



COMUNICADO DE PRENSA

Se cumple el primer año del acuerdo comercial entre la UE y Canadá con un aumento significativo de las exportaciones españolas

Madrid, 20 de septiembre de 2018

Este viernes 21 de septiembre se celebra el primer aniversario de la entrada en vigor del Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) entre la UE y Canadá, más conocido por sus siglas inglesas CETA. Entre los logros de este acuerdo cabe citar: la supresión del 98 % de los aranceles para la exportación de productos industriales y agrícolas, la simplificación de los trámites burocráticos y la reducción de costes de los procedimientos aduaneros, la protección de casi 150 indicaciones geográficas europeas y españolas, la intensificación de la cooperación en materia legislativa y el reconocimiento mutuo de las normas industriales. Además, este acuerdo permite, por primera vez, el acceso de las empresas de la UE al amplio mercado de contratación pública canadiense y simplifica la circulación de los trabajadores, así como el reconocimiento de sus diplomas.

Desde su entrada en vigor, el 21 de septiembre de 2017, el acuerdo ha ofrecido nuevas oportunidades a todas las empresas de la UE, en particular a las pequeñas y medianas. Además de los costes que los aranceles suponen para las PYME, las pequeñas y medianas empresas suelen tener muchas más dificultades que las grandes para hacer frente a las trabas burocráticas y a otras barreras no arancelarias que reducen su competitividad o hacen que su acceso a nuevos mercados no sea rentable. Con el CETA, las pequeñas empresas ahorran tiempo y dinero, evitando, por ejemplo, la duplicación de requisitos de ensayo de los productos, procedimientos aduaneros farragosos y costosas tasas judiciales.

El CETA ha creado también nuevas oportunidades para los agricultores y productores de una gran variedad de productos alimenticios europeos, entre los que destacan el queso, el vino y las bebidas alcohólicas, las frutas y hortalizas y los productos transformados. Además, el Acuerdo ha protegido, por primera vez en el mercado norteamericano, casi 150 «indicaciones geográficas» de la UE comercializadas en Canadá, incluidas algunas especialidades tradicionales españolas, como el queso Manchego o el jamón de Teruel.

A continuación se recogen algunos ejemplos de empresas y sectores económicos españoles que, a lo largo del pasado año, aprovecharon las oportunidades que les ofreció el CETA, incrementando sus exportaciones y contribuyendo a la creación de empleo.

Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB)

Según la FIAB, las exportaciones de las empresas españolas de alimentación y bebidas a Canadá han aumentado considerablemente durante el último año y medio.

En comparación con 2016, el volumen de actividad del sector en Canadá aumentó casi un 18 % en 2017. Esta tendencia continuó durante el primer semestre de 2018, con un aumento del 8,35 % en comparación con el primer semestre de 2017. Esto significa que el crecimiento de las exportaciones del sector a Canadá desde la entrada en vigor del CETA es tan elevado como el crecimiento del sector durante toda la década anterior.

Según el Director General de la FIAB, **Mauricio García de Quevedo**, las perspectivas de la aplicación del CETA en el futuro son aún mejores: *«El CETA ha abierto nuevas oportunidades para las empresas españolas, al reducir los aranceles y las barreras no arancelarias al comercio y a la inversión. La industria de la alimentación y las bebidas está sin duda entre los sectores que más se benefician del acuerdo, como los primeros datos muestran claramente».*

En 2017, se registraron aumentos especialmente importantes en las aceitunas de mesa, el aceite de oliva, el vino, los zumos y las especias, así como en las verduras congeladas y en conserva.

Del total de las exportaciones del sector (unos 250 millones de euros) el vino representa más del 40 %, seguido de las aceitunas de mesa y del aceite de oliva (casi el 20 %), de las hortalizas (7 %), los dulces (6 %), la carne de porcino (5,5 %) y los zumos (3 %).

Industria española del juguete (AEFJ)

La entrada en vigor del CETA ha tenido tres consecuencias principales para la industria juguetera española:

En primer lugar, comparando los resultados de los primeros seis meses de 2017 con los de 2018, las cifras de exportación de España a Canadá han aumentado considerablemente, un 20 %.

