

Javier Tena García*

Javier Gorriz Waddington**

Marta García Lorenzo***

EL NUEVO ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL REFORZADO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y CANADÁ

Después de cuatro años largos de conversaciones, la Unión Europea y Canadá alcanzaron el pasado mes de octubre de 2013 un acuerdo de principio que soluciona los principales temas políticamente sensibles que quedaban pendientes para la conclusión de un nuevo acuerdo económico y comercial reforzado. Los equipos de negociación de la Unión Europea y Canadá se esfuerzan en estos momentos en solucionar las diferencias técnicas pendientes para la firma de un acuerdo que será ambicioso y cubrirá un espectro de temas mucho más amplio que todos los acuerdos de esta naturaleza firmados hasta ahora por cada una de las partes.

Palabras clave: Canadá, Unión Europea, cooperación comercial y económica, Acuerdo Económico y Comercial Reforzado (CETA), libre cambio, libre comercio, provincias, indicaciones geográficas, compras públicas, inversiones, agricultura, reglas de origen.

Clasificación JEL: F13, F15.

1. Antecedentes

La larga relación comercial entre la Unión Europea y Canadá se desarrolla bajo el Acuerdo-Marco de Cooperación Comercial y Económica de 1976, el Plan Conjunto de Acción de 1996 y la Iniciativa para el Comercio, establecida en la primera cumbre UE-Canadá, celebrada en diciembre de 1998 en Ottawa; además

de varios acuerdos bilaterales sectoriales como el Acuerdo de cooperación científica y tecnológica de 1996, el de reconocimiento mutuo de evaluaciones de conformidad de 1997, los Acuerdos veterinario y de competencia de 1999 y el Acuerdo sobre vinos y bebidas alcohólicas de 2003.

En diciembre de 2002 se adopta en Ottawa el compromiso de negociar un acuerdo de comercio e inversiones entre ambas partes conocido como TIEA, por sus siglas en inglés (Acuerdo de Promoción del Comercio y las Inversiones). Este acuerdo puede considerarse como el precursor del CETA, puesto que ya

* Consejero Económico y Comercial Jefe, Ottawa.

** Analista de Mercado. Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa.

*** Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa.

en aquel entonces se pretendía alcanzar un acuerdo que fuese más allá del tradicional acceso al mercado, respetando el desarrollo de las negociaciones comerciales multilaterales. En la cumbre de Atenas de mayo de 2003 el interés por este Acuerdo fue ratificado por ambas partes y en marzo de 2004, en Ottawa, se acordó el marco de negociación del TIEA. Las negociaciones de acceso al mercado se excluyeron del ámbito de negociación del TIEA por entenderse que este tema ya era tratado en el marco multilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los principales temas de las negociaciones fueron: la cooperación reglamentaria, la regulación interna de servicios, el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales, la entrada temporal de trabajadores, los servicios financieros, el comercio electrónico, las ayudas públicas, la facilitación del comercio, la inversión, la política de competencia, el desarrollo sostenible, los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en ciencia y tecnología y las pymes.

Tras la celebración de tres rondas de negociaciones y en vista del estancamiento de la Ronda de Doha, en mayo de 2006 Canadá y la UE acordaron suspender las negociaciones del TIEA hasta que se aclarara el resultado de la negociación multilateral. Los progresos más importantes se habían realizado en inversiones, cooperación reglamentaria y ciencia y tecnología. Ya entonces se revelaron como áreas problemáticas las siguientes:

- Compras públicas. Canadá prefería centrarse exclusivamente en temas de transparencia, mientras que la UE reclamaba apertura de los mercados y licitaciones públicas especialmente a nivel provincial (subfederal).
- Indicaciones geográficas.
- Reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales. Se detecta una asimetría, ya que la UE se comprometía a nivel de gobierno de los Estados Miembros (EE MM), mientras que en la mayoría de los casos las competencias en Canadá son provinciales y era necesario el compromiso a través de los organismos profesionales reguladores.

2. La Cumbre de 2007 y el planteamiento de un nuevo proceso de negociación

El 4 de junio de 2007 se celebró en Berlín la Cumbre UE-Canadá durante la que se resolvió elaborar un estudio para profundizar en la integración económica. El estudio examinaría y evaluaría los costes y beneficios de una colaboración económica más estrecha.

La declaración de la Cumbre de Quebec celebrada el 17 de octubre de 2008 puso de manifiesto que Canadá y la UE deseaban profundizar en sus relaciones y reforzar su colaboración estratégica. Como resultado, se propuso entablar conversaciones para definir el perímetro de un acuerdo económico más profundo y los puntos críticos para alcanzarlo, particularmente la implicación de las provincias y territorios canadienses y los Estados miembros de la UE. Se trataría de un acuerdo complementario a las negociaciones comerciales multilaterales en curso en el seno de la OMC y compatible con el art. XXIV GATT 1994 y art. V GATS. Ambas partes manifestaron estar listas para comenzar los trámites necesarios para conseguir que las negociaciones comenzasen lo más pronto posible durante el año 2009.

Así llegamos a la Cumbre celebrada en Praga el 6 de mayo de 2009, donde se anunció el lanzamiento de las negociaciones de un *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) que tiene como objetivo la liberalización de los intercambios de bienes y servicios entre la Unión Europea y Canadá, reforzando el acceso a los mercados e incluyendo disposiciones sobre inversiones y sobre otros asuntos relacionados con el comercio, como compras públicas, propiedad intelectual, servicios, barreras no arancelarias, etcétera.

Resultados del estudio preliminar¹

Los resultados del modelo económico utilizado en el estudio preliminar demostraron que un acuerdo de

¹ Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada Economic relationship en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf.

este tipo sería muy beneficioso para ambas partes. El modelo estimó un incremento anual en el nivel de actividad económica antes de 2014, medido según el volumen del PIB, de unos 11.600 millones de euros en la UE (0,08 por 100 del PIB) y 8.200 millones de euros (0,77 por 100 del PIB) en el caso canadiense. En concreto:

- La liberalización del comercio de servicios contribuiría a alcanzar esos beneficios en un 50 por 100 en el caso de la UE y en un 45,5 por 100 en el caso de Canadá.

- La eliminación de aranceles en el comercio bilateral de bienes representaría un 25 por 100 para la UE y un 33,3 por 100 para Canadá.

- El resto se alcanzaría gracias a la reducción de costes del comercio y barreras no arancelarias.

