



Universidad de Jaén

Escuela Politécnica Superior de Jaén

Trabajo Fin de Grado

ANÁLISIS Y REPERCUSIONES DEL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (CETA)

Alumno: Ariadna Cobo Barea

Tutor: Prof. D. Juan Manuel Amezcua Ogáyar

Dpto: Organización de Empresas, Marketing y
Sociología



Universidad de Jaén
Escuela Politécnica Superior de Jaén
Departamento de Organización de Empresas, Marketing y Sociología

Don JUAN MANUEL AMEZCUA OGÁYAR, tutor del Proyecto Fin de Carrera titulado: **ANÁLISIS Y REPERCUSIONES DEL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (CETA)**, que presenta ARIADNA COBO BAREA, autoriza su presentación para defensa y evaluación en la Escuela Politécnica Superior de Jaén.

Jaén, JUNIO de 2019

El alumno:

Los tutores:

ARIADNA COBO BAREA

JUAN MANUEL AMEZCUA OGÁYAR

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES.....	10
2. PRINCIPALES TEORÍAS QUE EXPLICAN LAS RELACIONES COMERCIALES	14
2.1. La construcción de las primeras relaciones comerciales internacionales.	14
2.2. Principales indicadores comerciales macroeconómicos.....	18
3. HACIA UNA ELIMINACIÓN DE BARRERAS.....	21
4. TRATADOS DE COMERCIO	26
4.1. Principales tratados comerciales existentes.....	26
4.2. Principales relaciones comerciales previas con Canadá.....	32
5. TRATADO CETA	34
6. NORMAS DE CALIDAD	36
7. ECONOMÍA E IMPACTO DEL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL	38
7.1. Eliminación de derechos de aduana.....	38
7.1.1. Justificaciones dadas por los gobiernos para apoyar la intervención de las empresas.....	38
7.1.2. ¿Cómo afecta a la economía doméstica una traba impuesta por el estado?	39

7.1.3. Qué implica eliminar barreras de las aduanas con la aplicación del AECG.	41
7.2. Mercado de los servicios	42
7.3. Inversiones	43
7.4. Empresas y consumidor	44
7.4.1. Principales métodos para la previsión de las empresas	44
7.4.2. Internacionalización de la empresa.....	48
7.4.4. Beneficio para los consumidores	55
7.5. Detractores al tratado	55
8. CONCLUSIÓN	56
9. BIBLIOGRAFÍA	59

Índice de figuras

Figura 1. Apertura Comercial de la Unión Europea, España, América Latina, China, Colombia, y Estados Unidos. 22

Figura 2. Representación de la evolución de las tarifas en relación a las importaciones desde 1830 a 2010, en Francia, Reino Unido y Estados Unidos. Fuente: Imlah, Economic Elements. 24

Figura 3 Representación del precio de un producto en el mercado nacional y mundial, respecto a la cantidad de producto. 41

Figura 4. Evolución de las exportaciones de cinco productos entre España y Canadá. Fuente: Instituto de Fomento de Murcia 49

1. ANTECEDENTES

Resulta casi imposible no establecer una relación directa entre las fases que a lo largo de la historia han incidido en la industria, y cómo han evolucionado los controles y medidas de calidad, siendo esto resultado del dinamismo que las empresas han tenido que adoptar para hacer frente a las continuas demandas que la sociedad les ha ido imponiendo.

Trasladándose a mediados del siglo XVIII, se aprecian cambios demográficos significativos donde se pasa de una sociedad fundamentada en la agricultura, ganadería y artesanía, a una sociedad basada principalmente en la industria, lo que produjo un enorme éxodo rural. Los principales sectores industriales coincidieron con las pretensiones de las sociedades en las que se llevó a cabo la I Revolución Industrial. En Inglaterra, se inició la mecanización e industrialización, que fue extendida rápidamente a otros países, denominados “first comers”, entre los que se incluye Francia, Bélgica y Alemania. En Francia y Bélgica despunta la industria minera ya que contaba con abundantes recursos de hierro y carbón, además de una amplia red de transporte. Particularmente, Alemania, llegó a industrializarse antes de su unificación y destacó por crear un mercado común alemán. Dilatándose en el tiempo, se unirían a esta I Revolución Industrial Estados Unidos, Japón, el norte de Italia y Rusia.

Tras la Revolución Francesa a finales del S.XVIII, se produce un profundo cambio socio-político en la sociedad, que no solo abarcó a Francia ya que pronto se propagó por toda Europa y posteriormente por sus colonias. Así pues, uno de los grandes cambios fruto de esta revolución fue que por primera vez se subordina el Estado al derecho, apareciendo el Estado de Derecho propiamente dicho y regulándose con ello la vida en sociedad. Se produce el punto de inflexión de sustituir el individuo como subordinación al Estado, pasando a estar el Estado a disposición de los individuos. En esta misma dirección, el famoso abogado francés, Prosper Weil, en su libro “Le Droit Administratif”, definió el derecho administrativo

como: “*Le droit administratif relève en quelque sorte du miracle*” [1], es decir, que se debe entender que la existencia del derecho administrativo es un milagro.

El auge e intensificación de la industrialización, dio lugar en el último tercio del siglo XIX a una II Revolución Industrial. Esta fue fruto de un cambio en las fuentes de energía empleadas hasta la fecha, dando paso a la utilización del petróleo y la electricidad. Además, aparecen nuevas industrias (química y alimentaria) y se aumenta la inversión de las diferentes naciones en cuanto a infraestructuras ferroviarias. La organización del trabajo cambia radicalmente, gracias a la aparición del taylorismo y el fordismo, dando paso a una máxima especialización del trabajo y a la producción en cadena, ambas consiguieron que la fabricación se aumentara masivamente.

Con la llegada de la época contemporánea, en las principales potencias europeas se produce un verdadero “*take off*” generándose un crecimiento industrial de forma exponencial y viéndose reflejado por ende en la economía de la sociedad. Con todo ello empiezan a aparecer las primeras necesidades de desarrollo, que implicaban necesidades de consumo y producción.

Lo que deparaba a los inicios del siglo XX fue un escenario arduo, las grandes potencias estaban recelosas unas de otras, y la industria armamentística estaba en auge. Se produce el estallido de una guerra de magnitudes totalmente desconocidas hasta la época, “La Gran Guerra”, una guerra que dejará vencedores y vencidos, que precede a “La Gran Depresión” con el Crack de la bolsa de Nueva York en 1929 y posteriormente con la II Guerra Mundial, una guerra devastadora y que dejó a Europa bastante dañada. Tras la barbarie vivida en la II Guerra Mundial, se comienza a trabajar para que hechos como tales no vuelvan a suceder, y en esto la intervención de EE.UU. es vital.

Precisamente en EE.UU., se llevan a cabo los acuerdos de Bretton Woods, propulsores de instituciones actuales como el Banco Mundial, una institución de ayuda al desarrollo destinado principalmente a promover a los países más desfavorecidos, dicha institución tiene como objetivo estrella el reducir la pobreza de los países más desfavorecidos y para ello concede préstamos a un interés muy bajo. De forma paralela, pero también fruto de estos acuerdos se crea el Fondo Monetario Internacional, cuyo principal objetivo es ayudar al déficit de la balanza de pagos de un país. [2]

En cuanto a nuestro actual mercado común hace referencia, el primer antecedente en firme data de 1951 con la CECA (Comunidad Europea del Carbón y del Acero), cuyos integrantes fueron Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos. Se crea con el objetivo de favorecer el abastecimiento de materias primas, principalmente de la industria siderúrgica, a los países integrantes, además de eliminar aranceles en la comercialización de estos productos. Posteriormente se irían suscribiendo países, principalmente a razón de los acuerdos comerciales, lo que pondría en causa la necesidad de crear una unión más férrea. [3] Con el transcurso de los años, surgieron nuevos acuerdos y ampliaciones, destacando que, en 1973 se incorporaron Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1986 entrarían España y Portugal, y tras la evolución sufrida en el tiempo, se han ido incorporando nuevos países que han dado como resultado a la actual UE.

Como consecuencia de esta evolución en los últimos siglos de Europa, todo ha estado envuelto en un aumento de la capacidad industrial y derivadamente un crecimiento económico, junto con una necesidad de expandirse fuera de los mercados nacionales. En este sentido, la industria ha ido adquiriendo una especializada y determinada forma de llevar a cabo el proceso productivo desde que llegan los inputs, pasando por distintos procesos, hasta la obtención de los outputs. No obstante, este periodo también ha estado aparejado por una mayor exigibilidad

de los estándares mínimos de calidad, tanto por parte de los propios clientes como de las imposiciones legales.

Como uno de los antecedentes más inmediatos a los que se puede acudir en materia de calidad y del estudio para el desarrollo de la misma es, el caso de Estados Unidos; para muchos autores es considerado históricamente como el propulsor de las normativas de calidad. Esta gran preocupación por el estudio y desarrollo de las normativas de calidad por parte de Estados Unidos datan de principios del siglo XX donde con el fin de optimizar las líneas de producción, se empiezan a llevar a cabo controles estadísticos de los procesos industriales para disminuir los errores. En la década de los 40 cabe destacar la urgencia con la que Estados Unidos destinó recursos para lograr el desarrollo de dichos controles, dado que se apreció que, al 3,45% [4] de los paracaidistas del ejército americano no se les abría el paracaídas al saltar del avión y, por consiguiente, se generaba un número de bajas importantes. Por ende, se puede decir que, gracias a recopilar dicha estadística, Estados Unidos lleva a cabo una particular batalla, persiguiendo la búsqueda de unos estándares mínimos de calidad. Hay que señalar la gran importancia por las circunstancias, ya que a principios de los 40 se estaba librando la II Guerra Mundial, “Guerra Moderna” donde tenían un papel clave las divisiones de paracaidistas y, por lo tanto, el eliminar las nefastas muertes en la contienda por culpa de una mala fabricación del paracaídas, se presentaría un hecho de gran valor para los Aliados.

Como resultado de estos acontecimientos, se crearon las primeras normas de calidad por parte del ejército estadounidense, las llamadas normas Z1, que tuvieron una gran repercusión en el resto de la industria norteamericana. En cuanto a Gran Bretaña se hace referencia, las primeras normas de calidad en aparecer fueron las denominadas Normas 600 y Normas 1008. Fue a raíz de la II Guerra Mundial cuando paulatinamente se fueron incorporando las normas de calidad a nivel global, así como regulando los estándares mínimos de calidad a cumplir.

En cuanto al caso español, no se establecerían normativas de calidad hasta unos cuantos años después, a consecuencia de se estaba inmerso en una autarquía, con el consiguiente aislamiento internacional.

2. EPÍGRAFE

Con este trabajo se pretende realizar un análisis del impacto e implicaciones del Acuerdo Económico y Comercial Global, más comúnmente conocido como CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) por su denominación en inglés, sobre las empresas y consumidores europeos, y más concretamente sobre los españoles. Se pretende extraer resultados y conclusiones sobre las repercusiones a nivel de calidad, producción, inversiones, servicios y consumidores. Para ello, se han estudiado de forma teórica y experimental los antecedentes, tratados precedentes y teorías que han sido los desencadenantes del Tratado CETA.

