

Afi Informe

Nº 666

Canadá amplía su atractivo comercial con el CETA

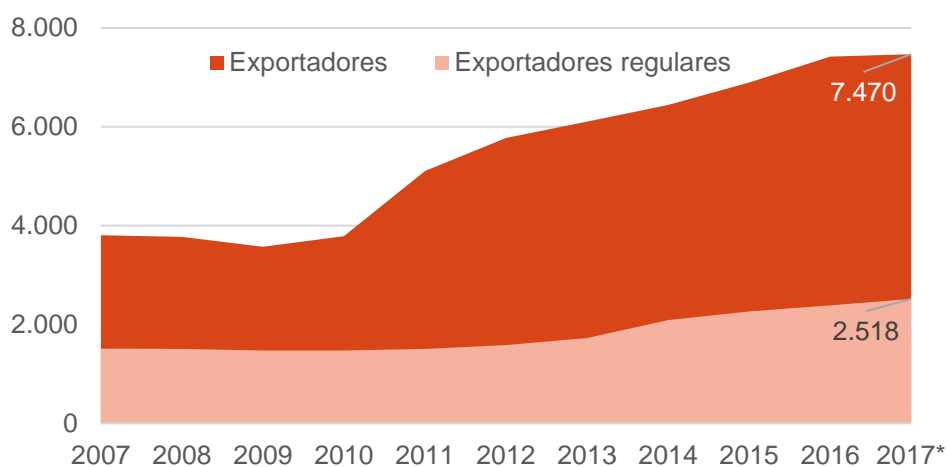


El mercado canadiense ha reforzado su posicionamiento como destino de interés para la internacionalización de las empresas españolas tras la entrada en vigor del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) firmado con la Unión Europea. La reducción de barreras comerciales, junto con la mayor facilidad para acceder a licitaciones públicas, son algunas de las ventajas que proporciona el Acuerdo.

Canadá es un mercado de 37,5 millones de consumidores, que goza de una economía estable y abierta al exterior. Las exportaciones de bienes españoles al mercado canadiense totalizaron 1.518 millones de euros en los once primeros meses de 2017, lo que equivale a un incremento anual del 10% y es un 117% superior al valor exportado en el mismo periodo de 2007.

El número de empresas españolas que exporta a Canadá no ha dejado de crecer en los últimos años. En 2017, con 7.470 empresas exportadoras entre enero y noviembre, casi se ha duplicado el número de exportadores existentes en el conjunto de 2007 (cuando totalizaban 3.808 empresas). Desde 2009, también se ha incrementado año tras año el número de exportadores regulares (aquellos que han exportado de forma consecutiva en los últimos cuatro años), hasta representar en 2017 cerca del 34% de los exportadores totales.

Evolución del nº de empresas españolas exportadoras a Canadá



(*) Datos hasta noviembre.

Fuente: Afi, a partir de SEC

La inversión directa de empresas españolas en Canadá (sin considerar las empresas de tenencia de valores) también ha sido relevante en los tres primeros trimestres de 2017, al situarse cerca de 1.509 millones de euros, concentrados fundamentalmente en “actividades de apoyo a las industrias extractivas”. Una cifra que triplica a la registrada en todo el 2016, aunque está lejos de los 9.112 millones de inversión registrados en 2015.

Elevado potencial asociado al CETA

El Acuerdo Económico y Comercial Global ([CETA](#), por sus siglas en inglés) entre la UE y Canadá contempla una reducción de las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias, bilaterales, así como también facilita a las empresas europeas la prestación de servicios y la participación en licitaciones públicas en el mercado canadiense. En relación con estas últimas, hay que indicar que la gran mayoría (en torno al 90%) de las adquisiciones públicas están vinculadas a entidades de carácter provincial y municipal, sin menoscabo de la existencia de cofinanciación estatal. Las condiciones de acceso a licitaciones que ofrece el Gobierno canadiense en el marco de este acuerdo a las empresas europeas, son las que presentan un mayor grado de ambición en comparación con otros tratados comerciales negociados por la UE. Así, las empresas españolas podrán ofrecer sus servicios en todos los ámbitos gubernamentales, tanto federal como provincial y municipal.

Asimismo, el CETA promueve la inversión directa de Canadá en los países de la UE. En el caso de España, dicha inversión se situó cerca de los 235 millones de euros en 2016, y entre enero y septiembre de 2017 apenas superó los 14,3 millones.

El CETA está vigente de forma provisional desde el 21 de septiembre de 2017, tras haber sido firmado en octubre de 2016. Para su completa y definitiva entrada en vigor es necesario que sea ratificado por los Parlamentos nacionales (y algunos regionales) de todos los países miembros de la UE.

