles al analizar las posiciones contrarias al Acuerdo.

Otros estudios destacados contrarios son, por ejemplo, el denominado “*La declaración infravalora las barreras que supone el CETA para los servicios públicos*”, de Gus van Harten, profesor de derecho de la Osgoode Hall Law School, en el que critica las conclusiones que en esta materia de incluyen en el instrumento interpretativo común, así como el estudio “CETA and Public Services”, de Laura Puccio, Wilhelm Schöllmann and Giulio Sabbati, de febrero de 2017.

### **6.3 Valoraciones del Acuerdo.**

#### ***6.3.1 Valoraciones positivas.***

Son muchas las voces que han defendido las bondades del Acuerdo, no solo desde las instituciones públicas europeas y nacionales, sino también desde los sectores económicos, asociaciones empresariales, etc.

En términos generales, se han destacado los siguientes aspectos favorables del CETA:



- Eliminará los derechos de aduana.
- Hará que las empresas europeas sean más competitivas en Canadá.
- Facilitará a las empresas de la Unión concurrir a la contratación pública canadiense.
- Abrirá el mercado de servicios canadiense a las empresas de la Unión.
- Abrirá los mercados a las exportaciones europeas de alimentos y bebidas.
- Protegerá los alimentos y bebidas tradicionales europeos (indicaciones geográficas) frente a las copias.
- Reducirá los costes de los exportadores de la Unión sin por ello rebajar las normas.
- Beneficiará a las pequeñas y medianas empresas de la Unión.
- Beneficiará a los consumidores de la Unión.
- Hará más fácil para los profesionales europeos trabajar en Canadá.
- Permitirá el reconocimiento mutuo de cualificaciones.
- Creará condiciones previsibles para los inversores de la UE y de Canadá.
- Hará que para las empresas europeas sea más fácil invertir en Canadá.
- Ayudará a las industrias creativas, los innovadores y los artistas de Europa.
- Protegerá los derechos de los trabajadores y el medio ambiente.

De forma pormenorizada, se resumen los siguientes impactos favorables o beneficios:

*1.- Eliminación de los derechos de aduana:*

Se considera que el CETA beneficiará a las empresas europeas al eliminar el 99% de los impuestos que deben pagar en las aduanas canadienses. La misma solución se aplicará a las

empresas canadienses que exportan a la Unión Europea. La mayoría de los derechos de aduana se eliminan con la entrada en vigor. Al cabo de siete años desaparecerán todos los derechos aduaneros sobre productos industriales.

Desde el primer día, Canadá eliminará los derechos aduaneros sobre las exportaciones de la Unión Europea, lo que supone 400 millones de euros al año y llegará a 500 millones de euros al año al final de los períodos transitorios. Esto hará que las empresas europeas sean más competitivas en el mercado canadiense.

Además, para las empresas europeas se abaratarán las piezas, componentes y otros insumos canadienses que utilizan para fabricar sus productos.

La reducción de los derechos de aduana no reducirá ni modificará las normas de la Unión Europea. Del mismo modo, las importaciones canadienses deberán respetar la normativa de la Unión.

## 2.- En materia de competitividad:

El Acuerdo ayudará a las empresas europeas a competir en Canadá porque:

- eliminará los derechos de aduana, lo que reducirá los precios que los canadienses deben pagar por los productos europeos,
- acabará con la onerosa obligación de duplicar los ensayos en determinados campos,
- hará más fácil enviar técnicos de mantenimiento y otros especialistas para prestar servicios posventa y similares y apoyo técnico para los equipos, maquinarias y programas informáticos que vendan en Canadá,
- Canadá ha abierto más su contratación pública a las empresas de la Unión Europea que a cualquier otro de sus socios comerciales. Las empresas de la Unión podrán presentar ofertas para suministrar bienes y servicios a la administración federal, provincial y municipal canadiense. Serán las primeras empresas no canadienses que podrán hacerlo. Asimismo, Canadá ha aceptado hacer más transparente el proceso de

licitación publicando todas sus licitaciones públicas en un único sitio web. Dado que el acceso a la información es uno de los principales obstáculos que afrontan las pequeñas empresas a la hora de acceder a los mercados internacionales, la medida beneficiará a la pequeña empresa europea.

### 3.- En materia de servicios e inversiones:

El CETA es, con diferencia, el acuerdo de mayor alcance jamás suscrito por la Unión Europea en el ámbito de los servicios y la inversión. Se prevé que la mitad del crecimiento económico que el Acuerdo aportará a la Unión se produzca al aumentar el comercio de servicios. Las empresas europeas tendrán más oportunidades para prestar servicios de transporte marítimo especializados, como dragados, desplazamiento de contenedores vacíos y transporte de determinadas mercancías a Canadá.

Las empresas europeas también tendrán nuevas ventajas para obtener proyectos de inversión aprobados en Canadá, proteger sus inversiones y hacer valer sus derechos en caso de trato no equitativo a través de un sistema equilibrado y eficaz de solución de diferencias.

Para todos los sectores de servicios, como los de servicios medioambientales, telecomunicaciones y finanzas, el acceso al mercado queda garantizado tanto a nivel federal como, por primera vez, a nivel provincial.

En el CETA, como en todos sus acuerdos comerciales, la Unión Europea protege los servicios públicos. Igualmente, como es norma general del Tratado, los inversores y prestadores de servicios canadienses tendrán que respetar la normativa aplicable de la UE.

### 4.- En materia de agricultura y alimentación:

El Acuerdo ayudará a ambas partes a exportar sus productos agrícolas. Desaparecerán muchos derechos de aduana sobre productos agrícolas, alimentos procesados y bebidas.

Europa podrá exportar, sin pagar derechos, casi el 92% de sus productos agrícolas y alimenticios a Canadá. Se abaratarán las exportaciones europeas al mercado canadiense de consumidores con alto nivel de ingresos.

Esto creará nuevas oportunidades de exportación para los agricultores y fabricantes europeos de vinos y bebidas espirituosas, frutas y verduras, productos transformados, quesos y especialidades tradicionales europeas ("indicaciones geográficas").

