

**ANEXO ECONÓMICO AL ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO EN LA
ECONOMÍA CASTELLONENSE DEL ACUERDO ECONÓMICO Y
COMERCIAL GLOBAL (CETA) ENTRE CANADÁ Y LA UNIÓN
EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS**

Diciembre, 2017

ÍNDICE

- 1.- DATOS BÁSICOS SOBRE CANADÁ.**
- 2.- ESTRUCTURA ECONÓMICA DE CANADÁ.**
- 3.- SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE CANADÁ Y PERSPECTIVAS DE FUTURO.**
- 4.- LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE CANADÁ CON EL EXTERIOR.**
- 5.- LAS RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ENTRE ESPAÑA Y CANADÁ.**
- 6.- EL COMERCIO EXTERIOR DE LA COMUNIDAD VALENCIANA.**
- 7.- LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA Y CASTELLÓN CON CANADÁ.**
- 8.- ANÁLISIS DE LOS POSIBLES IMPACTOS DEL CETA SOBRE LA ECONOMÍA CASTELLONENSE.**
 - 8.1 Oportunidades del mercado canadiense para la provincia de Castellón.**
 - 8.2 Impacto económico de la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias.**
 - 8.3 Principales sectores para el posicionamiento comercial de la provincia de Castellón.**
 - 8.3.1 Principales sectores con potencial exportador.*
 - 8.3.2 Principales sectores con potencial importador procedentes de Canadá.*
 - 8.4 Impacto del Tratado en el empleo.**
- 9.- CONCLUSIONES.**

1. DATOS BÁSICOS SOBRE CANADÁ.

Superficie: 9.874.670 km².

Población (2016): 36,3 millones de personas.

Capital: Ottawa.

Moneda: Dólar canadiense (1€=1,47 \$CAD).

PIB (2016): 1,53 billones de \$.

PIB per cápita (2016): 43.660 \$.

Forma de Estado: Monarquía constitucional, democracia parlamentaria.

División administrativa: La estructura territorial se divide en diez provincias y tres territorios. Las provincias se distinguen geográficamente: las seis provincias atlánticas son Nueva Brunswick (capital Fredericton); Nueva Escocia (capital Halifax); Isla del Príncipe Eduardo (capital Charlottetown), Terranova y Labrador (capital St. John's); Québec (capital Québec); y Ontario (capital Toronto). Las provincias de las Praderas son Manitoba (capital Winnipeg) y Saskatchewan (capital Regina). Las provincias del Oeste son Alberta (capital Edmonton) y Columbia Británica (capital Victoria). Los tres Territorios son el Yukón (capital Whitehorse), los Territorios del Noroeste (capital Yellowknife) y Nunavut (capital Iqaluit). Cada provincia tiene también su Parlamento, que elige a su Primer Ministro provincial.

2. ESTRUCTURA ECONÓMICA DE CANADÁ.

Canadá es, en extensión, el **segundo país más grande del mundo**. En términos de PIB es la **décima economía más grande del mundo**. Alberga a poco más de 35 millones de personas, concentrada en gran parte en las grandes ciudades del sureste del país (Toronto, Montreal, Quebec, Ottawa,..), cerca de la frontera con Estados Unidos. Toronto es el principal centro financiero y de servicios del país.

El sector agrícola representa un poco más de 2% del PIB de Canadá y emplea al 2,4% de la población. Pero el sistema agrícola y agroalimentario emplea a cerca de dos millones de personas y contribuye al 8% de la riqueza nacional.

Canadá es uno de los grandes exportadores de productos agrícolas del mundo, en particular de trigo y se encuentra a la vanguardia en tecnología de agroalimentos (produce el 10% de los cultivos genéticamente modificados del mundo).

La pesca es un sector importante. Asimismo, es uno de los principales productores de minerales, principalmente de níquel, zinc y uranio. De hecho, el 75% de las empresas mineras del mundo son canadienses. Dispone de grandes reservas de petróleo (tercera reserva mundial) y gas natural, situadas en la zona oeste del país.

Si bien Canadá es un país muy bien dotado de todo tipo de recursos naturales, ha desarrollado un elevado grado de desarrollo tecnológico en sus sectores productivos. El principal sector industrial, y también el más exportador, es el de equipos de transporte (aviones, automóviles). También son importantes los sectores de telecomunicaciones, productos farmacéuticos, insumos médicos y celulosa y papel. Canadá se mantiene como uno de los gigantes mundiales en la industria de armas e industria de apoyo. Es el segundo mayor productor a nivel mundial de energía hidroeléctrica (Quebec), y líder mundial en investigación, desarrollo y comercialización de la energía solar y avances en energía eólica. En total, el sector manufacturero representa aproximadamente un tercio del PIB.

El sector servicios ha crecido notablemente en los últimos años, representando más del 70% del PIB y el 74% de la población ocupada. Los servicios más dinámicos son las telecomunicaciones, el turismo, Internet (en la mayoría de los hogares se utiliza Internet con regularidad) y la aeronáutica. Destaca su sistema financiero, monopolizado por cinco grandes bancos, muy bien regulado y con bajo apalancamiento, lo que ha proporcionado estabilidad a la economía canadiense.

Estructura del Producto Interior Bruto 2016

DISTRIBUCIÓN POR SECTORES

% PIB TOTAL

Agricultura, silvicultura, pesca	1,6
Industria	28,2
Servicios	70,2

Fuente: Statistics Canada

3. SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE CANADÁ Y PERSPECTIVAS DE FUTURO.

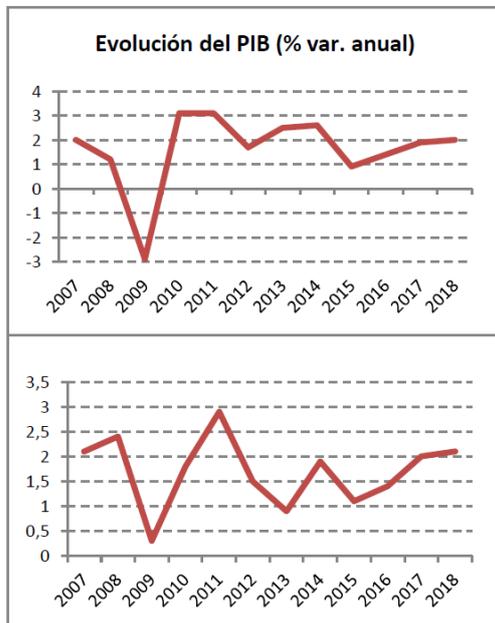
Canadá es un país rico con una buena calidad de vida. Sin embargo, su economía registró una notable desaceleración en 2015 (0,9%), tras la cual la recuperación está siendo muy lenta (1,2% en 2016). Ello se debe en gran parte a los bajos precios del petróleo y otras materias primas desde 2015 y la ola de grandes incendios registrados en 2016 en el estado petrolero de Alberta. El crecimiento podría llegar al 2% en 2018, apoyado por la demanda interna y las exportaciones no petroleras.

Con el objetivo de reactivar su economía, actualmente se está procediendo a una reorientación de las inversiones hacia otros sectores, aprovechando la mayor devaluación del dólar canadiense en trece años. En 2016 el gobierno anunció un plan de inversión adicional de 81 mil millones \$CAD. La primera fase se concentrará en las infraestructuras ecológicas y el transporte público. El plan prevé además medidas favorables para las clases baja y media. Mientras que la tasa de desempleo disminuyó en Quebec y Ontario, subió fuertemente en Alberta debido a la depresión en el sector de hidrocarburos y se mantuvo en el 7% a nivel nacional en 2016. Por otra parte, la tasa de inflación aumentó en 2016 (1,7%) y debería llegar al 2% en 2018.

Se estima que el Acuerdo Económico y Comercial Global firmado con la Unión Europea (CETA), debería impulsar un 20% el comercio bilateral, mientras que la elección de Donald Trump en Estados Unidos se considera que representa un riesgo, ya que quiere volver a negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Los principales problemas a los que se enfrenta la economía canadiense son el elevado endeudamiento de los hogares, el envejecimiento de la población, el incremento de las desigualdades de salarios y el aumento de los conflictos laborales.

Por último, la explotación de arenas petroleras tiene un impacto medioambiental desastroso, que corre el riesgo de contrarrestar los objetivos de reducción de gases de efecto invernadero.



Fuente: FMI. Mayo 2017

4. LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE CANADÁ CON EL EXTERIOR.

La proyección exterior de Canadá se fue afianzando paulatinamente de forma independiente al Reino Unido como resultado de su participación en las dos Guerras Mundiales.

Canadá es miembro de todas las grandes organizaciones internacionales que le corresponden geográficamente, miembro fundador de la OTAN y de la OSCE y pertenece también a la OEA. Ha tenido históricamente un papel activo en Naciones Unidas, especialmente en relación con las Operaciones Mantenimiento de la Paz. Asimismo, es miembro fundador de la ONU y parte de casi todos los instrumentos internacionales sobre Derechos Humanos.

Canadá es un país abierto al exterior y su cuota del comercio en el PIB asciende a más del 60%.

El principal socio económico y aliado político de Canadá es su vecino, Estados Unidos. Sus relaciones económicas están enmarcadas a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte - TLCAN (NAFTA - North American Free Trade Agreement), del que es parte también México, y que supone una de las zonas de libre comercio más importantes del mundo, tanto por el volumen de los flujos como por las poblaciones y territorios implicados. Las relaciones con Estados Unidos se articulan a través de cientos de acuerdos sectoriales que regulan desde el libre mercado de energía, el transporte aéreo o la seguridad en frontera.

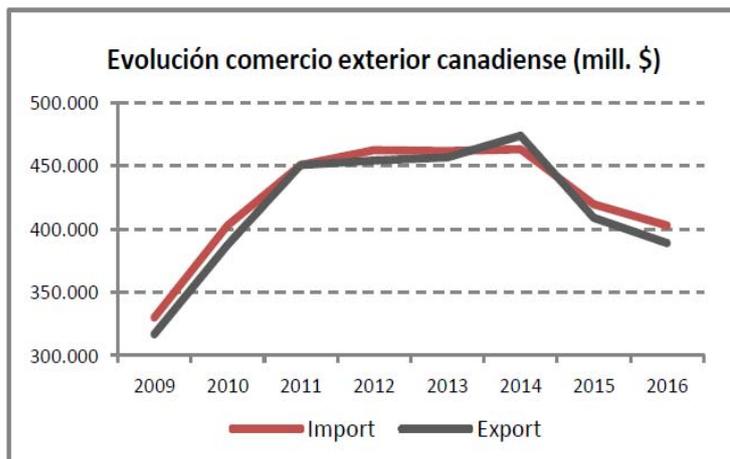
Estados Unidos absorbe cerca de 80% de las exportaciones canadienses. Canadá es sin duda el mayor proveedor extranjero de energía de EE.UU., incluyendo petróleo, gas, uranio y energía eléctrica. Otros socios comerciales importantes son la Unión Europea, Japón, China y México.