3. PRINCIPALES TEORÍAS QUE EXPLICAN LAS RELACIONES COMERCIALES

3.1. La construcción de las primeras relaciones comerciales internacionales.

Se puede hacer responsable a la Revolución Industrial que se llevó a cabo en Inglaterra en el siglo XIX de ser el desencadenante del mundo que conocemos hoy, haciendo que un gran número de países siguieran su senda. Tal hecho hizo que las relaciones e intercambios comerciales entre países jugaran un papel principal en la economía. Se puede considerar a 1860 como el año del nacimiento del comercio internacional, ya que se firma entre Francia y Reino Unido el Tratado Cobden-Chevalier, que tenía como fin difundir el libre comercio, disminuyendo y eliminando

los aranceles progresivamente, y que en el transcurso del tiempo fue extendiéndose a los demás países europeos. [5] Indudablemente la aparición del comercio internacional como tal fue anterior a estas fechas, no obstante, estaba centrado en los productos “exóticos”, como por ejemplo el azúcar y el tabaco; pero obviamente su volumen era bastante limitado. [5]

La economía a lo largo de los años ha intentado dar una explicación a los diversos factores de competitividad entre países y sus empresas. Fruto de esta problemática se han desarrollado las teorías del comercio internacional que pretenden explicar los efectos de esta relación sobre la producción y el consumo. [6]

- Teorías tradicionales del comercio internacional. Son las basadas en las diferencias existentes entre países. [6]
 - Modelo de la Ventaja Absoluta, también conocido como el modelo de “La mano invisible”, de Adam Smith. [7] Este modelo tiene como fundamento la poca intervención del comercio por los estados, cuanto más libre es el mercado mejor funcionará la economía, situándose siempre en el punto de equilibrio de la oferta agregada con su respectiva demanda agregada. Es decir, se basa en las variables cantidad y precio, ceteris paribus, para que en función de la evolución de las mismas se interconecten oferta y demanda en el punto de equilibrio. [6]
 - La teoría de “La mano invisible” es una metáfora que hace referencia a una poca o nula regulación del comercio por parte de los estados. Adam Smith defendía que los países debían centrarse en la producción de bienes para los que poseyeran una verdadera ventaja absoluta. [6] También argumentaba que no se debía producir en el propio país aquellos productos que se pudieran lograr a un menor coste al comercializar con otros países, reflejando que así se conseguiría

alcanzar el punto óptimo de la producción mundial. La principal contrariedad de esta teoría es que Smith realizó su modelo en *ceteris paribus*, pero en la práctica real existen variables que han de ser consideradas debido a su fuerte impacto en el comercio internacional, originando que países que tengan una ventaja absoluta puedan verla diluida por los enormes costes como es el de transporte.

- Modelo de la Ventaja Comparativa, de David Ricardo. Esta teoría es una evolución al modelo de la Ventaja Absoluta, ya que no se basa en los costes absolutos de producción de una determinada mercancía, sino en los costes relativos. Es decir, según David Ricardo, partiendo de unas hipótesis, como que solo se contemplan dos países y dos productos, que se cumple con la teoría del valor del trabajo clásica, en la que los costes son unitarios y constantes, además de la ausencia de costes de transporte; demostraba que un determinado país exportaría o importaría una mercancía cuyo coste relativo sea mayor o menor que el de otro producto. [8] O sea, un país se enriquece en el momento en el que se especializa en fabricar y comercializar los productos cuya ventaja comparativa respecto a los otros países es mayor. En otras palabras, un país importará los bienes cuya producción le suponga un coste mayor en comparación al resto de países.
- Modelo Heckscher-Ohlin, de Bertil Ohlin y Ei Heckscher. Ohlin y Heckscher fueron dos economistas suecos, que desarrollaron su modelo en base a una mejora de la teoría de la Ventaja Comparativa, de David Ricardo. El modelo ricardiano, tenía como base al trabajo como único factor de producción, por lo tanto, conforme a este, la ventaja comparativa solo se da en las diferencias que presenten los distintos países internacionales en cuanto a productividad en el trabajo. No obstante, el modelo Heckscher-Ohlin, como factores de producción introduce el trabajo y el capital, y formula que, si un determinado país tiene una abundancia en uno de estos factores, poseerá una ventaja competitiva en aquellas mercancías que sean intensificadas para su

elaboración. Por ende, un país exportará los bienes que sean intensivos en un factor e importará aquellos productos cuyo factor sea escaso. A modo ejemplo y según esta teoría, un país que está dotado de numerosa mano de obra (intensivo en productividad) exportará mercancías intensivas en este factor, pero es un caso general, ya que existen países, como Hong Kong que, aun siendo potentes en este factor, sus modelos económicos se ven afectados y potenciados por otros factores relevantes no contemplados en este modelo, como son los avances en la tecnología, la inversión extranjera y la riqueza del país. [6]

- La “nueva” teoría del comercio internacional. Cuya base es la competencia imperfecta. [9]
 - Teoría del coste de oportunidad, de Gottfried von Haberler. Haberler reformuló la teoría clásica del comercio internacional. [10] Bien es sabido que las teorías desarrolladas hasta el momento tenían dos pilares fundamentales, el capital y el trabajo; Haberler mejoró este modelo de la “Ventaja Competitiva” clásico en base a los costes de oportunidad. Es decir, los dos factores, capital y trabajo, no son el único recurso ni son homogéneos [9], sino que la ventaja comparativa se valorará en términos de coste de oportunidad, teniendo en cuenta que por coste de oportunidad se debe considerar como aquel coste implícito causado por tener destinados los recursos, en este caso el capital, en una determinada inversión en lugar de afrontar otro tipo de operaciones que también reportarían un determinado beneficio. Con todo esto el coste de oportunidad produce que el generar un bien conlleve renunciar a otros. [10]
 - Modelo de Competencia Monopolística, de Paul Krugman. Krugman desarrolló el concepto de competencia monopolística, que es un tipo de competencia imperfecta. Los productos que se ofertan, no son

homogéneos, están diferenciados y es esta característica la que permite que las empresas disfruten de un poder de mercado y puedan fijar ellas mismas sus precios, sin tener que acogerse a los precios exigidos por la parte demandante (competencia perfecta). En la actualidad, cabe resaltar en este tipo de competencia el activo fondo de comercio, expresión contable que recopila el Plan General Contable para anotar el valor intangible que tiene una empresa a través de su marca, lo cual la diferencia de otros productos de la competencia y que en cierta medida es vital para la fidelización de clientes.

3.2. Principales indicadores comerciales macroeconómicos

Con los indicadores comerciales se puede analizar la posición comercial de un país, es decir, estos indicadores se utilizan para medir los agregados económicos de los países en cuestiones relativas al comercio exterior. Un estudio de estos indicadores es fundamental para diseñar y comprender la situación en materia relativa al comercio internacional por el que pasa un país, y que será de interés conocerlos para las empresas nacionales o las empresas potenciales. En este sentido, William Thomson Kelvin manifestó la importancia de lograr métodos que cuantifiquen los hechos al afirmar que *“Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide, no se puede mejorar. Lo que no se mejora, se degrada siempre”*. [11]

Los principales indicadores comerciales que muestran la situación de la empresa son los siguientes:

- Indicador de Ventajas Comparativas Relevadas

Este índice refleja las ventajas o desventajas comparativas fruto de los intercambios comerciales de un país con otros países [12]

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_j^k - M_j^k}{|X_w^k + M_w^k|} [12]$$

siendo:

X_j^k = Exportaciones del producto k al mercado j .

X_w^k = Exportaciones del producto k al mundo w .

M_j^k = Importaciones del producto k desde el mercado j .

M_w^k = Importaciones del producto k desde el mundo w .

El resultado de este índice puede ser un valor positivo o negativo. Si el IVCR es positivo, muestra que el país es competitivo en ese sector, tiene un superávit; por el contrario, si el índice toma un valor negativo, el país no será competitivo en este sector y presentará un déficit. El cálculo de este indicador para los distintos países proporciona una visión general para conocer dónde se encuentran las principales ventajas comparativas de los países y los sectores en los que serán más competentes.

- Índice de Balassa

Este índice mide la repercusión de una mercancía dentro de las exportaciones de un país hacia otro, frente a la importancia de las exportaciones de esta misma mercancía de un país hacia el mundo.

$$IB_{it}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}} [12]$$

siendo:

X_{ij}^k = Exportaciones del producto k por el país i hacia el país j .

XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al j .

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w).

XT_{iw} = Exportaciones totales del país i al mundo (w).

Cuando el valor obtenido de este índice se sitúa entre 0 y 0,33, el país presenta una ventaja competitiva. Si el valor se encuentra entre -0,33 y -1, lo que existe es una desventaja para el país. Finalmente, si se obtiene un valor entre -0,33 y 0,33, la tendencia es hacia un comercio intraproducto. [12]

- Índice de Herfindahl Hirschmann

También conocido como índice de concentración/diversificación de las exportaciones. Es utilizado para conocer el peso de un determinado producto en la total del comercio de un país. De esto se deduce que, si se obtiene un valor pequeño, el producto tendrá poca influencia y, al contrario.

$$IHH = \frac{(\sum_{j=1}^n p_i^2 - \frac{1}{n})}{1 - 1/n} [12]$$

Donde el primer término de la fracción indica la participación del mercado del país en el total de las exportaciones mundiales. [12]

- Índice de Trade Overlap

También conocido como índice de especialización de las exportaciones. Muestra el grado de implicación de la economía de un país en el mercado internacional.

$$TO = 2 \frac{\sum_{k=1}^n \min(X^k, M^k)}{\sum_{k=1}^n (X^k + M^k)} [12]$$

Siendo n el total de productos que se comercializan y X y M el total de importaciones y exportaciones. [12]

4. HACIA UNA ELIMINACIÓN DE BARRERAS

Retrocediendo al siglo XIX, el resultado del grado de apertura al exterior de las principales potencias europeas era muy próximo a cero. El grado de apertura al exterior de un país es un indicador macroeconómico que compara las exportaciones e importaciones, totales, que realiza frente al PIB, $(x+m)/PIB$, y por tanto tener por resultado una cifra muy próxima a cero es sinónimo de pocas relaciones comerciales con el exterior.

La situación en el siglo XIX era de un crecimiento exponencial de la industria mientras que el comercio internacional era prácticamente residual. Este aumento de la producción, ocasionado por la Revolución Industrial, forzó a que los países tuvieran que expandir sus ventas fuera del territorio nacional, para a su vez obtener los recursos financieros necesarios con los que afrontar el consiguiente crecimiento industrial. Como consecuencia, y según lo que se puede extraer de la siguiente figura, en cuestión de los 60 últimos años, se ha experimentado una fortísima apertura comercial. Precisamente, esta necesidad ya existente de expansión en el siglo XIX, continúa presente aún dos siglos después y fruto de ello surgen Tratados como el propio CETA.

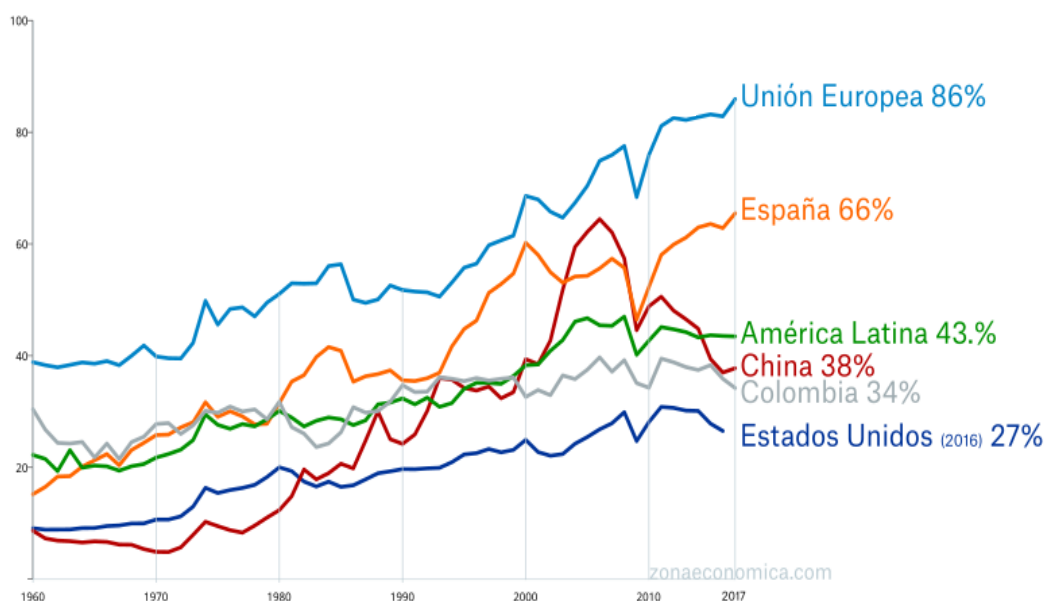


Figura 1. Apertura Comercial de la Unión Europea, España, América Latina, China, Colombia, y Estados Unidos.