La segunda consecuencia directa del CETA ha sido que los productores están revisando sus estrategias comerciales para Canadá. **Antonio Giner**, director de Comercio Exterior de la Asociación Española de Fabricantes de Juguetes (AEFJ) explica la razón: *« Los productores que habían canalizado anteriormente partes de sus productos a Canadá directamente desde lugares de producción fuera de Europa (por ejemplo, China), están empezando a hacerlo a través de España, debido a las ventajas del CETA: no solo por los aranceles más bajos, sino también por la reducción de las trabas burocráticas y por los avances en el reconocimiento mutuo de normas y estándares. Trabajar desde España ofrece ahora ventajas competitivas».*

Por último, cada vez más empresas del sector del juguete están utilizando Canadá como centro de operaciones y punto de entrada para la reexportación de sus productos a los Estados Unidos, el mayor mercado mundial de juguetes.

Federación Española del Vino (FEV)

Las exportaciones españolas de vino también están alcanzando buenos resultados en el contexto del CETA. Mientras que, de manera general, las importaciones canadienses de vino en el primer semestre de 2018 se han mantenido (en comparación con el mismo período de 2017) prácticamente estables en volumen y han aumentado un 5,5 % en valor, las importaciones de vinos españoles han aumentado considerablemente más: El 17,4 % en volumen y el 11 % en valor. Los vinos

espumosos se llevan la palma.

Con un volumen anual de más de 37 millones de litros de vino por valor de más de 100 millones de euros, el vino español ha consolidado su posición como el quinto proveedor principal de vinos extranjeros en Canadá, por detrás tan solo de Francia, Italia, Estados Unidos y Australia.

"Canadá es un mercado prioritario para el sector vitivinícola español y nuestro reto es adecuar los incrementos de volumen de las exportaciones a los incrementos de valor. El sector vitivinícola español espera, además, beneficios adicionales a corto plazo de la implementación continua y supervisada del CETA. Además de la eliminación de aranceles y de la consolidación de la protección de las indicaciones geográficas, esperamos que, en el marco de la cooperación reglamentaria, se aborden en los próximos meses una serie de barreras comerciales y tratos discriminatorios de las provincias canadienses a los vinos europeos", afirma José Luis Benítez, Director General de la FEV.

Bodega Aranleón

Aranleón, una bodega valenciana de las indicaciones geográficas de Valencia y Utiel-Requena, exporta una cuarta parte de sus productos a Canadá; un mercado con una demanda creciente de vinos ecológicos. De hecho, en 2015 Aranleón era el mayor vendedor de vino ecológico de la provincia de Quebec, con un total de 100 000 botellas vendidas.

La actividad exportadora de Aranleón ha fomentado el empleo local y la preservación de una actividad económica enraizada en la región y respetuosa con el medio ambiente, y ha permitido también aumentar la zona de cultivo vitícola.

Además, estas exportaciones han facilitado que las indicaciones geográficas Utiel-Requena y Valencia se hayan convertido en destinos de turismo enológico.

Las ventajas que se derivan de los acuerdos comerciales de la UE han permitido a numerosas bodegas españolas obtener una ventaja competitiva en los mercados internacionales, incluso frente a productores con estrategias comerciales más agresivas. Del mismo modo, estos acuerdos han reducido las barreras de entrada en los países en los que el Estado ejerce un mayor control sobre las bebidas alcohólicas, como Canadá o Suiza, país con el que la Unión Europea tiene también un acuerdo que facilita la entrada de los vinos de la UE.

Graphenea

Graphenea es una empresa tecnológica altamente innovadora creada en 2010, que se ha convertido en uno de los principales productores europeos del grafeno. La empresa da empleo a 22 personas y exporta materiales a base de grafeno a más de 400 clientes (universidades, centros de investigación y empresas) de unos 60 países.

Graphenea es socio de la iniciativa emblemática sobre el grafeno de la UE, un programa de investigación, con una duración de 10 años, cuyo objetivo es la comercialización del grafeno.

Desde la entrada en vigor del CETA en septiembre de 2017, Graphenea ha conseguido consolidar su actividad empresarial en Canadá como uno de sus mercados de crecimiento más rápido. *«Aunque nuestra presencia en Canadá ha sido bastante residual, a lo largo del pasado año hemos conseguido una serie de nuevos clientes y hemos triplicado prácticamente nuestro volumen de negocio con respecto a 2016. Tenemos esperanzas de que esta tendencia continúe»*, afirma **Jesús de la Fuente**, fundador y director ejecutivo de la empresa.