Canadá, consciente de que su gran interrelación, fundamentalmente económica, con Estados Unidos le hace muy vulnerable a las oscilaciones económicas internas de su vecino, ha venido diseñando una política de diversificación económica que le ha llevado a replantearse sus objetivos en política exterior.

En este sentido, en 2007, inició una política de apertura hacia América Latina que gira en torno a tres pilares: gobernabilidad democrática, prosperidad económica y seguridad común. Este acercamiento ha resultado en la firma de acuerdos de libre comercio con Perú (2008), Colombia (2008), Panamá (2010) y Honduras (2013).

En Asia-Pacífico ha desarrollado una política exterior muy inclinada a la vertiente comercial, estableciendo como prioridad la firma de acuerdos de libre comercio bilaterales (Corea en septiembre de 2014) y multilaterales. En 2015, Canadá también finalizó la negociación del Tratado de libre comercio Trans-Pacífico (TPP), aunque tras el cuestionamiento del acuerdo por parte de la nueva Administración de Estados Unidos, el resto de países firmantes, incluido Canadá, están estudiando si resultaría de interés una revisión del mismo.

En los últimos años, el saldo de la balanza comercial de Canadá ha sido deficitario. La caída de precio del petróleo y de las materias primas en los mercados internacionales ha lastrado a la baja las exportaciones, si bien también las importaciones han retrocedido.



Comercio exterior 2016

ESTRUCTURA DE LA BALANZA COMERCIAL DE BIENES MILLONES US\$

Importación FOB	402.498
Exportación FOB	389.922
Saldo	-12.577

Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada

Distribución del comercio por países 2016

PRINCIPALES CLIENTES % TOTAL

Estados Unidos	76,4
China	4,1
Reino Unido	3,3
Japón	2,1
México	1,5

PROVEEDORES % TOTAL

Estados Unidos	52,2
China	12,1
México	6,2
Alemania	3,2
Japón	3,0

Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada

Distribución del comercio por productos. 2016

PRINCIPALES EXPORTACIONES % TOTAL

8703-Automoviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	12,5
2709-Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	10,1
7108-Oro	3,2
8708-Partes y accesorios de vehículos automóviles	2,7
2710-Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	2,1

PRINCIPALES IMPORTACIONES % TOTAL

8703-Automoviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	6,6
8708-Partes y accesorios de vehículos automóviles	5,1
8704-Vehículos automóviles para transporte de mercancías	3,2
2710-Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	2,7
2709-Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	2,7

Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada

Las relaciones entre la Unión Europea y Canadá se han desarrollado progresivamente y tienen como base jurídica el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial de 1976, hasta que finalmente ha culminado con la suscripción del CETA y el Acuerdo de Asociación Estratégica (SPA, Strategic Partnership Agreement, en sus siglas en inglés).

Actualmente, Canadá es el 10º mayor socio comercial de la Unión Europea, aunque solo representa el 2% del comercio total de la Unión, sin embargo, es un importante destino para

las inversiones europeas y un país rico en recursos naturales (energía y materias primas) y es una fuente significativa de conocimientos técnicos que Europa necesita.

En 2016 el volumen de exportaciones de mercancías de la Unión Europea a Canadá ascendió a 35.000 millones de euros (principalmente, maquinaria -8.500 millones-, productos químicos -5.900 millones- y alimentos y bebidas -3.400 millones-) y las de servicios a 18.000 millones, siendo un total de 70.700 empresas europeas que exportan a Canadá, de las cuales casi el 80% son pequeñas y medianas empresas.

Por su parte, la Unión Europea se ha convertido en el 2º mayor socio comercial de Canadá, representando el 10% del comercio total de Canadá.

El comercio de bienes entre la Unión Europea y Canadá asciende a unos 60.000 millones de euros al año y se prevé que el comercio de bienes y servicios entre Canadá y la Unión se incremente casi un 25% y que el PIB de la Unión aumente unos 12.000 millones de euros al año.

Los servicios comerciales (esencialmente transportes, viajes, seguros y servicios de comunicación) superan los 26.000 millones de euros.

Las inversiones son otro elemento fundamental de las relaciones:

- La UE es el segundo inversor extranjero en Canadá, y Canadá el cuarto en la UE.
- En 2014, las inversiones europeas en Canadá alcanzaron un valor de casi 298.000 millones de euros, y las inversiones extranjeras directas canadienses en la UE superaron los 179.000 millones de euros.
- Las empresas canadienses establecidas en Europa crean muchos puestos de trabajo, comparten su experiencia y exportan de Europa a mercados extranjeros.
- El valor de su producción en la UE supera con mucho al de la totalidad del comercio entre la UE y Canadá.

A nivel de empleo, según datos de la Comisión Europea de septiembre de 2017, se estima que el número de puestos de trabajo de la Unión vinculados a las exportaciones a Canadá asciende a 865.000. Asimismo, se estima que el número de trabajadores de la Unión empleados en empresas canadienses radicadas en la Unión Europea asciende a 221.000.

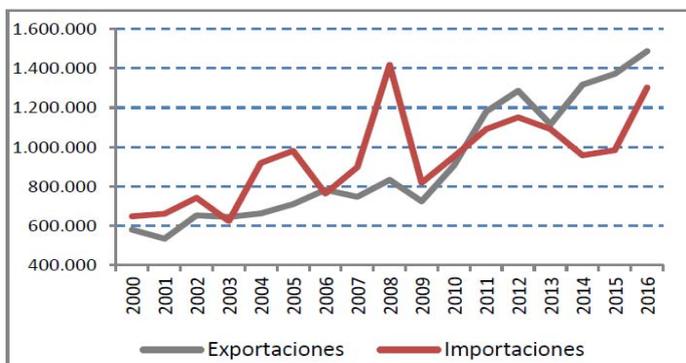
5. LAS RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ENTRE ESPAÑA Y CANADÁ.

Tras un pequeño retroceso debido a la crisis financiera internacional, el comercio bilateral entre España y Canadá se ha ido recuperando en los últimos años, y, actualmente, Canadá ocupa el puesto número veinte entre los socios comerciales de España fuera de la Unión Europea.

En el año 2011, por primera vez las exportaciones españolas a Canadá fueron superiores a las importaciones. En 2012, los flujos de comercio con Canadá experimentaron un notable crecimiento, con un total superior a los 2.400 millones de euros, y una tasa de cobertura del 111%. En 2013, se produjo una pequeña contracción del flujo comercial bilateral, hasta los 2.200 millones de euros, y de la tasa de cobertura hasta el 102%. Los datos de comercio bilateral de 2014 fueron muy positivos, al haberse producido un aumento de las exportaciones españolas a Canadá del 18%. Entre 2014 y 2015, el valor de las exportaciones españolas a Canadá creció un 4,3%, pasando de 1.316 a 1.372 millones de euros. Por su parte, las importaciones españolas desde Canadá crecieron un 3,2%, desde 957 millones en 2014 hasta 988 millones de euros en 2015.

Los últimos datos disponibles (2016) indican que en los doce primeros meses del año 2016 las exportaciones españolas a Canadá alcanzaron 1.488 millones de euros, por 1.302 millones de las importaciones españolas desde Canadá. Esto arroja un saldo comercial positivo para España de 185,5 millones y una tasa de cobertura del 114%, si bien las exportaciones de bienes a Canadá representaron solamente el 0,6% (según Aduanas) de las exportaciones totales de España, lo que supone en términos del PIB tan solo el 0,1%.

Comercio exterior España - Canadá (miles €)



BALANZA COMERCIAL

(DATOS EN MILLONES DE EUROS)	2013	2014	2015	2016
Exportación española (M€)	1.114,35	1.315,55	1.371,27	1488
Importación española (M€)	1.089,94	956,64	983,11	1302
Saldo (M€)	24,41	358,92	388,17	114
Tasa de cobertura (%)	102	138	139	114
% Variación exportación española *	-13	+18	+4	+8,5
% Variación importación española *	-5%	-12%	+3%	+32,4

Tasa de variación sobre el año anterior

Fuente: Datacomex

Distribución del comercio por productos

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTACIÓN ESPAÑOLA

(DATOS EN MILLONES DE EUROS)	2013	2014	2015	2016
26 Minerales, escorias y cenizas	290	168,9	191,2	286,8
88 Aeronaves y vehículos espaciales	11,5	7	33	258
84 Máquinas y aparatos mecánicos	123,3	129	133,5	144
27 Combustibles, aceites minerales	179	162	162	114
10 Cereales	49	115	57,6	65,8
Total partidas	652,8	581,9	577,3	850,6
Total importaciones	1.089,94	956,64	983,11	1302,2

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTACIÓN ESPAÑOLA

(DATOS EN MILLONES DE EUROS)	2013	2014	2015	2016
30 Productos farmacéuticos	332	290	346,7	279,4
27 Combustibles, aceites mineral	124,4	149,5	106,5	126
87 Vehículos automóviles; tractor	9,5	42,8	59	105,5
89 Barcos y embarcaciones	1,2	9,5	0,2	91
22 Bebidas todo tipo (exc. Zumos)	78,5	78,8	87,8	90
Total partidas	545,6	570,6	600,2	781,9
Total exportaciones	1.114,35	1.315,55	1.371,27	1.487,6

Fuente: Datacomex

INVERSIÓN BRUTA DIRECTA

(DATOS EN MILLONES DE EUROS)	2013	2014	2015	2016
Canadá en España	89,48	313,07	67,11	793
España en Canadá	115,93	222,71	9.110,1	466

Fuente: Datainvex

Las exportaciones españolas de productos farmacéuticos, combustibles y aceites minerales, vehículos, barcos y embarcaciones, y bebidas fueron las más relevantes. Mientras, las principales importaciones fueron minerales, aeronaves, máquinas y aparatos mecánicos, combustibles y aceites minerales, y cereales.

En cuanto al comercio bilateral de servicios, Canadá ocupó en 2015 el puesto 30º en el ranking de países clientes de España, al tiempo que Canadá fue su 45º proveedor.

Por su parte, según Industry Canada, España fue el 17º cliente y el 19º proveedor de Canadá en 2016.

A pesar de esto, España representó solo un 0,3% del total de exportaciones canadienses y un 0,4% del total de importaciones canadienses. A modo de ejemplo, a pesar de ser la principal exportación española a Canadá, suponiendo un 25,3% del total, España se ubicó como el octavo proveedor de medicamentos a Canadá en 2015.

En 2016, las exportaciones totales de servicios de España a Canadá se incrementaron hasta el 0,7%.

Las principales empresas españolas de infraestructuras están presentes en Canadá y han construido, están construyendo o están participando en procesos de licitación para nuevas obras, en general con empresas canadienses. Los proyectos españoles en Canadá en los últimos cuatro años han generado alrededor de 32.000 millones de dólares canadienses de inversión inducida por los proyectos de obra civil entregados o en ejecución, lo que ha contribuido de forma notable a la generación de riqueza y puestos de trabajo en el país.