En sectores como el de los vinos y bebidas espirituosas, el Acuerdo también eliminará otros obstáculos comerciales. Esto facilitará a los exportadores de la Unión Europea el acceso al mercado canadiense.

En virtud del Acuerdo, Canadá ha acordado proteger 143 indicaciones geográficas (IG), esto es, una serie de bebidas y productos alimenticios característicos de determinadas localidades o regiones de la Unión Europea. Muchos de estos productos figuran entre las principales exportaciones de alimentos y bebidas de la Unión Europea. Los productores suelen ser pequeñas o medianas empresas.

Canadá protegerá los productos tradicionales europeos frente a las imitaciones, como ya lo hace la Unión Europea. Así, por ejemplo, el queso comercializado en Canadá como "queso Gouda" tendrá de hecho que proceder de Gouda.

Habrá contingentes limitados de una serie de productos especiales, tales como la carne de vacuno y porcino o el maíz dulce (Unión Europea) o los lácteos (Canadá). El Acuerdo no abrirá el mercado de aves de corral y huevos ni en la Unión Europea ni en Canadá, y respetará el sistema europeo de precios de entrada.

Todas las importaciones procedentes de Canadá deberán cumplir la normativa de la Unión Europea. Por ejemplo, solo podrá importarse a la Unión carne sin hormonas.

5.- Reducción de costes a la exportación:

El Acuerdo contribuirá de otro modo a reducir los costes de las empresas de la Unión Europea que exportan a Canadá, sobre todo las pequeñas, a través de los denominados "certificados de evaluación de conformidad".

Estos documentos demuestran que un producto se ha sometido a ensayo y cumple las normas y reglamentaciones técnicas correspondientes y las demás normas aplicables sobre salud, seguridad, protección del consumidor y medio ambiente.

La Unión Europea y Canadá han acordado aceptar los certificados de evaluación de conformidad en campos tales como equipos eléctricos, material electrónico y de radio, juguetes, maquinaria, equipos de medición.

Esto significa que, bajo una serie de condiciones, un organismo de evaluación de conformidad de la Unión Europea podrá someter a ensayo productos europeos para su exportación a Canadá de acuerdo con las normas canadienses, y viceversa.

Así, por ejemplo, una empresa de la Unión que quiera vender un juguete en Canadá deberá someter su producto a ensayo una sola vez y en Europa, donde podrá obtener un certificado que también será válido en Canadá. Así se evitará la duplicación de ensayos y se podrán reducir significativamente los costes tanto para las empresas como para los consumidores.

Esto favorecerá especialmente a las pequeñas empresas, para las cuales tener que pagar dos veces por un mismo ensayo puede disuadirlas por completo de exportar.

#### *6.- Beneficios para las Pymes:*

El Acuerdo beneficiará a las pequeñas y medianas empresas porque:

- eliminará los derechos de aduana,
- les facilitará concurrir a contratos públicos en Canadá,
- eliminará los altos costes debidos a la duplicación de ensayos en determinados sectores,

- reforzará la protección de los derechos de autor,
- garantizará que no se comercialicen como productos auténticos las copias de bebidas y alimentos europeos tradicionales.

7.- Beneficios para los consumidores:

Abrir los mercados permite mantener bajos los precios y ofrecer más opciones al consumidor, aunque ello no implica rebajar o modificar las normas europeas que protegen la salud y la seguridad de las personas, los derechos sociales, los derechos del consumidor y el medio ambiente. Las importaciones de Canadá deberán cumplir sin excepciones todas las normas y reglamentaciones europeas sobre productos.

Esto significa que el Acuerdo no cambiará la manera en que la Unión Europea regula la seguridad alimentaria, incluidos los OMG o la prohibición de la carne de vacuno tratada con hormonas.

8.- Facilidades para la inversión en Canadá:

El CETA es el primer acuerdo comercial de la Unión Europea que beneficia a las empresas europeas que invierten en otro país. El CETA hará más fácil a las empresas europeas invertir en Canadá, y ello por cuanto:

- suprimirá los obstáculos que impiden a las empresas de la Unión invertir en Canadá,
- garantizará un trato igualitario y equitativo en Canadá para todos los inversores europeos,
- mejorará el clima de inversión y ofrecerá mayor certidumbre a los inversores al no haber:
  - discriminación alguna entre inversores nacionales y extranjeros,

- ulteriores restricciones a la participación extranjera en el capital social de las empresas.

9.- Protección de inversiones y solución de diferencias en materia de inversiones:

Muchos países de la Unión Europea han negociado acuerdos que incluyen un mecanismo de solución de diferencias entre gobiernos e inversores conocido como "resolución de litigios entre inversores y Estados" (ISDS por sus siglas en inglés). El Acuerdo sustituye este mecanismo por otro nuevo y mejorado: el Sistema de Tribunales de Inversiones (STI).

El nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones será público, no se basará en tribunales temporales, tendrá jueces y profesionales independientes designados por la Unión Europea y Canadá sujetos a las más rigurosas normas éticas a través de un estricto código de conducta, trabajará con transparencia, ya que celebrará públicamente sus audiencias y publicará los documentos presentados durante la tramitación de los casos.

Asimismo, el Acuerdo limita los motivos por los que un inversor puede denunciar a un Estado e impide que los organismos públicos se vean obligados a modificar la legislación o a pagar daños y perjuicios.

En muchos Estados miembros de la Unión prosigue el debate público sobre cómo proteger las inversiones. Por eso los Gobiernos, con el apoyo de la Comisión Europea, han acordado que solo se ponga en práctica el Sistema de Tribunales de Inversiones una vez que todos los países miembros hayan completado sus procedimientos de ratificación nacionales.

Entre tanto, la Comisión trabajará con Canadá sobre los detalles del nuevo sistema; por ejemplo, cómo elegir los jueces o cómo garantizar que las pequeñas y medianas empresas puedan utilizar el nuevo sistema y el mecanismo de recurso.

10.- En materia de protección de los derechos de los trabajadores y el medio ambiente:

A través del Acuerdo, Canadá y la Unión Europea reiteran su compromiso con el desarrollo sostenible y su convicción de que el impulso al comercio y la inversión debe fortalecer y no debilitar la protección del medio ambiente y los derechos laborales.

