Xiana Margarida Méndez Bértolo
Secretaria de Estado de Comercio

PRESENTACIÓN

Canadá es uno de los países industrializados más avanzados cuyo protagonismo en la escena económica internacional será previsiblemente creciente, dada su gran riqueza de recursos naturales y el flujo permanente de inmigración que recibe. Se trata, sin duda, de un mercado de gran interés para las empresas españolas por diversos motivos.

El país presenta una gran estabilidad política, con un claro reparto de competencias entre el Gobierno federal y las provincias y territorios. Su marco institucional destaca por su solidez y transparencia. No es de extrañar, por tanto, que, en los diferentes *rankings* internacionales, Canadá figure entre los países más transparentes del mundo y con menor grado de corrupción.

Si bien su mercado no es de los más grandes, pues su población asciende a 38 millones y se encuentra fragmentado por provincias, su nivel adquisitivo es muy elevado, superando el PIB per cápita los 43.000 dólares canadienses en 2020. Adicionalmente, tras la contracción económica en 2020, se espera un rebote de la demanda en el segundo semestre de este año, impulsado por el consumo y la inversión retenidos durante la pandemia. Este impulso se mantendría en los dos años siguientes, para los que se esperan crecimientos anuales del PIB superiores al 4 %, si bien esta senda está condicionada a la respuesta que Canadá dé a los principales retos a los que se enfrenta actualmente, en particular, la transformación energética necesaria para cumplir con los objetivos medioambientales, el impulso a la digitalización, la necesidad de incrementar su productividad y la mejora de las infraestructuras.

Otro de los elementos que hacen de Canadá un país atractivo es su naturaleza comercial abierta. En efecto, Canadá es un gran defensor del sistema de comercio multilateral y tiene en estos momentos 14 acuerdos comerciales en vigor, entre los que destaca el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA, por sus siglas en inglés). Dicho acuerdo entró en vigor el 21 de septiembre de 2017 con el objetivo de liberalizar los intercambios comerciales y promover las inversiones entre los dos socios. Se trata de uno de los acuerdos más ambiciosos de los firmados por la UE; no solo cubre los ámbitos tradicionales de un acuerdo de libre comercio —como el desarme arancelario y la eliminación de los obstáculos técnicos al comercio—, sino que abarca nuevos capítulos como las compras públicas, la movilidad de trabajadores, el comercio de servicios, la propiedad intelectual, la protección de inversiones o la cooperación reglamentaria. Más aún, a través del CETA, ambas partes reiteran su compromiso con el desarrollo sostenible, de manera que el impulso al comercio y la inversión vaya de la mano de la protección del medioambiente y los derechos laborales. Finalmente, el acuerdo contribuye a la provisión de un marco regulatorio estable y favorable al comercio. ▷

A la existencia de un marco institucional transparente y predecible, de una alta capacidad adquisitiva y de un marco regulador protector del comercio internacional, hay que considerar nuevos parámetros que recientemente están afectando a la situación geopolítica de Canadá. Como decía anteriormente, Canadá es un país muy volcado al exterior que valora unas reglas claras de acceso a mercados, sin competencia desleal y con mecanismos ágiles de solución de disputas. Sin embargo, las relaciones comerciales con sus dos principales proveedores, Estados Unidos y China, no han avanzado estos últimos años, generando una menor fiabilidad.

La anterior Administración estadounidense impuso barreras a las exportaciones de Canadá y obligó a una renegociación del acuerdo comercial entre los países de América del Norte, lo que introdujo una gran incertidumbre. Los temores a un mayor proteccionismo comercial de su vecino del sur, aun habiéndose mitigado con el cambio de Administración, no han desaparecido del todo.

Por su parte, la relación comercial con China se ha deteriorado significativamente tras la detención, a finales de 2018, de la directora financiera de la empresa Huawei, a petición de EE. UU., por violación del embargo sobre Irán. Desde esa fecha, China ha impuesto diversas trabas a las exportaciones canadienses.

Adicionalmente, la salida del Reino Unido de la Unión Europea introduce algunas dudas en las compañías canadienses que buscan ampliar sus negocios en Europa. Si bien, a pesar del Brexit, Reino Unido se ha mantenido como el destino natural de las empresas canadienses, esta relación puede verse afectada más adelante en la medida en que lo sea el acceso del Reino Unido al mercado europeo.

Por último, la pandemia de la COVID-19 ha puesto de manifiesto, en particular en Canadá, las debilidades de las cadenas de suministro y la importancia de contar con proveedores confiables.

El contexto descrito explica la voluntad de las autoridades canadienses de buscar una mayor diversificación de socios comerciales, para huir de la gran dependencia que aún mantiene con EE. UU. y, sobre todo, de reforzar la confiabilidad de aquellos.

Todos los factores señalados justifican la consideración del mercado canadiense como de gran interés para las empresas españolas. Con objeto de que éstas aprovechen en mayor medida sus oportunidades, la Secretaría de Estado de Comercio incluyó en 2019 a Canadá entre los doce países prioritarios con estrategia PASE (País con Actuación Sectorial Estratégica), lo que permite reforzar las actuaciones de promoción comercial en aquellos sectores donde el potencial de nuestras empresas aún está lejos de ser alcanzado y donde se han identificado oportunidades por explotar.

Entre dichos sectores, sobresalen los relacionados con infraestructuras de transporte y con energía, teniendo en cuenta la gran transformación que Canadá quiere llevar a cabo en esas áreas, con los consiguientes grandes proyectos de inversión que se anticipan. Destacan, asimismo, los productos hortofrutícolas frescos, los vinos y ciertos productos agroalimentarios transformados como el aceite de oliva, las aceitunas o los embutidos.

El marco de relación bilateral se fortalece considerablemente con el convenio para evitar la doble imposición firmado originalmente entre España y Canadá en 1976 y modernizado en 2014.

Con este monográfico sobre Canadá, país con el que compartimos la prioridad de transitar hacia un modelo de crecimiento sostenible e inclusivo, queremos aportar claves que contribuyan a un mejor conocimiento, por parte de las empresas españolas, de la estructura económica de Canadá y de las principales tendencias en aquellos sectores de mayor interés. ▷

Me gustaría agradecer, en particular, la colaboración prestada por varias empresas dispuestas a compartir su experiencia en Canadá. Sin duda, estos testimonios constituyen información muy valiosa, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas y *start-ups* poco familiarizadas con el mercado.

Quiero, finalmente, aprovechar para saludar la reciente creación de la Cámara de Comercio de España en Canadá, que ciertamente es un reflejo del interés de las empresas españolas y canadienses hacia ambos mercados.