[13]

Con CETA y su liberación del mercado, se extrae el aumento de la especialización en la que van a incurrir los países suscriptores, ya que cada país fabricará aquel o aquellos productos en los que es más óptimo, mientras que, para aquellos productos en los que no sea tan competitivo fabricándolos frente al país extranjero, acudirá al mercado dado que es más beneficioso comprarlos en lugar de fabricarlos. Así pues, entre los integrantes CETA se cumplirá la hipótesis de que fabricar un producto de forma más competitiva equivale a decir que, la producción de un “producto x” en el “país X” es más barato que el producir ese mismo “producto x” en el “país Y”, considerando que el “país X” tiene la ventaja competitiva.

Pese a la realidad de CETA o de la propia Unión Europea, lo cierto es que históricamente lo que principalmente ha acaecido es que los Estados han hecho uso de diferentes trabas al comercio internacional (tarifas, aranceles, contingentes, concesión de licencias, barreras administrativas, subsidios a la producción local, y bonificaciones fiscales). [14]

El hacer uso de estos mecanismos protegiendo la producción nacional es lo que se denomina aplicar políticas económicas de proteccionismo, consistentes en imponer dichas trabas al comercio internacional con el objetivo de fomentar que los consumidores nacionales adquieran el producto nacional frente al producto exterior, defendiendo así la producción nacional. Como resultado de este proteccionismo, siempre se cumple la siguiente relación matemática, $pt(x)=p(x)+t$, donde el precio total del producto x, pt , es igual al precio del producto, p , más la traba impuesta por el país, t .

Verdaderamente, esta lucha mantenida durante años, de egos por proteger la producción nacional pese a que en algunos casos se contaba con una mala especialización, ha llevado a que en términos de unidades físicas mundiales se produzca una menor cantidad de producto, quedando con ello alejado del punto óptimo de producción mundial y por tanto siendo ineficientes con los recursos. Otro efecto negativo de dicho proteccionismo lo ha sufrido el propio consumidor nacional, a causa de la pérdida de bienestar dada de, por una parte, disponer de una menor variedad de productos para su elección a la hora de satisfacer sus necesidades, y por otra parte teniendo que hacer frente a precios más elevados al tener que pagar, $p_t(x) = p(x) + t$, en los casos en los que se decide por el producto extranjero (asumiendo un sobrecoste por culpa de “t”).

Analizándolo macroeconómicamente, la barrera impuesta por el país nacional a las importaciones siempre hace subir su precio base (antes de afrontar “t”), y cuando el precio de un bien sube, su demanda baja. La demanda de un bien se verá influenciada en mayor/menor medida al precio en función de la elasticidad, como recoge la teoría de la elasticidad que mide la sensibilidad de la cantidad demandada de un bien ante una variación de su precio. Destacar que, en la actualidad, se sigue una senda generalmente contradictoria al proteccionismo económico, eliminando progresivamente las trabas al comercio tal y como muestra esta imagen, se puede apreciar que la evolución de la tasa de arancel en países como Francia, Reino Unido y Estados Unidos ha ido disminuyendo a lo largo del tiempo, hasta llegar a valores próximos a cero en la actualidad, lo que efectivamente indica que se tiende a acabar con las políticas de proteccionismo económico, tendiendo a hacer un libre mercado mundial.

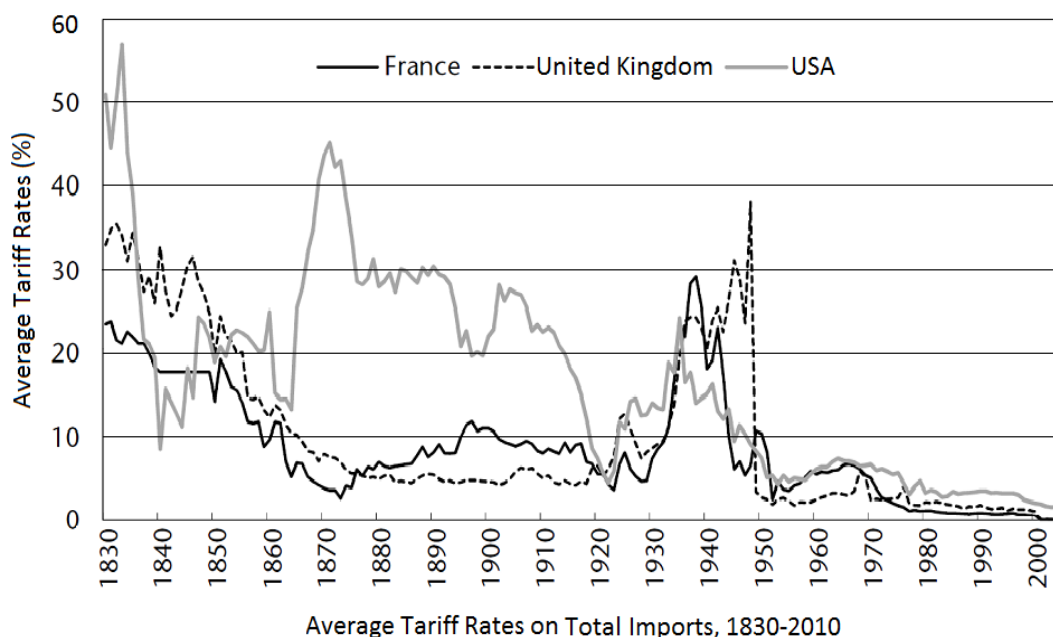


Figura 2. Representación de la evolución de las tarifas en relación a las importaciones desde 1830 a 2010, en Francia, Reino Unido y Estados Unidos. Fuente: Imlah, *Economic Elements*.

En receso, se puede decir que clásicamente se ha actuado por parte de los Estados protegiendo a los productores internos no competitivos de la competencia externa, lo que por una parte para los productores no especializados era beneficioso, pero por otra parte a los productores competitivos se les ha castigado indirectamente por una sencilla razón, y es que si un país impone barreras a las importaciones, los países exteriores van a responder con trabas a los productos que dicho país nacional quiera exportar. Con los numerosos tratados encaminados a la liberalización del comercio internacional, donde CETA es uno más, se avanza un poco más en premiar aquellos productores especializados y por tanto muy competitivos, además el bienestar de la economía mundial aumenta.

Con todo ello parecen más que razonable las sinergias que generan los tratados para liberar de barreras al comercio internacional, no obstante, también hay peligros que pueden surgir y acciones a controlar. Sin duda, lo más importante es controlar al “falso producto especializado”. Con la expresión anterior se hace referencia al dumping, técnica mediante la cual un “país X” mediante los diversos

mecanismos, generalmente con la concesión de ayudas/subvenciones a la exportación, hace que la exportación de un determinado “producto x” para el cual su producción interna no es tan competitiva como el resto, llegue a los diferentes mercados exteriores a un precio muy competitivo (a causa de esta intervención estatal). Por ende, se puede dar el caso de que un “país Y” que fabrica el mismo producto anterior (“producto x”), es más especializado y por tanto lo produce de una forma más competitiva, lo que se traduce en que lo produce más barato que el “país X”, sin embargo, los productos del “país Y” llegan a los diferentes mercados a un precio en desventaja frente al precio de los producidos en el “país X”.

El objetivo de estas subvenciones que algunos países dan en cubierta (generalmente se intenta ocultar dada su ilegalidad) es siempre arañar cuota de mercado a los países competidores y, en definitiva, dejar fuera del mercado internacional a determinados productores para que una vez conseguida la cuota deseada, poder imponer los precios deseados dada la menor e incluso nula competencia. El dumping constituye todo un verdadero “crimen comercial”, una práctica terminantemente prohibida y que daña muy gravemente al comercio internacional. Como tal lo recoge la OMC, en el Acuerdo Antidumping (artículo VI del Acuerdo General) [15], donde da el derecho a las empresas a aplicar medidas antidumping, cuando el precio de importación sea inferior al valor nominal y esta cause un mal a la producción nacional (considerando valor nominal al precio del producto en el mercado interno del propio país exportador).

Un ejemplo presente de país que ha sido castigado por llevar a cabo políticas de dumping ha sido la República Popular China en cuanto a la comercialización de neumáticos para autobuses y camiones. Las medidas ante estas prácticas son severas, en este caso, la Unión Europea ha publicado un Reglamento UE 2018/1579, a raíz del cual se ha impuesto el derecho antidumping definitivo para los neumáticos que sean importados desde China. Estos impuestos fluctúan entre 42,73 y 61,76 euros por artículo [16], en función de la empresa fabricante. Además, China es el principal productor mundial de acero y aluminio, ya que fabrica casi la mitad del

acero mundial, sobre el 49,2%. No obstante, es acusado de vender estos materiales a precios más baratos, haciendo dumping, para poder deshacerse de toda su producción. El presidente de EEUU, Donald Trump, ha advertido recientemente importantes aranceles a estos productos procedentes de China. Estas trabas son la razón por la que cuando gana Trump, Acerinox y ArcelorMittal, subieron en bolsa casi un 14% de valor ese día, e indirectamente, México se salva de que sus acereras que estaban al borde de la quiebra, cierren, porque habían perdido cuota de mercado en favor de China.

Finalmente, otro de los posibles riesgos de estas continuas integraciones son lo que puedan derivar de un excesivo grado de interdependencia entre países, donde un “efecto dominó” causado por un determinado desajuste en uno de los componentes pronto se propague a todos. Sabiendo que la economía mundial actual está muy globalizada, hay que ser conscientes de que un producto importado en la Unión Europea, tendrá componentes que serán producidos por muchos países y que forman parte de la compleja red de comercio internacional, por lo que esta interconexión hace que cualquier país que entre en crisis propague rápidamente sus consecuencias al resto de países.

5. TRATADOS DE COMERCIO

5.1. Principales tratados comerciales existentes

Existe un vínculo directo entre la globalización mundial y el comercio internacional, lo que ha provocado que, durante décadas, la internacionalización de las diferentes empresas y el ingreso de estas en nuevos mercados, sea un aspecto fundamental a la hora de estudiar los diferentes escenarios de las relaciones comerciales internacionales.

Como resultado a este proceso de globalización mundial y en búsqueda de la competitividad de las empresas en este escenario, se han desarrollado a lo largo de

los años diversos tratados de comercio internacional, con el fin de mejorar los intercambios comerciales y las relaciones entre países.

