

TÍTULO

ACUERDO CETA: CÓMO LAS EMPRESAS EUROPEAS PUEDEN ACCEDER AL MERCADO CANADIENSE

RESUMEN

Durante un encuentro celebrado por CEOE, se debatieron las posibilidades que tienen las empresas europeas, en particular las pymes, para **aprovechar al máximo el Acuerdo CETA, el tratado de libre comercio entre la UE y Canadá.**

CONTENIDO

Durante la presentación se abordaron algunos de los aspectos más importantes de Canadá. Se destacó el alto porcentaje de inmigración en el país, así como que Canadá planea aceptar en torno a 300.000 nuevos residentes permanentes en los próximos 3 años.

Para encontrar un socio en Canadá se dispone de:

- **Organismos bilaterales:** cámaras de comercio bilaterales (entre ellas, España), agencias de servicios de inmigración por provincias, oficinas de comercio, etc.
- **Búsqueda online – bases de datos:** asociaciones (Asociación de fabricantes y exportadores canadienses, Asociación de Tecnología de la Información de Canadá, etc.); Iniciativa *Canada's Super Clusters*, que tiene una dotación de 950 millones de dólares que persigue impulsar a las pequeñas y medianas empresas canadienses, de sectores con potencial de crecimiento, animándolas a asociarse con socios internacionales. La iniciativa cuenta con 5 clústeres: tecnológico, agricultura, nueva generación, inteligencia artificial y océanos; Bases de Datos de Importadores Canadienses.
- **Ferias comerciales:** muy útiles para establecer contactos y posibles asociaciones.

CONTENIDO

- **Red Enterprise Canada Network:** es uno de los puntos de contacto de la *red Enterprise Europe Network* - trabajan tanto para empresas canadienses como europeas, facilitando servicios de inteligencia de mercado, oportunidades de asociación y apoyo a la innovación en ambos sentidos de la relación bilateral UE-Canadá.
- **Canadian Trade Commissioner Services:** Apoya a las empresas canadienses a moverse en mercado internacionales, incluyendo la búsqueda de socios internacionales. Pese a que trabajan con empresas nacionales, contactar con ellos puede ayudar a establecer contacto con socios locales.

Contratación Pública en Canadá.

- La UE tiene publicado una Guía sobre cómo aprovechar las oportunidades de contratación pública bajo el paraguas del ALC CETA.
- La contratación en Canadá se clasifica a nivel federal, provincial y municipal. La plataforma más completa es MERX, de pago.

Agencias de atracción de inversiones en Canadá:

- A nivel federal: Invest in Canada.
- A nivel provincial.

Requisitos de entrada en el país:

Los europeos, antes de viajar al país, debe solicitar una autorización electrónica de viaje – eTA (7 dólares).

En Madrid, a 18 de junio de 2020