



Comisión
Europea



Acuerdo Económico
y Comercial Global (AECG)
entre la UE y Canadá

Ventajas del AECG

Comercio

La Unión Europea (UE) ha suscrito recientemente un **nuevo acuerdo de libre comercio** con **Canadá**: el Acuerdo Económico y Comercial Global, o **AECG**.

El acuerdo será **beneficioso** para personas y empresas de toda Europa.

Contribuirá a generar **crecimiento** y **empleo** mediante:

- el aumento de las exportaciones,
- la reducción del coste de las **materias** que las empresas necesitan para fabricar sus productos,
- una mayor oferta para los **consumidores** y
- la defensa de las estrictas **normas** de la UE relativas a los productos.

Esta guía resume cómo.



Ventajas del **AECG**



1. Contribuye a generar **crecimiento** y **empleos** mejor pagados



2. Crea igualdad de **condiciones** para las empresas europeas, grandes y pequeñas



3. Reduce los **precios** y aumenta las **opciones** para los **consumidores europeos**



4. Elimina los **derechos de aduana** para exportadores e importadores



5. Reduce los **costes** para las empresas de la Unión Europea, sin reducir las normas



6. Permite a las empresas de la Unión Europea vender **servicios** en Canadá



7. Permite a las empresas de la Unión Europea presentarse a **contratos públicos canadienses**



8. Ayuda a la comercialización de alimentos y bebidas característicos de las **comunidades rurales de Europa**



9. Protege a los **innovadores** y a los **artistas europeos**



10. Reconocimiento mutuo de las **cualificaciones profesionales**



11. Incentiva a las empresas canadienses a **invertir más** en Europa



12. Protege los **derechos de los trabajadores** y el **medio ambiente**



1. Contribuye a generar crecimiento y empleos mejor pagados

El AECG podría ayudar a **impulsar el crecimiento y el empleo** en toda Europa.

Otros acuerdos de libre comercio que la UE ha firmado recientemente están haciendo exactamente eso. Es el caso del firmado con Corea del Sur. Cuatro años después de que el acuerdo entrara en vigor, las exportaciones de la UE a Corea del Sur crecieron rápidamente: las mercancías en un 55 % y los servicios por encima del 40 %.

Estudios independientes confirman que el AECG podría impulsar aún más el comercio y las inversiones.

Lo que es más, cada mil millones de euros en exportaciones de la UE equivalen a un promedio de unos 14 000 puestos de trabajo. Y esos puestos de trabajo tienden a estar mejor remunerados que los que no dependen de las exportaciones: hasta un 15 % más para los más cualificados.



2. Crea igualdad de condiciones para las empresas europeas, grandes y pequeñas

Gracias al AECG, las empresas canadienses y las de la UE competirán en igualdad de condiciones.

Eso creará nuevas oportunidades en el mercado canadiense para las empresas de la UE, especialmente para las más pequeñas, con menos de 250 empleados, que representan el 99 % de las empresas en Europa.

De hecho, con el AECG, Canadá ha acordado dar a las empresas de la UE **mejores condiciones mercantiles** que a las empresas de otros países.



Grandes oportunidades
para las pequeñas empresas europeas

Los exportadores polacos de manzanas cosechan beneficios en Canadá

Ewa-Bis es una empresa polaca que exporta manzanas y otras frutas y vegetales, frescos y congelados, concentrados y zumos, muchos de los cuales están certificados como orgánicos, desde Polonia a más de 25 países.

Creada en 1987, la empresa obtuvo una facturación de 25 millones de euros en 2015.

En 2015, Ewa-Bis empezó a exportar a Canadá, donde estableció una empresa conjunta con un socio canadiense. Ya ha enviado manzanas desde Polonia a Canadá y ahora quiere expandirse para vender frutas y verduras congeladas.



Al entrar en el mercado canadiense, los productores polacos de manzanas tienen una gran oportunidad para diversificar los mercados de exportación. Ewa-Bis cree que el AECG abrirá el mercado canadiense a otros productos alimentarios procedentes de Polonia, beneficiando a los productores de frutas y verduras locales.