En este sentido, existe un órgano regulador del sistema multilateral del comercio, que es la Organización Mundial del Comercio (OMC). [15] Dicha institución tiene un ámbito de actuación supranacional y como principal objetivo desempeña acciones para incentivar que los países de forma paulatina vayan reduciendo las trabas al comercio internacional. Para lograrlo, la OMC se sustenta de tres principios fundamentales:

- Principio de nación más favorecida (NMF), es decir, de igual trato para todos [15]. En base a los acuerdos de la OMC, no se permite hacer discriminaciones entre los países miembros, en otras palabras, si un país disfruta de una ventaja comercial en cuanto a las trabas del comercio, será igualmente aplicada al resto de miembros de la OMC.
- Principio del mismo trato para productos nacionales y productos internacionales. Este principio defiende que tanto los productos producidos en el país como los importados, recibirán el mismo trato una vez que estos últimos hayan entrado en el mercado, es decir, tras pasar por las fronteras, y habiéndosele aplicado la correspondiente tarifa, ya una vez introducido en el mercado doméstico no puede recibir ningún trato diferente al otorgado a los productos nacionales.
- Principio de reciprocidad. Los países han de actuar frente a los productos importados de países terceros de forma similar a como esos países actúan con nuestros productos exportados. Este principio persigue eliminar las competencias desleales, intentando conseguir condiciones equitativas en el comercio para todos los países. En esta senda, este principio de reciprocidad busca regular las acciones de dumping y las subvenciones.

A estos principios generales cabe excepciones tal y como se recoge en la página oficial de la OMC: *“Por ejemplo, los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo. O bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas.”* [15]

Los tratados del comercio internacional, en su mayoría se consideran fructuosos para lograr el progreso y crecimiento económico, la competitividad internacional, la eliminación de barreras comerciales y la creación de empleo. Los acuerdos del comercio internacional existentes más destacables son los siguientes:

- TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), más comúnmente conocido por su denominación en inglés como NAFTA, es un acuerdo firmado el 12 de agosto de 1992 por Estados Unidos, Canadá y México.

El objetivo principal del TLCAN se basó en el principio de nación más favorecida, en otras palabras, los países poseen las mismas ventajas, de acuerdo a la eliminación de obstáculos del comercio, competencia leal y justa entre ellos, aumento de inversión extranjera, y creación de instituciones que regulen el correcto funcionamiento del tratado, como “La Comisión de Libre Comercio”.

Distintamente a la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte no está sujeto a una legislación superior a las leyes nacionales impuestas por los países miembros.

Este tratado ha presentado a lo largo del tiempo numerosos beneficios para los países firmantes. El comercio entre los tres países ha cuadruplicado sus cifras, ha pasado de 297 millones de dólares en 1993 a 1,14 billones de dólares en 2015; este hecho tuvo un efecto positivo sobre la economía, lo que hizo que los precios descendieran para los consumidores. [17] Este suceso, denominado efecto Walmart, tiene como consecuencia que la mayoría de la población mexicana en la actualidad tiene acceso a productos que estaban reservados a una clase más alta. En cuanto a las exportaciones, cabe destacar que México, después de la entrada en vigor del TLCAN, pasaron de suponer el 12,14% al 35% de PIB del país en 2015. [17]

Un punto negativo ha sido el terreno del empleo, ya que, por ejemplo, México perdió en torno a 1,3 millones de empleos del sector primario [17] debido a que, al eliminar las trabas al comercio, como son los aranceles, empresas estadounidenses exportaron productos primarios a México a unos precios competitivos, por lo que se incrementó el número de importaciones de estas mercancías y los agricultores mexicanos dejaron de producir.

- MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un proceso de integración regional [18], creado en 1991 a través del “Tratado de Asunción”; al que pertenecen Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, como países fundadores, y al que posteriormente se incorporaron Venezuela y Bolivia. No obstante, existen países asociados, como son Chile, Perú, Colombia, Ecuador, Guayana y Surinam, que pasaron a ser Estados Asociados del MERCOSUR en julio de 2013. Se puede considerar que la mayoría de países de América del Sur tienen un vínculo en mayor o menor medida, ya sea como Estados Pertenecientes o como Asociados. [18]

Esta unión de países tiene como objetivo eliminar las trabas del comercio internacional, creando un mercado común donde haya libertad de circulación de los

factores de producción, bienes y servicios, así como igualdad de oportunidades, además de la creación de un “Arancel Externo Común” (AEC), que pretende fijar una política arancelaria equitativa y común para los países miembros y asociados. [18]

Haciendo balance, el MERCOSUR, a lo largo de su historia ha sido un gran éxito en cuanto al ámbito económico, comercial e industrial. Por ejemplo, el comercio de Brasil con MERCOSUR se multiplicó por diez, mientras que en el resto del mundo el incremento fue de ocho [18]. Es una visión poco profunda hacer referencia solo al terreno comercial al hablar de MERCOSUR, ya que este ha supuesto numerosos acuerdos y cambios a nivel político, estratégico y de derechos humanos de los distintos países, empleando medidas que tienen como fin coordinar las políticas macroeconómicas para conseguir unas condiciones adecuadas de integración, competencia y bienestar social entre los distintos miembros.

- ASEAN

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, conocida como ASEAN por su nombre en inglés “Association of Southeast Asian Nations”, fue creada en 1967 y está formada por países con economías emergentes, como son Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei Darussalam, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya.

Los objetivos fundamentales de ASEAN, son acelerar el crecimiento económico, el progreso social y desarrollo cultural de las regiones a través de igualdad, asimismo, promover la paz y estabilidad regional mediante el respeto por la justicia y el estado de derecho en base a los principios de las Naciones Unidas. En cuanto al ámbito comercial, apuesta por la expansión del comercio en cuanto a agricultura e industria. [19]

- SACU

La Unión Aduanera de África Austral, más conocida como SACU (Southern African Customs Union), es una unión aduanera firmada en diciembre de 1969, integrada por Botsuana, Lesoto, Namibia, Suazilandia y Sudáfrica.

Esta unión fue pensada como un medio para el desarrollo económico equitativo y sostenible, con el fin de garantizar el bienestar social creando empleo y reduciendo la pobreza. Pretende conseguir este desarrollo mediante varias vías, como son la facilitación de la circulación Transfronteriza de productos, regulando los ingresos de la aduana de forma igualitaria, persiguiendo que la competencia sea leal, y ayudando al desarrollo y diversificación de la industrial. [20]

- UEE

La Unión Económica Euroasiática (UEE), como su nombre indica es una unión económica, establecida el 1 de enero de 2015, cuyos miembros son Rusia, Bielorrusia, Armenia, Kirguistán y Kazajistán.

Su propósito fundamental es fortalecer a los países miembros, y para lograrlo se ha valido de los intercambios comerciales. Esta tiene como principios básicos la libre circulación de bienes, servicios, capital y mano de obra [21]; la ayuda y solidaridad entre los distintos miembros, siempre en busca del bienestar social; y además la UEE busca ser mediador entre los distintos países de cara a los posibles problemas y conflictos que puedan surgir.

- ACS

El Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, mayormente conocido como TIPSA por sus siglas en inglés, es un acuerdo cuyo fin es la liberalización de los servicios al comercio [22], este tratado está firmado desde 2013 por la Unión Europea y otros 22 países que son los siguientes: Australia, Canadá, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauricio, México, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Panamá, Perú, Suiza, Taiwán y Turquía, todos ellos miembros de la OMC [22], y

está abierto a la incorporación de cualquier otro país perteneciente a la OMC, de hecho, China está en trámites de negociación.

Este acuerdo tiene como objetivo fomentar el crecimiento económico y el empleo, liberando los mercados en cuanto a los servicios, es decir, pretende regularizar las concesiones de licencias, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, transporte marítimo y desplazamiento de personas [22].

- TTIP

El Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones, del inglés Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), es un tratado de libre comercio que implica a la Unión Europea y Estados Unidos y que está vías de negociación desde el 2013. Su principal fin es eliminar las barreras arancelarias, para hacer el mercado más libre y competitivo; para conseguirlo busca igualar la legislación entre países en varios sectores. Debido a lo arduo de las negociaciones y la dificultad para unificar la legislación, este tratado se está convirtiendo en una estrategia política en lugar de una estrategia de enriquecimiento económico y comercial.

5.2. Principales relaciones comerciales previas con Canadá

Las primeras relaciones comerciales internacionales de la Unión Europea con Canadá datan del 6 de junio de 1976, con el *Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica*. Este primer acuerdo, cuya finalidad fue “*consolidar, profundizar y diversificar las relaciones comerciales y económicas en toda la medida ofrecida por la creciente capacidad, con el fin de responder a sus necesidades recíprocas sobre la base de un mutuo beneficio*” [23], ha sido fundamental para el resto de acuerdos y relaciones comerciales posteriores. Destacar que este primer tratado tuvo como base el *Trato de Nación Más Favorecida*, en términos generales, que no se permiten discriminaciones entre todos los países miembros, es decir, este trato supone que cuando un país reduce o elimina un obstáculo al comercio, el resto

de países miembros tienen que hacer lo mismo en cuanto a estos productos o servicios, independientemente de su situación económica. [15]

Posterior al primer acuerdo firmado entre la Unión Europea y Canadá, se han creado múltiples acuerdos con el objeto último de seguir facilitando las relaciones comerciales. Destacar que, en 1999, se estableció la Mesa Redonda Unión Europea-Canadá para los Negocios (CERT), cuyo fin era favorecer las oportunidades de negocio entre ambas partes.

Sucesivamente, se han ido firmando acuerdos, algunos de ellos orientados a un sector específico, como son:

- Acuerdo de Cooperación Aduanera, en 1997 [24]
- Acuerdo Veterinario, en 1999 [24]
- Acuerdo de Vinos, en 2003 [24]
- Acuerdo Civil de Seguridad Aérea, en 2009 [24]
- Acuerdo de Transporte Aéreo, en 2009 [24]

Pero no fue hasta 2007, en la *Cumbre Unión Europea-Canadá*, donde se decidió efectuar un “*Estudio Conjunto*”, en el cual se hiciera un balance sobre los posibles costes y beneficios que se acarrearían al firmar una mayor liberalización del comercio entre ambos. [24]

Fruto del estudio lanzado en 2007, y la posterior obtención de un “*Informe Conjunto*” favorable, en mayo de 2009, dan comienzo negociaciones para alcanzar un “*Acuerdo Económico y Comercial Global*” (CETA), incluyendo relaciones comerciales y de inversión. No fue hasta la Cumbre de Unión Europea-Canadá, en 2014, que se anunció la conclusión del tratado CETA [24]. No obstante, hasta el 30/10/2016 no se firmó por todas las partes. Actualmente, el acuerdo se encuentra en vigor de manera provisional desde el 21/09/2017; y no entrará en vigor definitivamente hasta haber sido aprobado por los parlamentos de los Estados

Miembros; concretamente en España, fue ratificado el 29/06/2017 en el Congreso, y el 27/10/2017 en el Senado.

Han hecho falta varios años de tratados previos y negociaciones entre países para llegar a uno de los mayores y más potentes acuerdos de la política comercial comunitaria, que prevé garantizar un crecimiento económico, de producción y de empleo, para todos los Estados Miembros; además de ser un acuerdo precedente para los próximos acuerdos comerciales intracomunitarios.

6. TRATADO CETA

El *Acuerdo Económico y Comercial Global* (AECG), más conocido como “CETA” por su denominación en inglés como “*Comprehensive Economic and Trade Agreement*” [22], es un acuerdo comercial que responde a la búsqueda de sinergias positivas entre integrantes para aumentar el beneficio de sus componentes. Como suscriptores del tratado CETA se encuentran los países integrantes de la Unión Europea, y Canadá, sumando así a un total de 28 países miembros. Tras varios años de arduas negociaciones, dicho pacto entró provisionalmente en vigor el 21 de septiembre de 2017.

