

Informe de la jornada: "Barómetro de las relaciones España-Canadá"

Madrid, 9 de abril de 2015

Bienvenida. D. Jon Allen, Embajador de Canadá en España y D. Alberto Echarri, presidente de la Cámara de Comercio Canadá-España

Ambos confirmaron las buenas relaciones existentes entre los dos países en los planos económico, político y comercial. Destacaron que ambas son economías desarrolladas, con un PIB similar y con intereses comunes que se materializan en la cooperación en diversos asuntos. Entre otros, aquellos relacionados con la investigación, la gestión y conservación de los recursos pesqueros, en concreto del desarrollo de la pesca sostenible, con el impulso de las tecnologías, plasmado tras la firma de un acuerdo entre el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y el Centro Nacional de Investigaciones de Canadá (NRC-CNRC), así como en una serie de alianzas estratégicas y proyectos conjuntos en Latinoamérica.

Por otro lado, Canadá tiene firmados acuerdos de libre comercio con 43 países y pretende que esta cifra vaya aumentando paulatinamente en los próximos años. En cuanto a las inversiones, cuenta con acuerdos de protección de inversiones con más de 20 países con el objetivo de hacer de Canadá un país atractivo para el inversor extranjero.

La ratificación del Acuerdo de Libre comercio con la Unión Europea, permitirá no sólo incrementar en un 20% el comercio bilateral, sino también impulsar las relaciones comerciales entre España y Canadá, que en el último año, experimentaron un ligero crecimiento en ambos sentidos. Este acuerdo, consensuado por ambas partes, está siendo revisado por los estados miembros de la UE y de las provincias y territorios canadienses, y se espera que esté concluido formalmente a finales de año. Conocido como CETA (siglas en inglés de Acuerdo Económico y Comercial Global), supondrá una eliminación de aranceles y una reducción de los obstáculos a los intercambios comerciales en materias como agricultura, alimentación, minería, infraestructuras o tecnología, así como una reducción de las trabas a la movilidad laboral, un reconocimiento de las titulaciones y una mayor colaboración en la innovación y la investigación científica. Por otro lado, permitirá mejorar las inversiones entre las que destacan la de Repsol en Canadá y la apertura de un colegio bilingüe en España con sistema educativo canadiense y que se inaugurará en 2017.

Canadá tiene una economía sólida y un buen clima de negocios, erigiéndose como el país del G7 en donde hay una mayor facilidad para abrir negocios y en donde el impuesto de sociedades se sitúa como el 2º más bajo, también presume de tener un sistema bancario eficiente.

Marco General de las relaciones comerciales entre Canadá y España en el contexto de la UE: D. Erik Rovina, subdirector general de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte

Durante su exposición, destacó que la Unión Europea es el segundo socio comercial por detrás de EE.UU y que España ha ido aumentando sus exportaciones hasta el punto de gozar de un pequeño superávit comercial desde 2009. Los países europeos con una mayor relación comercial con Canadá son Alemania y Reino Unido. Canadá ocupa el puesto 31 como destino de las exportaciones españolas mientras que se sitúa como el origen 44 de nuestras importaciones,

con un comercio fundamentalmente industrial. En relación a las inversiones, los flujos de inversión entre ambos países son aún modestos, con un stock de inversión canadiense en España que se ha reducido. No obstante, empresas españolas cuentan con importantes concesiones públicas en Canadá.

La presencia española ante el mercado canadiense. D. Deric Dubien, consejero comercial de la embajada de Canadá en España

Profundizó en la presencia española ante el mercado canadiense señalando que los sectores prioritarios serían el aeronáutico, farmacéutico, agroalimentario, energías renovables y tecnologías del océano y destacó que Canadá es el país del G7 con los costes menos elevados en I+d y mayor flexibilidad a la hora de reducir los impuestos corporativos. España exporta a Canadá tecnología, productos agroalimentarios, energía y cuenta con importantes empresas que son competitivas en los sectores anteriormente señalados y para las que Canadá ofrece buenas oportunidades.