Adriana Rudnicka
Directora general, Ewa-Bis

«Gracias a las exportaciones, nuestra empresa está creciendo rápidamente. Empleamos a más de 200 personas y vendemos nuestros productos a 25 países. Apoyamos a los productores locales y tenemos más de 10 proveedores.

Estuvimos un par de años preparándonos para entrar en el mercado canadiense con nuestras manzanas, pero lo logramos. Ahora estamos esperando la entrada en vigor del AECG porque nos permitirá exportar a Canadá otras frutas y verduras producidas en Polonia».



3. Reduce los precios y aumenta las opciones para los consumidores europeos

El AECG beneficiará directamente a los consumidores europeos.

El motivo es que reducirá o eliminará casi todos los derechos de aduana que los importadores de la UE tienen que pagar por las mercancías procedentes de Canadá. Y lo hará tan pronto como entre en vigor.

Esto debería tener como consecuencia:

- **menores costes** para las empresas por los insumos que necesitan para obtener sus productos finales,
- **descenso de los precios** y mayor oferta de bienes y servicios para los consumidores de toda la UE.



4. Elimina los derechos de aduana para exportadores e importadores europeos

El AECG también ahorrará dinero a las empresas de toda Europa.

Los recortes en los aranceles aduaneros que supondrá el AECG podrían ahorrar cientos de millones de euros anuales a los exportadores europeos.

Los importadores europeos también se beneficiarán, porque disminuirá el coste de las piezas, componentes y otros insumos que utilizan para fabricar sus productos.

Esto, a su vez, creará grandes oportunidades para las empresas europeas, especialmente para las más pequeñas, permitiéndoles crecer y contratar más personal.



Grandes oportunidades
para las pequeñas empresas europeas

Un fabricante italiano de corbatas espera la simplificación de los trámites y la rebaja de los derechos de aduanas

Desde 1992, Graffeo Cravatte es una empresa siciliana que diseña y fabrica corbatas artesanales, con seda de uno de los últimos molinos de seda de Como, en el norte de Italia. Las corbatas son piezas únicas o de edición limitada. Aunque la mayoría de las ventas se realizan en Italia, la empresa también exporta, principalmente a Canadá y Estados Unidos. En 2014 la compañía facturó 300 000 euros y empleó a 7 personas.



Graffeo Cravatte empezó a vender a Canadá en 2012, y las ventas canadienses representan un 7 % del total. La compañía ha contratado a una persona que habla inglés fluido para tratar con los clientes de Vancouver.



Pero afronta unos elevados derechos de aduana del 16 % y un gravoso papeleo. El AECG ayudará a reducir ambos.



Giuseppe Graffeo
Propietario, Graffeo Cravatte

«Reducir las barreras arancelarias crea grandes oportunidades para empresarios como yo.

Mis clientes canadienses se quejan y solicitan descuentos antes de realizar sus pedidos.

Un acuerdo de libre comercio con Canadá ayudará sin ninguna duda. Si se reducen los impuestos venderé más. Menos papeleo también sería una bendición».



5. Reduce los costes para las empresas de la Unión Europea, sin reducir las normas

El AECG ayudará a reducir los costes para las empresas de la UE que exportan a Canadá, especialmente a las más pequeñas, también de otra manera.

Introduce certificados de evaluación de la conformidad. Estos demuestran que un producto ha sido sometido a ensayo y cumple con:

- las correspondientes normas técnicas y
- toda la legislación aplicable sobre salud, seguridad, protección de los consumidores y medioambiente.

Con el AECG, la UE y Canadá han acordado aceptar mutuamente los certificados de evaluación de conformidad para productos desde productos eléctricos a juguetes.

Así, por ejemplo, una empresa de la UE que quiere vender juguetes en Canadá solo necesitará someter su producto a ensayo una vez, en Europa, donde ya puede obtener un certificado válido para Canadá. **Ahorrando tiempo y dinero.**



6. Permite a las empresas de la Unión Europea vender servicios en Canadá

Los servicios suponen las tres cuartas partes de la economía de Europa. Y las empresas de la UE son líderes mundiales en muchos sectores.