Entre los proyectos de infraestructuras más importantes con participación española en Canadá cabe destacar la Autopista 407 de Toronto (Cintra), la Autopista A30 de Montreal (Acciona-ACS), el Hospital CHUM de Montreal (OHL), la ampliación del Metro de Toronto (OHL-FCC) o la construcción de la línea de tren ligero de Ottawa (ACS). En 2015, las empresas españolas fueron adjudicatarias de destacados proyectos, como el puente Champlain sobre el río San Lorenzo en Montreal (ACS), el tren ligero de Eglinton-Crosstown en Toronto (ACS) o la presa Clean Energy Site C en la Columbia Británica (Acciona). De los últimos proyectos adjudicados a empresas españolas, habría que destacar la extensión de la Autopista 427 (ACS), el contrato para construir dos túneles para almacenamiento de aguas de tormenta en Ottawa (ACS) y el contrato de obras de renovación del sistema de distribución de agua de la ciudad de Saint John's, en Nuevo Brunswick (Acciona).

Conviene reseñar también la importante presencia de empresas españolas en el sector de las energías renovables, como Acciona, Enerfin, Avantegenera o Renovalia. En este sentido, destaca la actividad de Acciona en este mercado, que opera con éxito cuatro parques eólicos en las provincias de Alberta, Ontario y Nuevo Brunswick.

En los últimos años, también ha ganado importancia la presencia de empresas españolas en el desarrollo de proyectos industriales y extractivos para clientes privados. En 2014, Iberdrola se adjudicó dos contratos de construcción de plantas de biomasa en la Columbia Británica. Técnicas Reunidas, que ya contaba con varios proyectos en Canadá, en 2014 se adjudicó una refinería y una planta de cogeneración en Alberta y en 2015 un contrato de construcción de

una planta de dióxido de titanio en Quebec. En 2015, Duro Felguera firmó dos memorandos de entendimiento para realizar estudios de viabilidad para dos proyectos mineros y fue seleccionado para el proyecto de una planta de fertilizantes de urea en Quebec. En 2016, Cimic (Grupo ACS) consiguió un contrato minero en la región de Athabasca.

En relación con las compras públicas, en diciembre de 2016 el Gobierno de Canadá anunció el encargo a Airbus de 16 aviones C295W de diseño español, para renovar su flota de búsqueda y rescate (programa FWSAR).

En el textil, la cadena de tiendas de Zara tiene presencia en las principales ciudades y Pontegadea (Inditex) creó en 2015 una nueva compañía para llevar a cabo inversiones inmobiliarias en el país.

Conviene señalar la importancia de la compra de Talisman Energy por Repsol por 10.400 millones de euros, operación que concluyó en mayo de 2015. Repsol también posee en Canadá bloques de exploración de hidrocarburos y la planta de regasificación Canaport (NB).

También conviene destacar la importancia de las inversiones de Cepsa en Canadá, que sufrió algunos cambios a lo largo de 2015. Así, Cepsa vendió su negocio de PTA en Canadá a la tailandesa Indorama y compró el 49% que le faltaba de la planta química de Bécancour a Investissement Quebec, reforzando así su liderazgo y expansión internacional en el negocio de los productos petroquímicos.

También es destacable la presencia en España de compañías canadienses de la importancia de Bombardier y SNC Lavalin, y de empresas del sector de las industrias extractivas, principalmente mineras.

6. EL COMERCIO EXTERIOR DE LA COMUNIDAD VALENCIANA.

La evolución de las exportaciones valencianas ha estado ligada al comportamiento del ciclo económico regional. En los últimos quince años se puede observar tres grandes fases del ciclo económico:

- **2000-2008: Fase de expansión económica:**

En este período las exportaciones mostraron un comportamiento de crecimiento moderado, inferior incluso a la media española, lo que provocó una caída de su peso en el conjunto español y la transformación del saldo comercial positivo en negativo. El dinamismo de la demanda nacional absorbía la producción industrial valenciana.

- **2009-2013: Fase de recesión económica:**

La profunda recesión económica, tanto a nivel nacional como internacional, provocó en los primeros dos años (2009-2010) una caída generalizada del comercio internacional, y también de las exportaciones valencianas. En los tres siguientes años, la significativa debilidad interna obligó a las empresas valencianas a buscar nuevos mercados en otros países, para poder sobrevivir. Es por ello, que las exportaciones crecieron a mayor ritmo y se convirtieron en el motor de los primeros indicios de la recuperación.

- **2014-2015: Fase de recuperación económica:**

La recuperación de la actividad económica en España –y por tanto de la demanda interna- ha venido acompañada por la continuidad y consolidación de las políticas de exportación de las empresas valencianas, lo que ha permitido que las ventas al exterior hayan acentuado notablemente su crecimiento. Así, en seis años, el importe de las exportaciones valencianas prácticamente se ha duplicado.



A principios de este siglo (año 2000) la principal característica de las exportaciones valencianas en cuanto a su distribución geográfica es su elevada concentración: más de las dos terceras partes de las exportaciones valencianas tienen como destino la Unión Europea de los 27, y más de la mitad los países de la zona euro. Las dos grandes áreas que le siguen –de lejos– son Norteamérica (8,7%) y Asia (8,8%).

En los 15 años siguientes, las condiciones socioeconómicas, tanto a nivel regional como nacional e internacional, han incidido de diversa forma en el mapa geográfico de las exportaciones valencianas.

Para su análisis hemos tomado como base las tres fases del ciclo económico analizadas para analizar el comportamiento geográfico de las exportaciones valencianas.

1. Evolución de las exportaciones de la Comunidad Valenciana
% Tasa de crecimiento promedio de cada período

	2000-2008	2009-2013	2014-2015	Enero-junio 2016
Unión Europea 27	2,46	1,78	10,45	16,03
Zona euro	3,02	1,13	13,31	18,05
Resto de Europa	14,30	3,37	-8,97	-10,49
África	10,78	14,84	1,99	-12,39
Norte de África	11,01	14,66	2,04	-4,78
Norteamérica	-7,21	16,78	30,92	-6,61
América Central	6,11	8,12	16,70	-2,28
América del Sur	-1,40	34,89	-21,13	3,99
Asia	1,17	11,61	6,46	0,35
Países asiáticos de reciente industrialización	-3,50	14,51	2,63	-5,80
Países sudeste asiático	-3,92	18,50	-3,42	11,30
Asia Central	31,22	23,42	-12,13	-20,18
China	16,15	14,33	1,79	-3,80
India	9,45	29,44	-0,07	3,73
Japón	-8,90	8,03	45,65	21,72
Oriente Medio	1,90	9,40	10,84	-0,15
Oceanía	4,20	36,66	15,35	-17,53
TOTAL				

Fuente: Ministerio de Economía y elaboración propia

2. Distribución geográfica de las exportaciones de la Comunidad Valenciana
% sobre el total de la media de cada período

	2000	2000-2008	2009-2013	2014-2015	Enero-junio 2016
Unión Europea 27	67,8	70,9	64,2	61,7	67,0
Zona euro	54,5	53,9	51,1	46,3	49,7
Resto de Europa	3,7	5,0	6,4	5,0	3,9
África	3,2	4,6	7,5	8,0	6,8
Norte de África	2,3	3,2	5,4	5,7	5,1
Norteamérica	9,7	7,7	6,2	9,8	8,9
América Central	1,4	1,2	1,0	1,0	1,0
América del Sur	1,7	1,2	2,3	2,1	1,7
Asia	8,9	7,8	9,9	10,3	9,0
Países asiáticos de reciente industrialización	1,7	1,3	1,3	1,4	1,1
Países sudeste asiático	1,1	0,9	1,0	0,9	0,8
Asia Central	0,01	0,04	0,08	0,07	0,06
China	0,6	0,9	1,8	1,7	1,6
India	0,2	0,2	0,6	0,5	0,5
Japón	1,1	0,6	0,3	0,7	0,3
Oriente Medio	4,6	4,0	5,0	5,1	4,8
Oceanía	0,5	0,5	0,5	0,9	0,8

Fuente: Ministerio de Economía y elaboración propia

Período 2000-2008:

- El fuerte crecimiento del mercado interior, limita el crecimiento de las ventas de productos valencianos en los mercados europeos. Las empresas exportadoras mantienen su cuota de mercado en los países más consolidados.
- El notable dinamismo de las economías emergentes como Rusia, China, India, y el desarrollo de algunos países del este de Europa al entrar como miembros de la Unión Europea, impulsaron significativamente las ventas a dichos países.
- El resto de zonas geográficas registran un estancamiento e incluso retroceso de las exportaciones valencianas.

Por tanto, en este período, se mantuvo el nivel de concentración de las exportaciones valencianas en la Unión Europea, a la vez que el resto (25%) se redistribuyó hacia los países de mayor dinamismo económico, donde el fuerte aumento de la demanda exterior generó por sí sólo el crecimiento de las ventas de productos valencianos.

Período 2009-2013:

La fuerte recesión económica en España a nivel internacional, tiene dos consecuencias:

- Los empresarios valencianos buscan colocar en los mercados internacionales lo que no pueden vender en el mercado nacional. Aumenta el número de empresas que exportan.
- Como los países de la Unión Europea también sufren la crisis económica, las ventas en estos países sufren un retroceso o estancamiento, según el país.
- Estados Unidos y los países emergentes superan con mayor rapidez y fortaleza la crisis, alcanzando tasas de crecimiento elevadas.

En este período las exportaciones valencianas acentuaron notablemente una tendencia hacia la diversificación de mercados, en detrimento de los mercados europeos, mucho más

debilitados. Las zonas de mayor dinamismo exportador fueron las de América Latina, India, Sudeste Asiático y Asia Central.

Período 2014-2016:

Ese último período ha venido caracterizado por la recuperación económica de los países desarrollados, una desaceleración del ritmo de crecimiento de los países emergentes, la depreciación del euro y la caída de los precios de petróleo en los mercados internacionales. Todas estas variables han incidido en el comportamiento de las exportaciones valencianas por zonas geográficas:

- La recuperación económica de la economía europea (aunque moderada), unido a la mejoría en calidad, diseño e innovación de los bienes exportados por las empresas valencianas, han mejorado el posicionamiento en los mercados europeos y un aumento de las exportaciones, muy por encima del registrado en los tres últimos quinquenios.
- La desaceleración de las economías emergentes asiáticas y algunas latinoamericanas como Brasil provocan retrocesos de las exportaciones valencianas.
- La caída de precio del petróleo provoca una crisis económica en países como Argelia, Rusia o Asia central, lo que implica una menor demanda de productos importados en estos mercados, donde los ingresos dependen fundamentalmente de la venta de petróleo.
- La apreciación del dólar con respecto al euro ha supuesto un aumento de la competitividad precio de los productos valencianos en los mercados del dólar: Norteamérica y América central.

Desde el año 2014 se frena el proceso de diversificación geográfica de las exportaciones valencianas: el mercado de la Unión Europea vuelve a crecer y ganar cuota de mercado, aunque sin alcanzar los niveles previos a la crisis, mientras que algunos mercados más lejanos

como Japón, Australia, y Norteamérica (incluyendo México) aumentan su dinamismo y peso en el total de exportaciones valencianas.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES POR TIPO DE PRODUCTO:

Productos agroalimentarios:

Las exportaciones de productos agroalimentarios (incluidas bebidas) son las que registran un mayor grado de concentración, dado que el 84% de las mismas se dirigen a los mercados de la Unión Europea de los 27.