Grupo Porcelanosa

La implementación del CETA ha permitido a la gran empresa de cerámica e interiorismo Porcelanosa Group con sede en Vila-real (Castellón) reforzar su compromiso con el sector de la arquitectura y el interiorismo canadiense. Varios factores lo han hecho posible: en primer lugar, se han eliminado los derechos de aduana, haciendo que sus productos sean más competitivos en el mercado canadiense. En segundo lugar, el Grupo Porcelanosa se ha beneficiado de unas condiciones de exportación ventajosas para las empresas de la UE gracias al marco de CETA, lo que ha conducido a una apertura sustancial del mercado canadiense, incluido su gran mercado de contratación pública a nivel federal y estatal. Por último, las nuevas condiciones de CETA facilitan las inversiones y el desarrollo de nuevas industrias y productos.

Como consecuencia, el Grupo Porcelanosa ha mejorado sus precios y su competitividad y ha aumentado sus inversiones canadienses, en particular en Toronto, una de las mayores áreas metropolitanas de Norteamérica. Esta expansión ha permitido, por un lado, aumentar el número de locales -con la apertura de otra tienda minorista en la exclusiva Caledonia Road en noviembre de 2018- y, por otro, incrementar la contratación de nuevo personal. Otras de las principales salas de exposición del país se encuentran en Ontario y Calgary.

En general, el volumen de negocios en el mercado canadiense ha aumentado y, tras alcanzar más de 3 millones de euros en 2017, cuenta con una tendencia positiva en 2018.

«Tenemos muchas esperanzas en el mercado canadiense. El mejor ejemplo es que abriremos una nueva tienda en noviembre en una de las zonas comerciales más exclusivas de Toronto. CETA nos ha permitido mejorar nuestros precios y aumentar nuestra competitividad. Este acuerdo comercial ha reducido la presión burocrática sobre los productos de la UE. En definitiva, para las operaciones de Porcelanosa en Canadá, el acuerdo es muy favorable», afirma **Silvestre Segarra Soriano**, Director de Exportaciones del Grupo Porcelanosa.

Sector hortofrutícola español (FEPEX)

El impacto de CETA en el sector hortofrutícola español durante el primer año de su aplicación ha sido impresionante, con unos volúmenes de exportación que han aumentado cerca del 90% durante el primer semestre de 2018, alcanzando unas ventas de más de 40 millones de euros. Las exportaciones totales de 2018 podrían alcanzar más de 100 millones de euros, en comparación con las exportaciones de 2017, que ascendieron a 57 millones de euros.

En volumen, los productos más exportados fueron los cítricos, el repollo, el ajo, la cebolla y el pimiento.

Por último, los mayores aumentos en el primer semestre de 2018 (en comparación con el primer semestre de 2017 sin CETA), se registraron en: frutas y frutos secos congelados (diez veces más); uvas frescas o pasas (seis veces más); dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes (+179%); melones (+147%); y cítricos (+113%).

Hiperbaric

Los ingresos del fabricante líder mundial de equipos de Procesado por Alta Presión (HPP) para la industria alimentaria provienen en un 90% de los mercados exteriores. La empresa, que emplea a unas 100 personas en la provincia de Burgos, ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años gracias a las ventas en el exterior. Sus máquinas funcionan en todo el mundo y Norteamérica es su principal mercado.

Una de las principales ventajas que CETA aporta a Hiperbaric está ligada a sus servicios postventa, ya que el acuerdo facilita a los trabajadores europeos de la compañía la entrada en Canadá y la instalación y mantenimiento de los equipos. Esto hace que sus productos sean más atractivos para los clientes potenciales.

Carole Tonello, directora comercial y de aplicaciones de Hiperbaric: *«CETA nos hace más competitivos en Canadá, facilita nuestra expansión en el mercado canadiense y nos permite competir con nuestro principal rival, una multinacional estadounidense. Los acuerdos comerciales son buenos para las empresas más pequeñas, como la nuestra, ya que podemos competir en igualdad de condiciones con las grandes empresas que tienen más recursos para superar las barreras y acceder a los mercados extranjeros».*

Para más información pueden consultar [aquí](#).