Gracias al AECG, pronto habrá **nuevas oportunidades y mejores condiciones** para hacer negocios en Canadá en áreas como:

- telecomunicaciones,
- finanzas,
- servicios profesionales, como contabilidad e ingeniería,
- servicios medioambientales, tales como el tratamiento de aguas residuales,
- transporte de contenedores,
- dragado.



Grandes oportunidades
para las pequeñas empresas europeas

Una empresa de reciclaje alemana desea ayudar a los canadienses a recortar las emisiones de CO₂

Reclay Group es una empresa alemana que ayuda a que las empresas y los gobiernos desechen los envases y residuos de forma segura y ambientalmente responsable.



Tiene más de 3 000 clientes, tanto locales como en el extranjero. Estos incluyen a gobiernos que buscan ayuda para cumplir sus objetivos de reciclaje.



El AECG abrirá los mercados de contratación pública de Canadá a las empresas de la UE, y Reclay espera conseguir contratos de consultoría sobre reciclaje. Esto conllevaría reducciones tanto de las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) como de los costes de reciclaje en Canadá y crearía puestos de trabajo en Alemania.



Raffael A. Fruscio
Socio director, Reclay

«El AECG apoyará las reducciones de las emisiones de CO₂ y los costes de reciclaje. Por ello, el libre comercio y la apertura de los mercados debe ser la regla, no la excepción».



7. Permite a las empresas de la Unión Europea presentarse a contratos públicos canadienses

Con el AECG, las empresas de la UE tienen ahora mejores oportunidades para competir por contratos del gobierno canadiense.

Cada año, el gobierno federal, las provincias y los municipios de Canadá adquieren bienes y servicios por valor de más de 30 000 millones de euros a empresas privadas.

Realizan licitaciones públicas o solicitudes de ofertas para que las empresas pujen.

Ahora Canadá abrirá más estas ofertas a las empresas de la UE que a las de cualquier otro de sus socios comerciales.

Las empresas de la UE podrán presentar ofertas para proporcionar bienes y servicios en muchos más concursos públicos convocados por:

- el gobierno federal,
- las provincias de Canadá y
- los pueblos y las ciudades canadienses.

Las empresas de la UE son altamente competitivas en muchos de los ámbitos que abarcan estas ofertas, como la construcción o modernización de carreteras, puertos u otras infraestructuras.

Y lo que es más, los gobiernos provinciales de Canadá compran el doble de bienes y servicios que el gobierno federal. El AECG significa que las empresas de la UE podrán pujar por ellos.

Canadá también se ha comprometido a **facilitar** el acceso a la información sobre sus contratos públicos, haciendo que todo esté disponible en un solo lugar en internet, como en la UE.



8. Ayuda a la comercialización de alimentos y bebidas característicos de las comunidades rurales de Europa

El AECG ayudará a los productores de alimentos y bebidas de toda Europa, muchos de los cuales se encuentran en pequeñas comunidades rurales.

Porque Canadá ha acordado **proteger** más de 140 indicaciones geográficas europeas. Se trata de denominaciones de productos alimenticios y bebidas de alta calidad vinculados a las regiones donde se producen.

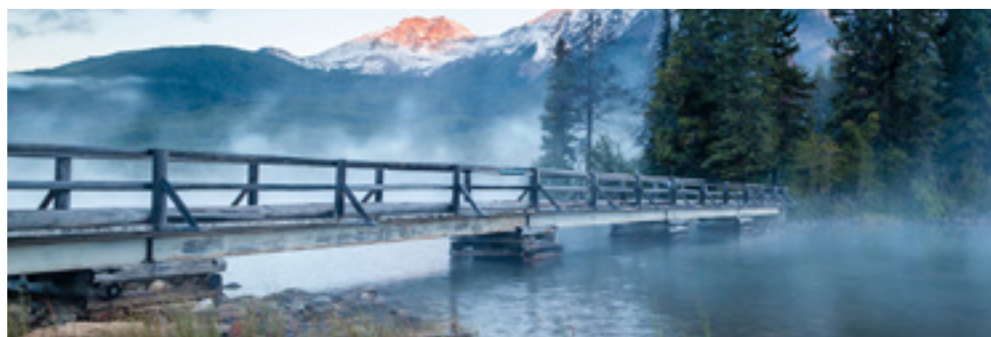
Esto ayudará a los productores locales a:

- comercializar sus productos de forma más eficaz
- destacar sus rasgos distintivos, la calidad y la tradición.