La Unión Europea y Canadá quieren que el Acuerdo ayude a garantizar que el crecimiento económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente se refuercen mutuamente. Por eso el Acuerdo incluye las obligaciones de Canadá y de la Unión Europea que se establecen en los acuerdos internacionales sobre derechos de los trabajadores y protección del clima y el medio ambiente.

A la hora de aplicar los compromisos de la Unión Europea y Canadá en estos ámbitos, el Acuerdo reconoce un importante papel de supervisión a la sociedad civil de ambas partes: asociaciones empresariales, sindicatos, organizaciones de consumidores, grupos de defensa del medio ambiente y otras organizaciones no gubernamentales.

Además, el Acuerdo hará más fácil para el personal de empresas y otros profesionales trabajar al otro lado del Atlántico, y para las empresas trasladar temporalmente personal entre la Unión Europea y Canadá. Esto facilitará las actividades de las firmas europeas en Canadá.

Para otros profesionales también será más fácil prestar temporalmente servicios jurídicos, de contabilidad, de arquitectura o similares, profesiones para las que el Acuerdo establece un marco para el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales.

A nivel **Comunidad Valenciana**, la Cámara de Comercio Canadá-España, ha destacado las oportunidades que abre el tratado CETA para las empresas valencianas de sectores como la agroalimentación, maquinaria y equipos, productos químicos, automoción y recambios, destacando el atractivo de la Comunidad Valenciana para el inversor canadiense, como puerta de entrada a Europa.

De hecho, la Comunidad Valenciana ha sido la primera autonomía en emprender una misión oficial a Canadá para aprovechar el escenario que abre el CETA, cuyos primeros resultados favorables ya han sido destacados por los representantes públicos; entre enero y abril de este año, las exportaciones valencianas a Canadá se han disparado, alcanzando los 50 millones de euros, un 11% más que en el mismo periodo del año 2016, un porcentaje que llega hasta casi el 30% si se contabiliza únicamente la provincia de Valencia.



Del carro exportador tiró con fuerza el sector del automóvil con 14 millones de euros en ventas y un aumento anual del 76%. Otro sector al alza es el del aluminio y sus manufacturas.

En cambio, las importaciones valencianas de productos canadienses han descendido en estos meses un 53 por ciento, de forma que la Comunidad Valenciana ya exporta más a este país de lo que compra.

Las exportaciones valencianas a Canadá alcanzaron el año pasado los 150 millones por lo que al ritmo de este año, se superarán. La más importante es la del sector automovilístico, 36 millones y las de mayor repunte en los últimos tiempos la de conservas de verdura, fruta o zumos, un 52%; vidrio y sus manufacturas, un 46%, o la de muebles, sillas, lámparas. También el sector cerámico se estima que tiene importantes oportunidades en Canadá.

En siete años el número de empresas valencianas exportadoras a este país ha pasado de las 652 de 2009 a 1.227 actuales, es decir que en ocho años la cifra se ha duplicado.

### ***6.3.2 Valoraciones negativas.***

A ambos lados del Atlántico, el CETA ha sido enormemente discutido. Hasta 3,5 millones de personas de distintos países de Europa firmaron la petición contra el CETA y TTIP.

Por su parte, sindicatos europeos y canadienses, así como ciertas asociaciones de consumidores, grupos de defensa del medio ambiente y la sanidad pública y pequeñas y medianas empresas, rechazan dicho acuerdo.

La controversia ha alcanzado también a gobiernos y parlamentos. A través de Europa, más de 2.100 gobiernos locales y regionales se declararon zonas libres del TTIP/CETA, a menudo con resoluciones consensuadas por varios partidos. Algunos parlamentos nacionales han mostrado su preocupación por el CETA, por ejemplo en Bélgica, Francia, Austria, Eslovenia, Luxemburgo, Irlanda y los Países Bajos.

Probablemente, el aspecto más controvertido del Acuerdo sea el denominado **Sistema de Tribunales de Inversión** (ISDS en inglés).

Sobre este particular, son múltiples las críticas vertidas, algunas más fundamentadas que otras.

Probablemente, una de las críticas más elaborada es la de Pia Eberhardt, Blair Redin, Cecilia Olivet y Lora Verheecke, en su trabajo conjunto titulado *“La democracia en venta. Cómo las normas de protección de las inversiones en el CETA podrían generar un auge de demandas de inversiones contra Canadá y la UE”*.

En este estudio, los referidos autores afirman que el mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados podría desencadenar un auge de litigios de grandes empresas contra Canadá, la Unión Europea y Estados individuales de la Unión, y que podría constituir una grave amenaza a las iniciativas de los Gobiernos para proteger a la ciudadanía y el medio ambiente.

En opinión de los citados autores, el ISDS concede a las grandes empresas extranjeras la potestad de demandar directamente a los países ante tribunales internacionales privados y exigirles una indemnización por adoptar salvaguardias en materia de salud, medio ambiente, finanzas u otras medidas internas que, en opinión de dichas empresas, socaven sus derechos.

La resolución de estos litigios inversor-Estado depende de árbitros comerciales privados a los que se les paga por cada caso que examinan, y que muestran una clara tendencia a interpretar la Ley en favor de los inversores.

El mecanismo puede impedir que los Gobiernos actúen en el interés público, tanto de forma directa, cuando una gran empresa demanda a un Estado, como indirecta, al desincentivar que se adopten determinadas leyes por miedo a provocar una demanda.

Y ponen como ejemplo que en todo el mundo los inversores han impugnado leyes que protegen la salud pública, como leyes antitabaco, prohibiciones sobre el uso de productos tóxicos o de la explotación minera, normas que requieren que se realicen evaluaciones de impacto ambiental y otras leyes relacionadas con residuos peligrosos, medidas tributarias y políticas fiscales.

Las principales conclusiones del estudio son las siguientes:

**1.-** La experiencia de Canadá con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ilustra los peligros que entraña el arbitraje de inversiones.