Celia Malmström, en una entrevista realizada el 20 de abril de 2016, demostró la importancia de firmar el acuerdo y confesó 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*”. [25] Tal y como indicaba la comisaria europea de Comercio, el AECG es un acuerdo codicioso, moderno y de progreso, que no solo trata de suprimir las barreras arancelarias en las aduanas, sino que persigue acabar con todos los obstáculos del comercio, además de proporcionar libertad en los sectores

de los servicios, contratación pública e inversiones para todos los países miembros del acuerdo; siempre persiguiendo el beneficio y bienestar de todos los países [25]. Respecto a las empresas europeas, el AECG desde 2017 ha suprimido casi en su totalidad (99%) los impuestos que se debían pagar en las aduanas canadienses [22]; de igual forma este porcentaje será aplicado a las empresas canadienses que deseen exportar a países europeos. Cabe destacar que estos derechos arancelarios han sido ya en su mayor parte suprimidos con la entrada en vigor provisional del acuerdo, y el resto irán desapareciendo paulatinamente hasta como máximo 2024 [22]. En cuanto a datos, la entrada en vigor del acuerdo y, como consecuencia directa, la eliminación de los impuestos en las aduanas, va a conllevar un ahorro de 400 millones de euros por año [22]. Es importante destacar que, al favorecer el libre comercio entre los miembros eliminando las trabas, CETA será vital para la creación de nuevos empleos y el crecimiento económico de los países, que derivará en nuevas y más oportunidades comerciales para las empresas. Asimismo, este acuerdo tiene como novedoso la consideración del bienestar social y del medio ambiente como base.

De una forma más amplia, en cuanto a los contenidos de CETA y como se ha mencionado anteriormente, el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) tiene como fin eliminar las trabas al comercio internacional, suprimiendo las barreras aduaneras, lo que como consecuencia conseguirá que las empresas puedan entrar al mercado de otros países de forma más competitiva y libre, sin reducir los estándares de calidad, ya que serán los costes de exportación e importación en las fronteras los que se vean disminuidos. Además, a nivel de contrataciones, se dotará de libertad a las empresas a la hora de realizar contrataciones públicas; y de igual forma se facilitará el acceso al empleo en otros países para los trabajadores profesionales, y se reconocerán mutuamente las cualificaciones. El acuerdo CETA buscará proteger los alimentos y bebidas con denominación de origen, favoreciendo de esta forma al consumidor y a las empresas exportadoras. Y como acontecimiento relevante, favorecerá las inversiones de la UE y de Canadá. Todo ello sin olvidar que los países integrantes se comprometen a garantizar el crecimiento económico, el bienestar social y del trabajador y la protección del medio ambiente. [22]

En base a datos existentes, Canadá ocupa el puesto 12 en el ranking de socios comerciales para la Unión Europea, y para Canadá, la UE es el 2º socio comercial por detrás de Estados Unidos [25]. Igualmente, las inversiones de países europeos en Canadá ascendieron a 274.700 millones en 2014 [25] y, al contrario, las inversiones de Canadá en la Unión Europea se elevaron a 166.000 millones de euros [25]. Estudios económicos hechos en 2011 por la Comisión Europea de Comercio, estimaron que el PIB de la Unión Europea se vería incrementado en un 0,03% y el de Canadá un 0,07% anual tras la entrada en vigor de este tratado.

CETA es un acuerdo distinto a sus predecesores, como fue el “Trade and Investment Enhancement Agreement” (TIEA) que finalmente no llegó a firmarse; es considerado novedoso por distintos motivos. El primer motivo es que en este acuerdo están incorporadas todas las provincias canadienses, aunque estas no sean partes firmantes del acuerdo y no estén vinculadas jurídicamente, se han comprometido a realizar modificaciones legislativas para cumplir las cláusulas del acuerdo. [25] Como segundo motivo, CETA no solo hace referencia a la eliminación de aranceles clásicos, sino a otras restricciones no arancelarias como pueden ser los contingentes y otras tarifas. Además, el AECG apuesta por un organismo regulador que controle las posibles controversias que puedan surgir de cara a las inversiones, como es el “Corte Permanente de Arbitraje (CPA).

7. NORMAS DE CALIDAD

A pesar de los numerosos beneficios obtenidos como resultado de los estudios de la repercusión del AECG en la economía y el comercio, también existen colectivos que van en contra de los acuerdos comerciales e inversiones, con la campaña “No al TTIP, CETA y TISA” [26], en la que defiende que estos van unidos a una reducción de los controles y estándares de calidad en mercancías y servicios procedentes de Canadá.

No obstante, el AECG pretende garantizar la calidad de los productos importados, persiguiendo que los productos que sean introducidos en el mercado europeo siempre cumplan con las normas y controles europeos de calidad. Bien es sabido que las normas de Canadá en relación a la alimentación y al uso de componentes químicos en las carnes son más laxas que la normativa europea, es por esta razón que CETA permitirá tanto a las autoridades canadienses como a las europeas a su llegada, verificar que los productos canadienses en ciertos sectores como son la alimentación y la medicación, las mercancías cumplan los estándares europeos de calidad. [27]

Bien es sabido que la normativa técnica, sanitaria y fitosanitaria a nivel europeo es compleja. Por una parte, las existen normas distintas para cada producto importado y, por otra parte, dado lo descentralizado que está el territorio español, existen diferentes leyes y normas según la comunidad autónoma, provincia e incluso municipio; independientemente de este hecho, todos los productos tienen que respetar las leyes de etiquetado y los productos alimenticios y agrícolas tienen que pasar sus respectivos controles de salud e higiene. Además, las importaciones de bebidas como son los licores, vinos y cervezas, requieren una autorización por parte de la comisión provincial. [28]

No obstante, el AECF favorecerá y agilizará la aprobación de las normas para el comercio de productos de origen animal y vegetal. A modo de ejemplo, para agilizar el comercio de la carne, ambas partes han decidido aligerar el proceso de autorización de exportación buscando reducir al mínimo los impactos que pueda ocasionar en el comercio el parón por el brote de una enfermedad. Hay que igualmente resaltar, y se da por supuesto, que todos los avances y facilidades que se concederán tendrán como base y fundamento preservar las normas y leyes sanitarias y fitosanitarias tanto de la Unión Europea como de Canadá.

Además, vale la pena resaltar que el acuerdo incluye el compromiso de utilizar los recursos naturales de manera sostenible y fomentar el comercio y desarrollo sostenibles. [28]

8. ECONOMÍA E IMPACTO DEL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL

8.1. Eliminación de derechos de aduana

8.1.1. Justificaciones dadas por los gobiernos para apoyar la intervención de las empresas

La intervención de las empresas por parte de los gobiernos es vista desde dos aspectos. Por una parte, si debe de intervenir a través de impuestos arancelarios la promoción de las empresas nacionales, y por otra parte la cuestión de si los gobiernos han de ayudar de forma directa a que las empresas lleven a cabo exportaciones.

En este dilema entre la ausencia o presencia de la intervención estatal, a pesar de “la mano invisible” de Adam Smith, hay quien defiende la intervención. Para justificar esta postura, se emplea argumentos como la defensa nacional, admitiendo que cada país debe de ser autosuficiente en la producción de materias primas, maquinaria y tecnología evitando ser dependientes de países terceros, la protección de las industrias jóvenes, ya que en muchos casos las industrias jóvenes no se pueden desarrollar y llegar a su “adolescencia” debido a que las industrias internacionales más maduras hacen que tengan que cesar su actividad, proteger la industria nacional como forma de estabilidad de empleo o la teoría del comercio estratégico, que se desarrolló en la década de los 80 principalmente por P. Krugma, R. Kuttner y J. Cullbertson, donde se defiende que ciertas empresas siempre han de operar, y cuando sean ineficientes, el Estado las ha de apoyar debido a la posición

que ocupan en la economía doméstica la cual no puede depender de empresas internacionales que tienden al monopolio.

Con estas cuatro razones se justificarían las principales corrientes proteccionistas que abogan por la defensa de la producción nacional y que, en general no concuerdan con la globalización de la economía. Pese a que la senda general de los países es la liberalización de mercados, resulta que si sesga por sectores en todos los países se da el fenómeno de que el sector primario es el que más se protege.

8.1.2. ¿Cómo afecta a la economía doméstica una traba impuesta por el Estado?

Con la eliminación paulatina de las trabas al comercio internacional, hecho que de forma generalizada se está llevando a cabo por los países a través de tratados internacionales, se fomenta un precio cada vez más competitivo de los bienes y servicios. Dicho de otra forma, lentamente las economías nacionales cada vez se están especializando más en aquello en lo que son punteros, optimizando sus recursos y a su vez con ello, llegando al precio óptimo a nivel global de los productos.

En este sentido, aplicando *ceteris paribus*, cuando una economía doméstica carece de trabas, los productos se venden en el mercado nacional al precio óptimo (P_w). Para dicho precio, los productores nacionales están dispuestos a producir, sin embargo, la demanda doméstica es superior a la oferta doméstica y, por tanto, ese exceso de demanda se salda exportando.

Siempre que se aplica algún tipo de traba el precio del producto llega al mercado doméstico más elevado del precio mundial (P_w+t) debido al encarecimiento sufrido por soportar dicha traba. Así pues, dándose este fenómeno se pasa de (P_w)

a (P_w+t) donde, por una parte, se aumenta la oferta de los productores domésticos al subir el precio por ser atractivo, y por otra parte la demanda doméstica disminuye al ser más costoso el producto.

Las consecuencias nacionales de que un país imponga trabas al comercio internacional son las siguientes:

- Para los consumidores domésticos se produce una pérdida de bienestar dada por el encarecimiento del producto que les hace tener que renunciar a parte de estos su adquisición como muestra la gráfica. Así pues, esta pérdida de bienestar se recogería en la gráfica por las áreas delimitadas por $a+b+c+d$.
- En el caso de los productores locales, que el estado imponga trabas al producto del exterior le es muy beneficioso porque así pueden aumentar sus precios hasta llegar al precio (P_w+t).
- El estado, entendiendo a este desde la perspectiva de sus cuentas públicas, está por una parte obteniendo ganancias vía impuestos dado que la traba (t) es un dinero que ingresa y, por otra parte, acudiendo a la balanza de pagos, se incentiva la no importación y, como consiguiente, se está ayudando a que la balanza comercial tenga un saldo positivo o al menos, a que las importaciones sean menores que antes de la traba.

A nivel mundial, y como se analiza en este trabajo, siempre es negativo que un Estado nacional ponga trabas al comercio internacional dado que hace que la eficiencia a nivel mundial baje y, en definitiva, que no se pueda lograr el precio más óptimo para cada uno de los productos. Con ello se protege a incompetentes en detrimento de los más competentes, lo que ayuda a que se produzca el fenómeno desarrollado por Thomas Malthus, donde exponía en su teoría malthusiana que el problema al que se enfrentaba la humanidad era que, mientras la población crece de forma geométrica los recursos crecen de forma aritmética. Es cierto que él defendía que por esta razón la humanidad se llegaría a extinguir a finales del S.XIX, y falló al

no tener en cuenta ciertas variables. No obstante, su teoría sigue latente en la sociedad, y es cierto que como muestra la gráfica, ese afán de defender la producción nacional lleva a que unos recursos que, de por sí son limitados y en algunos casos no renovables, no se estén aprovechando al máximo.

