



Nota 1: Los datos estimados por C-interereg no deben ser considerados como cifras oficiales de las instituciones patrocinadoras. Así mismo los comentarios e informes que se publican a partir de ellos recogen exclusivamente la opinión de los autores.

Nota 2: Se ruega citar la fuente de los datos indicando: "Fuente: Proyecto C-interereg. CEPREDE".

Para usuarios del ámbito académico que utilicen dicha información, deberían citar alguno de los siguientes artículos de referencia donde se explica la base de datos:

Llano, C., De la Mata, T., Diaz-Lanchas, J., Gallego, N, (2017) Transport-mode competition in intra-national trade: An empirical investigation for the Spanish case. *Transportation Research Part A*, 95, 334–355

Nuria Gallego, Carlos Llano, Tamara De La Mata & Jorge Díaz-Lanchas (2015) Intranational Home Bias in the Presence of Wholesalers, Hub-spoke Structures and Multimodal Transport Deliveries, *Spatial Economic Analysis*, 10:3, 369-399.

Llano. C., Esteban. A., Pulido. A., Pérez. J (2010): "Opening the Interregional Trade Black Box: The C-interereg Database for the Spanish Economy (1995-2005)". *International Regional Science Review*. 33. 302-337.

Abril 2017



Patrocinadores



Cuadro especial: el CETA ([clic aquí para acceder a más información](#))

La exposición de las comunidades autónomas al CETA: el hermano pequeño del TTIP

por Nuria Gallego y Carlos Llano

[Los datos utilizados para este cuadro pueden ser descargados haciendo clic aquí.](#)

Pero, ¿qué es el CETA?

En esta ocasión el punto de mira lo ponemos en el Comprehensive Economic and Trade Agreement, el CETA, también conocido como el Acuerdo Económico y Comercial Global, el AECG. Tal y como lo describe la [Comisión Europea](#), este acuerdo comercial entre la UE y Canadá busca impulsar el comercio de bienes y servicios, las inversiones, y estimular el crecimiento y generación de empleo. En grandes rasgos, este acuerdo comercial supondrá la supresión del 99% de los aranceles comerciales y fomentará la inmediatez en las transacciones comerciales, ayudándose de la estandarización de los controles sanitarios y de calidad de los productos, y eliminado cualquier obstáculo al comercio o las inversiones.

Aunque aún quedan pasos para su total aprobación, parece que el CETA cada vez se encuentra más próximo a ser una realidad, lo que le convertiría en el acuerdo bilateral más ambicioso firmado por Bruselas. La relevancia de este acuerdo es significativa para ambas partes, ya que desde la perspectiva canadiense la UE es su segundo socio comercial, tras los Estados Unidos de América (según datos del [Government of Canada](#) para el promedio 2014-2016), y desde la europea, Canadá se encontraría en la posición decimocuarta (según datos [de Eurostat para](#) el promedio 2014-2016). Para el caso de la economía española, y tomando como referencia el periodo comprendido entre el 2014 y 2016, observamos que Canadá se sitúa en la posición 31 como destino de las exportaciones españolas (según datos de Datacomex) siendo el volumen de exportación promedio anual de 1.391 millones de euros. Usando como referencia la misma fuente, Canadá se sitúa en la posición 43 cuando nos referimos a las importaciones españolas, cuyo nivel promedio del periodo es de 1.080 millones de euros. Por lo que la economía española mostraría un saldo positivo de 310 millones de euros (estos datos se encuentran en el documento de Excel anexo de este informe). Otro dato relevante que ofrece la Comisión Europea en su web es el número de empresas que en la actualidad exportan a Canadá ([CETA in your town](#)). Para el caso español, son 5.449 las compañías que podrían reforzar su situación exportadora con respecto a Canadá.

Pese a las ventajas aparentes de este tratado, dentro de Europa hay voces que están expresando sus reticencias al mismo. En este sentido, Bruselas ha recordado como ventajas adicionales: el ahorro que disfrutarían las empresas en concepto de aranceles, por las cuales, según sus estimaciones serían de 512 millones de euros al año, y la oportunidad que les ofrece poder participar en licitaciones públicas canadienses. Como refuerzo a su argumentación, contamos con el ejemplo que ha supuesto el pacto comercial de 2011 con Corea del Sur ([ALC](#)), el cual ha supuesto un incremento del 55% de las exportaciones y un ahorro empresarial estimado en 2.800 millones de euros anuales, motivado por la supresión arancelaria. Entre las posturas contrarias han destacado la de Valonia, región belga que llegó a paralizar el acuerdo, temerosa de los efectos del tratado sobre el sector agrario y la distorsión de los mecanismos de arbitraje en favor de las multinacionales frente a la gobernanza de los Estados miembros.