En cuanto al comercio bilateral, los resultados del modelo sugirieron un incremento de 25.700 millones de euros, es decir un 22,9 por 100. De esta cantidad, 18.600 millones se referirían al comercio de mercancías y 7.000 millones al de servicios.

Solamente gracias a la eliminación de aranceles, y dado que el valor de los aranceles medios calculados para el modelo son superiores en Canadá para los productos de la UE que en el caso inverso, la exportación de bienes de la UE se incrementaría en 12.200 millones de euros, o un 36,6 por 100, cifra mayor que las ganancias de Canadá, que representarían unos 6.300 millones de euros, es decir, un 24,3 por 100.

El comercio de servicios se incrementaría en 4.800 millones de euros (13,1 por 100) para la UE, y 2.200 millones de euros (14,2 por 100) para Canadá.

Según el modelo, los principales sectores que verían aumentar sus exportaciones en la UE serían: alimentos procesados, químicos, maquinaria, equipamiento y servicios de transporte. También se beneficiarían los servicios a las empresas, vehículos a motor y sus partes, comercio interior, seguros y servicios al consumidor.

En términos porcentuales, en la UE los sectores más beneficiados serían: alimentos procesados, pro-

ductos de cuero y prendas de vestir, bebidas y tabaco y productos químicos.

En Canadá, los principales sectores beneficiados serían: alimentos procesados, agricultura, metales, servicios y equipos de transporte y maquinaria y equipamientos. También se beneficiarían los productos químicos, servicios a las empresas, vehículos a motor y sus partes y equipos electrónicos.

En términos porcentuales, el impacto sería mayor para los sectores canadienses, especialmente sectores industriales como metales, equipos de transporte y equipos electrónicos. Porcentajes más pequeños beneficiarían al sector servicios, especialmente servicios a las empresas y servicios de comunicación e información.

Asimismo, el texto del estudio recogió algunos avances en el campo de las indicaciones geográficas, donde Canadá expresó la opinión de que había habido un impacto negativo para productores de la Unión Europea como consecuencia de su régimen de indicaciones geográficas.

Respecto al reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales, se hizo mención a que se podría considerar el establecimiento de un sistema de equivalencia de titulaciones y en cuanto a compras públicas, simplemente se afirmó que existe una oportunidad para ambas partes de mejorar sus compromisos en este campo.

Los tres temas a los que España dio más relevancia en esta fase fueron: la implicación de las provincias, la protección de las indicaciones geográficas y el sector energético.

3. Lanzamiento de las negociaciones

Una vez consensuado el mandato de negociación, la Comisión y Canadá celebraron la primera ronda de negociaciones en octubre de 2009. En este momento, debido al precedente de las negociaciones del TIEA, se preveía que uno de los principales escollos para lograr la culminación satisfactoria de las negociaciones

sería la implicación de las provincias canadienses y la obtención de concesiones significativas por parte de éstas en las negociaciones.

Las provincias y territorios canadienses, según la doctrina en materia constitucional, no pueden ser legalmente obligados al cumplimiento de acuerdos internacionales firmados por el Gobierno canadiense en materias de competencia provincial, como los temas de medio ambiente o compras públicas. Existía el temor de que plantearan cierta resistencia al cambio que supondría el verse obligados a respetar acuerdos internacionales firmados por el Gobierno Federal de Canadá, pero cuyo cumplimiento *de facto* corresponde a cada una de las provincias y territorios. El 20 de febrero de 2009 se hizo pública una declaración del Consejo de la Federación que, a pesar de que carece de valor jurídico, se tomó como un signo inequívoco de la buena disposición de las provincias a comprometerse al cumplimiento del acuerdo al que lleguen las partes. El comunicado fue firmado por todas las Provincias y Territorios excepto por la provincia de Terranova y Labrador (Esquema 1 y Cuadros 1 y 2).

4. Acuerdo de principios de octubre de 2013 y aspectos conflictivos de la negociación

En 2013, la UE y Canadá reconocieron que las negociaciones corrían el riesgo de quedar encalladas por la falta de avance en varios temas conflictivos, donde la única respuesta para poder avanzar se podía dar al más alto nivel político. Tras varios meses de intensas conversaciones, el 18 de octubre de 2013 el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, y el primer ministro de Canadá, Stephen Harper, anunciaron un acuerdo de principios para resolver estos temas y sellar el alcance de los compromisos en los elementos principales del acuerdo.

A pesar de este acuerdo de principio, queda todavía una importante labor técnica. Hay que integrar el contenido del acuerdo político al texto del CETA y finalizar

bastantes temas técnicos. Se espera acordar un texto definitivo en algún momento de 2014, luego habrá que pasarlo para su revisión a los equipos legales. La revisión legal y la traducción pueden llevar más de un año, de manera que el acuerdo tardará todavía unos dos años en entrar en vigor.

Recogemos aquí los más destacados y desarrollamos más adelante algunos de los puntos conflictivos más importantes que se han dado durante las negociaciones.

— *Comercio de bienes.* Ninguna partida arancelaria queda excluida a priori de la negociación. El nivel de desarme arancelario será más ambicioso que el previsto por el artículo XXIV GATT. El acuerdo prevé la eliminación del 99 por 100 de los aranceles entre la UE y Canadá con plazos de transición de tres a siete años para algunos bienes sensibles (por ejemplo, automóviles, barcos o ciertos bienes agrícolas). La eliminación será completa para los bienes no agrícolas. Canadá ha logrado una derogación muy generosa de las reglas de origen de la UE para un contingente anual de 100.000 vehículos al año que podrán tener hasta un 70 por 100 de contenido no local. Para los bienes agrícolas, la Unión Europea concede a Canadá su principal objetivo de mejorar ostensiblemente el nivel de acceso al mercado para la carne de vacuno y porcino, mientras que Canadá concede un mayor acceso para quesos de la UE.

— *Comercio de servicios e inversiones.* No se excluye ningún sector de las negociaciones, salvo cultura, y el nivel de ambición es mayor que el de los acuerdos de la OMC. Algunos ejemplos de los intereses ofensivos de la UE son banca, auditoría, seguros, valores, comercio electrónico y servicios postales. El principal logro obtenido por la UE es el aumento del umbral de revisión de operaciones de inversiones hasta los 1.500 millones de dólares (990 millones de euros).