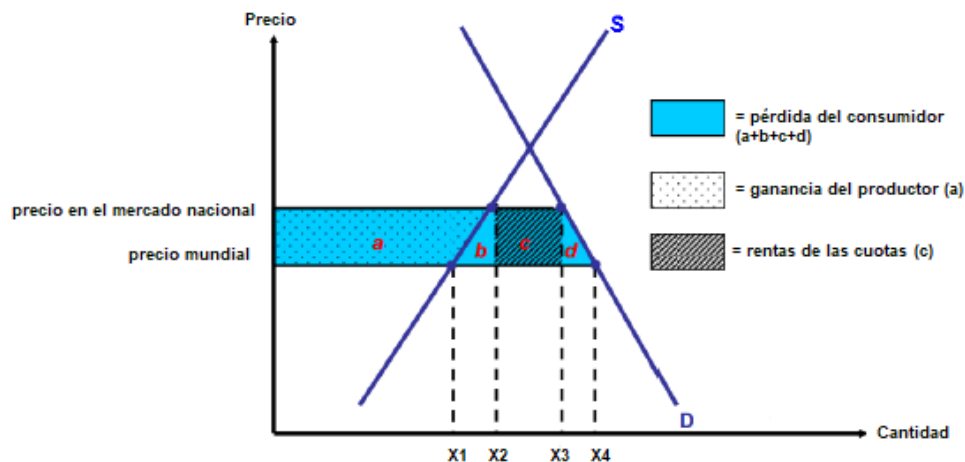


Figura 3 Representación del precio de un producto en el mercado nacional y mundial, respecto a la cantidad de producto.

8.1.3. Qué implica eliminar barreras de las aduanas con la aplicación del AECG.

El Acuerdo Económico y Comercial Global busca favorecer a las empresas europeas eliminando el 99% de los impuestos que se tiene que pagar en las fronteras canadienses en forma de aduanas. De igual forma, aunque más dilatada en el tiempo, esta medida será aplicada de forma viceversa, es decir, a las empresas de Canadá que quieran exportar en la Unión Europea. Desde primera hora, Canadá eliminará los derechos aduaneros sobre las exportaciones provenientes de la UE, aunque habrá un plazo de 7 años para que se eliminen todos los impuestos sobre los productos industriales. Esta supresión de los derechos aduaneros, supondrá para Canadá 500 millones de euros al año (REF pág. de CETA), además logrará que las empresas europeas sean más competitivas y para

ellas, las piezas y componentes canadienses para la fabricación de productos finales, serán más baratas.

8.2. Mercado de los servicios

El Acuerdo Económico Comercial Global es uno de los acuerdos con mayor alcance jamás firmado por la Unión Europea en el terreno de los servicios. Lo que implica y fuerza a Canadá a liberar su proceso de contratación pública para que las empresas europeas tengan las mismas oportunidades que el resto de sus socios comerciales. [22]

Esta acción implica que las empresas europeas podrán presentar ofertas para acceder a la contratación pública, suministrando bienes y servicios a la administración federal, provincial y municipal de Canadá, lo que supone el 75% de las compras públicas canadienses. Este hecho es relevante, ya que por primera vez entrarán a concurso público empresas que no son canadienses, e igualmente importante porque el acceso al mercado provincial y municipal generó, en 2011, un volumen de contratos que rozó los 82.000 millones de euros [28]. No obstante, se respetará algunas excepciones puntuales como son el sector de la energía y el transporte urbano de pasajeros entre provincias. [28]

Además, un compromiso acogido por la administración canadiense es el de hacer más transparente y limpio el proceso de licitación, por lo que se está desarrollando una sede electrónica de contratación pública, para dar acceso al proceso de forma rápida y hacer llegar la oferta e información a todas y cada una de las empresas interesadas.

8.3. Inversiones

El Acuerdo Económico y Comercial Global es uno de los acuerdos comerciales más ambiciosos e interesantes de los firmados recientemente, y es que es el primer acuerdo comercial de la Unión Europea que el ámbito de las inversiones, beneficia y agiliza que las empresas europeas que inviertan en Canadá.

El AECG, eliminará los obstáculos que hace que las empresas de la UE hasta el día de hoy no pudieran invertir en Canadá. Igualmente, velará por el trato equitativo, igual y no discriminatorio para todos los inversores que provengan de Europa, suprimiendo las desigualdades entre inversores nacionales y extranjeros. Dará confianza, eliminando la incertidumbre a la hora de invertir.

Se ha establecido un Sistema de Tribunales de Inversiones, con el fin de ayudar a solucionar las posibles diferencias entre gobiernos e inversores. Por todo ello, el STI será público, tendrá jueces y profesionales independientes, que será designados por la Unión Europea y Canadá y sujetos a un código de conducta [22], y también a destacar que se exigirá que trabajen con transparencia, por lo que su trabajo se hará público presentando toda la información durante la tramitación de los casos, y las asambleas serán públicas. Así mismo, el AECG no obliga a que los Estados tengan que modificar su legislación vigente o que tengan que pagar por daños y perjuicios. La constitución del Sistema de Tribunales de Inversiones nace como fruto de la voluntad de proteger las inversiones, y es por esta misma razón, que los Estados, apoyados de la Comisión Europea lo han puesto en marcha.

El principal problema fragante, es que las empresas se ven desinteresadas a la hora de invertir en mercados internacionales, en este caso canadiense, por los costes asociados al cumplimiento de las diferentes normativas. Con CETA se pretende incentivar a las empresas canadienses inviertan en la UE, destacando que Canadá ocupa el puesto 16 en el ranking de inversores en España. [28]

8.4. Empresas y consumidor

8.4.1. Principales métodos para la previsión de las empresas

Centrándonos en el ámbito empresarial, estas se encuentran en continua búsqueda de, en la forma más exacta que les sea posible, hallar el método que mejor les pronostique los acontecimientos. En este aspecto, tanto grandes empresas como pymes utilizan:

- **Análisis de la sensibilidad:** es un método muy importante para la identificación de variables críticas que contribuyen en un proyecto, cuanto más influye en dicho proyecto una variable, más crítica es, y a la vez nos hace entender como un desvío en nuestra previsión, si es sobre una variable crítica de mucha representatividad, nos puede hacer que la empresa pase de una situación que predijo a otra bien diferente.
- **Método de los escenarios:** en cierta medida puede interpretarse como un método avanzado al análisis de la sensibilidad y también se da para una determinada variable discreta. Así pues, mediante dicho método la empresa crea diversos escenarios futuros en los que se puede incurrir, unos más pesimistas y otros más optimistas, pero en todo caso escenarios probabilísticamente posibles de darse para la empresa. La variable discreta, que generalmente suele ser la cantidad de unidades vendidas, beneficio obtenido o coste en que se incurriría por parte de la empresa, se le atribuye una probabilidad, permitiendo con ello a la empresa una forma de cuantificar las decisiones que toma.
- **Árbol de decisión:** aun siendo también para análisis de variables discretas, este método entra en juego cuando hay una secuencia de dichas variables, recogiendo con ello el riesgo secuencial. Recibe este nombre el método porque para su representación se suele hacer mediante un dibujo que en

cierta forma simula a “un árbol”, ya que siempre en cada nivel de dicho árbol hay una probabilidad de que suceda la variable analizada, lo que parecen “ramas”, y de suceder ese porcentaje, siempre conlleva con ello un nuevo nivel con nuevas probabilidades asociadas.

- Método/Simulación de Montecarlo: en este caso no se tiene en cuenta una probabilidad o riesgo de forma discreta, sino que se intenta analizar el riesgo de forma continua. Es cierto que los cambios a la hora de predecir a los que se presentará la empresa tienden al infinito, no obstante, por este método se intenta identificarlos, registrar el impacto que generarían en nuestra empresa y asignarle la probabilidad de que cada uno pase. Para ello, este método utiliza 4 pasos, 1º se determina las variables probabilísticas (sin restricciones en cuanto al número de variables a añadir a este modelo), 2º se define la distribución de probabilidad asignada para cada variable, en 3º lugar se verifica la correlación que hay entre las variables y como entre estas interactúan (hay que asegurarse que no hay variables que estén correlativas entre sí) y finalmente, se recrea la simulación.

Este método, antes del boom informático se intentaba llevar a cabo, pero sin un ordenador y un software adecuado para su recreación resulta muy complejo además de lleno de errores para su desarrollo. En la actualidad, identificando de forma correcta las variables y su probabilidad, así como la no correlación es la parte más difícil dado que los softwares actuales recrean millones de situaciones en poco tiempo, y llevándolo a un gran número de periodos podemos tener una precisa sobre la empresa.

Desde un punto de vista comercial y de la importancia que reside en, una buena previsión de la demanda futura, dado que para que una empresa se adecue a los cambios que sufre la demanda (que es muy dinámica) no es tarea fácil, ya que las empresas tienen ciertas partes de sus estructura fijas y, aunque es cierto que desde la perspectiva de la economía al largo plazo todos los factores son considerados variables, no se puede negar que satisfacer la demanda de la cuota de

mercado que se posee o se prevé poseer es vital para mantenerla y que, por esta razón, para adaptar los factores productivos, los recursos financieros, los recursos humanos,... se vuelve de una vital importancia tener una previsión de la demanda acertada. Por este motivo, dado de su importancia, se destacan como principales métodos:

- **Análisis de series temporales:** con el estudio de las variables (en este caso de la demanda) y su dinámica a lo largo del tiempo nos permite recrear a través de este histórico de comportamiento la predicción de cara a nuevos periodos, con cantidades mínimas y máximas. Cabe resaltar la importancia de lo que en estadística se conoce como la “desestacionalización”, que no es más que quitar la componente estacional para cuando queramos comparar si hemos crecido o bajado de unos periodos a otros lo hagamos sin tener la influencia irreal que nos daría el no desestacionalizar.
- **Alisado Exponencial:** también conocido como método de suavizado exponencial, es un método cuantitativo y que también utiliza datos pasados (históricos) para el pronóstico del futuro y mediante su fórmula, se hace una media, pero con una ponderación desigual dado que se da más representatividad a los datos más recientes en detrimento del peso de los datos más lejos en el tiempo.
- **Métodos Econométricos:** Por econometría se debe de entender a la ciencia que aplica los métodos estadísticos y matemáticos al estudio de la economía. En este método cuantitativo, donde no necesariamente se recogen hechos históricos y que es un método muy interesante también para predecir, no solo la demanda de un producto sino cualquier predicción económicas, utiliza diversas variables que considera los suficientemente explicativas para el modelo que se crea; que sigue una determinada forma matemática (lineal, exponencial,...), recoja lo más aproximadamente la relación entre variables y que su predicción por tanto se ajuste al máximo a la realidad. Así pues, el

modelo creado no se basa en el análisis del histórico anterior, sino a de conjunto de variables que al unirlos en un sistema se ajustan mucho al modelo.

- Encuestas: mediante este método cualitativo se busca recopilar datos sobre la opinión y percepciones que las personas tienen. Estas se pueden llevar a cabo de diferentes formas, pero siempre se ha de hacer a un número de encuestados lo suficientemente representativo si se quiere evitar incurrir en sesgo y que, por tanto, los resultados alcanzados por la empresa no sean veraces por dicho error.
- Método Delphi: el futuro se encuentra condicionado por lo que se haga en el presente, y el presente quien mejor lo puede conocer son los expertos. A través de esta afirmación se puede justificar este método calificativo, donde la demanda de un producto se predice a través de un panel de expertos. Este método se basa en cuatro fases, la primera consiste en definir el objetivo, la segunda en la selección de los expertos, la tercera es la elaboración y realización de cuestionarios, para finalmente llegar a la fase final donde los datos recabados son analizados por los expertos que llegan a una conclusión. En cierta parte es un proceso avanzado a las encuestas.

Estos métodos son utilizados por las empresas para llevar a cabo la previsión de demanda y, en general, la previsión de la estructura de la empresa. La variable “CETA”, es una variable que influye con fuerza en este nuevo escenario y que ha de ser tomada en cuenta para el cálculo de previsiones, tanto si se quiere abordar el mercado canadiense, como si no se quiere hacer frente al mismo. Esta liberación de mercados va a producir impactos en todas y cada una de la empresa, y cuanto antes calculen el alcance de dicho impacto, antes se podrá reconducir dicha situación adaptándose a la nueva. Sin menospreciar a las predicciones de demanda obtenidas por los métodos basados en hechos histórico, es cierto que ante el terremoto de CETA no parece que sean los métodos más adecuados a utilizar.

