



GRADO EN ECONOMÍA

CURSO 2016-2017

TRABAJO FIN DE GRADO

**EFFECTOS DEL TRATADO CETA EN EL SECTOR DEL
VINO EN CANADA: UN ANALISIS DE BIENESTAR**

**EFFECTS OF THE CETA TREATY IN THE WINE SECTOR IN CANADA: A
WELL-BEING ANALYSIS**

AUTORA

ÁNGELA PERAL GUTIÉRREZ

TUTOR

RAMÓN NÚÑEZ SÁNCHEZ

29 de Junio de 2017

ÍNDICE

RESUMEN	3
ABSTRACT	4
1. INTRODUCCIÓN	5
2. EL TRATADO CETA DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA U.E. Y CANADA	6
3. FUNCIONAMIENTO WITS	7
3.1. SUPUESTOS DE PARTIDA	8
3.2. HERRAMIENTAS DE EQUILIBRIO	8
3.3. LA DEMANDA EN WITS	9
3.4. LA OFERTA EN WITS	10
3.5. EFECTOS COMERCIALES	11
3.6. EFECTOS EN LOS INGRESOS ARANCELARIOS, EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR Y BIENESTAR	12
4. EL MERCADO DEL VINO EN CANADA	14
4.1. PERSPECTIVA DEL SECTOR	14
4.2. OFERTA	14
4.2.1. Análisis de la oferta en función del producto importado	17
4.2.2. Análisis de la provincia canadiense más destacada de destino de las importaciones	17
4.2.3. Análisis en función de la CCAA española de origen de las importaciones	19
4.2.4. Exportaciones y balanza comercial	20
4.3. DEMANDA	20
4.3.1. Tendencias de consumo	20
4.3.2. Consumo por provincias	21
4.3.2.1. Provincias anglófonas	21
4.4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN	22
4.5. PRECIOS	22
4.5.1. Determinación del Precio de Venta	22
4.6. PERCEPCION DEL PRODUCTO ESPAÑOL	22
5. EJECUCION PROGRAMA WITS	23
5.1. DEFINICION DEL ESCENARIO	23
5.2. RESULTADOS OBTENIDOS	24
5.2.1. Efecto de la creación de comercio	24
5.2.2. Informe sobre el bienestar	27
5.2.3. Impacto en el ingreso	28
5.2.4. Informe de mercado	29
5.2.5. Informe del exportador	29
6. CONCLUSIONES	32
7. BIBLIOGRAFÍA	33
GLOSARIO	35
ANEXO	36

RESUMEN

El objetivo de este estudio es el de analizar los efectos del tratado CETA entre Canadá y la U.E. en el mercado del vino de Canadá mediante la simulación de una eliminación arancelaria total. En este sentido, tras la firma del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la U.E. y Canadá se facilita la capacidad de exportación sin apenas pagar aranceles de los productos agrícolas de países europeos.

En este trabajo se han simulado tres escenarios de liberalización comercial. Todos ellos reflejan una eliminación arancelaria total entre Canadá y la U.E., donde se analizará el efecto tanto para los países pertenecientes al acuerdo, como para terceros países. La diferencia entre los distintos escenarios está en el uso de distintos valores en relación a las elasticidades de sustitución de productos y de la elasticidad de oferta. Para realizar la simulación, emplearemos el software WITS y SMART. Los datos han sido obtenidos de la base de datos de WITS, concretamente el Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS) de la UNCTAD.

Las tres simulaciones sugieren resultados similares. Por un lado, que la eliminación arancelaria sobre las exportaciones de la U.E., supone que las empresas europeas sean más competitivas en el mercado canadiense e incrementen sus exportaciones. Por otro, Canadá incrementa su capacidad de importar, accediendo a una mayor variedad de vinos a un precio menor. A pesar de que el aumento de las importaciones no es lo suficientemente alto como para compensar la disminución de los ingresos arancelarios, el bienestar de los consumidores aumenta, siendo la creación de comercio positiva.

Palabras clave: eliminación arancelaria, Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG), sector del vino, bienestar, efecto creación de comercio, importaciones, exportaciones.

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the effects of the CETA treaty between Canada and the E.U. in the Canadian wine market by simulating a total tariff elimination. In this sense, after the signing of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the E.U. and Canada provides export capacity without barely paying tariff on agricultural products from European countries.

Three scenarios of trade liberalization have been simulated in this paper. They all reflect a total tariff elimination between Canada and the E.U., where the effect will be analyzed for both the countries belonging to the agreement and for third countries. The difference between the different scenarios lies in the use of different values according to the product substitution elasticity and supply elasticity. To perform the simulation, we will use the software WITS and SMART. The data have been obtained from the WITS database, namely the UNCTAD TRAINS.