— *Facilitación del comercio, barreras al comercio y normas fitosanitarias.* El CETA incorporará medidas para facilitar el comercio, como resoluciones anticipadas de clasificación arancelaria y la automatización de proce-

ESQUEMA 1

ESTRUCTURA DEL ACUERDO

NAFTA	CETA
Objetivos	Objetivos
Definiciones generales	Definiciones generales
Comercio de productos	Comercio de productos
Tratamiento nacional y acceso a mercados	Tratamiento nacional y acceso a mercados
Reglas de origen	Reglas de origen
Procedimientos aduaneros	Procedimientos aduaneros
Productos energéticos y petroquímicos de base	Productos energéticos y petroquímicos de base
Agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS)	Agricultura y medidas SPS
Medidas de urgencia	Medidas de urgencia
Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)	Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC/SPS)
Medidas normativas	
	Facilitación del comercio
	Pequeñas y medianas empresas
Contratos públicos	Contratos públicos
Inversiones	Inversiones
Comercio transfronterizo de servicios	Comercio de servicios
	Reglamentación interna
Telecomunicaciones	Telecomunicaciones
Servicios financieros	Servicios financieros
	Comercio electrónico
Política de competencia	Política de competencia
Admisión temporal de personas dedicadas a los negocios	Admisión temporal de personas dedicadas a los negocios
	Reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales
Propiedad intelectual	Propiedad intelectual
Publicación, notificación y aplicación de leyes	Publicación, notificación y aplicación de leyes
Examen y reglamentación de las diferencias en materia de derechos <i>antidumping</i> y medidas compensatorias	
Disposiciones institucionales y procedimientos de resolución de diferencias	Resolución de diferencias y acuerdos institucionales
	Consultas a la sociedad civil
	Desarrollo sostenible (medioambiente, responsabilidad social de las empresas, la dimensión social del desarrollo sostenible, evaluación del impacto de las negociaciones comerciales)
	Cooperación científica y tecnológica
Excepciones	Excepciones
Disposiciones finales	Disposiciones finales
FUENTE: Elaboración propia.	

dimientos aduaneros. Se construye sobre el Acuerdo de Barreras al Comercio de la OMC e incluirá procedimientos para solicitar la equivalencia de normas técnicas y el reconocimiento de las certificaciones emitidas por or-

ganismos de certificación de la otra parte. Asimismo, se incorporará al acuerdo el Acuerdo Veterinario en vigor y se someterán las provisiones sobre normas fitosanitarias al sistema de resolución de disputas del CETA.

CUADRO 1
IMPORTACIONES CANADIENSES
(Millones de dólares canadienses)

País	Clasificación mundial 2012	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Importaciones % 2012
Mundo	nd	407.301,1	433.999,1	365.359,4	403.701,3	446.442,0	462.058,7	100,00
UE.....	nd	49.297,1	54.161,8	45.370,4	47.943,6	52.052,9	50.527,8	10,94
TOP 10 UE								
Alemania.....	5	11.504,5	12.713,5	10.822,5	11.300,8	12.797,3	14.298,7	3,095
Reino Unido.....	6	11.471,5	12.555,1	9.391,9	10.714,4	10.329,0	8.539,2	1,848
Italia.....	9	5.065,3	5.121,7	4.447,3	4.662,1	5.106,6	5.224,7	1,131
Francia.....	10	5.083,4	6.052,5	5.630,4	5.434,2	5.552,0	5.011,1	1,085
Holanda.....	17	1.772,1	2.177,4	1.871,4	1.674,6	2.563,2	3.547,4	0,768
Suecia.....	24	2.102,9	2.243,5	1.799,1	2.094,9	2.259,5	2.091,2	0,453
España	28	1.266,2	1.718,8	1.330,0	1.464,7	1.748,3	1.749,2	0,379
Austria.....	34	1.435,2	1.510,3	1.181,0	1.175,3	1.278,5	1.338,2	0,290
Irlanda.....	36	2.460,9	1.998,5	2.196,3	1.475,7	1.216,1	1.272,5	0,275
Polonia.....	40	606,0	845,6	753,2	991,5	1.439,2	1.093,7	0,237

FUENTE: Statistics Canada. Mayo 2013.

— *Compras públicas.* Las partes convienen que el acuerdo debería ayudar a mejorar el acceso a las compras públicas y licitaciones de las autoridades centrales y subcentrales. La UE ha logrado una cobertura muy amplia de las compras a todos los niveles de gobierno de Canadá (federal, provincial y municipal) aunque con excepciones notables en transporte público y energía. Ambas partes acuerdan crear un punto de acceso electrónico único para difundir la información sobre oportunidades de licitación.

— *Cooperación en materia de regulación.* El acuerdo incluirá provisiones para fomentar la cooperación regulatoria.

— *Propiedad intelectual e indicaciones geográficas.* Uno de los principales intereses ofensivos de la UE consistía en mejorar la protección de patentes farmacéuticas en Canadá, extendiendo el período de

protección y mejorando la protección legal. Canadá no ha accedido a todas las peticiones de la UE, en especial alargar a diez años el período de protección de los datos, pero ha concedido ocho años de exclusividad en el mercado, así como tomar en cuenta como período de protección adicional de hasta dos años el tiempo existente entre el registro de la patente y la puesta del producto en el mercado y por último mejora el derecho de recurso. La UE también ha logrado el reconocimiento de 179 indicaciones geográficas de productos agroalimentarios y cerveza de la UE. No mejora, sin embargo, el sistema de protección que seguirá basado en la protección judicial a instancia de parte interesada.

— *Movimiento de personas.* Es un objetivo importante para Canadá en el que las provincias también están involucradas. El CETA mejorará notablemente

CUADRO 2
EXPORTACIONES CANADIENSES
(Millones de dólares canadienses)

País	Clasificación mundial 2012	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Exportaciones % 2012
Mundo	nd	450.320,8	483.488,2	359.753,6	398.857,0	447.501,6	454.377,0	100,00
UE.....	nd	34.819,7	36.286,3	29.700,8	34.500,8	40.074,4	38.652,8	8,51
TOP 10 UE								
Reino Unido	3	12.788,7	12.996,0	12.051,9	16.367,4	18.791,8	18.759,9	4,129
Holanda	6	4.040,8	3.699,0	2.756,9	3.259,9	4.806,9	4.541,5	0,999
Alemania	8	3.865,2	4.484,1	3.734,1	3.936,6	3.955,4	3.578,3	0,788
Francia	9	3.126,4	3.239,7	2.676,6	2.349,3	3.080,8	3.151,5	0,694
Bélgica	14	2.973,0	3.422,1	1.896,5	2.154,5	2.388,5	2.309,5	0,508
Italia	16	2.568,7	2.325,5	1.776,8	1.916,1	1.968,6	1.707,7	0,376
España	22	1.233,9	1.133,1	1.117,6	976,7	977,2	919,2	0,202
Finlandia	36	718,9	1.008,0	330,8	400,9	754,3	455,3	0,100
Suecia	37	544,9	574,8	380,0	473,1	484,8	447,2	0,098
Polonia	39	306,5	396,9	236,4	219,5	251,8	445,1	0,098

FUENTE: Statistics Canada. Mayo 2013.

la movilidad del personal desplazado como directivos, personal altamente cualificado y tecnólogos, así como de proveedores de servicios. Concede el derecho a solicitar un permiso de trabajo a los cónyuges del personal desplazado y establece un marco para el reconocimiento de cualificaciones profesionales.