La presencia canadiense ante el mercado español. D. José Carlos García de Quevedo, director ejecutivo de ICEX/Invest in Spain

Durante su ponencia, resaltó el éxito de Bombardier y señaló que es necesario reforzar el compromiso, la confianza y la competitividad a través de reformas en los sectores público y financiero, en el mercado laboral y sobre todo en el sistema fiscal con la reducción del impuesto de sociedades al 25% en 2016. La inversión extranjera directa en España creció durante el pasado año y Canadá, en concreto, triplicó su inversión en España con respecto al año anterior. Esto se materializó sobre todo en proyectos greenfield que se concentraron en los sectores de transporte, componentes y real state. Por otro lado, subrayó la reducción de impuestos que se aplicará para el personal desplazado que esté realizando actividades relacionadas con I+d.

Intercambio comercial Canadá - España. D. Balbino Prieto, presidente del Club de Exportadores e Inversores

En su intervención, subrayó las ventajas que supone invertir en países desarrollados como Canadá ya que éstos disponen de unas instituciones sólidas que garantizan la seguridad jurídica. De hecho, Canadá figura siempre en las primeras posiciones de países en donde las empresas españolas consideran que es ventajoso invertir. Además, hizo referencia al CETA, destacando que aumentaría en un 20% el comercio bilateral entre Canadá y la UE y señaló que la apertura de las conexiones Atlántico-Pacífico serviría para impulsar la industria naval española. Por otro lado, alabó el hecho de que empresas españolas y canadienses se asocien para abordar el mercado latinoamericano, interesante para ambos países.

Análisis comparativo de la reputación de los dos países y de sus empresas. D. Fernando Prado, director de Reputation Institute

Una buena reputación repercute en todos los sectores de la economía, ya que existe una estrecha relación entre aquella y la prima de riesgo. A la hora de valorar la reputación de un país se tienen en cuenta una serie de variables como son el nivel económico y de desarrollo, el nivel de vida y la calidad de las instituciones. Canadá es el 2º país con mejor reputación entre los países del G8. Los atributos de España que más se valoran en Canadá son el estilo de vida, la cultura y el tiempo de ocio mientras que desde España los atributos canadienses más

valorados son la ética y la transparencia y el buen funcionamiento de las instituciones.

Experiencias de inversión en Canadá: Acciona y Solutex

Acciona y Solutex compartieron sus experiencias de éxito en Canadá.

Acciona, implantada desde hace 14 años, cuenta con proyectos en infraestructuras, energía y tratamiento de agua y servicios, la mayoría de ellos a medio y largo plazo. Los principales atractivos de Canadá para esta empresa son, fundamentalmente, ser un mercado estable en proyectos concesionales, tener un modelo sólido de PPP, el crecimiento de los sectores de la minería y del gas y la importancia del sector de la construcción.

Solutex, por su parte, señaló que entre las ventajas que ofrecía Canadá, una de las principales eran los incentivos fiscales en proyectos de i+D, las instituciones transparentes y eficientes, un sistema fiscal más favorable que en España y un gran desarrollo de los sectores médico y farmacéutico.

Coloquio y clausura. D. Jaime García Legaz, secretario de Estado de Comercio

Volvió a hacer hincapié en las excelentes relaciones entre ambos países, las cuales se verán reforzadas tras la puesta en vigor del CETA entre Canadá y la UE. Subrayó la presencia de 80 empresas canadienses en España que dan trabajo a 4.500 empleados y que aportan tecnología y empleo cualificado. Por otro lado, se refirió al Índice de valoración de la inversión española en el exterior, elaborado por el Club de Exportadores e Inversores, en donde Canadá figura como el país mejor valorado por las empresas españolas. Además, señaló a las Islas Canarias - con un régimen fiscal que se prevé mejorar- como una ubicación desde la que empresas canadienses pueden abordar los mercados de África occidental.

Cualquier error u omisión contenido en este informe es atribuible única y exclusivamente al Club de Exportadores e Inversores Españoles, responsable de su elaboración a partir de las notas tomadas durante el desarrollo de la reunión.