En el marco del TLCAN, Canadá ha sido demandado 35 veces, ha perdido o llegado a un acuerdo sobre seis demandas, y ha pagado un total de más de 171,5 millones de dólares canadienses a inversores extranjeros en concepto de daños. Las demandas de inversores que aún siguen en curso disputan un amplio abanico de medidas gubernamentales que supuestamente menoscaban el valor de las inversiones extranjeras: desde una moratoria sobre la fractura hidráulica (o fracking) y una revocación afín de los permisos de perforación a una decisión de los tribunales canadienses de invalidar ciertas patentes farmacéuticas que no eran lo bastante innovadoras o útiles. Los inversores extranjeros están reclamando al Gobierno canadiense varios miles de millones de dólares por daños y perjuicios.

**2.-** Las protecciones garantizadas a los inversores con el CETA podrían otorgar a los inversores extranjeros aún más derechos que con el TLCAN, aumentando así el riesgo de que esos inversores utilicen el acuerdo para limitar futuras políticas de Gobiernos:

a) Al proteger las “expectativas legítimas” de los inversores mediante lo que se conoce como cláusula del “trato justo y equitativo”, el CETA podría tipificar una interpretación muy amplia de esta cláusula, que crearía “el derecho” a un entorno normativo estable. Esto daría a los inversores un potente instrumento para luchar contra cualquier cambio normativo, incluso aunque este se adopte a la luz de nuevas evidencias u opciones democráticas.

b) El CETA concedería a los inversores extranjeros más derechos que el TLCAN para impugnar las normas financieras, en que estos se limitaban principalmente al derecho (aún significativo) de los bancos de transferir libremente fondos y de estar protegidos frente a expropiaciones. El CETA amplía estos derechos para incluir también conceptos tan abiertos a interpretación como el trato justo y equitativo, que amenaza

con maniatar a los reguladores encargados de proteger a los consumidores y la estabilidad del sistema financiero en caso de emergencia.

**3.-** El CETA incrementará notablemente el riesgo de demandas por bancos, aseguradoras y sociedades financieras:

Consideran estos autores que dichos riesgos son evidentes ya que los inversores especulativos, con la ayuda de los abogados especializados en inversiones, están utilizando cada vez más el arbitraje de inversiones para conseguir ganancias demandando a los Gobiernos que están atravesando crisis financieras. Los títulos de inversión de la Unión Europea en Canadá son significativos en el sector financiero y, con el CETA, estos conseguirían unos derechos de litigio de gran calado.

**4.-** El CETA incrementaría el riesgo de que la Unión Europea y sus Estados miembros sean demandados por inversores canadienses en los sectores de la minería y de la extracción de petróleo y gas:

Los títulos de inversión canadienses en la Unión Europea son muy significativos en estos sectores, y algunas compañías mineras canadienses ya están involucradas en una serie de polémicos proyectos relacionados con recursos naturales en la Unión. Los especialistas en minería ya están celebrando el CETA como un acuerdo “histórico”, que tendría “importantes repercusiones para la minería”. Las grandes empresas de petróleo, minería y gas de todo el mundo cada vez están recurriendo más al arbitraje de inversiones.

**5.-** Las filiales canadienses de multinacionales con sede en los Estados Unidos también podrán usar el CETA para demandar a Gobiernos europeos:

Y ello incluso aunque la Unión Europea finalmente excluya o limite el mecanismo en el acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP en inglés) que se está negociando actualmente con los Estados Unidos. Esto es algo especialmente preocupante para los europeos, ya que la economía canadiense está dominada por grandes empresas estadounidenses. Las filiales con sede en la Unión de empresas extranjeras también tendrían el mismo poder de impugnar las normas adoptadas en Canadá.

6.- Las empresas de la UE, canadienses y estadounidenses ya se encuentran entre las principales usuarias del arbitraje de inversiones:

Por ello consideran que existen motivos de sobra para esperar que utilizarán el CETA con el fin de limitar las medidas gubernamentales en Canadá y Europa. El 53% de todas las controversias inversor-Estado conocidas en el mundo han sido iniciadas por inversores de la Unión Europea. Los inversores estadounidenses han presentado el 22% de todos los casos inversor-Estado conocidos. Los inversores canadienses son los quintos usuarios más frecuentes del arbitraje de inversiones.

7.- Las reformas que han prometido introducir la Comisión Europea y el Gobierno canadiense para disipar las inquietudes sobre el mecanismo no impedirán el abuso de este por parte de inversores y árbitros:

Por el contrario, el CETA ampliará de manera significativa el alcance del arbitraje de inversiones, exponiendo a la Unión Europea, sus Estados miembros y Canadá a unos riesgos de responsabilidad jurídica impredecibles y sin precedentes.

Consideran estos autores, en definitiva, que no hay necesidad de crear un régimen jurídico especial para proteger a los inversores extranjeros, especialmente en jurisdicciones estables como la Unión Europea y Canadá. Las multinacionales de hoy en día se encuentran entre las más prósperas y sofisticadas del mundo, y disponen de capacidad para evaluar los posibles riesgos y la rentabilidad que cabe esperar en función de estos. Y en caso de que los riesgos sean demasiado grandes, esas multinacionales ya disponen de otras opciones, como los tribunales ordinarios, los seguros privados y los planes públicos de garantía de inversiones.

También merece destacarse el estudio realizado por Maude Barlow, Presidenta Nacional del Consejo de Canadienses, titulado *“Lucha contra el TTIP, el CETA y el ISDS: lecciones de Canadá”*, en el que, partiendo de la experiencia de Canadá en el NAFTA, alerta de los efectos perniciosos que el sistema de resolución de litigios provocará en diversos ámbitos.

Según el Consejo de Canadienses, con el CETA y el TTIP, por primera vez, los gobiernos subnacionales (municipios, provincias y estados) estarán sujetos a compromisos de

abastecimiento que les impiden favorecer a las empresas locales y contribuir al desarrollo económico local. En este sentido, citan un análisis del Centro Canadiense para Políticas Alternativas, según el cual se restringirá sustancialmente en la gran mayoría de los gobiernos locales de Norteamérica y Europa el uso de fondos públicos como catalizador de otros objetivos sociales, véase la creación de puestos de trabajo, el apoyo a los agricultores locales y la solución de la crisis medioambiental.