En los últimos quince años ha experimentado una moderada tendencia hacia la diversificación geográfica, dado que las exportaciones a la Unión Europea de los 27 pasa de representar el 90% entre 2000-2008 al 84% en 2014-2015.

Los mayores crecimientos se producen en los mercados asiáticos (con excepción de Japón) y en los mercados de Oriente Medio.

Durante los años de la crisis económica se produjo también un notable incremento de las exportaciones hacia los países europeos no pertenecientes a la UE, siendo Rusia el principal mercado. Las sanciones impuestas por este último país en 2015 a los productos europeos han paralizado las ventas de alimentos (sobre todo frescos) hacia el mercado ruso.

**Exportaciones de la Comunidad Valenciana de productos agroalimentarios
Por zonas geográficas (%/Total)**

	2000	2000-2008	2009-2013	2014-2015
Unión Europea 27	89,4	90,07	86,52	83,94
Zona euro	72,5	73,11	70,32	67,77
Resto de Europa	1,5	2,23	5,02	4,44
África	1,5	1,66	2,16	2,97
Norte de África	0,7	0,93	1,14	1,66
Norteamérica	5,4	3,93	3,07	3,63
América del Sur	0,4	0,18	0,43	0,71
Asia	1,4	1,49	2,17	3,45
Oriente Medio	0,4	0,56	1,03	1,84
Oceanía	0,1	0,08	0,17	0,26

Fuente: Datacomex y elaboración propia

Manufacturas de consumo:

Lo componen textil, confección, calzado, pieles y cuero, juguetes, cerámica decorativa y joyería principalmente.

Cerca de las dos terceras partes (64%) de las exportaciones de estos bienes, característicos de la industria tradicional manufacturera valenciana, se dirigían a los mercados de la Unión Europea en el año 2000.

- 2000-2008: el crecimiento económico acentuó ligeramente la concentración de las exportaciones valencianas hacia los mercados europeos, en detrimento del resto del mercado mundial.
- 2009-2013: la crisis económica internacional (con la consiguiente caída de la demanda de consumo) y la depreciación del dólar impulsó una moderada diversificación de los mercados, desde los países de la Unión Europea fuera de la zona del euro y de Norteamérica, hacia los mercados del este de Europa (no UE), África y Asia (China, países asiáticos de reciente industrialización, etc.). La cuota de mercado de la zona euro se mantuvo en el 53%.
- 2014-2015: la recuperación económica -aunque moderada- en Europa se ha traducido en una mayor concentración de las exportaciones, de nuevo hacia los países de la UE y la zona euro, en detrimento de los mercados de países emergentes.

Exportaciones de la Comunidad Valenciana de manufacturas de consumo

Por zonas geográficas (%/Total)

	2000	2000-2008	2009-2013	2014-2015
Unión Europea 27	64,7	67,2	64,9	67,4
Zona euro	51,4	53,4	53,5	55,1
Resto de Europa	1,9	3,0	5,4	3,8
África	3,2	4,8	7,3	7,0
Norte de África	2,7	2,1	5,9	5,7
Norteamérica	17,4	14,1	8,5	8,9
América del Sur	1,7	1,0	1,2	1,1
Asia	8,7	7,8	10,4	9,5
Oriente Medio	4,8	3,8	3,9	3,4
Oceanía	0,6	0,6	0,7	0,7

Fuente: Datacomex y elaboración propia

Bienes de equipo (maquinaria):

La concentración geográfica de las exportaciones valencianas de bienes de equipo en los países europeos se sitúa ligeramente por debajo del total de exportaciones. En el año 2000, el 63% de las exportaciones de maquinaria se vendía en la UE-27.

- 2000-2008: Si bien la cuota de mercado europeo se mantuvo estable, aumentaron significativamente las ventas a los países del este de Europa (no UE) y a África.
- 2009-2013: A partir de 2011 se produce un notable retroceso de las ventas de bienes de equipo en la Unión Europea, por lo que se produce una diversificación de los mercados: notable aumento de la cuota de mercado en África (norte de África, Senegal, Guinea Ecuatorial y Sudáfrica), Asia (mayor demanda de países con elevado crecimiento), América del Norte y en menor medida los países del Este de Europa y América Latina.
- 2014-2015: Aunque las ventas se recuperan en los países del euro, su cuota sigue bajando hasta el 37%. Siguen creciendo a mayor ritmo las exportaciones a América Latina (Brasil, Argentina y Colombia) y países del Este de Europa pertenecientes a la UE. Se desaceleran las ventas a Asia y otros países europeos.

**Exportaciones de la Comunidad Valenciana de bienes de equipo
Por zonas geográficas (%/Total)**

	2000	2000-2008	2009-2013	2014-2015
Unión Europea 27	62,9	62,9	53,0	55,2
Zona euro	46,7	49,4	45,6	36,7
Resto de Europa	0,9	2,9	4,2	3,7
África	4,7	8,5	11,6	11,1
Norte de África	3,2	5,8	7,9	7,3
Norteamérica	9,6	8,1	10,3	10,1
América del Sur	4,1	3,1	4,2	5,3
Asia	10,7	9,7	12,2	10,7
Oriente Medio	6,1	5,0	5,4	5,0
Oceanía	0,7	0,8	0,9	0,9

Fuente: Datacomex y elaboración propia

Productos químicos:

Poco más de la mitad de los productos químicos valencianos se exportan a los mercados de la Unión Europea, la mayoría a los mercados del euro. Porcentaje que apenas ha variado en los últimos quince años. Cabe destacar que durante el período de la crisis económica (2009-2013) esta concentración se acentuó ligeramente, tendencia opuesta a la registrada por el resto de productos analizados.

El 45% de las exportaciones de productos químicos se dirigieron a mercados no UE-27:

- El 15% se vende en Asia, con un aumento en los últimos dos años, gracias al mayor dinamismo de las ventas en China, India y Oriente Medio (Arabia Saudí, EAU, Israel e Irán) (en todo el período 2000-2015).
- Las exportaciones a África muestran también un notable dinamismo (Marruecos, Argelia, Egipto, Ghana, Senegal,...), por lo que alcanzan en 2014-15 un 12,6% del total.

**Exportaciones de la Comunidad Valenciana de productos químicos
Por zonas geográficas (%/Total)**

	2000	2000-2008	2009-2013	2014-2015
Unión Europea 27	54,6	55,4	56,9	55,1
Zona euro	47,9	45,7	48,4	47,5
Resto de Europa	4,0	5,3	5,3	4,6
África	9,3	11,1	12,9	12,6
Norte de África	8,3	9,4	10,1	10,0
Norteamérica	7,9	6,1	3,1	3,8
América del Sur	4,4	3,7	4,1	4,0
Asia	14,9	14,2	14,1	15,7
Oriente Medio	4,3	4,9	5,3	5,4
Oceanía	0,4	0,3	0,3	0,4

Fuente: Datacomex y elaboración propia

Productos cerámicos (baldosas):

Las exportaciones de baldosas cerámicas es el grupo de productos que muestra un menor grado de concentración en los países de la Unión Europea (50%) –en buena parte de debido a la elevada competencia directa con las empresas italianas-, y a la vez que es el que registra a partir de la crisis económica una sustancial diversificación de sus mercados, la cual ha continuado en los dos últimos años de recuperación económica.

Los mercados que han experimentado un sustancial aumento han sido los africanos (especialmente Nigeria, Ghana, Senegal y Angola), y los de Oriente Medio (Arabia Saudita, Líbano, Israel y Jordania).

Los mercados americanos por el contrario, han perdido peso a lo largo de estos 15 años (con la excepción de Perú y Colombia).

**Exportaciones de la Comunidad Valenciana de productos cerámicos (baldosas)
Por zonas geográficas (%/Total)**

	2000	2000-2008	2009-2013	2014-2015
Unión Europea 27	50,3	53,0	45,3	40,9
Zona euro	37,7	38,6	34,7	30,3
Resto de Europa	3,5	6,9	10,0	7,4
África	5,5	6,2	12,8	16,4
Norte de África	3,2	3,5	8,3	11,5
Norteamérica	16,1	14,6	7,0	8,0
América del Sur	2,3	1,2	1,5	1,7
Asia	16,2	13,4	20,4	22,1
Oriente Medio	10,9	9,8	17,0	18,7
Oceanía	1,4	1,1	0,6	0,7

Fuente: Datacomex y elaboración propia

Automóvil:

Las exportaciones de automóviles es uno de los capítulos que ha experimentado en los últimos 15 años un mayor descenso de la concentración geográfica en los países de la UE 27, al pasar del 85% en 2000 al 68% en 2015.

Lo que se ha producido ha sido una redirección de las ventas hacia los tres países de América del Norte, que en el período 2014 -2015 reciben la quinta parte del total de ventas de automóviles de la Comunidad Valenciana.

**Exportaciones de la Comunidad Valenciana de automóviles
Por zonas geográficas (%/Total)**

	2000	2000-2008	2009-2013	2014-2015
Unión Europea 27	85,3	85,0	75,6	67,8
Zona euro	61,5	56,0	51,5	41,3
Resto de Europa	8,1	7,5	8,4	3,6
África	0,3	1,5	2,4	2,1
Norte de África	0,1	0,8	1,6	0,8
Norteamérica	1,0	1,0	8,5	21,6
América del Sur	0,6	0,4	1,3	0,7
Asia	4,4	3,9	2,7	2,1
Oriente Medio	2,3	2,3	0,8	0,5
Oceanía	0,3	0,5	0,9	2,1

Fuente: Datacomex y elaboración propia

EXPORTACIONES 2016:

Las exportaciones de la Comunitat Valenciana durante todo el año 2016, incrementaron su valor en un 0,4% respecto al año anterior (+69% respecto al valor exportado en 2009), alcanzando 28.679 millones de euros, siendo la Comunidad Valenciana la segunda región española más exportadora, con un 11,3% del total de España, con una tasa de cobertura del 120% (de exportaciones respecto a importaciones), superando en 27 puntos la media nacional (93%).

La Comunidad Valenciana también ha sido la segunda comunidad con mayor saldo comercial y la única con saldo positivo de las tres primeras comunidades exportadoras.

Respecto a productos, a nivel comunidad autónoma los automóviles (27%) han sido los artículos más exportados, y junto con los productos cerámicos y los frutos representan un 46% del valor total.

Con relación a los destinos de la exportación de la Comunidad Valenciana, Alemania ha sido el principal cliente (14%), junto con Francia y Reino Unido, que reciben un 36% del valor exportado.

Por provincias, Castellón ha sido la provincia de mayor crecimiento (+3,2%), alcanzando el mayor saldo comercial y tasa de cobertura (de exportaciones respecto a importaciones), con un volumen total de exportaciones por valor de 6.469,3 millones y de importaciones por valor de 3.601,0 millones de euros.