Los orígenes del CETA y su desarrollo

El germen del CETA ya se plasmó en la cumbre 2007, cuando Canadá y la UE solicitaron la elaboración de un informe para analizar el alcance del acuerdo. En concreto, según este informe para [La evaluación de los costes y beneficios de una asociación más estrecha entre la UE y Canadá](#), desde la perspectiva europea se estimó un incremento del PIB europeo próximo a los 12.000 millones de euros anuales, donde sólo la liberalización de los servicios supondría el 50%, y un incremento del 23% del comercio bilateral de bienes y servicios. No obstante, pese a los buenos resultados estimados por los expertos, no fue hasta el 2009 cuando realmente se iniciaron las negociaciones, que en septiembre de 2014 culminaron con la formulación definitiva del CETA, siendo éste ya un documento cerrado y listo para su aprobación. Sin embargo, el fuerte rechazo público hacia "su hermano mayor", el TTIP, según sus siglas en inglés, junto con el debilitamiento de la UE generado por el Brexit, obligó a Bruselas a ceder hacia una ratificación mixta. Esta ratificación mixta, también muy impulsada por Alemania y Francia, significaba que la entrada en vigor del acuerdo no sólo debía contar con la aprobación del Parlamento Europeo, sino que también exigía de la aprobación de los 28 parlamentos miembros de la UE, que llegan a suponer la votación de unas 40 cámaras regionales. Esto hace que sea previsible que el proceso se dilate aún más en el tiempo.

En qué fase se encuentra y como podría servir de precedente al TTIP

En la actualidad, y con fecha del 15 de febrero de 2017 el tratado cuenta con la aprobación del Parlamento Europeo. De acuerdo con el plan del Ejecutivo comunitario, se pretende iniciar la puesta en marcha del acuerdo de forma provisional, hasta que todos los Miembros europeos lo ratifiquen, lo que significaría que, principalmente, la parte relativa a los acuerdos de inversión deberían esperar a la plena aprobación.

La importancia del CETA y del proceso que está siguiendo, con la exigencia de una ratificación mixta, no sólo estriba en los resultados directos que se esperan obtener para ambas economías, la canadiense y la europea, sino que sería el precedente para marcar los pasos que se deberían llevar a cabo para la ratificación e implantación del TTIP. Por lo que parece augurarse, en el caso del acuerdo con Estados Unidos, un proceso lento y complejo, muy condicionado a la opinión de cada uno de los países Miembros.