Asimismo, consideran que El TTIP y el CETA imponen nuevos límites al derecho de los gobiernos a regular en nombre de sus ciudadanos o para la protección del medio ambiente, estableciendo obligaciones que van más allá del requisito tradicional de los acuerdos comerciales de no discriminar entre empresas extranjeras y nacionales; fijan restricciones en las normativas nacionales para servicios y “otra actividad económica”, incluyendo la minería, el petróleo y el gas, los bosques, la agricultura y la pesca. Al ser acuerdos negociados en forma vertical, las exenciones a esta desregulación deben ser enumeradas y discutidas. Como explica el Transnational Institute, la armonización desde arriba reduce los controles y disminuye los estándares establecidos sobre el capital y las empresas. Si la legislación laboral de la Unión Europea ofrece más protección a los trabajadores, todos los gobiernos recibirán presiones para adoptar normas estadounidenses que desregulen los derechos de los trabajadores. Si los controles financieros son más fuertes en Canadá, se recibirán presiones, llegando incluso a la exigencia, para realizar una armonización con una norma más desregulada.

Del mismo modo, afirman que este sistema de resolución de litigios supone también una amenaza a los derechos humanos. En junio de 2015, diez ponentes de la ONU presentaron un informe sobre derechos humanos que llamaba la atención sobre el “posible impacto perjudicial” que tratados como el CETA y el TTIP pueden tener sobre el disfrute de los derechos humanos consagrados en instrumentos de la ONU legalmente vinculantes. “Nuestra preocupación”, dijeron los citados expertos, “se centra en el derecho a la vida, al alimento, al agua y a la higiene, a la salud, al alojamiento, a la educación, a la ciencia y a la cultura, a mejores normas laborales, a un sistema judicial independiente, a un medio ambiente limpio y al derecho a no ser desplazados a la fuerza”. Los expertos han indicado que las reglas

inversor-Estado protegen a los inversores pero no a los Estados ni a sus poblaciones. Si analizamos el historial de los acuerdos de compensación del ISDS, los expertos en derechos humanos de la ONU han concluido que “la función regulatoria de muchos Estados y su capacidad para legislar en interés público están en peligro”.

Considera este Consejo que empresas a ambos lados del Atlántico utilizarán la cooperación regulatoria y las disposiciones sistema de resolución de litigios del CETA para bajar los estándares de manera generalizada. Además, tanto en Canadá como en Europa, ya existen procesos internos muy comprometidos con la desregulación de los estándares sobre medio ambiente, salud y condiciones laborales y sobre la privatización de los servicios públicos. El CETA, consideran, acelerará este proceso tanto en Europa como en Canadá. Pero quizá el punto más importante que debe preocupar a los europeos sobre el CETA es, en su opinión, que es una herramienta para que las empresas estadounidenses impugnen los estándares y regulaciones europeos a través de sus subsidiarias en Canadá. Para impugnar las leyes europeas utilizando el ISDS, lo único que tendría que hacer cualquier empresa grande estadounidense de los sectores de la agricultura, la energía o farmacéutica es utilizar a sus subsidiarias en Canadá, país donde muchas ya están presentes, o, si no lo están, crearla.

En España, también ha habido críticas feroces hacia el mecanismo de resolución de litigios, fundamentalmente, procedentes de partidos políticos como Podemos, desde el que se ha afirmado que dicho mecanismo es contrario al principio de igualdad y al derecho a la tutela judicial efectiva; asimismo, han señalado que los mecanismos de cooperación reguladora que incluye el CETA y su Comité Mixto vulneran los mecanismos democráticos de ejercicio y distribución del poder y suponen en realidad una clara cesión de competencias que debía tramitarse por una vía distinta a la planteada.

Por otra parte, el Consejo de los Canadienses cree, mencionando al acuerdo del NAFTA que mantienen con EE.UU. y México, que el CETA provocará una caída del 0,5% del PIB de la UE y el 1% del PIB de Canadá. Más allá de las cifras, las críticas vienen especialmente por el tribunal de inversiones.

Al margen del controvertido sistema de resolución de litigios, podemos destacar otros muchos puntos que han sido objeto de crítica, en particular, los siguientes:

- La **Seguridad Alimentaria** es otro de los puntos más controvertidos del acuerdo, por la fáctica supresión de las diferencias normativas entre Canadá y la Unión Europea que, según los detractores del Acuerdo, podría poner en peligro las normas europeas de seguridad y de producción alimentaria.

Según el presidente del Consejo de los Canadienses, los agricultores europeos tendrán que competir con la industria agrícola canadiense, cuyas normas de seguridad y la protección del bienestar animal son más laxas. *«Los agricultores europeos, que han estado luchando contra el desplome de los precios, tendrán que competir también ahora con las importaciones canadienses»*, aseguran.

Frente a tales afirmaciones, no obstante, se levantan aquellos que contrastan el posicionamiento de la Comisión Europea que ha insistido en reiteradas ocasiones que el Acuerdo no reducirá ni modificará la legislación de la Unión Europea, ni modificará, reducirá o eliminará las normas de la Unión en ningún ámbito reglamentado, reiterando, asimismo, que todas las importaciones procedentes de Canadá deberán cumplir la normativa de la Unión Europea (por ejemplo, las normas técnicas y las normas de los productos, las normas sanitarias y fitosanitarias, las normas sobre alimentos y seguridad, las normas en materia de salud y seguridad, las normas sobre OMG, protección del medio ambiente, protección de los consumidores, etc.).

- En materia de **derechos laborales y desarrollo sostenible**, consideran los detractores del Acuerdo que, en un claro contraste con los derechos de las corporaciones, las previsiones del CETA en cuanto a derechos laborales y desarrollo sostenible no pueden ser efectivamente reforzadas mediante sanciones y se quedan en declaraciones vacías que no equilibran otros capítulos del Tratado que afectan los derechos de los trabajadores o la protección del medio ambiente. Una violación de los derechos



laborales bajo el CETA tendría como consecuencia un proceso no vinculante de discusiones y recomendaciones.

Los sindicatos europeos y canadienses han propuesto un protocolo para hacer las regulaciones laborales del CETA efectivas y reforzarlas, pues temen que el CETA pueda poner en peligro sus estándares laborales (ya que, según aquéllos, los empleadores pueden relocalizar el capital allí donde los estándares laborales son más débiles y laxos).