Hay miles de productos con indicaciones geográficas en Europa, pero solo unos pocos se exportan al extranjero. El objetivo de la UE es protegerlos de las imitaciones.

El AECG cubrirá todo tipo de productos, desde quesos roquefort y gouda de Francia y los Países Bajos, al *prosciutto* de Parma italiano.

Esto asegurará que solo puedan venderse en Canadá productos auténticos con dichas denominaciones de origen. También fortalecerá los controles fronterizos para evitar que se vendan en Canadá productos alimenticios o bebidas falsos que argumenten proceder de una determinada región de la UE.



Grandes oportunidades
para las pequeñas empresas europeas

Sabrosas delicias francesas, ya a la venta en Canadá

Creada en 1920, la empresa de repostería Le Roy René es el productor número uno de *calissons d'Aix*, dulces típicos de la Provenza, en el sur de Francia. Le Roy René produce uno de cada dos *calissons d'Aix* que se venden en todo el mundo. En 2015, la empresa facturó 11 millones de euros, con una plantilla de 75 personas.



Le Roy René exporta a América del Norte, Asia y Oriente Medio. La cuota de exportaciones sobre el total del volumen de negocios casi se ha duplicado en el último año, hasta el 9 %. La empresa se ha fijado la meta de aumentar esta cuota hasta el 20-25 % en el año 2020, cuando celebrará su centenario. Hace un año contrató a un director de exportaciones para alcanzar este objetivo.



La empresa ya ha comenzado a distribuir *calissons d'Aix* en Canadá a través de acuerdos con tiendas de delicatessen y cree que el AECG le ayudará a exportar más.



Laure Pierrisnard

Directora general, *calissons* de Le Roy René

«En Canadá, tenemos un socio local en Montreal y un primer punto de venta en un supermercado. Tenemos previsto desarrollar otros puntos de venta en el futuro.

El AECG nos permitirá ser más competitivos en un mercado donde el precio realmente importa».



9. Protege a los innovadores y a los artistas europeos

El AECG ayudará a garantizar que las empresas innovadoras, los músicos y otras personas que trabajan en las industrias creativas tengan una **remuneración adecuada por su trabajo**.

Canadá hará más para proteger su investigación y creatividad (la propiedad intelectual):

- adecuando sus normas con las de la UE en áreas tales como las patentes, los diseños industriales y los derechos de autor,
- aplicando estas reglas más enérgicamente.

Canadá también reforzará sus controles fronterizos para luchar contra la falsificación y la piratería.



10. Reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales

El AECG podría allanar el camino para que los profesionales europeos encuentren **nuevas oportunidades de trabajo** en Canadá.

Hasta ahora, los europeos que trabajan en profesiones reguladas —como arquitectos, ingenieros y contables— no pueden ejercer en Canadá porque Canadá no reconoce sus cualificaciones. Lo mismo se aplica a la inversa para los canadienses que desean ejercer en la UE.

El AECG podría cambiar esto. La Unión Europea y Canadá tienen organizaciones que representan esas profesiones, y el AECG les proporciona un marco para la negociación de acuerdos donde se reconozcan mutuamente las cualificaciones. Posteriormente, las autoridades de Canadá y la UE adoptarán estos acuerdos y los aplicarán jurídicamente.



Grandes oportunidades
para las pequeñas empresas europeas

El dulce aroma del éxito atrae a una empresa belga de aromaterapia

Aceites esenciales Pranarôm es una empresa con sede en Bélgica, mundialmente famosa como creadora de productos de aromaterapia.



Gracias a la fuerte demanda internacional, las exportaciones constituyeron el 90 % de la facturación de la empresa en 2015.

Recientemente, la empresa introdujo en Canadá una gama de productos de aromaterapia científica, resultado de un extenso proceso de certificación y registro requerido por las autoridades canadienses sanitarias y aduaneras.