8.4.2. Internacionalización de la empresa.

Para abordar nuevos mercados, las empresas tienen que hacer frente a toda una estrategia para llegar hacia ellos, es decir, una estrategia de internacionalización. Escoger la estrategia adecuada es de vital importancia, ya que se va a someter los productos y/o servicios de la empresa que se internacionaliza ante un nuevo examen en el que se va a evaluar su competitividad y que a tener que hacer frente a aquellos bienes y servicios que previamente ocupan la cuota total de ese mercado, siendo el objetivo de la empresa exportadora el arañar la parte que previamente ellos en su planificación estipulen. En este sentido, las principales estrategias de internacionalización son:

- La exportación: es una de las formas más común de llevar los productos ante nuevos mercados, consintiendo este método en hacer llegar el bien en cuestión desde el país nacional en el que se produce al mercado extranjero seleccionado para su venta. Generalmente, este método representa un riesgo financiero menor para la empresa si lo comparamos con otros métodos de internacionalización ya que no hay que crear forzosamente infraestructuras en el país que se aborda para realizarlo. En este sentido, cabe resaltar dos principales formas de exportación, donde hablamos de exportación indirecta cuando los productos se venden en el mercado extranjero, pero no se realizan acciones de marketing concretas destinados a ello, frente a la exportación directa, en la cual la empresa ejecuta maniobras de marketing propias controlando en todo momento el proceso de exportación y no delegándolo dicho proceso en empresas terceras.

Las empresas tendrán que analizar cada mercado, y obviamente se pueden fijar exportar unos mercados de forma directa (generalmente aquellos de más influencia en sus cuentas) y otros mercados de forma indirecta. Como ventajas más resaltables de la exportación directa se puede resaltar que se tiene un mejor control sobre el marketing-mix, un mayor potencial de lucro o una mayor aproximación a los clientes, pero como contras se necesita contar

con un mayor músculo empresarial, se incurre en más riesgo y en una inversión de marketing propia para dicho mercado. Todo esto indica que, mientras las pymes españolas que quieran aventurarse en iniciarse en el mercado canadiense, si su opción es la exportación lo harán de forma indirecta mientras que las grandes empresas españolas que cuente con un fuerte músculo y analizando comprueben que sus productos tienen cuota en el enorme mercado canadiense, lo más lógico es que siendo los estudios favorables de elegir la exportación como su forma de internacionalización lo hagan de forma directa. En ambos casos, CETA para aquellas que se decanten por la exportación como método de llegar a nuevos mercados va a ser de vital importancia, ya que esa liberación de mercados sin trabas a sus productos abarata un porcentaje muy alto de costes que hasta ahora suponía hacer llegar o tratar de hacer llegar los productos hacia Canadá.

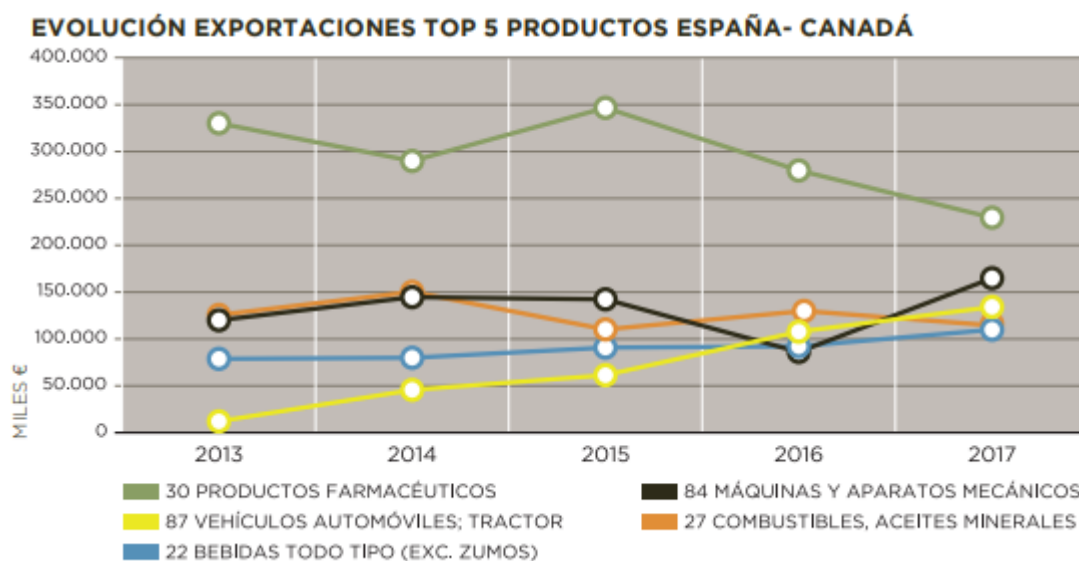


Figura 4. Evolución de las exportaciones de cinco productos entre España y Canadá. Fuente: Instituto de Fomento de Murcia

Como se puede apreciar en esta gráfica de evolución de exportaciones entre España y Canadá, la evolución de las exportaciones ha tenido una tendencia creciente a lo largo de los años, y aún será más representativo en estos dos últimos

años, lo que indica, que se apuesta fuertemente por el mercado globalizado a través de las exportaciones.

- **Licencias:** Llegar a los nuevos mercados a través de licencias es otra opción a evaluar por las empresas, consistiendo dicho método en una relación contractual por la que la empresa nacional cede los derechos de producir y vender sus productos en una determinada área. Como es lógico, por conceder dicha licencia la empresa otorgante es remunerada periódicamente y como principales ventajas de esta fórmula, se destaca que es un método de conseguir efectivo de forma periódica y sin asumir riesgos de pérdidas más allá de la “ruptura” de contrato y dejar de recibir esos ingresos periódicos, es una forma prácticamente gratuita de iniciarse en un nuevo mercado y comprobar cómo es recibido nuestro producto. De esta forma, se evitan las trabas tanto existentes como las que el país pueda imponer sobre los productos que les lleguen importados. Es cierto que también tiene desventajas, como son la pérdida de control sobre el posicionamiento de nuestro producto, los lucros limitados a la tesorería recibida por la cesión de licencias y la transmisión del “Know-how”.

Ese riesgo tan mínimo hace pensar que en un primer lugar esta pueda ser una buena fórmula para las pymes, pero es cierto que difícilmente sea una pyme y no sea una gran empresa aquella que tenga en poder patentes para licenciar. En el caso de las grandes empresas, puede servir inicialmente esta estrategia de internacionalización a modo “prueba del algodón” dado el poco riesgo que tiene dicho método, pero salvo mercados residuales o en aquellos en que los costes de exportación sean muy elevados, resulta difícil de pensar que este sea un método atractivo para una gran empresa dado los limitadísimos lucros. Se puede concluir en este caso diciendo que habrá algunas pymes y grandes empresas españolas a las que, si le interese este método, pero todo va a depender de la empresa concretamente. En todo caso, CETA aquí supone un impacto mínimo y es que, aunque se produce

esa liberación financiera y de capitales, en la actualidad las grandes empresas suelen llevar acabos licencias para la producción en otros países sin encontrar excesivas trabas.

- Franquicia: la franquicia es una forma de acuerdo empresarial en la que el franquiciador otorga un cierto número de licencias para la reventa de sus productos/servicios (franquiciados). Así pues, el franquiciador deja negociar a los franquiciados bajo el nombre de su marca y con sus productos (los cuales proporciona el propio franquiciador). Mientras que la licencia da derecho a la producción y comercialización de un producto, donde el control sobre el licenciado es bajo, en el caso de la franquicia el franquiciado es más controlado donde se le suministra los productos propios y donde se controla la forma en la que estos son vendidos.

Como ventaja, el potencial de lucros es mucho mayor que la licencia, hay un nivel de control razonable sobre el franquiciado y que es un método de entrada rápido en los mercados. Los grandes riesgos de este método para la empresa consisten en la pérdida de control sobre la calidad final que recibe el consumidor y que el franquiciado puede dañar fuertemente la marca, si un franquiciado en concreto comete una acción inapropiada y produce un escándalo, los consumidores van a conceder la autoría de los hechos a la marca perdiendo ventas por culpa de ello todos los franquiciados.

La franquicia es un método muy útil para una empresa que posea una marca muy fuerte o que otorgue un servicio muy diferenciado hasta tal punto de ser percibida por muchos consumidores como única. Se puede concluir que esta forma va enfocada en especial a aquellas empresas que ya nacen con la perspectiva de hacerse multinacionales o globales, y que cumplen su objetivo con este proceso paulatino de ir concediendo licencias y controlando los procesos en cada país en el que se sitúan. Para este tipo de internacionalización CETA se postula como un impacto poco influente y

probablemente sean muy pocas las empresas españolas que, de decidir iniciarse en el mercado canadiense, lo hagan a través de este método.

- Alianzas estratégicas: las alianzas estratégicas consisten en diversas relaciones contractuales entre empresas para cumplir con una determinada finalidad, que se puede llegar mediante simples contratos unilaterales, pero que a veces se producen con contratos más complejos. Con este método las empresas cooperan y cada una aporta aquello en lo que es mejor, pero nunca como para llegar a constituir una empresa nueva. Se puede afirmar que es un grado de integración menor que la Joint Venture, pues a las empresas únicamente les unen relaciones contractuales, pero nunca tienen capital a medias, y es una opción muy interesante para aquellas empresas que quieren llegar a nuevos mercados, pero que por su estructura reconocen que hay ciertos factores de ese proceso de internacionalización en los que se necesita de la ayuda externa de otra empresa por la incapacidad de llevarlo a cabo sino es así. En una primera instancia se puede pensar en las pymes, pero lo cierto es que en mayor o menor medida las empresas cuentan con alianzas estratégicas.
- Joint Ventures: mediante este método, dos o más empresas contribuyen con activos a la creación de una empresa nueva jurídicamente distinta con el objetivo de llevar a cabo una actividad productiva o comercial. Con todo esto, a través de esta empresa naciente hace que se junten dos o más socios, que tiene objetivos estratégicos en ese mercado que abordan y que corren en porcentaje con el riesgo a asumir, así como los lucros. Joint Ventures pueden ser llevadas a cabo mediante la creación de una nueva empresa formada por una empresa doméstica y como socio tener una empresa del mercado a abordar, con la adquisición parcial de una sociedad existente en el extranjero, creación de una nueva empresa por empresas de países totalmente diferentes a donde se instala la Joint Ventures o sociedades mixtas entre empresa particular que se asocia con empresas estatales. Joint Ventures

puede ser una forma casi obligada de llegar a algunos mercados en los que haya fuertes barreros de entrada necesitando por obligación asociarse con una empresa afianzada en el lugar que se quiere introducir, se accede a nuevos conocimientos y tecnologías al compartir la situación de socios por las empresas integrantes además de correr solo con un porcentaje de riesgo y no un riesgo total como el que se corre en otras formas de internacionalización.

En el tema de las barreras, tal y como se analiza en este trabajo, CETA va a hacer que paulatinamente que estas sean mínimas, lo que no implica que aun habiendo pocas barreras una Joint Venture sea una mala opción, ya que depende de las sinergias que se genere. Es muy probable que, en muchas situaciones, formar Joint Ventures genere sinergias que hagan que los beneficios aumenten y es que en este ámbito entra en juego el factor de si es mejor entre determinadas empresas, el competir o cooperar.