— *Desarrollo sostenible*. Se acuerda incluir provisiones en materia de medioambiente y derecho del trabajo (normas laborales básicas de la Organización Internacional del Trabajo OIT).

Los problemas más difíciles con que se han encontrado las negociaciones son los referentes a los intercambios agrícolas, reglas de origen, propiedad intelectual e indicaciones geográficas, compras públicas e implicación de las provincias, protección de inversiones y los relacionados con la entrada temporal de personas y movilidad profesional. A continuación los analizamos uno por uno.

Agricultura

Los productos agrícolas se verán inmediatamente beneficiados por la liberalización de aranceles aduaneros, especialmente el sector de alimentos procesados (donde los aranceles son mayores que en los productos frescos). Sin embargo, subsistirán algunas restricciones. Por ejemplo, algunas provincias canadienses requieren un procesamiento mínimo del pescado antes de que pueda ser exportado que permanecerán en el acuerdo definitivo.

Por la importancia del sector para España, cabe destacar la integración del existente Acuerdo de Vinos y Licores en el CETA. Esto permitirá que los conflictos en este sector se resuelvan a través del mecanismo de solución de diferencias previsto en el nuevo acuerdo, lo que redundará en una mayor seguridad jurídica.

Igualmente, el CETA contendrá cláusulas para recortar las prácticas discriminatorias detectadas en el *modus operandi* de los monopolios de vinos y licores provinciales, especialmente perjudiciales para las bebidas de origen europeo. Una de las principales consiste en aplicar diferenciales de costes discriminatorios a los productos importados, calculados arbitrariamente sobre el valor del producto y que encarecen excesivamente el precio de venta al público. En el CETA, los monopolios tendrán que aplicar diferenciales basados en costes reales calculados sobre volumen y no precio. Canadá mantendrá la exclusión para los puntos de venta fuera del monopolio, práctica ésta que permite dentro de sus territorios respectivos la venta en tiendas y supermercados de alcohol embotellado en Quebec, en las tiendas privadas para vinos de Ontario y las ventas de bodega en Columbia Británica.

Otro capítulo relevante, tanto por su importancia en Canadá como en España, es el que regulará el sector cárnico. España es el cuarto productor mundial de carne de porcino y, de otro lado, las provincias de las praderas (Alberta, Saskatchewan y Manitoba) son las grandes productoras de vacuno, porcino y cereales de Canadá. Estas provincias consideran que han hecho ya un pago anticipado en compras públicas (por el mero hecho de aceptar asumir compromisos) y han exigido concesiones significativas de acceso a mercado en estos productos. En la actualidad, Canadá se beneficia de dos contingentes arancelarios que dan acceso a su carne de vacuno de alta calidad al mercado de la Unión Europea. Ambos se reparten con EE UU. El primero denominado *Hilton Quota*², concede el acceso a la UE de hasta 11.500 Tm de carne de vacuno de «alta calidad», producida a partir de animales no tratados con hormonas de crecimiento y de una edad inferior a 30 meses. El segundo contingente de 48.200 Tm, también para carne de alta calidad libre de hormonas, entró en vigor en 2012 y se concedió para resolver

la disputa comercial³ que enfrentó en la OMC durante años a la UE, Canadá y EE UU, por la prohibición de importación de carne con hormonas por la Unión Europea. En porcino Canadá tiene acceso al mercado de la UE mediante un contingente arancelario *erga omnes*⁴ de 70.390 Tm, concedido a todos los socios de la OMC, y un contingente exclusivo⁵ de 4.624 Tm. Canadá ha vinculado su oferta en otros sectores del acuerdo, como indicaciones geográficas y compras públicas, a las concesiones de la UE en carne y cereales. La UE ha accedido a consolidar los niveles de contingente actuales para la carne de vacuno, eliminando el arancel dentro de contingente que era del 20 por 100. En carne de porcino, la UE ha concedido a Canadá un contingente libre de aranceles de 81.011 Tm, incluyendo las 4.624 del contingente exclusivo actual.

Al lado de estos sectores eminentemente exportadores, convive el sector agrícola canadiense sujeto a sistemas de gestión de oferta y que está cerrado a la competencia extranjera. Canadá tiene establecido desde los años cincuenta un sistema de gestión de la oferta de ciertos productos agrícolas para ajustar la producción a la demanda y estabilizar tanto la oferta como los ingresos que reciben sus agricultores por la venta de productos lácteos, huevos y carne de ave (pollo y pavo). Este sistema está basado en tres pilares que aseguran su correcto funcionamiento: control de las importaciones, cuotas de producción y Consejos de Comercialización para el control de los precios. El control de las importaciones se hace mediante el uso de contingentes arancelarios muy restrictivos que hacen virtualmente imposible la importación de productos fuera de contingente, para los cuales el arancel oscila entre un 200 por 100 y un 300 por 100.

² Derivado de la Ronda Uruguay, este contingente beneficia a los grandes países productores de carne de vacuno, principalmente EE UU, Canadá, Brasil y Argentina.

³ La UE firmó con EE UU y Canadá sendos memorandos de entendimiento, en 2009 y 2011 respectivamente, para establecer una hoja de ruta y resolver esta disputa. Reglamento (UE) N° 464/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 22 de mayo de 2012 y Reglamento de ejecución (UE) N° 481/2012 de la Comisión de 7 de junio de 2012.

⁴ Reglamento (CE) N° 806/2007 de la Comisión de 10 de julio de 2007.

⁵ Reglamento (CE) N° 979/2007 de la Comisión de 21 de agosto de 2007.

Canadá complementó el sistema en 2009 con la introducción de requisitos de composición de quesos que dificultan la importación de derivados lácteos, como la caseína, que se utiliza en la elaboración de los mismos.