All these three simulations suggest similar results. On the one hand, the tariff elimination on E.U. exports means that European companies are more competitive in the Canada increases its ability to import, accessing to a greater variety of wines at a lower price. Although the increase in imports is not high enough to offset the decline in tariff revenue, consumer welfare increases, and trade creation is positive.

Keywords: Tariff elimination, Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), wine sector, welfare, trade creation effect, imports, exports.

1. INTRODUCCIÓN

Para cualquier gobierno, es crucial poder evaluar o anticiparse al impacto de diferentes alternativas en términos de política comercial. Recientemente, la firma del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la U.E. y Canadá ha supuesto en el año 2017 uno de los principales hitos de la política comercial comunitaria. De tal forma que la U.E. podrá exportar sin pagar derechos casi el 92% de sus productos agrícolas y alimenticios a Canadá (Comisión Europea, 2017). Esta liberalización comercial permite generar una notable creación de empleo, dinamismo del comercio, crecimiento e estímulo de la inversión internacional. Además el Tratado CETA es considerado un acuerdo de progreso, ya que el Tratado CETA va más allá de eliminar los derechos de aduanas, al tomar plenamente en consideración la protección de la propiedad intelectual y el medio ambiente.

El acuerdo entró en vigor a principios de Febrero de 2017, y los resultados son exitosos (Comisión Europea, 2017). En cuanto a la aplicación provisional de la protección de inversiones extranjeras directas también presentan expectativas positivas.

Existen numerosos estudios de mercado del vino en Canadá, este trabajo fin de grado se apoya en gran medida en el realizado por el ICEX (2017). En este estudio se analiza el mercado del vino en Canadá, así como la oferta de vino canadiense, la demanda de vino canadiense, los canales de distribución, la determinación del precio y la percepción del producto español.

Con todo esto surge la motivación para realizar un análisis económico de la política comercial que supone este tratado. Para ello, emplearemos una metodología de simulación, para tratar de "predecir" los efectos de la liberalización comercial en un mercado concreto en Canadá. Se han considerado tres escenarios, todos ellos reflejan la liberalización comercial entre Canadá y la U.E., centrado en el sector del vino. La principal diferencia entre ellos será la modificación de los parámetros de conducta (elasticidad de oferta de exportaciones y elasticidad de sustitución del producto). En el primero de ellos, se mantendrá la elasticidad de oferta y de sustitución determinada por defecto en el programa. En el segundo escenario se mantendrá la elasticidad de oferta de exportaciones, mientras que la elasticidad de sustitución se modificara de acuerdo a un estudio de mercado del vino (Wittwer, Berger y Anderson, 2001). Y por último, se modifica tanto la elasticidad de oferta de acuerdo a un estudio de los precios del suministro de vino blanco de calidad en República Checa (Syrovátka y Zufan, 2014), como la elasticidad de sustitución (Wittwer, Berger y Anderson, 2001). Asimismo, daremos solución a problemas que incluyen la elección de las mejores herramientas analíticas para responder a las preguntas que van desde el impacto de los cambios de aranceles en los flujos comerciales en términos de creación y desviación de comercio, así como los ingresos arancelarios, hasta el bienestar de los consumidores que utilizan las herramientas de modelado de equilibrio parcial.

Para realizar dicho análisis de simulación, emplearemos la herramienta SMART, dentro del programa informático de Solución Comercial Integrada Mundial (Amjadi, Schuler, Kuwahara, Quadros, 2011), el cual ofrece acceso a datos sobre el comercio internacional de mercancías, aranceles y medidas no arancelarias permitiendo la sección sobre perfiles de países para obtener estadísticas sobre exportaciones, importaciones y aranceles.

La estructura del trabajo será la siguiente. En primer lugar, se plantea el marco institucional en el que se sitúa este tratado, donde se determinan las fases de su firma y los motivos por los que se ha llevado a cabo. En segundo lugar, se explicará el funcionamiento de la herramienta WITS. A continuación, se presentará un estudio de mercado del vino en Canadá para el periodo 2008-2012. Posteriormente, se analizará el bienestar económico tras la reducción arancelaria total en los tres escenarios, con los

distintos valores de elasticidades correspondientes. Y por último, se plantearán una serie de conclusiones e implicaciones de la política económica comercial.

2. EL TRATADO CETA DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA U.E. Y CANADA¹

El Acuerdo Económico y Comercial Global (Comprehensive Economic and Trade Agreement o CETA, por sus siglas en inglés), es un nuevo acuerdo comercial entre la U.E. y Canadá. Para seguir avanzando con los objetivos de la política comercial comunitaria se ha propuesto que el Tratado CETA se firme de “aplicación provisional” aplicándose solo las partes del mismo que sean competencia exclusiva de la U.E., no las de competencia mixta o compartida. Por ser un acuerdo de naturaleza mixta, el proceso de ratificación en Canadá incluirá la trasposición del acuerdo a las legislaciones de cada provincia y territorios, además del Parlamento federal.