8.4.3. Beneficios de las empresas sin rebajar los costes de calidad

Continuando por la senda por la que va el Acuerdo Económico y Comercial Global, este contribuirá a reducir al mínimo los costes que las empresas europeas tienen que hacer frente al exportar, sobre todo las empresas de menor tamaño. Para ello se han llevado a la práctica los “certificados de evaluación de conformidad”. Estos certificados son unos documentos que consisten en mostrar que los productos cumplen con las normas y reglas tanto técnicas como de calidad que les corresponde, y pueden ser aplicados al ámbito de la salud, seguridad, protección del consumidor y medio ambiente [22].

Estos certificados ya mencionados, han sido correctamente aceptados por ambas partes, y se extienden a los siguientes campos: equipos eléctricos, material electrónico y de radio, juguetes, maquinaria y equipos de medición. Esta acción implica que, cumpliéndose unas premisas, existirá un organismo de evaluación de

conformidad, que ensayará los productos fabricados en la Unión Europea que serán exportados a Canadá, en base a cumplir con las normas y leyes canadienses y, al contrario. A modo ejemplo, una determinada empresa que quiera vender su producto en el mercado canadiense, solamente le será necesario someter su producto a ensayo en el país de Europa en el que haya sido fabricado, y obtendrá un certificado que será igualmente válido en Canadá. [22] De esta forma se reducen de forma notable los costes, ya que no existirá duplicación de los costes ocasionados por los ensayos. Esta medida será particularmente beneficiaria para las pequeñas y medianas empresas, y les será de ayuda para la exportación.

Por medio del tratado CETA, se formará un “Foro de Cooperación en materia de Regulación”, que será un medio y un apoyo para que los reguladores intercambien información y opiniones, y les ayudará con la cooperación, aparte de ayudarles y resolver sus dudas. Sin embargo, este Foro de Cooperación en materia de Regulación, no tendrá la potestad de cambiar la legislación vigente, hacer nuevas leyes, o decidir por los Estados de los países miembros. [22]

Cabe destacar, que el AECG trasladará la intención de comercializar sin rebajar las normas de calidad también al ámbito de la industria creativa, es decir, músicos, artistas y otras personas que son parte de la industria innovadora. El fin es que estas personas tengan la remuneración correcta fruto de su trabajo. Es por esta razón, que el Acuerdo Económico y Comercial Global, buscará proteger y reforzar el respeto por los derechos de autor, respetando las normas canadienses y europeas, además, controlará de forma más reforzada que esto se cumpla. Protegerá las patentes, sobretudo en el terreno de los productos farmacéuticos de la Unión Europea. Y se tendrá especial cuidado e interés en perseguir en las fronteras canadienses los productos falsificados y los sujetos a derechos de autor.

8.4.4. Beneficio para los consumidores

El hecho de permitir que los países puedan importar productos, minimizando las trabas, presenta numerosas ventajas para el consumidor, entre ellas cabe destacar que este hecho permite que los precios sean más bajos, y ofrece un más amplio abanico de opciones.

Cierto es que muchos consumidores pueden tener la idea de que el libre comercio implica importar productos los cuales tienen rebajadas las normas europeas, sobretudo en el ámbito de la salud y seguridad de las personas, derechos sociales y del consumidor y medio ambiente [22]. Pero nada más lejos de la realidad, y es que la intención primera de este tratado comercial internacional es velar por que toda la legislación y reglamentación de los distintos países de la Unión Europea se cumpla en productos que sean importados. Esta acción tiene una consecuencia directa, lo que implica que el Acuerdo CETA, no cambiará la normativa de la UE en cuanto a la seguridad alimentaria, como es por ejemplo una medida notoria y que ha levantado gran revuelo entre sus detractores, como es la prohibición de comercializar la carne de vacuno hormonada, puesto que en la UE no está permitida su comercialización.

8.5. Detractores al tratado

Se puede decir que no es oro todo lo que reluce, ya que al igual que en cualquier aspecto hay defensores y detractores de CETA. Este tema ha sido la principal controversia que ha llevado a retrasar la implantación del acuerdo comercial y al ser el centro de los debates políticos de la Unión Europea.

Uno de los puntos del acuerdo que más conflictividad crea es la Seguridad Alimentaria, dadas las diferencias entre Canadá y la Unión Europea en cuanto a las normas de seguridad y producción alimentaria, que son notablemente más laxas.

El presidente del Consejo Canadiense, declaró que *“Los agricultores europeos, que han estado luchando contra el desplome de los precios, tendrán que competir también ahora con las importaciones canadienses”* [29]. Fruto de estas declaraciones, aparecieron más detractores, ya que va en contra de la idea principal de la Unión Europea que es que el acuerdo no modifique ni reduzca las normas y legislación europeas. Un problema palpable en la sociedad es la preocupación de los agricultores y ganaderos ante la bajada de precios, que en numerosas ocasiones les obliga a abandonar sus negocios. En esta línea, los detractores afirman que, al aumentar el número de importaciones de otros países, el mercado se hará aún más competitivo y esto puede ir de la mano de una bajada de precios para poder competir con los vendedores de fuera.

Otra crítica recurrente en la que se basan los detractores es que este tratado de libre comercio, va a provocar que las ondulaciones en las economías de los países, actúen como efecto dominó. Lo que implicará que los países sean más vulnerables y sensibles a las crisis financieras, puesto que las economías y mercados están entrelazados. Esta situación desencadena en una inestabilidad política y financiera.

9. CONCLUSIÓN

El Acuerdo Económico y Comercial Global entre la Unión Europea y Canadá es la cúspide a numerosos tratados y negociaciones anteriores que han tenido como finalidad última una estrategia de globalización del comercio. Actualmente se encuentra en vigor provisional, ya que aún no todos los Estados han ratificado este en sus parlamentos.

Este acuerdo ambicioso y revolucionario ofrece principalmente numerosas ventajas para los países miembros. Facilitará el acceso de los consumidores a otros

mercados, disminuyendo los costes por impuestos a las empresas exportadoras, lo que llevará de la mano un aumento de la competitividad, beneficiosa para los consumidores. Igualmente, este acuerdo es novedoso ya que da la oportunidad a las empresas de invertir en otros mercados fuera del nacional, y permite que los profesionales laborales de Europa puedan encontrar nuevas oportunidades laborales en Canadá, reconociéndoseles sus méritos.

En definitiva, no cabe la menor duda de que CETA es un acuerdo que aporta numerosas ventajas, sobre todo a PYMES, fruto principalmente de la supresión de las trabas al comercio, lo que provoca una ventaja para que la empresa pueda exportar y amplíe su cuota de mercado. A destacar también que al defender los derechos de autor y regular la comercialización de las copias de productos, se apuesta por un comercio digno.

Cierto es que al igual que existen defensores del acuerdo, han aparecido numerosos detractores, principalmente por el miedo existente ante que las normas de salud y fitosanitarias propias de la Unión Europea se rebajen con el fin de adaptarse a las normas del país canadiense. No obstante, uno de los puntos del acuerdo es comercializar los productos que cumplan las normas de todos los países miembros.

El problema principal, y se puede decir que irremediable con la implantación de este acuerdo es que, aun siendo las exportaciones beneficiosas para los empresarios que quieran aumentar su cuota de mercado, estas hacen que el mercado se vuelva fuertemente competitivo y amplíe su gama y oferta de productos, por lo que para competir será necesario bajar los precios y esto puede ocasionar que el beneficio para las empresas exportadoras disminuya.

El Acuerdo de Económico y de Comercio Global está aún en fase experimental, ya que ha transcurrido poco más de un año desde su entrada en vigor

provisional. Ciertos economistas dictan que ya se pueden palpar los beneficios para ambas partes, aunque no haya entrado en vigor definitivo. Otros afirman que los problemas aparecerán el futuro. Ante tal controversia de opiniones, el tiempo dará realmente la razón a unos o a otros.

10. BIBLIOGRAFÍA

- [1] P. Weil, Le Droit Administratif, 1964.
- [2] J. O. C. Dueñas, Observatorio Medioambiental, Madrid, 2014.
- [3] F. J. D. Hernández, Boletín de Estudios Económicos, Bilbao, 2007.
- [4] «galeon.com,» [En línea]. Available: http://www.tecnologiaycalidad.galeon.com/calidad/6.htm#_ftnref1. [Último acceso: 25 3 2019].
- [5] M. Á. D. Mier, «Un siglo de relaciones comerciales internacionales,» 2000.
- [6] M. I. P. Rivas, CLUSTERS Y COMPETITIVIDAD, 2011.
- [7] A. Smith, Teoría de los sentimientos morales, 1759.
- [8] O. B. Rubio, «Teorías del comercio internacional: Una panorámica,» *Ekonomiaz*, nº 36.
- [9] D. García, «Las teorías del Comercio Internacional,» 11 06 2018. [En línea]. Available: <https://www.ealde.es/teorias-comercio-internacional/>.
- [10] M. C. R. Osorio, Economía Internacional, 1291.
- [11] E.-F. Oliveras, «Grupo P&A,» [En línea]. Available: <https://blog.grupo-pya.com/indicadores-comerciales-nos-ayudan/>.
- [12] J. E. D. Lima, «Indicadores del comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial».
- [13] B. MUNDIAL, 2019.
- [14] E. Martínez, «Las barreras al comercio internacional: qué son y su clasificación,» 12 02 2014. [En línea]. Available: <https://www.iebschool.com/blog/barreras-comercio-internacional-negocios-internacionales/>.

- [15] O. M. D. COMERCIO. [En línea]. Available: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#fAgreement.
- [16] «Entra en vigor el derecho antidumping de la UE contra las importaciones de neumáticos chinos,» [En línea]. Available: https://www.infotaller.tv/neumaticos/CE-antidumping-definitivo-importaciones-China_0_1266773332.html.
- [17] R. Riquelme, «El Economista,» 27 8 2018. [En línea]. Available: <https://www.eleconomista.com.mx/internacionales/Que-es-el-Tratado-de-Libre-Comercio-de-America-del-Norte-20161123-0111.html>.
- [18] Mercosur. [En línea]. Available: <https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/>.
- [19] A. O. S. A. NATIONS. [En línea]. Available: <https://asean.org/asean/about-asean/>.
- [20] S. A. C. UNION. [En línea]. Available: <http://www.sacu.int>.
- [21] C. ESPAÑOL, «La Agencia de la ONU para los refugiados,» [En línea]. Available: <https://eacnur.org/blog/consiste-la-union-economica-euroasiatica/>.
- [22] «European Comission,» [En línea]. Available: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_es.htm.
- [23] M. V. d. Stoel, «REGLAMENTO (CEE) Nº2300/76 del Consejo,» de *Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica entre las Comunidades Europeas y Canadá*, 1976.
- [24] G. d. España, «Secretaría del Estado de Comercio,» [En línea]. Available: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/Paginas/default.aspx>.
- [25] C. S. Leal, «Real Instituto elcano,» 10 10 2016. [En línea]. Available: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/economia+internacional/ari72-2016-serranoleal-verdad-sobre-ceta-en-que-consiste-realmente-acuerdo-

economico-comercial-ue-canada.

- [26] «NO! Tratados de Comercio e Inversión,» [En línea]. Available: <https://www.noalttip.org/manifiesto/>.
- [27] «Alliance of Liberals and Democrats for Europe,» [En línea]. Available: <https://www.sylviegoulard.eu/voterai-faveur-de-laccord-canada-ceta/>.
- [28] I. d. F. d. Murcia. [En línea].
- [29] A. & LEGAL, «ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO EN LA ECONOMÍA CASTELLONENSE DEL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL ENTRE CANADÁ Y LA UNIÓN EUROPEA Y SUS MIEMBROS,» [En línea].