El sistema ha sido efectivo en la medida que ha logrado el objetivo de estabilizar los ingresos de los productores de leche, aunque en niveles que son muy superiores a los precios internacionales. Para un producto homogéneo como la mantequilla, se ha podido determinar (Goldfarb, 2009) que el precio que paga el consumidor canadiense es de dos a tres veces superior al de EE UU. Las exigencias canadienses para sus sectores agrícolas más exportadores deberían equilibrarse también con concesiones en los sectores cerrados, puesto que la Unión Europea es el segundo exportador de lácteos a Canadá por detrás de EE UU. La principal exportación corresponde a los quesos con un 70 por 100 del total. En la actualidad, Canadá tiene comprometido con la OMC un contingente arancelario de 20.412 Tm, de las cuales el 66 por 100 (13.472 Tm) está asignado en exclusiva a la UE. Era poco realista esperar que Canadá desmantelase un sistema que ha defendido con éxito en negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales durante años y que cuenta con el firme apoyo de las autoridades provinciales que se benefician de ellas directamente, como Quebec (Viju *et al.*, 2011), pero Canadá ha aceptado la concesión de un contingente adicional de 16.800 Tm de calidad y 1.700 para queso industrial. El resto de sectores protegidos por sistemas de gestión de la oferta se mantendrán sin cambios ni acceso a mercado adicional.

Reglas de origen

Canadá y la Unión Europea tienen dos sistemas diferentes de reglas de origen. Canadá, debido a la integración de su economía con la de EE UU, tiene unas normas de origen más cercanas a su socio del sur que a las europeas, por lo que el resultado más probable será una solución intermedia que contemple normas específicas para ciertos productos (como los automóviles, algunos alimentos procesados o productos textiles).

El caso de la industria del automóvil es un poco especial ya que la producción de automóviles de EE UU y Canadá está perfectamente integrada. Tanto es así que las piezas de un coche pueden atravesar la frontera entre ambos países hasta seis veces antes de que el producto final se ponga a la venta en uno de los dos mercados⁶.

La UE y Canadá partían de posiciones muy alejadas en cuanto a la exigencia de contenido local (60 por 100 en la UE y 25-30 por 100 en Canadá). Finalmente se ha acordado aceptar un 50 por 100 de contenido no local, bajando a 45 por 100 en siete años, y un contingente de 100.000 vehículos sujeto a una cifra de contenido local excepcionalmente bajo (30 por 100 del valor de transacción) para un volumen de exportación mucho mayor que lo que Canadá realmente está vendiendo en la UE.

Por otra parte, Canadá aplica 14 estándares de la Comisión Económica de la ONU para Europa (UNECE, por sus siglas en inglés) en su industria automovilística. En el acuerdo se comprometería a aplicar otros tres.

Propiedad intelectual e indicaciones geográficas

Las negociaciones han coincidido en el tiempo con la aprobación en Canadá de una nueva ley de derechos de autor para adaptar su legislación a los compromisos adquiridos por la firma de los tratados de la Organización Internacional de Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés). Esta ley pone al día la legislación canadiense sobre todo en lo que respecta a infracciones de derechos de propiedad intelectual a través de Internet. En lo referente a la protección de marcas y derechos de autor, Canadá carece de la capacidad legal para parar en frontera mercancías que infrinjan derechos de propiedad intelectual. La inclusión de un artículo al respecto en CETA conllevaría la modificación de la ley canadiense⁷.

⁶ <http://www.cme-mec.ca/?lid=41J5D-HTHQN-F9V37>

⁷ <http://www.ipic.ca/english/pdf/IPIC%20pharma%20patents%20comparison%20chart%202012.pdf>

ESQUEMA 2

REGÍMENES DE PATENTES FARMACÉUTICAS

	Canadá	EE UU	UE	Japón
Protección básica	20 años	20 años	20 años	20 años
Concesión patente	Primero en solicitarla	Primero en solicitarla	Primero en solicitarla	Primero en solicitarla
Exclusividad	8 años+6 meses uso pediátrico	5 años+3 años indicación clínica	10 años	4-10 años
Extensión	No	5 años, máximo 14 años	5 años, máximo 15 años	5 años
Revisión concesión patente	Vía administrativa, acceso muy restringido	Vía administrativa	Vía administrativa	Vía judicial

FUENTE: Elaboración propia con datos de: <http://www.canada-europe.org/en/pdf/Improving%20Canada's%20drug%20patent%20protection%20-%20good%20for%20Canada.%20good%20for%20trade%20-%20March%202012.pdf>.

Las negociaciones estuvieron marcadas por noticias de la prensa canadiense según las cuales la UE pretendía, a través del CETA, que Canadá cambiase su sistema de patentes en el apartado de productos farmacéuticos para alargar el tiempo en el que las patentes de los medicamentos están en vigor (Esquema 2). Algunos sectores de la sociedad canadiense han extrapolado que ello significaría un aumento del gasto provincial en medicamentos, puesto que un incremento de protección de estos derechos se traducirá inevitablemente en incrementos significativos de los precios de los medicamentos. Canadá, con una población en proceso de envejecimiento, calcula que su factura médica se incrementaría en 2.000 millones de dólares canadienses por año⁸. Así, este tema se convirtió en un problema político de primera magnitud que solo se resolvió en el mencionado acuerdo de principios de octubre. Canadá no accede a extender el tiempo de protección de las patentes farmacéuticas. Sin embargo, el CETA dará la posibilidad, inexistente hasta el momento, de extender la protección de la patente durante dos años (frente a los cinco en la UE) para tomar en cuenta el plazo de tiempo entre el registro de una patente y la puesta en mercado de un nuevo pro-

ducto y a cambios que faciliten el acceso a los tribunales canadienses para revisar la concesión de una patente.

Por su interés para España, merecen especial atención en este apartado las indicaciones geográficas (IG) y denominaciones de origen protegidas (DOP). La UE y Canadá parten de posiciones muy diferentes en este capítulo, dado que el sistema imperante en Canadá está basado en la normativa sobre protección de marcas y las IG y DOP se perciben en este país como un sistema de protección desarrollado y aceptado sobre todo en Europa, a pesar de que algunas provincias canadienses han empezado a implantar mecanismos de protección similares para ciertos productos agrícolas.

La protección de las IG y DOP en Canadá se encuentra con tres tipos de dificultades:

— Coexistencia de lo que se considera marca en Canadá, pero se protege como DOP en Europa (jamón de Parma). Parece que para sortear este problema sería necesaria una modificación legal en Canadá. Es poco probable que CETA aporte una solución a este problema.