**EXPORTACIÓN PROVINCIA DE CASTELLÓN
PRINCIPALES PRODUCTOS
2016 ENERO-DICIEMBRE/ MILLONES DE EUROS**

CAPÍTULO PRODUCTO	EXPORT	%S/T	%VARIAC. EXPORT
69 PRODUCTOS CERÁMICOS	2.421	37	5
32 PIGMENTOS Y ESMALTES	826	13	-2
08 FRUTAS	819	13	-7
39 PLÁSTICAS Y; SUS MANUFACTURAS	304	5	28
27 COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	283	4	-39
84 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	263	4	6
33 ACEITES ESENCIALES; PERFUMER.	210	3	325
29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	206	3	4
87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES	160	2	26
94 MUEBLES, SILLAS, LÁMPARAS	125	2	10
73 MANUF.DE FUNDIC.,HIER./ACERO	115	2	39
38 OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	97	1	39
48 PAPEL, CARTÓN SUS MANUFACTURA	63	1	8
03 PESCADOS, CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS	63	1	9
25 SAL, YESO, PIEDRAS S/TRABAJAR	55	1	3
68 MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO	52	1	6
70 VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	52	1	-1
SUBTOTAL	6.114	95	-
TOTAL	6.469	100	3

**EXPORTACIÓN PROVINCIA DE CASTELLÓN
PRINCIPALES DESTINOS
2016 ENERO-DICIEMBRE/ MILLONES DE EUROS**

PAÍS	EXPORT	%S/T	%VARIAC. EXPORT
001 FRANCIA	690.162,80	10,7	2,2
004 ALEMANIA	539.055,61	8,3	7,7
005 ITALIA	432.602,50	6,7	8,5
006 REINO UNIDO	348.437,39	5,4	4,7
400 ESTADOS UNIDOS	347.978,06	5,4	14,9
003 PAÍSES BAJOS	267.773,86	4,1	31,5
208 ARGELIA	261.530,33	4,0	9,4
010 PORTUGAL	192.584,26	3,0	14,6
204 MARRUECOS	186.907,44	2,9	-20,9
632 ARABIA SAUDÍ	179.270,38	2,8	-17,3
647 EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	150.337,0	2,3	-18,7
060 POLONIA	137.365,8	2,1	1,5
017 BÉLGICA	115.875,6	1,8	12,5
075 RUSIA	113.332,2	1,8	-14,2
720 CHINA	108.861,1	1,7	3,6
404 CANADA	37.914,49	0,6	16,9
SUBTOTAL	4.309	67	-
TOTAL	6.469.252,2	100	2,9

7. LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA Y CASTELLÓN CON CANADÁ.

En la siguiente gráfica se muestra la evolución de las exportaciones e importaciones entre la Comunidad Valenciana y Canadá desde el año 2000 hasta 2016.

Comercio exterior C. Valenciana - Canadá (miles €)



A continuación se inserta la gráfica correspondiente al año 2016 y el periodo comprendido entre enero y julio de 2017.

Comercio exterior C. Valenciana con Canadá 2016- Enero-julio 2017

Año	Exportaciones		Importaciones	
	Miles de euros	% var. anual	Miles de euros	% var. anual
2016	149.896	-27,7	260.794	235,6
2017	87.763	8,3	143.985	3,7

Se inserta a continuación el desglose de las exportaciones por tipo de productos y servicios en 2016.

EXPORTACIONES C. VALENCIANA	Miles €	% var 16/15
Vehículos automóviles; tractor	36.289	-5,9
Frutas /frutos, sin conservar	25.472	-20,6
Productos cerámicos	19.610	24,1
Calzado; sus partes	14.927	2,8
Bebidas todo tipo (excepto zumos)	5.660	-8,5
Máquinas y aparatos mecánicos	5.011	-83,3
Mat. Plásticas; sus manufacturas	4.760	-3,1
Conservas verdura o fruta; zumos	4.484	52,4
Muebles, sillas, lámparas	3.230	28,0
Manufacturas de piedra, yeso	2.359	1,5
Vidrio y sus manufacturas	2.292	46,2
Legumbres, hortalizas, sin conservar	2.219	-2,8
Aparatos y material eléctricos	2.014	-44,8
Aeronaves; vehículos espaciales	1.993	43,7
Total exportaciones a Canadá	149.896	-27,7

Y a continuación el desglose de las importaciones en 2016 por tipo de productos.

IMPORTACIONES C. VALENCIANA	Miles €	% var 16/15
Aeronaves; vehículos espaciales	201.935	645,8
Máquinas y aparatos mecánicos	10.428	66,3
Vehículos automóviles; tractor	9.555	37,7
Papel, cartón; sus manufacturas	6.574	167,1
Pescados, crustáceos, moluscos	5.904	0,5
Manufacturas diversas	3.862	-29,5
Cereales	2.751	-19,1
Conservas verdura o fruta; zumos	2.299	-29,3
Fundición, hierro y acero	2.181	252,5
Aparatos ópticos, medida, médicos	1.933	-7,9
Abonos	1.659	209,3
Madera y sus manufacturas	1.655	-66,6
Prendas de vestir, no de punto	1.352	2.330,4
Legumbres, hortalizas frescas	1.031	-11,0
Total importaciones de Canadá	260.795	235,6

Se inserta a continuación la gráfica del número de empresas de la Comunidad Valenciana exportadoras e importadoras desde el año 2009 hasta 2016.

**EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS C. VALENCIANA CON
CANADÁ**

	Exportadoras	Importadoras
2009	652	375
2010	678	415
2011	850	392
2012	900	401
2013	961	404
2014	1.027	425
2015	1.135	454
2016	1.227	466

Por lo que respecta a la provincia de Castellón, se inserta a continuación el gráfico de la evolución de las exportaciones a Canadá desde 2007 hasta 2016.

	Exportación	
	Valor	% Inc. Año Ant.
2007	20.396,36	3,20%
2008	17.414,49	-14,62%
2009	13.122,13	-24,65%
2010	20.897,24	59,25%
2011	21.288,95	1,87%
2012	23.910,83	12,32%
2013	22.248,26	-6,95%
2014	31.308,85	40,72%
2015	32.421,50	3,55%
2016	37.914,49	16,94%
2017 (Ene-Sep)	25.266,11	14,06%

Como vemos, el volumen de exportaciones de Castellón a Canadá, que ascendió en 2016 a 37,9 millones, en un total de 5748 operaciones comerciales, representa el 0,6% del volumen total de exportaciones de la provincia de Castellón.

A fecha 30 de septiembre de 2017, el volumen de las exportaciones a Canadá asciende a 25,2 millones de euros, representando el 0,5 del total de exportaciones de la provincia, lo que supone un incremento del 14,1% respecto al año 2016.

Se inserta a continuación la evolución de las exportaciones por sectores en los últimos años.

	2014			2015			2016			Ene-Sep 2017		
	Valor	%Total	% Inc.	Valor	%Total	% Inc.	Valor	%Total	% Inc.	Valor	%Total	% Inc.
1 -- AGROALIMENTARIOS	14.949,29	47,7	173,1	13.110,25	40,4	-12,3	11.226,50	29,6	-14,4	3.004,93	11,9	12,2
2 -- BEBIDAS	5,25	0,0	-93,5	7,33	0,0	39,6	1,68	0,0	-77,1	0,00	0,0	0,0
3 -- BIENES DE CONSUMO	909,52	2,9	17,5	1.229,53	3,8	35,2	2.258,79	6,0	83,7	851,81	3,4	-55,4
4 -- Productos industriales y tecnología	15.444,79	49,3	-3,0	18.074,39	55,7	17,0	24.427,52	64,4	35,1	21.409,37	84,7	21,9
TOTAL	31.308,85	100,0	40,7	32.421,50	100,0	3,6	37.914,49	100,0	16,9	25.266,11	100,0	14,1

Y a continuación la gráfica de evolución de los diez principales sectores exportadores.

	2014				2015				2016				Ene-Sep 2017			
	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.
Pavimentos y revestimientos cerámicos	13.296,96	2	42,5	2,4	14.873,26	1	45,9	11,9	18.839,20	1	49,7	26,7	17.188,42	1	68,0	21,3
Cítricos, frescos y secos	13.938,23	1	44,5	190,4	12.186,60	2	37,6	-12,6	10.168,91	2	26,8	-16,6	2.863,59	2	11,3	35,9
Semimanufacturas de madera	77,46	13	0,2	-81,7	408,59	7	1,3	427,5	785,64	6	2,1	92,3	703,58	3	2,8	3,9
Otros equipos para conectividad	63,50	15	0,2	-66,6	71,07	18	0,2	11,9	35,11	28	0,1	-50,6	642,91	4	2,5	2.169,7
Equipos y componentes de audio	170,00	9	0,5	40,2	279,04	9	0,9	64,1	666,81	8	1,8	139,0	634,53	5	2,5	55,5
Equipamientos de hostelería	12,37	32	0,0	48,9	21,44	27	0,1	73,3	23,28	32	0,1	8,6	619,17	6	2,5	3.151,5
Mat. Primas y manufacturadas de piedra	29,46	25	0,1	6,5	473,53	6	1,5	1.507,6	218,67	13	0,6	-53,8	581,64	7	2,3	196,2
Complementos de decoración de cristal	663,93	3	2,1	47,5	532,14	5	1,6	-19,9	746,71	7	2,0	40,3	571,11	8	2,3	-1,7
Mármol y sus manufacturas	274,96	8	0,9	-38,5	356,84	8	1,1	29,8	189,76	14	0,5	-46,8	185,51	9	0,7	29,9
Muebles de hogar	129,84	10	0,4	26,3	271,63	10	0,8	109,2	187,77	15	0,5	-30,9	165,53	10	0,7	96,3
Subtotal	28.656,70		91,5	46,6	29.474,14		90,9	2,9	31.861,86		84,0	8,1	24.156,00		95,6	31,1

Se incluye a continuación el listado de las principales empresas de Castellón que exportan a Canadá, según información obrante en Aduanas:

REALONDA, S.A.; LA PLATERA, S.A.; FABRICACION ESPAÑOLA SANITARIA, S.A.; AZULEJOS PLAZA, S.A.; HALCON CERAMICAS, S.A.; AZULINDUS Y MARTI, S.A.; UNDEFASA, S.A.; TODAGRES, S.A.; CERACASA, S.A.; PORCELANOSA, S.A.; GRESPANIA, S.A.; ROIG CERAMICA, S.A.; COLORKER, S.A.; INDUSTRIAS DOLZ, S.A.; VENIS, S.A.; CERAMICA RIBESALBES, S.A.; CERAMICAS FANAL, S.A.; CRISTAL CERAMICAS, S.A., VIDREPUR, S.A.; PORCELANICOS HDC, S.A., SYSTEM-POOL, S.A., BLUMAQ, S.A.; AZULEV, S.A.; DUAL GRES, S.A.; NOKEN DESIGN, S.A.; UBE, CHEMICAL EUROPE, S.A.; CLARIANA S.A.; HIJOS DE FRANCISCO GAYA FORES, S.L.; MANUFACTURAS INDUSTRIAL AZULEJERA S.L.; CERPA S.L.; ESTUDIO CERAMICO S.L.; CEVICA S.L.; MOBI-3, S.L.; KEROS CERAMICA S.A.; DOBRYEXPORT S.L.; CODICER 95 S.L.; ABSOLUT KERAMIKA

S.L.; LOMBART EXPORT, S.L.; EQUIPE CERAMICAS S.L.; AZULIBER 1, S.L., SANICOVA S.L.