Para aprovechar el tratamiento arancelario más ventajoso que proporciona el CETA, sobre la base de la declaración de origen, los exportadores europeos han de solicitar la condición de “[exportador registrado](#)” (*REX registration*) y realizar el registro a través de la [agencia de Aduanas](#) correspondiente.

Sectores de oportunidad para la empresa española

Con carácter general, entre los principales ámbitos en los que las empresas españolas pueden identificar oportunidades comerciales estaría el de concesiones de infraestructuras de transporte (carreteras, ferrovías), sanidad (hospitales), educación y otras. Asimismo, algunas provincias canadienses están apostando por las energías renovables, destacando la eólica.

En cuanto al sector industrial, entre los productos que ofrecen un mayor potencial de demanda estarían los componentes de automoción, productos farmacéuticos y de biotecnología, máquinas herramienta, tecnologías medioambientales y energéticas, y equipos aeronáuticos.

Por su parte, son varios los productos agroalimentarios españoles con potencial para ser comercializados en el mercado canadiense. Entre ellos, el vino (sobre todo para venta en Quebec), jamón, queso, aceite de oliva y aceituna, conservas de pescado y fruta.

Las oportunidades comerciales abarcan asimismo a los sectores de mueble y de calzado, además de moda, menaje de hogar, cosmética, cerámica, joyería, juguete y la enseñanza del español.

Sectores con potencial para la exportación a Canadá

Infraestructuras y energía	Industria	Agroalimentación	Otros sectores
<ul style="list-style-type: none"> • Carreteras, ferrovías • Educación • Energía eólica • Otras energías verdes • Otras infraestructuras • Sanidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Aeronáutica • Biotecnología • Componentes de automoción • Máquinas herramienta • Productos farmacéuticos • Tecnologías medioambientales y energéticas 	<ul style="list-style-type: none"> • Aceite de oliva • Aceituna • Conservas pescado • Fruta • Jamón • Queso • Vino 	<ul style="list-style-type: none"> • Calzado • Cerámica • Cosmética • Enseñanza del español • Joyería • Juguete • Menaje de hogar • Moda • Mueble

Fuente: elaboración propia, a partir de ICEX

En el plano de las inversiones directas, destaca la construcción de infraestructuras (de transporte, saneamiento, infraestructuras verdes y sociales, corredores comerciales, infraestructuras rurales, etc.) por los proyectos de inversión promovidos por el sector público canadiense. Teniendo en cuenta que la mayor parte de las competencias en materia de infraestructuras recaen en las autoridades provinciales, hay que prestar atención a los planes de inversión de provincias como Quebec, Ontario y Alberta, con horizontes temporales que van más allá de 2020.

En el ámbito de las energías alternativas, la mayoría de las provincias de Canadá cuentan con planes para su promoción y desarrollo, ofreciendo incentivos fiscales a las empresas extranjeras que deseen invertir en el sector.

El sector aeronáutico, por su parte, que goza de gran relevancia en el país, demanda estructuras para aeronaves y la prestación de servicios TIC y otros. También es posible la identificación de oportunidades en el ámbito espacial, en proyectos ligados a la robótica espacial y los sistemas de navegación y comunicación satelital, y aprovechar la proximidad para abordar, de la mano de empresas canadienses, el mercado de EEUU.

Cabe mencionar asimismo el potencial de negocio que ofrecen las soluciones TIC aplicadas al sector público (soluciones de seguridad de la información, *contact centers*, ...), financiero (pagos electrónicos, gestión automatizada de procesos, ...) y de salud (sistema de atención sanitaria a distancia, digitalización de los historiales clínicos, ...).

Otros sectores o ámbitos de oportunidad para la inversión en Canadá serían los de biotecnología, biocombustibles, ciencias del mar, agricultura, sanidad (instrumentos de diagnóstico, biochips para medicina personalizada) y la industria de gestión de residuos.

Sectores de oportunidades para la inversión en Canadá

Infraestructuras y energía	Aeronáutico y espacial	Soluciones TIC	Otros sectores
<ul style="list-style-type: none"> • Corredores comerciales • Energías alternativas • Infraestructuras de transporte • Infraestructuras rurales y otras • Infraestructuras sociales • Saneamiento e infraestructuras "verdes" 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructuras para aeronaves • Servicios TIC y otros para industria aeronáutica • Sist. de navegación • Sist. de comunicación de satélites • Robótica espacial 	<ul style="list-style-type: none"> • E-Government • Sanidad • Sector financiero 	<ul style="list-style-type: none"> • Biotecnológico • Biocombustibles • Agricultura • Equipamientos médicos • Gestión de residuos

Fuente: elaboración propia, a partir de ICEX