— Consideración de denominación genérica de un término que en Europa es una DOP. Canadá mantendrá para algunas denominaciones el derecho de uso en su territorio de las acepciones comunes en inglés y francés, pero protegerá la versión en el idioma ori-

⁸ <http://www.michaelgeist.ca/content/view/6671/125/>

ginal.⁹ Así, por ejemplo, productores canadienses podrán usar el término *Black Forest Ham* pero no la versión alemana *Schwarzwald Schinken*.

— Uso previo para nombrar un producto en Canadá de un término que se utilizó más tarde como nombre de una indicación geográfica en Europa. Afecta sobre todo a quesos. CETA encuentra varias soluciones a este problema. Por ejemplo, para el uso previo en Canadá de los nombre de algunas denominaciones de quesos, se introduce una cláusula de derechos adquiridos. Los usuarios actuales mantendrán el derecho de uso del nombre, pero no los nuevos que deseen hacerlo. Tendrán que adjuntar al nombre una mención que aclare que el producto no es un producto de denominación protegida como «tipo», «estilo» o «imitación».

El acuerdo ofrecerá protección a 179 IG y DOP del sector agroalimentario. Sin embargo, el limitado sistema actual de defensa de los derechos sobre marcas de comercio, que se ejerce ante los tribunales civiles a instancia de parte interesada, no se verá modificado.

Compras públicas y compromiso de las provincias y territorios

Uno de los objetivos prioritarios de la Unión Europea alcanzado en estas negociaciones era la mejora de las condiciones de acceso al mercado de contratación pública para las empresas europeas debido a la importancia del mercado canadiense. El objetivo consistía en alcanzar un nivel superior al establecido en el Acuerdo plurilateral para compras públicas de la OMC (*Government Procurement Agreement, GPA*). En este acuerdo, Canadá únicamente ofrecía hasta la última revisión del acuerdo, pendiente todavía de entrar en vigor, compromisos para las compras del Gobierno Federal y mantenía una exclusión total para las compras de niveles de Gobierno subfederal (provincias, territorios y municipios).

Para España son de especial importancia las compras públicas que puedan producirse en transporte urbano y las relacionadas con el sector energético, ambos sectores dependientes principalmente de los Gobiernos subfederales y que a priori han quedado excluidas del CETA por el acuerdo de principios de octubre. La importancia como agentes licitadores de los Gobiernos subfederales en este capítulo es crucial. Por ello, para garantizar un marco jurídico estable a las empresas, es fundamental alcanzar una fórmula que obligue jurídicamente a las provincias a respetar las provisiones del CETA.

La Ley constitucional de 1867 no reconoce al Gobierno Federal la competencia exclusiva en materia de política internacional puesto que en aquella época Canadá era un dominio del imperio británico. En 1931 el Tratado de Westminster atribuye personalidad internacional plena a Canadá, lo que incluye el derecho a firmar los tratados¹⁰, pero no una competencia general en materia de ejecución de los tratados, sino que esa ejecución sigue el reparto de competencias establecido¹¹ en la Ley de 1867 entre Gobierno Federal y provincias. Así pues, el poder ejecutivo federal tiene la potestad de iniciar, negociar y concluir tratados internacionales en todos los ámbitos, pero en los asuntos de su exclusiva competencia es el legislativo provincial el encargado de su aplicación, generalmente mediante una ley de transposición.¹² En estos casos, en los que un acuerdo afecta a competencias de las provincias, Canadá solamente ha ratificado las convenciones una vez que las entidades subfederales han aprobado la legislación necesaria para conformarse al contenido de la convención.

El Gobierno Federal no tiene la capacidad constitucional de imponer los tratados que han ratificado las provincias; por ello, si las provincias no cumplen

⁹ Un ejemplo de esto es que Canadá no ha aceptado proteger el término *Valencia Oranges*.

¹⁰ Sentencia de 1937 del Comité Judicial del *Privy Council* de Londres en el caso *Labour Conventions*: el artículo 132 confiere al Parlamento y al Gobierno Federal el poder de ejecutar los tratados imperiales.

¹¹ Artículos 91 y 92.

¹² Caso de la ratificación de los convenios de la OIT y más recientemente en la ratificación del Convenio de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Bienes.

un acuerdo firmado por Canadá, el Gobierno Federal puede ser denunciado por incumplimiento y obligado a resarcir al denunciante, sin que a la provincia le cueste nada. Remediar de forma efectiva estas situaciones es más fácil cuando el daño se cifra en una compensación pecuniaria, pero es algo más complicado cuando la solución pasa por modificar leyes provinciales. Véase la diferencia de matiz en los siguientes ejemplos:

— La empresa estadounidense AbitibiBowater denunció a Canadá por incumplir el capítulo XI del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) cuando el Gobierno provincial de Terranova y Labrador expropió una planta de dicha multinacional. Las consecuencias económicas de este hecho (Canadá fue condenada a compensar a AbitibiBowater con 130.000.000 de dólares canadienses) fueron asumidas por el Gobierno Federal; a Terranova y Labrador no le costó nada.

— La aprobación de leyes *ad hoc* por parte de Quebec para adjudicar directamente contratos de compras públicas, sin que en la actualidad haya posibilidad de presentar este tipo de casos ante ninguna instancia para pedir la modificación de la norma o una compensación.

— La Ley de Energía Verde (Green Energy Act) de la provincia de Ontario incluye prácticas discriminatorias, como la *feed-in tariff* (tarifa de introducción de energía) del régimen de compra de energía generada por fuentes renovables. Este asunto fue llevado a un panel de la OMC, quien ha fallado en contra de Canadá. Ontario, la provincia infractora *de facto* ha empezado a tomar medidas para conformarse al fallo.

Tanto en el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) como en el TLCAN (art. 105¹³) se optó por imponer al Gobierno Federal que tome medidas razonables para que las provincias respeten el tratado, pero esta fórmula es insuficiente puesto que su redacción

es muy vaga y solo obliga al Gobierno canadiense a demostrar que ha hecho esfuerzos serios, persistentes y convincentes, no a resultados efectivos. Por ello, nos parece que la solución óptima sería la habilitación de un mecanismo que haga directamente responsables a las provincias por sus incumplimientos.

Inversiones y servicios

El CETA incluirá medidas para la liberalización de las inversiones y del comercio de servicios y reglas de protección de las inversiones.