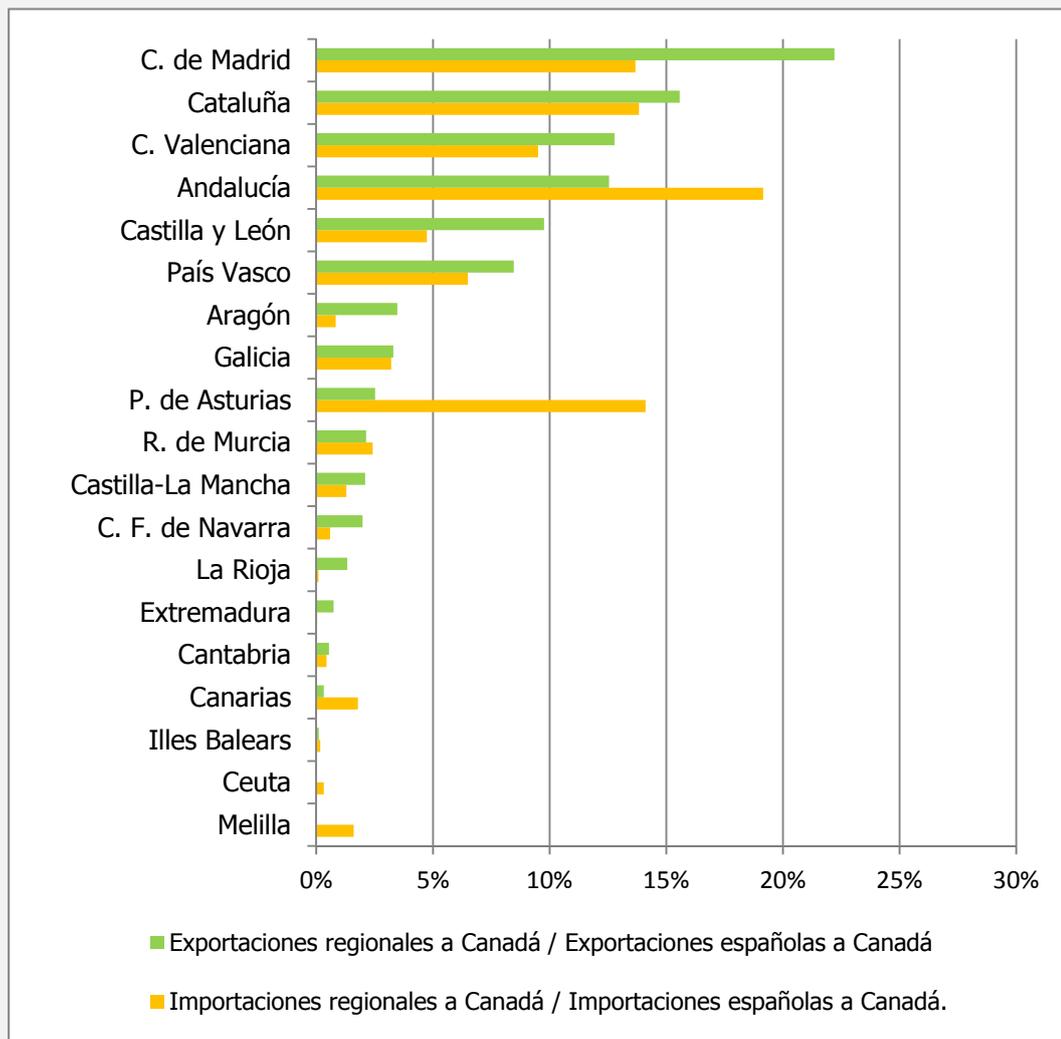
En este cuadro trimestral queremos poner la atención en las relaciones comerciales y de inversión existentes entre las regiones españolas y Canadá, de cara a tratar de prever que regiones se podrían ver más beneficiadas con este acuerdo comercial.

De acuerdo con los datos de comercio internacional de la economía española y tomando como referencia el periodo que transcurre entre 2011 y 2016, una vez superadas las mayores caídas comerciales provocadas por la reciente crisis económica, nos encontramos con que la exportación nacional hacia Canadá han sido de 1.292,21 millones de euros, en promedio anual, mientras que las importaciones con origen canadiense fueron de 1.095,57 millones de euros. Esto nos muestra que, en términos generales, España ha mantenido un superávit comercial promedio anual de 196,63 millones de euros.

En el **Gráfico 1** observamos cómo ha sido el reparto de dichos flujos de exportación e importación entre las comunidades autónomas. En cuanto al orden en el que aparecen dichas comunidades dentro del gráfico, éste responde a la importancia de la región respecto al dato nacional. El ranking se encuentra encabezado por Madrid (que recoge el 22,21%), Cataluña (15,57%), Comunidad Valenciana (12,79%), Andalucía (12,55%), Castilla y León (9,76%) y País Vasco (8,47%). En cuanto a la intensidad importadora, las comunidades que registran el mayor porcentaje de las importaciones nacionales serían: Andalucía (19,15%), el Principado de Asturias (14,12%), Cataluña (13,83%), la Comunidad de Madrid (13,68%) y la Comunidad Valenciana (9,51%).

Gráfico 1: Ranking de exportadores (importadores) de bienes a (de) Canadá. Promedio 2011-2016.

% que representan las exportaciones (importaciones) a Canadá de cada CCAA sobre el total de exportaciones (importaciones) de España a Canadá.