Por lo que respecta a las importaciones procedentes de Canadá, la evolución en los últimos años es la siguiente:

	Importación	
	Valor	% Inc. Año Ant.
2007	10.380,57	100,68%
2008	28.839,23	177,82%
2009	19.876,93	-31,08%
2010	3.797,08	-80,90%
2011	3.693,36	-2,73%
2012	3.863,11	4,60%
2013	2.686,14	-30,47%
2014	2.780,77	3,52%
2015	1.106,19	-60,22%
2016	1.632,95	47,17%
2017 (Ene-Sep)	1.288,83	15,67%

A fecha 30 de septiembre de 2017, el volumen de las importaciones desde Canadá asciende a 1,28 millones de euros, lo que supone un incremento del 15,7% respecto al año 2016.

Algunas de las empresas que importaron en 2016 son VERNIS, S.A.; ESMALGLASS, S.A., BLUMAQ, S.A., UBE CHEMICAL EUROPE, S.A.

Se inserta a continuación la evolución de las importaciones por sectores en los últimos años.

	2014			2015			2016			Ene-Sep 2017		
	Valor	% Total	% Inc.	Valor	% Total	% Inc.	Valor	% Total	% Inc.	Valor	% Total	% Inc.
1 -- AGROALIMENTARIOS	0,00	0,0	0,0	0,11	0,0	0,0	229,56	14,114.497,8		0,00	0,0	-100,0
2 -- BEBIDAS	0,00	0,0	0,0	0,00	0,0	0,0	0,00	0,0		0,63	0,0	0,0
3 -- BIENES DE CONSUMO	13,66	0,5	46,1	3,72	0,3	-72,8	1,80	0,1	-51,4	9,96	0,8	474,4
4 -- Productos industriales y tecnología	2.767,11	99,5	3,4	1.102,36	99,7	-60,2	1.401,59	85,8	26,8	1.278,24	99,2	44,8
TOTAL	2.780,77	100,0	3,5	1.106,19	100,0	-60,2	1.632,95	100,0	47,2	1.288,83	100,0	15,7

Y a continuación la gráfica de evolución de los diez principales sectores importados.

	2014				2015				2016				Ene-Sep 2017			
	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.	Valor	RK	% Tot.	% Inc.
Aparatos sanitarios y de grifería	0,04	44	0,0	-99,7				-100,0	564,76	1	34,6		572,18	1	44,4	229,3
Pasta de papel y papel	0,10	38	0,0										347,42	2	27,0	
Maquinaria eléctrica	0,07	43	0,0	-94,6	86,34	4	7,8	31.753	124,30	4	7,6	44,0	125,72	3	9,8	1,1
Instalaciones completas y maquinaria													58,36	4	4,5	
Otra maquinaria	0,59	21	0,0		0,16	30	0,0	-72,4	7,91	14	0,5	4.777,6	54,56	5	4,2	589,7
Farmaquímica	5,06	11	0,2	156,6	69,21	5	6,3	1.269,1	0,04	40	0,0	-99,9	43,03	6	3,3	17.666
Maquinaria para trabajar madera													20,18	7	1,6	
Equipos y componentes de audio	10,65	7	0,4	-5,1	146,90	2	13,3	1.279,1	0,71	26	0,0	-99,5	12,22	8	0,9	1.616,8
Química inorgánica	26,74	4	1,0		0,44	21	0,0	-98,4	39,06	7	2,4	925,5	8,99	9	0,7	-77,0
M. prima y manufacturada de piedra	2,45	13	0,1		0,76	17	0,1	-69,0	0,36	30	0,0	-52,9	7,72	10	0,6	2.065,5
Subtotal	45,68		1,6	75,2	303,80		27,5	565,0	737,13		45,1	140,0	1.250,37		97,0	261,3

Finalmente, insertamos el balance comercial desde el año 2007 hasta septiembre de 2017.

	Exportación		Importación		Saldo		Cobertura	
	Valor	% Inc. Año Ant.	Valor	% Inc. Año Ant.	Valor	% Inc. Año Ant. (1)	%	% Inc. Año Ant.
2007	20.396,36	3,20%	10.380,57	100,68%	10.015,79	31,36%	196,49%	-48,57%
2008	17.414,49	-14,62%	28.839,23	177,82%	-11.424,74	214,07%	60,38%	-69,27%
2009	13.122,13	-24,65%	19.876,93	-31,08%	-6.754,81	40,88%	66,02%	9,33%
2010	20.897,24	59,25%	3.797,08	-80,90%	17.100,16	353,16%	550,35%	733,65%
2011	21.288,95	1,87%	3.693,36	-2,73%	17.595,58	-2,90%	576,41%	4,74%
2012	23.910,83	12,32%	3.863,11	4,60%	20.047,72	-13,94%	618,95%	7,38%
2013	22.248,26	-6,95%	2.686,14	-30,47%	19.562,13	2,42%	828,26%	33,82%
2014	31.308,85	40,72%	2.780,77	3,52%	28.528,08	-45,83%	1.125,90%	35,94%
2015	32.421,50	3,55%	1.106,19	-60,22%	31.315,31	-9,77%	2.930,92%	160,32%
2016	37.914,49	16,94%	1.632,95	47,17%	36.281,54	-15,87%	2.321,85%	-20,54%
2017 (Ene-Sep)	25.266,11	14,06%	1.288,83	15,67%	23.977,27	-13,98%	1.960,39%	-1,39%

8. ANÁLISIS DE LOS POSIBLES IMPACTOS DEL CETA SOBRE LA ECONOMÍA CASTELLONENSE.

8.1 Oportunidades del mercado canadiense para la provincia de Castellón.

El atractivo comercial de Canadá es indiscutible. Es el segundo país en extensión más grande del mundo y cuenta con una población de 36 millones de habitantes, concentrando más de la

mitad de la población (62%) en las provincias de Quebec y Ontario que, a su vez, concentran la mayoría de los importadores. El 90% de los canadienses viven a tan sólo 160 km de la frontera de su principal socio comercial (EE UU).

Su cercanía al mercado norteamericano le permite ofrecer una **plataforma desde la que exportar a Estados Unidos**, a la vez que el ambicioso programa de inversión pública del nuevo gobierno de Justin Trudeau, por importe aproximado de 5.000 millones de dólares canadienses, constituye una oportunidad adicional para la inversión de compañías castellonenses, aún no muy presentes en el mercado canadiense. Se ha de destacar, asimismo, que Canadá es el 11º importador más grande en el mundo y el intercambio comercial con Estados Unidos es el más grande del mundo entre dos naciones (más de USD 1.500 M/día de intercambio comercial).

El Banco Mundial establece anualmente una clasificación mundial sobre Facilidad para hacer negocios, en la que:

- Canadá ocupará el puesto 22 en 2017 (el 20 en 2016) destacando positivamente el factor “Apertura de un negocio”: puesto 2 en 2017 y 2016; y negativamente “Cumplimiento de contratos”: puesto 112 y 95 en 2017 y 2016, respectivamente.
- En el factor “Comercio transfronterizo” registró el puesto 46 en 2016, destacando positivamente los factores “Tiempo para exportar/importar: Cumplimiento fronterizo y documental (horas)”: puestos 2 y 1; y negativamente “Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo y documental”: puestos 167 y 156.

Del análisis de las importaciones de Canadá y su evolución en los últimos años se puede deducir que para los productos valencianos, los principales sectores de oportunidad en este mercado son:

- Componentes para vehículos de transporte.
- Agroalimentaria: preparados alimenticios, productos frescos.
- Confección-moda. Calzado.

- Textil hogar, manufacturas de piedra, herrajes.
- Material y maquinaria para el sector de la construcción: productos cerámicos, tejas...
- Industria química: especialmente cosméticos.

Por su parte, el mercado que ofrece Canadá para Castellón está en fuerte crecimiento. Canadá ocupó en 2016 el destino 34º de las exportaciones castellonenses, con una muy escasa cuota de mercado del 0,6% sobre el total de las exportaciones.

- En 2016 las exportaciones acumuladas anuales de la provincia de Castellón a Canadá contabilizaron 37,9 millones de euros.
- Asimismo, en 2016 se ha contabilizado un incremento de las exportaciones respecto del año anterior del 16,94%, y de enero a septiembre de 2017, coincidiendo con la entrada en vigor del Tratado, se ha experimentado ya un incremento del 14,06% respecto del año 2016.
- Se ha de destacar, asimismo, que la provincia de Castellón viene registrando una balanza comercial positiva desde 2007, siendo muy superior el volumen de exportaciones respecto del de importaciones, balanza que se ve muy condicionada por las exportaciones de pavimentos y revestimientos cerámicos y de cítricos (que representaron el 76,5% de las exportaciones en 2016).
- El interés creciente del mercado canadiense se ve reflejado en un tejido exportador castellonense con diferentes sectores que contabilizan crecimientos positivos en valor realizados por las empresas de la provincia. Para los meses de enero a septiembre de 2017, los principales productos con crecimiento positivo fueron:

1. Pavimentos y revestimientos cerámicos, que contabilizan 17,18 millones € y 68,0%.

2. Cítricos: 2,86 millones € y 11,3%.

3. Muebles; 1,4 millones de euros y 11.8% (un 438,5% más que en el mismo periodo de 2016).

4. Semimanufacturas de madera; 0,7 millones €y 2,8%.

(Ver resto de productos exportados en Tabla página 32).

- A priori, los principales productos beneficiados del acuerdo, a través de un previsible aumento del total de sus exportaciones serán los de placas y baldosas de cerámica, cítricos, alcachofas, madera y muebles, artículos de vidrio, entre otros.
- Desde la perspectiva de la importación de productos procedentes del mercado canadiense no se puede aventurar un interés creciente por parte del tejido importador castellonense, con muy pocos sectores que contabilizan crecimientos positivos en valor en los últimos años.

8.2 Impacto económico de la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias.

Entre las variables que inciden favorablemente en la evolución de las exportaciones se encuentra, sin duda, la supresión de las barreras a la exportación, tanto las barreras arancelarias, que suponen un aumento del precio de los productos exportados, como las barreras no arancelarias, que impiden la exportación o elevan los costes por la necesidad de cumplir requisitos técnicos, sanitarios, etc.

No obstante, cabe esperar que en el caso de España y, también, de la Unión Europea el impacto directo a corto plazo de la reducción de las barreras arancelarias, que conlleva el CETA, sobre los flujos comerciales sea reducido, tanto por el bajo nivel actual de los aranceles como por lo modesto de los intercambios comerciales existentes entre ambas áreas (la Comisión estima el ahorro anual para las empresas de la Unión en 500 millones de euros).