Asimismo, se ha señalado que el CETA es probable que lleve a pérdidas significativas de puestos de trabajo, citando el estudio llevado a cabo en septiembre de 2016 por la Universidad de Tufts, según el cual podrían llegar a perderse 230.000 puestos de trabajo en total. Esto consideran que podría desacelerar el incremento salarial y para el 2023 los trabajadores podrían haber perdido unos ingresos medios anuales de 1.776 € en Canadá y entre 316 € y 1.331 € en la Unión Europea (dependiendo del país). Los investigadores también predicen un incremento peligroso de las desigualdades, donde los beneficios del CETA irían sobre todo a los dueños de capital, no a los trabajadores. Estos pronósticos reflejan la experiencia de acuerdos de comercio previos, tales como el NAFTA.

- El CETA limita seriamente la capacidad de los gobiernos para crear, expandir y regular los **servicios públicos** y para revertir liberalizaciones y privatizaciones fracasadas.

Según los sectores contrarios al CETA, probablemente la mayor amenaza para los servicios públicos proviene de los amplios derechos que el CETA reconoce a los inversores extranjeros en su capítulo octavo. Canadá, la Unión Europea y sus Estados miembros han insertado reservas y excepciones en el CETA, pero ninguna de ellas se aplica a las disposiciones para la solución de conflictos entre inversores y Estados (capítulo 8, sección F), y tampoco se aplican a las cláusulas más peligrosas de protección de inversores, como la expropiación (artículo 8.12) y el trato justo y equitativo (artículo 8.10).

Según los detractores del Acuerdo, esto hace que la normativa reguladora de servicios públicos de referencia, como la educación, el agua, la salud, el bienestar social y las pensiones, esté expuesta a todo tipo de costosas demandas de inversores. En todo el mundo, la regulación de los servicios públicos ha sido objeto de demandas de inversores contra los Estados. Cuando Argentina, en respuesta a la crisis económica de 2001-2002, congeló las tarifas del agua y la energía para garantizar que la población accediera a estos servicios, el país sufrió numerosas demandas. Estonia está actualmente defendiéndose de una demanda de 90 millones de euros por su negativa a incrementar las tarifas del agua. Y Eslovaquia ya ha sido emplazada a pagar 22 millones de euros, más intereses y costas, porque en 2002 el gobierno revirtió las políticas de privatización de la sanidad de la administración precedente y exigió a las aseguradoras privadas que operasen sin ánimo de lucro.

Por lo tanto, afirman que, cuando la comisaria Malmström asegura que “los servicios que ya han sido privatizados pueden ser nacionalizados de nuevo” bajo el CETA, está obviando el problema central, porque los gobiernos pueden terminar pagando millones como compensación a los inversores extranjeros. Ante un riesgo tan incalculable, los gobiernos pueden renunciar a reintegrar los servicios en la esfera pública—incluso si las privatizaciones anteriores han fracasado.

Pero, en su opinión, el capítulo sobre inversiones del CETA no es el único peligro para los servicios públicos. El capítulo nueve, sobre servicios comerciales, también incluye obligaciones que pueden ilegalizar las reversiones en las privatizaciones y limitar la libertad de las autoridades para “organizar los servicios públicos como quieran”, proclamada por Malmström, porque las reservas que Canadá, la Unión Europea y sus Estados miembros han planteado en relación a los servicios públicos son limitadas, y gracias al enfoque “de lista negativa” de gran alcance que aplica el CETA para liberalizar los servicios públicos, cada sector de servicios y medidas conexas que no estén explícitamente excluidos de los compromisos del CETA están automáticamente incluidos en su ámbito de aplicación.

El artículo 4 del instrumento interpretativo reitera que el CETA no “impedirá a los gobiernos que presten servicios públicos que anteriormente prestaran proveedores de servicios privados, ni les impedirá que los servicios que habían decidido privatizar vuelvan a ser públicos”. Sin embargo, consideran que el CETA va a hacer que estas nacionalizaciones sean potencialmente demasiado costosas, y por tanto demasiado arriesgadas como para llevarlas a cabo.

En apoyo de estas conclusiones citan “La declaración infravalora las barreras que supone el CETA para los servicios públicos” Gus van Harten, profesor de derecho de la Osgoode Hall Law School, sobre el instrumento interpretativo común; y el estudio “CETA and Public Services” de Laura Puccio, Wilhelm Schöllmann and Giulio Sabbati, febrero de 2017.

En resumen, consideran el CETA limita gravemente las capacidades gubernamentales para crear, expandir, restablecer y regular los servicios públicos, lo cual supone una amenaza para los derechos de las personas a acceder a servicios básicos como el agua, la atención sanitaria y la energía, al igual que amenaza las condiciones laborales en estos sectores.

Frente a ello, la Comisión ha reafirmado que el CETA garantizará plenamente los servicios públicos, declarando que los Estados miembros de la Unión podrán tener monopolios públicos para un determinado servicio si lo desean, puesto que el Acuerdo no obligará ni incitará a los gobiernos a privatizar ni liberalizar servicios públicos como el suministro de agua, la sanidad, los servicios sociales o la educación; los Estados miembros de la Unión mantendrán la capacidad de decidir qué servicios mantener universales y públicos, así como de subvencionarlos si lo desean; además, ninguna disposición del Acuerdo impedirá a ninguna administración pública de un Estado miembro de la Unión revocar en cualquier momento futuro cualquier decisión autónoma que pueda haber adoptado para privatizar esos sectores.

Asimismo, ha señalado la Comisión que el CETA garantiza que se conserve íntegramente el derecho de los gobiernos a regular políticas públicas. Además, toda

decisión del Comité Mixto del CETA tiene que ser aprobada por cada una de las Partes y, por tanto, está sujeta a los procedimientos y requisitos internos aplicables de la Unión Europea.