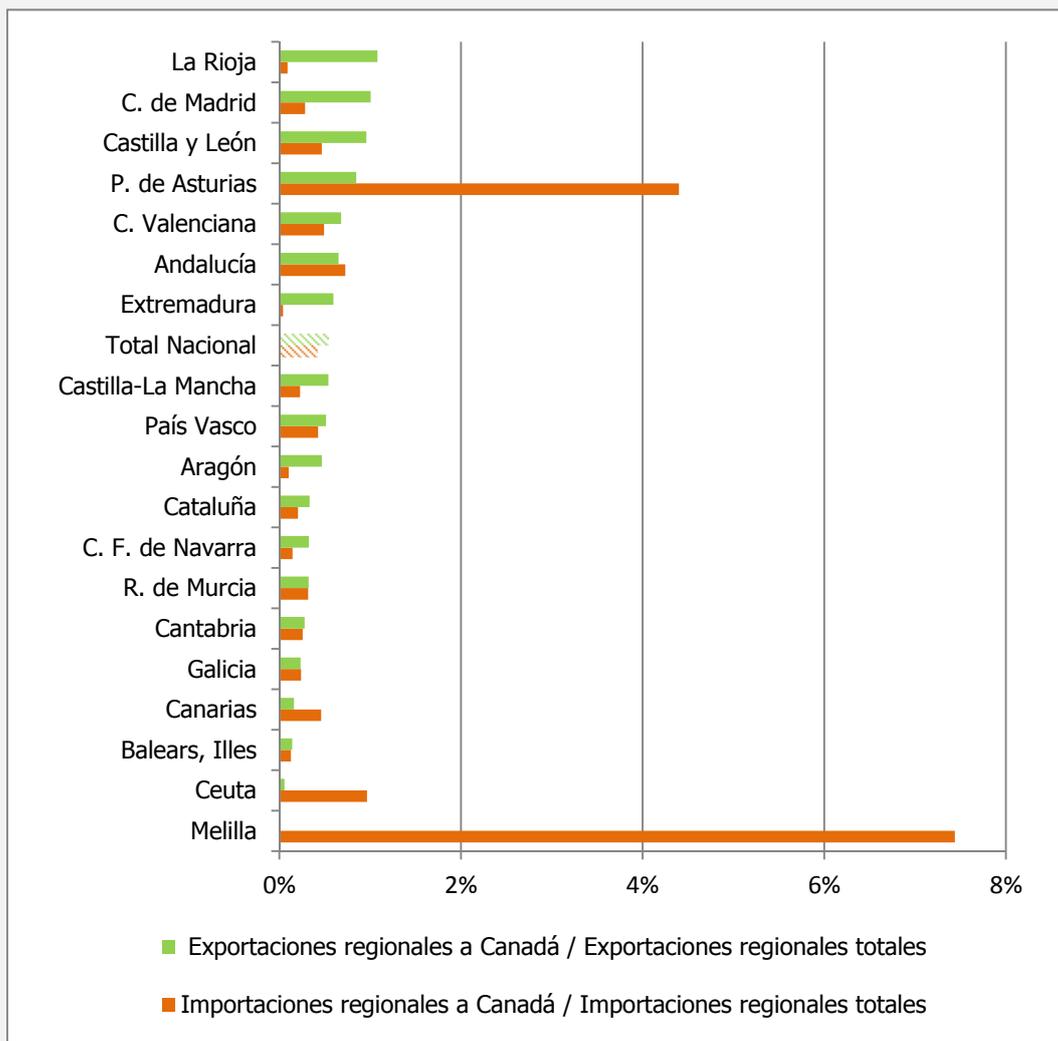


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataComex.

Partiendo de este primer análisis, resulta interesante cuantificar la importancia que el comercio bilateral con Canadá tiene respecto al comercio total de cada comunidad autónoma.

En el **Gráfico 2** aparecen los porcentajes que representan las exportaciones e importaciones con Canadá, respecto del total de exportación e importación nacional y regional. Para el caso nacional, las exportaciones con Canadá suponen un 0,54%, mientras que las importaciones representan un 0,41%. En el análisis regional y desde la perspectiva exportadora, nos encontramos con un grupo de regiones donde la importancia de este socio comercial está por encima de los resultados nacionales. Este sería el caso de La Rioja (1,08%), la Comunidad de Madrid (1,01%), Castilla y León (0,96%) y el Principado de Asturias (0,85%), entre otras. Por el lado de las importaciones, destacarían Melilla (7,44%), el Principado de Asturias (4,40%), Ceuta (0,97%) y Andalucía (0,73%).

Gráfico 2: Principales cuotas de exportación (importación) de bienes a (de) Canadá.
Promedio 2011-16. % que representan las exportaciones (importaciones) a Canadá sobre el total de cada CCAA.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataComex.

Tabla 1: Principales productos comerciados entre Canadá y España. 2007 y 2016.
Millones de Euros y tasas de variación.