Para Pranarôm, la certificación representa un desarrollo vital en su estrategia comercial. Como resultado, el volumen de ventas en Canadá ha aumentado en solo un año de 100 000 a 350 000 euros.

Pero sigue habiendo obstáculos para el comercio. Por ejemplo, los elevados aranceles de importación impiden a Pranarôm beneficiarse plenamente del mercado canadiense.



Dominique Baudoux
Fundador, Pranarôm

«El mercado belga tiene sus límites. Para nosotros, al igual que para muchas otras empresas más pequeñas en Bélgica, la exportación es esencial para asegurar el crecimiento del negocio.

Gracias al AECG, pequeñas empresas como Pranarôm podrán entrar en el mercado canadiense mucho más rápido que en la actualidad. Las iniciativas europeas que aspiran a facilitar el comercio son un importante motor de crecimiento para la economía belga».



11. Incentiva a las empresas canadienses a invertir más en Europa

Las empresas canadienses ya invierten mucho en la UE: 14 000 millones de euros solo en 2014, que ayudan a crear puestos de trabajo y crecimiento.

Y cuando deciden establecer un negocio en Europa, a menudo necesitan desplazar personal clave, como altos ejecutivos o expertos técnicos, para ayudar a poner las cosas en marcha.

El AECG fomentará una **mayor inversión destinada a la creación de empleo** en Europa, facilitando a las empresas canadienses trasladar temporalmente a su personal clave a la Unión.

Esto mismo es cierto para las empresas de la UE que desean establecerse en Canadá. El AECG también hará que sea más fácil para ellas enviar personal clave a Canadá por un período limitado. A su vez, ayudará a crecer a las empresas de la UE.



12. Protege los derechos de los trabajadores y el medio ambiente

El AECG es un **acuerdo verdaderamente avanzado**.

La Unión Europea y Canadá han:

- reafirmado los compromisos que ya habían contraído para respetar las reglas internacionales sobre protección de los derechos de las personas en el trabajo y el medio ambiente y
- garantizado que los respetarán.

Para ayudar a poner en práctica estos compromisos, el AECG también otorgará un gran protagonismo a las asociaciones empresariales, sindicatos, grupos medioambientales y otras organizaciones no gubernamentales, tanto en la Unión Europea como en Canadá.



Grandes oportunidades
para las pequeñas empresas europeas

Un productor de vinagre italiano desea dejar huella en Canadá

La producción de vinagre en Mantua se remonta a muchos años. El punto de inflexión llegó en 1962, cuando Giorgio Mengazzoli comenzó a exportar vinagres tradicionales de Mantua fuera de la ciudad, después por toda Italia y luego a todo el mundo.



Elda y Cesare, los hijos de Giorgio, le sucedieron y diversificaron la producción de Acetificio Mengazzoli desde los vinagres de vino y las sales a los vinagres con sabor a manzana y las cremas de vinagre balsámico.



Elda Mengazzoli

Socia directora, Acetificio Mengazzoli

«Nuestra empresa tiene una larga tradición en la exportación de nuestros productos de calidad, que se remonta a principios de los años setenta del siglo pasado. Ahora vemos muchas oportunidades para el comercio en países donde antes era más difícil, especialmente en Canadá, con su gran comunidad de raíces italianas.

Tenemos mucho interés en hacer llegar nuestros productos a los clientes canadienses. Pero los requisitos de certificación y los elevados derechos de aduana hacen que nuestros productos originales sean caros, así que no es fácil exportar allí.

El AECG reducirá los costes de la certificación y los derechos de aduana, por lo que realmente ayudará a nuestro negocio».

Créditos de las fotografías:

Las fotografías proceden de Fotolia.com: Portada: fudio; página 2: © Fredex; página 4: © RooM the Agency; página 6: © rolf_52; página 8: © josefpittner; página 10: © ronniechua; página 12: © RobertNyholm; página 14: © filtv.

Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2016

Print	ISBN 978-92-79-59052-8	doi:10.2781/70386	NG-04-16-483-ES-C
PDF	ISBN 978-92-79-59047-4	doi:10.2781/59675	NG-04-16-483-ES-N

© Unión Europea 2016

Reutilización autorizada, con indicación de la fuente bibliográfica.