El valor ponderado de los aranceles para las exportaciones de Canadá a la Unión se sitúa en el 3,6% en el caso de los productos agropecuarios y en el 0,8% en el de los productos no

agropecuarios, inferior en ambos casos al aplicado a las exportaciones procedentes de Estados Unidos (un 4,7% y un 1,5%, respectivamente).

En cambio, el impacto de la reducción de las barreras no arancelarias sería algo mayor, especialmente en los servicios.

En conjunto, la Comisión Europea estima que el impacto a largo plazo sobre el PIB de la UE podría ser de 0,02 pp-0,03 pp, y algo mayor, entre 0,18 pp y 0,36 pp, en el caso de Canadá. La reducción de barreras al comercio internacional de servicios contribuye a explicar en torno al 50% de ese impacto, en tanto que la reducción de aranceles representaría un 25% del impacto en la Unión Europea y algo más del 30% en Canadá.

Los sectores más beneficiados en la Unión serían los alimentos, el químico, la maquinaria y los servicios de transporte, que en la actualidad se enfrentan a mayores barreras y que tienen una relevancia superior en la estructura de especialización de la Unión.

En el caso concreto de la economía española, cabe esperar que la reducción de barreras no arancelarias tenga un impacto positivo, en particular sobre aquellas empresas que participan en los procesos de contratación públicos y en el sector de servicios regulados, en los que se van a reducir las barreras de acceso para las empresas extranjeras (por ejemplo, el sector de telecomunicaciones y el energético).

Además, la reducción de las barreras no arancelarias favorecería la penetración de las empresas españolas en un mercado donde su presencia es aún reducida (solo el 5% del total de empresas exportadoras venden sus productos en Canadá). Dado que las barreras existentes a la inversión extranjera directa en Canadá son superiores a las existentes en España, el margen de ganancia neta en este terreno debería ser favorable para España.

Desde el primer día de la implementación del Tratado, Canadá ha eliminado derechos arancelarios por valor de 500 millones de euros para los bienes originarios de la Unión Europea, y siete años después, no habrá más derechos aduaneros entre la Unión Europea y Canadá sobre ningún producto industrial.

Los importadores de Europa también se beneficiarán a medida que disminuya el costo de componentes y otros insumos canadienses que utilizan para fabricar sus productos.

Canadá ha eliminado los derechos de aduanas del 90,9% de todas las líneas arancelarias agrícolas con la entrada en vigor del acuerdo y después de 7 años, los aranceles del 91,7% de las líneas agrícolas serán eliminados. El 8,3% restante se corresponde a productos sensibles para los que se establecerán contingentes arancelarios (como la carne de vacuno, el cerdo, el maíz dulce y los productos lácteos) o bien se excluirán de los compromisos de liberalización (carne de pollo y pavo, huevos y ovoproductos).

La industria agroalimentaria de la Unión Europea espera beneficiarse de la eliminación de la mayor parte de los aranceles impuestos por Canadá a los productos agrarios transformados, como son el vino y las bebidas espirituosas, otras bebidas, productos de confección y pastelería, pasta, galletas y preparaciones de frutas y hortalizas, entre otros.

Asimismo, la industria transformadora de la Unión Europea tendrá un mejor acceso a los suministros pesqueros canadienses. La Unión Europea y Canadá desarrollarán la pesca sostenible paralelamente, mediante medidas de vigilancia, control y vigilancia y lucha contra la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada.

Si bien el 76,4% de las importaciones en Canadá de productos de la pesca gozan en la actualidad del tipo de derecho cero, Canadá se ha comprometido a eliminar el resto de aranceles con la entrada en vigor del acuerdo.

Por su parte, la Unión Europea eliminará el 95,5% de los aranceles vigentes para estos productos, desapareciendo el 4,5% restante en 3, 5 ó 7 años.

Con respecto a los contingentes arancelarios autónomos que tiene Canadá para el acceso de determinados productos de la pesca, la Unión Europea ofrecerá de forma transitoria dos contingentes libres de arancel para la gamba procesada (23.000 toneladas) y el bacalao congelado (1.000 toneladas).

Por su parte, la Unión se ha comprometido a eliminar los derechos de aduanas del 92,2% de todos los aranceles a productos agrarios con la entrada en vigor del Acuerdo y después de 7 años, el 93,8% de los aranceles desaparecerán.

El cálculo efectivo del impacto de las reducciones arancelarias en la provincia de Castellón no es sencillo por el gran número de partidas arancelarias objeto de análisis y por su tratamiento arancelario dispar por parte de Canadá y de la Unión Europea.

No obstante, teniendo en cuenta que los productos industriales y agroalimentarios representan el 95% de las exportaciones a Canadá, y que los aranceles de dichos productos se suprimen o reducen en gran medida, se generará sin duda un ahorro a las empresas castellanenses por la referida reducción o supresión arancelaria.

Desde la perspectiva de las importaciones realizadas por empresas de la provincia procedentes de Canadá, se estima que el impacto de las reducciones arancelarias será poco significativo, al ser ya muy bajos los aranceles de los productos importados.

8.3 Principales sectores para el posicionamiento comercial de la provincia de Castellón.

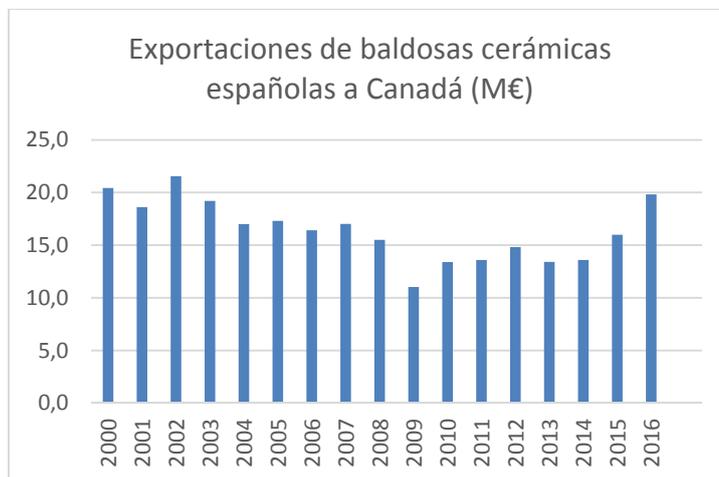
8.3.1 Principales sectores con potencial exportador:

- SECTOR CERÁMICO:

Canadá es un importador neto de baldosas cerámicas ya que la producción nacional es insignificante. Es por ello por lo que el potencial de mercado es importante y la firma del Tratado, con la correspondiente eliminación arancelaria, favorece el posicionamiento de España y, consecuentemente, de las empresas castellanenses, como uno de los principales proveedores de baldosas cerámicas.

A continuación, mostramos una gráfica que muestra las exportaciones españolas del sector cerámico a Canadá en los últimos diez años. Como se puede observar, tras el periodo de crisis, se están alcanzando de nuevo valores anteriores e incluso superándolos.

Por otro lado, con los datos que tenemos acumulados hasta septiembre de 2017, se puede observar que, en lo que llevamos de año, se ha vendido por valor de 18,3 M€ lo que supone un crecimiento del 23,4% respecto al mismo periodo, enero-septiembre, de 2016. Ya en 2016 se produjo un crecimiento en las ventas del 24% respecto a 2015, con 19,8 M€



Si analizamos el origen de las importaciones a Canadá, vemos que, aunque España es uno de los cinco principales proveedores, tras China, Italia, Turquía y EE. UU, el hecho de que a partir de ahora las baldosas europeas ganarán competitividad por la eliminación de los aranceles, se prevé que las ventas y la posición de España en el mercado canadiense mejorarán.

En conclusión, se estima que este Acuerdo permitirá ganar cuota de mercado en un país que valora la calidad de la cerámica española a nivel de precio y que se presenta como una oportunidad a medio y largo plazo.

- **SECTOR AGROALIMENTARIO, EN PARTICULAR, EL SECTOR CÍTRICOS:**

El sector agrícola tiene un peso muy escaso en el PIB canadiense (aproximadamente un 2%).

España es el primer exportador europeo de cítricos a Canadá. Sin embargo, los controles existentes en la actualidad en Canadá para la importación suponen una fuerte barrera para las exportaciones: Categorías y tamaños reglamentarios de envases; Confirmación de venta (ninguna importación para venta en consignación está autorizada); Requisitos de certificación fitosanitarios; Requisitos de etiquetado; Límites máximos de residuos de plaguicidas o pesticidas (la CFIA retiene las importaciones que incumplen los LMR, con la consiguiente pérdida de ventas para el exportador).

Frente a ello, el CETA agilizará los procesos de aprobación para el comercio de productos de origen animal y vegetal, lo que se espera produzca un efecto muy positivo en las exportaciones.

Por ejemplo, en materia de sanidad vegetal, el acuerdo establece nuevos procedimientos que facilitarán el proceso de aprobación de plantas, frutas y hortalizas por parte de Canadá.

Pero aunque el Acuerdo agilizará los procesos de aprobación para el comercio de productos de origen animal y vegetal, no modificará las normas sanitarias y fitosanitarias de ninguna de las partes y preserva el derecho y las obligaciones de la UE y Canadá derivadas del Acuerdo SPS de la Organización Mundial de Comercio.

Pese a que las cifras de la balanza comercial con Canadá auguran un horizonte favorable para el sector agroalimentario valenciano al levantarse los aranceles del país, determinados aspectos del CETA son objeto de crítica en el sector.

Las principales organizaciones agrarias de la Comunitat, Ava-Asaja y la Unió de Llauradors i Ramaders, ofrecen visiones antagónicas sobre el acuerdo.

Para Ava-Asaja, se están incrementando las exportaciones a Canadá, fundamentalmente de naranja, caqui y aceite.

Por contra, la Unió de Llauradors i Ramaders, denuncia que el texto final del acuerdo permite a los productores canadienses utilizar como marca importantes denominaciones de origen valencianas, como es el caso de la alcachofa de Benicarló.

- **SECTOR DEL MUEBLE:**

El mercado de muebles de Canadá está muy globalizado y más de la mitad de la demanda se satisface por medio de importaciones.

Las importaciones de muebles alcanzaron su punto más alto en cinco años con 5.700 millones USD en 2013, encabezadas por estanterías (con 1.900 millones USD), muebles tapizados (con 982.000 USD), y muebles de madera (con 929.000 USD).

Este influjo de importaciones extranjeras, especialmente de China, ha intensificado la competencia de precios entre las 3,500 tiendas de muebles que existen en todo Canadá.

Las ventas de muebles domésticos para el dormitorio, la sala y el comedor representaron casi el 70% de las ventas en 2014, seguidas de muebles de oficinas (27%) y muebles de exteriores (4%).

De momento, los exportadores deben cumplir con las estrictas normas canadienses de inflamabilidad y en algunos casos tienen que presentar un certificado fitosanitario para probar que ciertos artículos de madera han sido fumigados adecuadamente.

- **OTROS SECTORES POTENCIALES:**

- **ENERGÍA Y MATERIAS PRIMAS:**

Canadá es un gran productor de energía y materias primas, incluyendo materias primas renovables.