Elemento	2007			2016			Δ (2016-2007)/2007	
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	Export.	Import.
Total bienes	746	898	-152	1.488	1.302	185	99%	45%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	57	28	30	279	60	220	389%	115%
27 COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	106	35	71	126	114	12	19%	225%
87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTOR	24	21	3	106	21	84	347%	1%
89 BARCOS Y EMBARCACIONES	1	1	-0	91	3	88	11040%	127%
22 BEBIDAS TODO TIPO (EXC. ZUMOS)	46	2	44	90	1	89	96%	-55%
84 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	69	122	-53	87	144	-57	26%	18%
72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	43	27	16	61	14	46	42%	-47%
85 APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	21	93	-73	50	31	19	142%	-67%
29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	22	2	20	49	9	41	122%	289%
08 FRUTAS /FRUTOS, S/ CONSERVAR	12	0	11	46	0	46	298%	-60%
62 PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	19	2	17	42	2	40	127%	1%
20 CONSERVAS VERDURA O FRUTA; ZUM	25	0	25	33	2	31	34%	443%
73 MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	26	8	18	25	8	17	-4%	3%
61 PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO	10	1	9	25	2	22	145%	143%
64 CALZADO; SUS PARTES	14	0	14	23	0	23	69%	-40%
69 PRODUCTOS CERÁMICOS	18	0	18	21	0	21	19%	-8%
48 PAPEL, CARTÓN; SUS MANUFACTURA	5	41	-35	20	8	12	288%	-79%
07 LEGUMBRES, HORTALIZAS, S/ CONS	3	28	-25	20	40	-20	543%	41%
33 ACEITES ESENCIALES; PERFUMER.	9	5	3	20	12	7	125%	131%
88 AERONAVES; VEHÍCULOS ESPACIALE	48	124	-76	20	259	-239	-59%	109%
39 MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACTU.	16	12	5	20	8	12	20%	-34%
02 CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	0		0	19		19	25893%	0%
68 MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO	5	2	3	15	1	15	198%	-69%
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	17	3	13	15	1	14	-8%	-61%
70 VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	3	7	-4	15	1	15	487%	-90%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataComex.

En la **Tabla 1** se muestra la descomposición, por productos, del comercio con Canadá. En concreto, se muestran los datos para el 2007 y el 2016, donde el orden de la tabla viene determinado por las exportaciones de 2016, y donde sólo se incluyen los 25 productos más exportados (en el Excel adjunto está la información completa). En la tabla también se muestran los saldos para ambos periodos y la evolución de las exportaciones e importaciones entre el 2007 y el 2016.

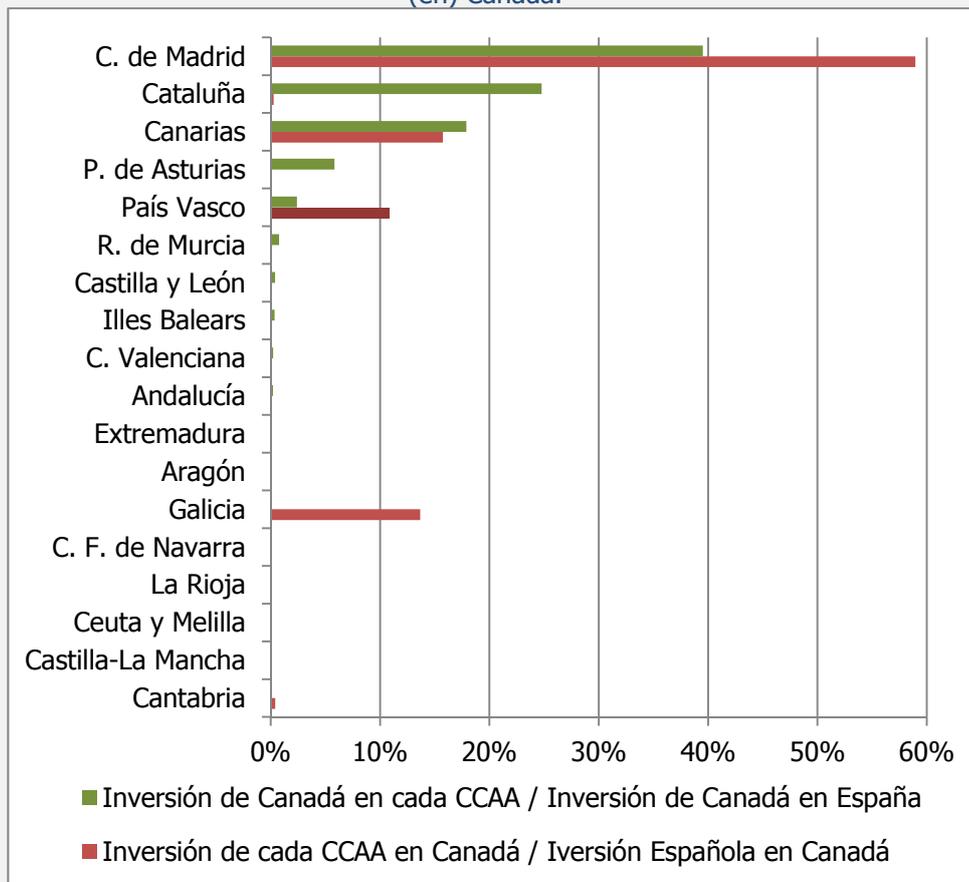
Antes de adentrarnos en el análisis sectorial, es interesante observar cómo en 2007 la economía española contaba con un déficit comercial frente a la canadiense de 152 millones de euros, mientras que en el 2016 el saldo se torna superavitario hasta alcanzar los 185 millones de euros. Este cambio en la relación neta se debe principalmente al crecimiento de las exportaciones (99%), con respecto al de las importaciones (45%).