- Otra crítica recurrente al CETA es que hará que Canadá y la Unión Europea sean más vulnerables a las **crisis financieras** puesto que se producirá una mayor liberalización de los mercados financieros; también se restringirán severamente las reformas que tiene por objeto eliminar las causas claves de la inestabilidad financiera y que aseguren una mejor protección de los consumidores y de la economía en su conjunto (en este sentido, véase por ejemplo “The financial services chapter: Inflating bank profits at the expense of citizens”, en el estudio “Making sense of CETA”).
- Se critica también que el CETA podría aumentar el coste de las prescripciones de medicamentos e impactaría negativamente en derechos fundamentales como el derecho a la privacidad y la protección de datos, y que también limitaría la capacidad tanto de la Unión Europea como de Canadá de actuar contra patentes excesivas.
- Asimismo, se afirma que las normas del CETA en cuanto a cooperación reguladora y a las regulaciones nacionales pondrán obstáculos adicionales a las regulaciones y reforzarán el papel de los lobbistas corporativos en los procesos de elaboración de las políticas, socavando potencialmente la adopción de políticas de interés público.

Véanse en este sentido, los capítulos “Limiting how and what government regulates” y “Moore cooperation for less regulation” del estudio Making sense of CETA.

- Otra crítica recurrente entre los detractores del Acuerdo es que expondrá a los agricultores a unas presiones competitivas que minarán su manera de vida, obstruirá las políticas de compra pública de alimentos locales, y amenazará los estándares de producción y procesamiento de alimentos, haciendo imposible el desarrollo de una agricultura sostenible.

Véase como ejemplo, el capítulo “CETA’s threat to agricultural markets and food quality” del estudio Making sense of CETA.

- Las **medidas de precaución para proteger los consumidores, a la salud pública y al medio ambiente** son otro punto de cuestionamiento del CETA, ya que se considera que ni en el texto del Tratado ni en las declaraciones anejas se protege explícitamente el del principio de precaución en la política regulatoria europea, principio en virtud del cual si existen dudas sobre el impacto de un producto sobre la salud, éste no puede comercializarse. El texto del CETA no menciona el principio de precaución, pero se refiere a su opuesto, el enfoque, supuestamente basado en la ciencia, en el que un riesgo debe ser inequívocamente probado antes de que el producto pueda ser prohibido (artículos 24.11.2c y 25.2.2b).
- La **protección del medio ambiente** que aparece en el texto del CETA se considera que es débil. Se considera que, como en el capítulo sobre el trabajo, el capítulo 22 sobre desarrollo sostenible y el capítulo 23 sobre comercio y medio ambiente, todos contienen frases con un lenguaje bastante blando como que «el comercio apoya el desarrollo sostenible», o que «el comercio favorece la protección del medio ambiente» y así sucesivamente, pero como en el capítulo sobre empleo, las previsiones del CETA sobre el medio ambiente deberían ser reforzadas con sanciones comerciales o financieras si hubiera violación de las normas. Las víctimas de los abusos ambientales no pueden presentar una demanda. El CETA tampoco incluye previsiones que podrían permitir que se implanten en forma urgente políticas ambientales y climáticas, que anulasen o invalidaran normas del CETA que podrían poner en peligro esas políticas, o en todo caso, que hubiera una exención de las normas de dicho tratado.

Se considera, asimismo, que hay muchas normas en el CETA que harían todavía más difícil la lucha contra el cambio climático y la protección del medio ambiente: los derechos de los inversores en el CETA podrían desencadenar costosos pleitos de las compañías contaminantes si el gobierno prohibiera o regulara minas contaminantes o quisiera eliminar progresivamente los combustibles fósiles. Las liberalizaciones del CETA en el sector agrícola y la escasa protección para unos estándares altos en la producción de alimentos expandirían el modelo de agroindustria que ya está destruyendo el planeta. Las leyes sobre contratación pública del CETA podrían ser

utilizadas para eludir los criterios ambientales en las compras públicas; bajo las previsiones de la cooperación reguladora del CETA, una serie de complejos y opacos procedimientos que podrían llevar a una «cruenta lucha» en el campo de la protección ambiental y a una inacción en el futuro. Y como el CETA estimula aún más el comercio, la producción y la extracción, se supone que aumentarán las emisiones de gases de efecto invernadero. Véase en este sentido Making Sense of CETA, 2nd edition, September 2016.

- En material de **estándares de calidad**, se ha alertado por parte de ciertos sectores (por ejemplo, FACUA), que el tratado busca armonizar legislaciones entre las Partes, dado que los aranceles ya son lo suficientemente bajos para permitir el libre comercio de mercancías, pero el problema principal está en que los estándares de calidad de los productos son mucho más altos en la Unión Europea que en Canadá o Estados Unidos, por lo que una estandarización a la baja supondría la pérdida de calidad de muchos de los productos a los que acceden los ciudadanos.
- Desde el sector de la ganadería también se ha expresado por algunos su malestar ante la importación sin aranceles de carne, trigo, maíz, lo que consideran afectará gravemente a los productos locales y su precio.
- También se apuntan consecuencias negativas sobre las energías limpias, al considerar que se considera que se pararán las ayudas a estas energías y se frenará su producción, ya que el CETA apuesta por subvencionar las energías fósiles, que son las más contaminantes.
- A nivel específico de Castellón, uno de los elementos que ha provocado más críticas y oposición es la supuesta desprotección que el Tratado provocará en las denominaciones de origen, afectando, por ejemplo, a productos valencianos como la alcachofa de Benicarló, los cítricos o el aceite valenciano, pues se considera que las empresas canadienses podrán vender productos plagiando estas denominaciones.

- A més, ha alertat sobre les peculiaritats de la Comunitat Valenciana i la major afectació que el tractat tindria en aquesta autonomia per la pròpia estructura productiva de xicotetes i mitges empreses, fins i tot de microempreses, d'autònoms i, sobretot, per l'activitat agrícola.

Montiel ha expressat la seua preocupació ja que aquests tractats transnacionals “poden suposar el col·lapse de sectors tradicionals com l'agricultura o l'artesania valenciana, per competència desigual respecte a la nostra xicoteta i mitja empresa i a punts autònoms que formen part del nostre teixit productiu”.

## **7. RESULTADOS DEL TRÁMITE DE CONSULTAS.**

Conforme al encargo recibido de la Cámara de Comercio, se ha formulado consulta a las asociaciones empresariales y sindicatos más representativos de Castellón.