El objetivo de las cláusulas de protección a la inversión es que ofrezcan en su conjunto un alto grado de protección y seguridad jurídica a las inversiones realizadas en un país extranjero. En el CETA es de esperar una redacción clásica que incluya, entre otras, una cláusula de trato nacional (el inversor extranjero es tratado en el Estado receptor de la misma manera que si se tratase de un nacional de éste), una cláusula de nación más favorecida (las inversiones efectuadas por nacionales y compañías de una parte en el territorio de la otra serán tratadas de manera no menos favorable que las inversiones de nacionales o compañías de cualquier tercer Estado) y una cláusula paraguas (el Estado receptor se compromete a cumplir con cualquier otro compromiso que asuma respecto a inversiones independientemente de su forma).

El escollo más importante en este capítulo lo representa la ley de inversión extranjera *Investment Canada Act*, que somete a autorización las inversiones de gran tamaño, por encima de 344.000.000 de dólares canadienses, en torno a 255.000.000 de euros, y permite imponer requisitos de funcionamiento a las empresas objeto de inversión o adquisición. Era poco probable esperar que Canadá eximiese de su aplicación a inversores procedentes de la Unión Europea, dado que la ley se dirige primordialmente a inversores estadounidenses, pero Canadá ha aceptado aumentar el umbral de revisión de inversión hasta los 1.500 millones de dólares (990.000.000 de euros) para las in-

¹³ Art 105: «Las partes se arreglarán de tal modo que se tomen todas las medidas necesarias para poner en práctica las disposiciones de este acuerdo sobre todo, y salvo disposición en contrario, en lo que concierne a su cumplimiento por parte del Gobierno de Estados y provincias». http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP01.asp#A105.

CUADRO 3
INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA CANADIENSE, STOCKS
(Millones de dólares)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total mundo	435.494	412.217	448.546	452.195	518.839	515.294	641.920	630.818	637.285	674.622	711.621
Unión Europea.....	90.264	107.154	121.375	113.995	132.908	135.724	157.762	167.488	168.721	172.522	nd
TOP 12 UE											
Reino Unido.....	40.749	43.902	44.358	46.410	58.518	60.919	65.071	74.380	83.948	80.097	86.813
Holanda	10.462	11.022	12.367	9.852	8.051	7.027	10.721	11.028	9.750	13.485	11.646
Irlanda.....	17.737	19.559	19.859	19.844	19.989	18.396	24.505	22.924	22.240	18.973	15.832
Italia	1.694	1.821	1.675	703	818	979	852	707	391	291	292
Francia.....	4.552	11.772	14.265	14.637	16.317	15.122	17.125	15.691	4.503	5.441	4.684
Alemania.....	7.835	9.036	8.111	7.442	8.868	10.660	10.997	10.022	8.245	7.296	7.415
Hungría.....	10.698	9.299	8.440	5.436	6.618	9.336	12.906	13.374	12.821	11.852	13.692
Bélgica.....	2.831	3.375	4.728	2.687	2.833	1.865	1.004	1.489	1.380	1.450	1.250
Luxemburgo.....	454	1.152	616	305	3.022	3.311	6.195	6.977	13.583	17.830	19.733
Suecia.....	1.071	2.088	2.080	1.210	1.881	1.821	1.442	1.444	1.111	798	737
España	1.295	1.688	2.463	2.909	3.361	3.414	2.706	4.367	4.696	4.010	4.068
Austria.....	653	626	574	498	545	440	502	383	332	nd	nd

NOTA: nd: no disponible.

FUENTE: Statistics Canada, tabla 376-0051. Mayo 2013.

versiones de la UE. Por otro lado, existen restricciones indirectas fijadas por las provincias, tales como la exigencia de una mayoría de ciudadanos canadienses en los consejos de administración cuya eliminación sería deseable, pero que no se sabe todavía cómo quedarán en el acuerdo definitivo (Cuadros 3 y 4).

Por último, debemos señalar que en este capítulo se cambió el enfoque tradicional de la UE de negociar el acceso al mercado de servicios en base a listas positivas para adoptar el enfoque habitual en las negociaciones llevadas a cabo por Canadá de listas negativas (se incluyen los sectores y actividades a los cuales no se aplican las disposiciones del tratado).

Entrada temporal y movilidad profesional

Conocido como modo 4 en la reglamentación que regula el comercio internacional de servicios, la pre-

sencia temporal de personas físicas no residentes que viajan de su país para prestar servicios en el territorio de otro es uno de los principales intereses ofensivos de Canadá en las negociaciones del CETA por dos motivos fundamentales:

— Canadá y algunas provincias en particular, como Quebec, tienen mucho interés en atraer inmigrantes de Europa para compensar el envejecimiento de su población y, a la vez, fomentar una inmigración de zonas culturales que consideran afines.

— Las empresas multinacionales canadienses quieren facilitar la movilidad de sus trabajadores en Europa, a la vez que hay interés por abrir el mercado de la UE a nuevas clases de profesionales que ahora tienen restringido el acceso.

Así, el CETA no solo abarcaría los intercambios comerciales de bienes y servicios transfronterizos o aspectos relativos a las inversiones sino que tam-

CUADRO 4
INVERSION DIRECTA EXTRANJERA EN CANADÁ, STOCKS
(Millones de dólares)

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total mundo	356.819	373.685	379.450	397.828	437.171	512.266	550.539	573.901	592.406	599.326	633.915
Unión Europea.....	94.239	102.158	100.280	101.497	108.201	142.382	157.091	158.147	150.401	160.668	nd
TOP 12 UE											
Francia	31.631	36.200	33.419	28.293	17.181	17.154	16.655	17.629	17.372	13.221	14.843
Reino Unido	27.552	26.002	25.318	29.499	39.409	56.838	49.551	47.062	42.379	47.253	54.558
Holanda	14.654	17.693	19.968	21.068	24.766	40.093	56.100	56.253	53.620	59.882	61.448
Alemania	6.769	6.868	7.575	8.763	8.391	10.533	12.454	9.371	8.161	11.014	11.735
Luxemburgo	2.800	3.073	2.944	3.595	6.574	3.593	9.379	13.944	20.876	22.192	24.642
Bélgica	3.822	4.696	2.179	2.337	1.952	2.505	3.774	4.057	4.011	4.605	4.683
Suecia	1.801	2.128	2.115	2.195	2.277	5.080	2.262	2.355	2.400	1.925	1.938
Irlanda	1.483	1.061	1.551	1.146	1.119	828	1.099	2.227	2.054	2.615	2.508
Italia	1.041	1.405	1.244	1.063	1.029	1.084	972	1.006	1.201	1.134	1.213
España	399	198	127	176	291	66	58	1.061	1.597	nd	nd
Finlandia	1.493	2.054	2.178	1.757	2.548	1.992	1.850	1.181	1.224	1.756	1.753
Dinamarca	510	508	615	612	944	565	739	707	540	571	575

NOTA: nd: no disponible.