En cuanto al análisis por productos, desde el lado de las exportaciones, cabe destacar la importancia de las ramas de "Productos farmacéuticos", que entre los años indicados crecieron un 389%; los "Combustibles y aceites minerales", que crecieron un 19%; o la partida de "Vehículos y automóviles", que crecieron un 347%. Dichas partidas cuentan con saldos positivos en los dos periodos expuestos. En cuanto a las importaciones, las ramas que cuentan con una mayor importación son los "Minerales", que han crecido un 207% (ver la tabla completa del anexo), las "Aeronaves", que crecieron un 109%, las "Máquinas y aparatos mecánicos", que crecieron un 18%, y los "Combustibles y aceites minerales", que lo hicieron en un 225%. En cuanto al saldo comercial de estas ramas, sólo la de "Combustibles y aceites minerales" ha contado con un saldo positivo en 2016 de 12 millones de euros.

Si únicamente atendemos al saldo comercial, entre las ramas con el mayor saldo comercial positivo en 2016 destaca la de "Productos farmacéuticos" con un saldo de 220 millones de euros, seguida a cierta distancia por las partidas de "Bebidas de todo tipo, excepto zumos", "Barcos y embarcaciones" y "Vehículos automóviles", con saldos de 89, 88 y 84 millones de euros, respectivamente. Entre las ramas un mayor déficit se encuentran los "Minerales" con un saldo de -276 millones de euros, seguidos por las "Aeronaves" con saldo de -239 millones de euros y los "Cereales" con un saldo de -66 millones de euros. Según estos resultados, la economía española, en sus intercambios con Canadá, es una exportadora neta de productos farmacéuticos y una importadora neta de minerales y aeronaves.

Gráfico 3: Inversión directa de España en Canadá y de Canadá en España. Media 2011-16.

% de inversión en (de) cada CCAA de (en) Canadá sobre el total de inversión en (de) España de (en) Canadá.