En concreto se ha formulado consulta a las siguientes asociaciones empresariales:

- ASCER
- ASOCIEX
- ANFFECC
- ASEBEC
- COVACO

Y a los siguientes sindicatos:

- CCOO
- UGT

Hasta la fecha se ha recibido contestación por parte de tres asociaciones, cuyas respuestas se incorporan como Anexo al presente estudio.

En concreto, se ha recibido contestación por parte de la Asociación Profesional de Exportadores de Frutos de la Provincia de Castellón (ASOCIEX), en la que se indica que el principal hecho positivo del Tratado para su sector es la eliminación de aranceles, lo cual consideran que supondrá un considerable aumento de las operaciones comerciales (pudiendo llegarse a un incremento de hasta un 40%); asimismo, se considera positivo el compromiso de una mayor protección de los productos con denominación de origen y la armonización de la normativa fitosanitaria.

Por su parte, ASCER ha señalado que la firma del Tratado ha supuesto la eliminación de aranceles, que hasta el momento eran el 8% del valor FOB.

Señala esta asociación, asimismo, que Canadá es un importador neto de baldosas cerámicas ya que la producción nacional es insignificante. Es por ello por lo que consideran que el potencial de mercado es importante y la firma del Tratado, con la correspondiente eliminación arancelaria, favorece el posicionamiento de España como uno de los principales proveedores de baldosas cerámicas.

Asimismo, ASCER aporta datos de las exportaciones a Canadá, destacando que en el periodo enero-septiembre de 2017 se ha producido un incremento del 23,4% respecto al mismo periodo del año 2016.

En definitiva, concluye ASCER que desde el sector se espera que este Acuerdo incentive a seguir trabajando por ganar cuota de mercado en un país que valora la calidad de la cerámica española a nivel de precio y que se presenta como una oportunidad a medio y largo plazo.

Finalmente, ANFFECC se ha señalado que, consultadas las empresas, al no ser Canadá un cliente directo, no hay una repercusión directa en los colorificios, pero sí puede beneficiar de forma indirecta si sus clientes azulejeros nacionales exportan más a ese país, pues lógicamente aumentará la demanda de sus productos a nivel nacional para cubrir esa demanda de producción.



## 8. CONCLUSIONES.

El actual comercio de la Unión Europea y Canadá supone tan sólo el 1,8% del comercio exterior de la Unión. Sin duda, un volumen reducido. Por ello, puede afirmarse que el CETA es más un símbolo que un tratado de alto impacto, pero en todo caso es un símbolo importante.

En cualquier caso, el CETA es un acuerdo amplio y ambicioso, positivo en términos generales para la Unión Europea y para Canadá, que puede servir de modelo para otros acuerdos con países desarrollados, incluidos Estados Unidos, 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 Unión Europea en la esfera de influencia global y refuerza la relación transatlántica, en un momento en el que Estados Unidos mira a China, su principal rival económico y político.

El CETA incentivará a otros países/bloques regionales para firmar Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea, y será un excelente ejemplo de lo que puede llegar a ser el futuro acuerdo TTIP con Estados Unidos.

El crecimiento económico que se anuncia como consecuencia del CETA es imposible de predecir y, menos todavía, de asegurar, si bien los primeros efectos económicos que se aprecian tras su aplicación provisional son favorables, y es muy probable que se genere un mayor volumen de intercambios, mayor crecimiento económico y riqueza.

En cualquier caso, tan inexacto es afirmar que el CETA va a permitir la entrada de alimentos transgénicos procedentes de Canadá o provocar la privatización de la sanidad pública o la reducción de las pensiones, como que de su firma se derive la creación de empleos o la mejora de los derechos laborales en los Estados de la Unión.

Son muchas las voces que se han alzado contra el CETA afirmando que abre la puerta a una competencia desleal en materia laboral, medioambiental y sanitaria. Pero Canadá es un país con estándares laborales perfectamente homologables con los europeos e incluso superiores a muchos Estados de la propia Unión. El salario mínimo de Canadá se sitúa en más de 1.300 euros y el conjunto de los costes laborales de Canadá son sustancialmente superiores a los españoles. Difícilmente, pues, puede augurarse que vamos a sufrir un proceso de deslocalización.

En el mismo sentido, no parece probable que la Unión Europea vaya a rebajar en ningún caso los estándares medioambientales ni los sanitarios, reglas que deberán seguir cumpliendo cualquier producto que cruce el Atlántico hacia Europa. Europa no ha variado ninguno de los requerimientos en esta materia y por ello no parecen fundadas las advertencias de futuras importaciones de carne hormonada o productos genéticamente modificados.

Por otra parte, se ha afirmado también que el CETA permitirá la privatización de servicios públicos, pero de nuevo no parece un riesgo cierto, puesto que el CETA deja claro que ninguna disposición impedirá que un servicio ya privatizado en el presente pueda volver a manos públicas, si así lo deciden las autoridades nacionales. El CETA, pues, no privatizará ningún servicio público ni impedirá su vuelta al sector público.

Por último, se sitúa el debate sobre el sistema de resolución de conflictos. El CETA incorpora por primera vez un tribunal conformado por juristas profesional de carrera elegidos en ambas jurisdicciones, que conforman la base de una institución permanente y no *ad hoc* como los árbitros privados. Pero, además, el modelo incorpora un sistema de apelación. Y, por supuesto, las compañías no podrán demandar a los Estados por decisiones legislativas que les supongan una pérdida del lucro cesante. Esta es otra de las amenazas de los detractores del Acuerdo que jurídicamente no tiene respaldo.

Se trata, pues, de paso hacia adelante para construir un sistema judicial global que decida sobre cuestiones comerciales, como ya se encuentra establecido para los casos de crímenes contra la humanidad en la Corte Internacional de Justicia. Es más, Canadá y Europa se han comprometido en el CETA a impulsar juntos esa globalización de un sistema judicial público.

Ciertamente, el CETA no es perfecto, pero la mayoría de argumentos que se han venido usando para criticarlo carecen de un sustento jurídico sólido, y en términos generales cabe concluir que el mismo será positivo para la Unión Europea y para Canadá.

\*\*\*\*\*