Fuente: Statistics Canada, tabla 376-0051. Mayo 2013.

bién facilitaría la movilidad de las personas. Entre las cuestiones a acordar entre las partes están las condiciones de acceso al mercado (las condiciones en las que un profesional extranjero podrá entrar y permanecer en el territorio de la otra parte para ejercer su profesión de forma temporal), el trato nacional (el grado en el que podrá ejercer en igualdad de condiciones que un nacional) y la cláusula de nación más favorecida (el derecho a que no se discrimine entre países proveedores).

Para Canadá era importante obtener compromisos por parte de la Unión Europea para ampliar la cobertura del modo 4 a inversores y visitantes de negocios, así como a técnicos y tecnólogos (profesionales con una formación especializada no universitaria de una duración de dos a tres años), y establecer el derecho de los cónyuges de proveedores de servicios en modo 4 a obtener un permiso de trabajo en la UE.

Otro aspecto importante de las negociaciones sobre la presencia natural de personas físicas se refiere al reconocimiento de cualificaciones profesionales. Se trata, dentro de este capítulo de las negociaciones, de uno de los temas menos controvertidos y que cuenta con un precedente en el *Memorando de Entendimiento entre Quebec y Francia en Materia del Reconocimiento de Cualificaciones Profesionales* (2008) que ha servido de modelo para el CETA.

5. Oportunidades de negocio

Generalmente, después de la firma de un acuerdo de libre comercio se incrementa el volumen de comercio entre los países o bloques signatarios. En este sentido, la supresión de aranceles en la práctica totalidad de las mercancías intercambiadas entre la Unión Europea y Canadá ofrece oportunidades para

todo tipo de empresas españolas. Por un lado es posible que se dé una desviación comercial y se sustituyan importaciones y exportaciones de unos países por otros. En este sentido, los empresarios españoles podrían realizar estudios de mercado para analizar el origen de las importaciones canadienses de los productos iguales o similares y aprovechar la reducción en el precio que supondrá la eliminación del arancel para abrir mercado, utilizando una estrategia basada en precio.

Cuanto mayor es el arancel, más comercio se abrirá. Una de las partidas con mayor arancel es la relacionada con los barcos de todo tipo (un 25 por 100). Además, su demanda es muy elástica, con lo cual el potencial para el sector no es desdeñable. También se beneficiarán, aunque en menor medida dado el menor arancel y su demanda más inelástica, las partidas de alimentos preparados (capítulo 16 del arancel) gravadas con aranceles de entre el 4 y el 12 por 100, aunque quizás se mantengan algunos productos sometidos a contingentes, frutas y verduras (capítulos 7 y 8, con aranceles de entre el 6 y el 12 por 100). Por último, la cerámica (capítulo 69, con aranceles de entre el 3 y el 8 por 100), capítulo 86 (trenes y partes, entre el 9 y el 11 por 100) y el comercio de autopartes (capítulo 87, aranceles en general entre un 6 y 7 por 100)¹⁴.

Las empresas de cierto tamaño se benefician con este tipo de acuerdos porque se generan economías de escala: mayor mercado y mayor producción. Además, es posible que se reasignen producciones. Estos fenómenos serían de esperar en el sector del automóvil.

Por último, teniendo en cuenta la presencia activa en Canadá de los grandes grupos españoles de construcción y gestión de infraestructuras, un acuerdo que sea satisfactorio en el apartado de compras públicas beneficiaría a dichas empresas al facilitarles el acceso a los grandes proyectos de infraestructura en condiciones más favorables

Referencias bibliográficas

- [1] COMISIÓN EUROPEA y GOBIERNO DE CANADÁ (2008): «Assesing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Relationship». http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf.
- [2] GOBIERNO DE CANADÁ (2013): «Technical Summary of Final Negotiated outcomes, Canada European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, Agreement in Principle». <http://actionplan.gc.ca/sites/default/files/pdfs/ceta-technicalsummary.pdf>.
- [3] GOLDFARB, D. (2009): «Making Milk: The Practices, Players and Pressures behind Dairy Supply Management», The Conference board of Canada, noviembre, Ottawa.
- [4] INTELLECTUAL PROPERTY INSTITUTE OF CANADA (2012): «A Comparative overview of Canadian, US and European Pharmaceutical Patent Systems. Ottawa.
- [5] KIRKPATRICK, C *et al.* (2010): «EU-Canada SIA Final Interim Report», Ottawa.
- [6] LEE CROWLEY, B. y LYBECKER, K. (2012): «Improving Canada's Drug Patent Protection; Good for Canada, Good for Trade», Policy options, marzo, Ottawa. <http://www.canada-europe.org/en/pdf/Improving%20Canada's%20drug%20patent%20protection%20-%20good%20for%20Canada.%20good%20for%20trade%20-%20March%202012.pdf>.
- [7] VIJU, C. *et al.* (2011): «Everything is on the Table: Agriculture in the Canada-EU Trade Agreement», CAT-PRN Trade Policy Brief 2011-03, marzo, Ottawa.

¹⁴ Se puede consultar el arancel de cada partida en <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2013/01-99/01-99-t2013-03-eng.pdf>.

Colección **CUADERNOS BÁSICOS**

*La **SEGURIDAD JURÍDICA** de los **NEGOCIOS** en la **ECONOMÍA DIGITAL GLOBAL***



La naturaleza transnacional de los flujos de datos y operaciones comerciales (empresariales o particulares) obliga a transferir con regularidad datos personales a otras partes del mundo. Las regulaciones europeas sobre protección de datos y comercio electrónico han tratado la cuestión del “derecho nacional aplicable”, con el doble fin de asegurar la protección de los consumidores en la UE y de impedir que una misma operación de tratamiento de datos se rija por las leyes de más de un Estado miembro. Este Cuaderno, enriquecido con casos prácticos, describe la tipología de las transferencias internacionales de datos personales y el marco normativo en que se han de desenvolver para garantizar su seguridad, así como las cláusulas contractuales tipo de transferencia de datos de la Comisión Europea.

101 páginas

Formato: 130 x 210 mm

PVP: 8 € (IVA incluido)

ISBN: 978-84-7811-760-4

Puede adquirir la obra en [Internet](#), en [ICEX](#) y en las [principales librerías](#)

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 91 349 6275/34

c.e.: libreria@icex.es - www.icex.es/publicaciones

ICEX