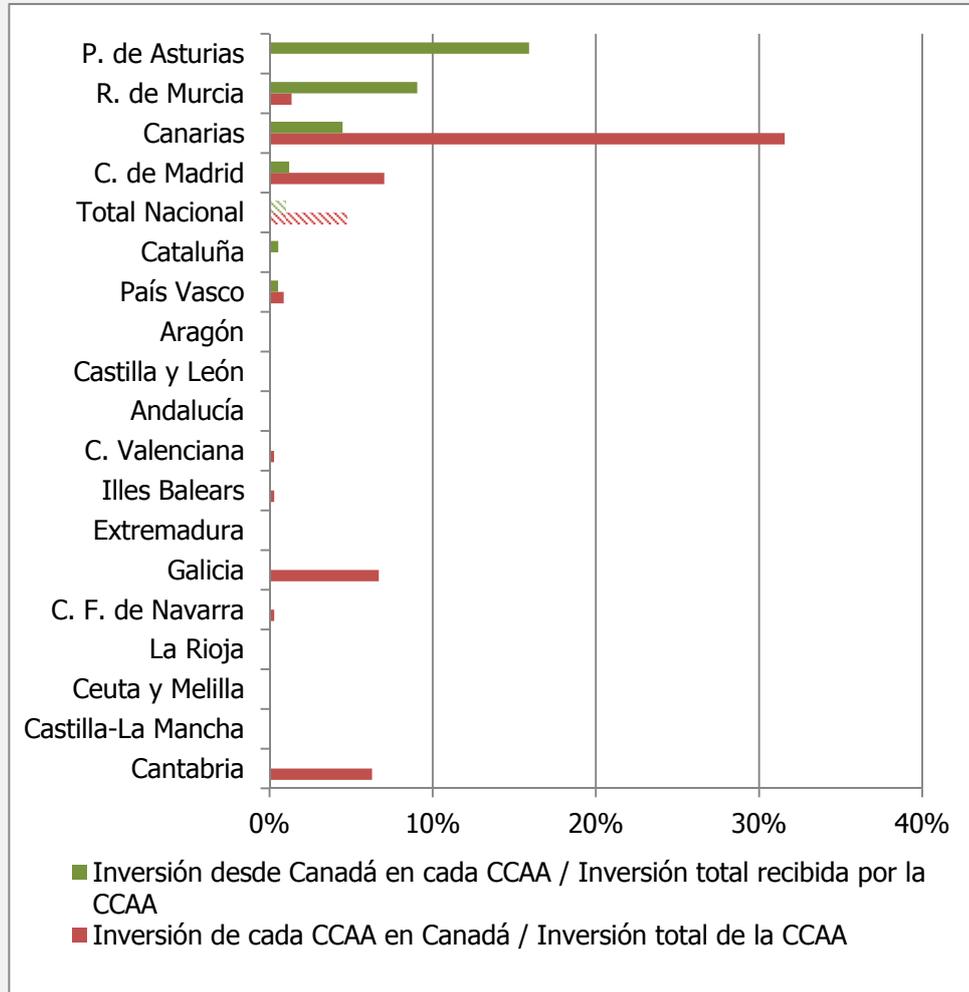


Por último, pasamos a analizar la concentración territorial de los flujos de inversión directa entre España y Canadá. Para ello, utilizamos los datos publicados por el Ministerio de Economía y Competitividad en DataInvex.

En términos nacionales, el dato promedio anual de inversión canadiense con destino español es de 219.635,44 miles de euros para el periodo 2011-2016. Mientras que la inversión nacional en suelo canadiense es de 1.945.418,99 miles de euros, también como promedio anual para dicho periodo. Por lo que España es exportadora neta de flujos de inversión respecto a la economía canadiense. En el **Gráfico 3** se muestra el reparto porcentual de estas magnitudes a nivel regional. En esta ocasión, el ranking responde a las regiones más receptoras de la inversión canadiense, donde destaca la Comunidad de Madrid (con el 39,52%), Cataluña (24,78%) y Canarias (17,89%). En cuanto a las inversiones en Canadá, éstas estarían repartidas principalmente entre: la Comunidad de Madrid (58,95%), Canarias (15,74%), Galicia (13,66%) y País Vasco (10,81%).

Gráfico 4: Inversión directa de España en Canadá y de Canadá en España. Media 2011-16.

% de inversión en (de) cada CCAA en Canadá sobre el total de inversión de cada CCAA en (de) el Mundo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInvox.

En el **Gráfico 4** observamos la importancia relativa de los flujos de inversión recibida/emitada por la economía española y sus comunidades autónomas hacia/desde Canadá como porcentaje del total correspondiente. En el caso nacional la entrada de inversión canadiense supone un 1% respecto del total. Para las siguientes comunidades, su peso ha estado por encima de la referencia nacional: Principado de Asturias (15,9%), Región de Murcia (9%), Islas Canarias (4,5%) y Comunidad de Madrid (1,2%). En cuanto a las inversiones directas de España en Canadá, han supuesto un 4,75% respecto al total de inversión emitida por España al mundo entero. A nivel regional, son cuatro las comunidades autónomas donde la concentración de inversiones emitidas con destino a Canadá alcanzó un peso superior al observado para el conjunto del país. Se trata de Canarias (31,57%), la Comunidad de Madrid (7,03%), Galicia (6,7%) y Cantabria (6,28%). Según estos resultados, Canarias y sobre todo la Comunidad de Madrid serían las dos comunidades con lazos de inversión directa relativamente más intensos con Canadá. Lógicamente, la importancia de la Comunidad de Madrid queda realzada por su mayor peso en relación al dato nacional.