El CETA supondría la eliminación de las restricciones a la exportación y los impuestos a la exportación, así como el acceso a los mercados y el trato nacional de las inversiones con miras a facilitar las inversiones en el desarrollo de las materias primas.

También la mejora de la cooperación entre la Unión Europea y Canadá en todos los regímenes jurídicos y las reglamentaciones relativas a la salud y el medio ambiente que afectan a la minería, la transformación de materias primas y la fundición.

- **SERVICIOS:**

SERVICIOS DE ARQUITECTURA: El sector privado empresarial canadiense es el principal cliente de las empresas de arquitectura, ingeniería y construcción en Canadá. Las empresas de arquitectura e ingeniería canadienses tienden a ser bastante conservadoras y prefieren hacer negocios con otras empresas de la región con las que ya han mantenido algún contacto comercial previo. Sólo están dispuestas a relacionarse con empresas ajenas a su entorno, si se les ofrece innovación o algún producto del que ellos no disponen.

LOGÍSTICA: Uno de los retos internos a los que se deben enfrentar los diversos actores del mercado es el envejecimiento de las infraestructuras (principalmente en el sector ferroviario). Las barreras de entrada son altas, debido a que se trata de un sector maduro, donde no abundan las nuevas oportunidades (tanto en transporte, como en almacenamiento como en tecnologías de la información aplicadas a logística). Sin embargo, con la entrada en vigor del CETA esta situación cambiará respecto a nuestras posibilidades.

FRANQUICIAS: Canadá se ha convertido en uno de los paraísos de la franquicia. Casi la mitad de los comercios minoristas que se abren en la actualidad son empresas franquiciadas. Además del sólido entorno económico actual, Canadá tiene un marco jurídico muy atractivo para las franquicias extranjeras. Con más de 78.000 franquicias en Canadá, esta industria representa el 10% del producto interior bruto, generando

más de 90.000 millones de dólares en ventas cada año y empleando a más de un millón de canadienses.

8.3.2 Principales sectores con potencial importador procedentes de Canadá:

Desde la perspectiva de la importación de productos procedentes del mercado canadiense no se puede aventurar un interés creciente por parte del tejido importador castellonense, con muy pocos sectores que contabilizan crecimientos positivos en valor realizadas por las empresas de la provincia (aparatos sanitarios y grifería, farmaquímica, materias primas y semimanufacturas de piedra, fundamentalmente).

Destacamos otros sectores que contabilizan crecimientos positivos en valor de importaciones realizadas por empresas españolas:

1. Minerales, escorias y cenizas: contabilizan 241 millones €y un crecimiento del 48,02% en 2016.
2. Aeronaves: 209 millones €y crecimiento del 545,39%.
3. Máquinas y aparatos mecánicos: 137 millones €y 9,70%.
4. Cereales: 60 millones €y 7,14%.
5. Productos farmacéuticos: 55 millones €y 51,83%.
6. Legumbres y hortalizas s/cons: 35 millones €y 4,62%.
7. Pescados, crustáceos, moluscos: 27 millones €y 31,82%.
8. Otros productos químicos: 20 millones €y 76,86%.
9. Vehículos automóviles; tractor: 18 millones €y 2,82%.
10. Níquel y sus manufacturas: 16 millones €y 89,34%.

Todos estos productos importados se verán beneficiados con la entrada en vigor del acuerdo en atención a la eliminación arancelaria.

CARNE DE TERNERA: Uno de los elementos más importantes para Canadá en la negociación ha sido este tipo de carne, especialmente la carne fresca. El acceso total sin gravámenes que la Unión Europea concederá al Canadá para la carne de vacuno asciende a 45.838 Toneladas (de los cuales 30,838 de carne fresca). A este volumen se sumaría la consolidación bilateral de las 4.162 toneladas de CWE de carne fresca que la Unión ya había concedido a Canadá en el pasado como compensación por la disputa de hormonas. Todo lo anterior corresponde a aproximadamente 0,6% del consumo total de la Unión Europea.

CARNE DE CERDO: El acceso total sin derechos de aduana que la Unión concederá a Canadá para la carne de cerdo es de 75.000 toneladas. A esto debe añadirse el contingente arancelario de la OMC existente de 4.625 toneladas. Lo que corresponde al 0,4% del consumo total de carne de cerdo de la Unión.

MAÍZ DULCE: La Unión Europea acordó un contingente arancelario de 8.000 toneladas de maíz dulce en lata a 0 aranceles.

TRIGO BLANDO: el actual contingente arancelario comunitario de 38.853 toneladas para Canadá se incrementará a 100.000 toneladas.

Dentro de la ALIMENTACIÓN, las importaciones de PESCADO FRESCO O REFRIGERADO (0302) tienen una evolución creciente, con 9 M€ en el último año:

- España es el principal importador de pescado fresco o refrigerado de los países de la Unión, seguido de Francia y Alemania.
- Se importa principalmente merluza (TARIC 030254). Las importaciones se cifran en 351 toneladas medias mensuales a 1,75 €/kg (frente a los 6,34 €/kg del pescado fresco o refrigerado que exporta España a Canadá).
- Canadá es el origen de un 1% de las importaciones españolas de este producto.

- Las importaciones de crustáceos (TARIC 0306) siguen una tendencia ligeramente decreciente, con 7 M€ importados en 2012. El principal producto son los bogavantes enteros congelados (TARIC 03061210) con 4 M€. Las importaciones se cifran en 62 toneladas medias mensuales a 11 €/kg, representando menos del 1% de las importaciones españolas de crustáceos. Canadá suministra crustáceos a Bélgica, Dinamarca y Francia, ocupando España la quinta posición.

8.4 Impacto del Tratado en el empleo.

La Unión Europea con su “Nueva Estrategia Comercial” ha incidido en el análisis del efecto del comercio exterior en el empleo, facilitando información sobre su impacto tanto en España como en sus socios comerciales entre los que se incluye Canadá. La metodología está disponible en la página web de la Comisión Europea.

Se estima que cada 1.000 millones de euros en exportaciones de la Unión Europea 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.

Las exportaciones de las empresas españolas fuera de la Unión Europea alcanzan un valor de 109 mil millones de euros al año y sustentan más de 1.300.000 puestos de trabajo en España.

Asimismo, otros 294.000 españoles tienen trabajos asociados a las exportaciones de otros países de la Unión Europea fuera de la propia Unión.

Esto significa que el 9 % de los puestos de trabajo en España dependen de las exportaciones europeas.

Las exportaciones españolas a países fuera de la Unión Europea sostienen también en torno a 205.000 puestos de trabajo en el resto de la Unión.

En España, la mayoría de los puestos de trabajo asociados a las exportaciones son ocupados o bien por trabajadores escasamente cualificados, o bien por trabajadores altamente cualificados.

En lo que se refiere al comercio entre la Unión Europea y Canadá, el estudio “*Effects of EU exports on employment and income*” señala que las exportaciones europeas y españolas a Canadá dan cobertura a 114.429 y 2.916 empleados, respectivamente.

En la medida en que se incrementen las exportaciones desde Canadá a Castellón como consecuencia de los impactos favorables del Tratado, lo cual es muy previsible, es innegable que se producirá un impacto positivo en el empleo, aunque resulta muy difícil de cuantificar.

Según el “Informe del mercado de Trabajo de Castellón. 2016” del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, entre los principales sectores y actividades económicas con mejores perspectivas de empleo, que vienen mostrando una variación positiva, cuya tendencia se mantendrá y mejorará, se encuentra el sector azulejero, a lo que contribuirá el progresivo incremento de las exportaciones a Canadá, beneficiando igualmente a proveedores de materias primas, maquinaria, servicios de mantenimiento y consultorías, entre otros.

9 CONCLUSIONES.

- En términos generales, se puede afirmar que la relevancia del CETA reside no tanto en el impacto económico que tendrá sobre las economías europeas y canadienses, impacto que, en todo caso, se considera positivo, sino en que podrá servir de modelo para otros acuerdos con países desarrollados, incluido el que deberán negociar en un futuro próximo la Unión Europea y el Reino Unido, y desde luego el que ya se está negociado con Estados Unidos.

El CETA seguramente no determinará cambios muy sustanciales inmediatos, pues los flujos comerciales entre la Unión Europea y Canadá actualmente no son muy grandes

y el previsible incremento de los mismos no llegará a un punto porcentual en las balanzas entre los firmantes del Acuerdo.

- Cabe esperar un aumento de las exportaciones de mercancías y servicios y ahorros para las empresas gracias a la reducción o supresión de los derechos de aduana y de barreras no arancelarias.

No obstante, a pesar que las exportaciones de Castellón a Canadá casi se han duplicado en los últimos cinco años y que el impacto de la reducción de los aranceles de exportación a Canadá contabilizaría ciertos ahorros, lo que permitirá a los exportadores de la provincia mejorar su posición competitiva en el mercado canadiense, será la correcta identificación del entramado de reglamentación y normativa técnica como una de las principales barreras al comercio en Canadá, ya que no existe una reglamentación unificada al respecto ni un regulador único que abarque todo el territorio de la federación.

- El Acuerdo facilitará a las empresas castellanenses invertir en Canadá, ya que Canadá ha acordado aumentar considerablemente el umbral de revisión en la adquisición de empresas canadienses por parte de extranjeros de 354 millones de dólares canadienses (247,26 millones de euros) a 1 500 millones de dólares canadienses (1.400 millones de euros).
- El Acuerdo puede convertirse en una plataforma para las empresas castellanenses desde la que exportar a Estados Unidos.
- En la medida en que se estima que se potenciará la exportación, se estima igualmente que se produzca una correlativa creación de empleo.
- También cabe señalar los beneficios de las importaciones más competitivas que podrán producirse desde Canadá, ya que éstas amplían la oferta de productos, aumentan la competencia y reducen los precios en beneficio de los consumidores y también crean empleos (empresas de distribución, etc.).

- Por otro lado, el CETA, en el marco del ambicioso programa de inversión pública, facilitará el acceso al mercado de compras públicas canadiense, lo que constituye una oportunidad adicional para la inversión de compañías castellonenses, todavía sin presencia en este sector.
- Además, se debe dar seguimiento a las posibilidades que se presenten para los profesionales de Castellón de encontrar nuevas oportunidades laborales en Canadá, sobre la base de la liberación de la prestación de servicios profesionales acordada en el CETA.
- Las Indicaciones Geográficas (IGs): Con el acuerdo, Canadá ha aceptado que todos los alimentos propuestos por la Unión Europea se protejan a un nivel comparable al ofrecido por la legislación comunitaria, pudiendo añadirse otras IGs en el futuro (145 nombres incluidos en la lista propuesta por la Unión Europea, que incluye ya Cítricos Valencianos, entre los 26 españoles admitidos).
- Finalmente, conviene remarcar la necesidad de implementar políticas de diversificación de las exportaciones hacia Canadá a nivel sectorial, siguiendo la estela de productos ya exportados por las empresas españolas o de otros países de forma creciente en los últimos años.