Las negociaciones han durado más de siete años (2009-2017), y supone uno de los principales hitos de la política comercial comunitaria al ser el primer acuerdo amplio y ambicioso con un país desarrollado del G8².

Este proceso de negociación comenzó en mayo de 2009. En junio de 2011, se elaboró un estudio de impacto (SIA) que estimó un crecimiento real del PIB de la U.E. del 0,03% y un aumento del 0,07% de las exportaciones comunitarias a Canadá en el medio y largo plazo.

A lo largo del proceso de revisión legal cuya conclusión se anunció en Febrero de 2016, se introdujeron cambios en el capítulo de inversiones de acuerdo común entre ambas partes. Estas modificaciones amplían el derecho a regular de Canadá y de la U.E. y sustituyen el mecanismo ISDS (Investor State Dispute Settlement) tradicional basado en el arbitraje por un Sistema de Tribunales de Inversiones (STI). En Septiembre de 2016 se celebró el fin de las negociaciones del CETA en Ottawa, por el Presidente de la Comisión Europea, Barroso, y el Primer Ministro canadiense, Harper. En Octubre del 2016 el Acuerdo fue firmado por el primer ministro de Canadá y por las autoridades de la U.E.

El Acuerdo entró en vigor, de forma provisional, en los primeros meses de 2017, tras la aprobación de cada país de la U.E. y del Parlamento Europeo en Febrero del 2017, aplicándose la mayor parte del CETA, a excepción de la protección de las inversiones, el acceso al mercado de inversiones de cartera (el acceso al mercado de inversiones extranjeras directas es competencia exclusiva de la Unión), el Sistema de Tribunales de Inversiones y un artículo sobre grabación con videocámaras de mano.

Con el Tratado CETA, la U.E. y Canadá se involucran en garantizar de forma conjunta el crecimiento económico, la protección del medio ambiente y diversas cuestiones sociales. Concretamente respecto al sector del vino, el CETA consiste en eliminar los derechos de aduanas, lo que permitirá que las empresas europeas sean más competitivas en Canadá. Además serán las primeras empresas no canadienses en competir por contratos públicos en Canadá. Se abrirá el mercado de servicios canadiense a las empresas de la U.E., y el mercado de las exportaciones europeas de

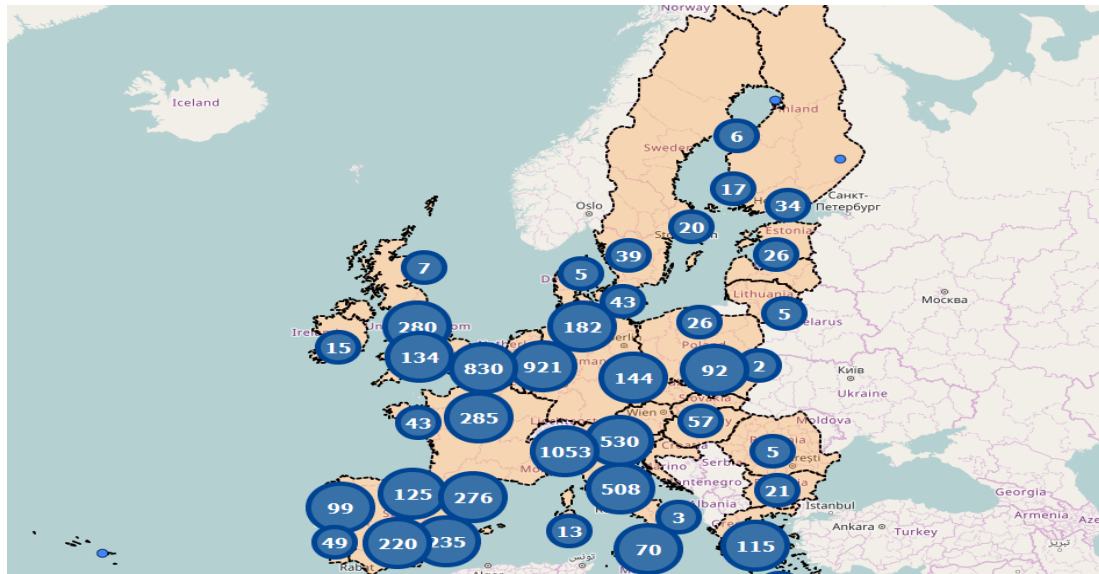
¹ Este apartado se ha basado en gran medida en el documento (ESPAÑA, web Ministerio de Economía).

² "El Grupo de los Ocho", es un grupo de países con las economías más industrializadas del planeta. Está conformado por Rusia (temporalmente excluida por la crisis de Crimea), Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Alemania, Reino Unido, Japón.

alimentos y bebidas además de proteger los alimentos y bebidas tradicionales europeos frente a las copias. Como resultado de estas medidas se beneficiará tanto a las pequeñas y medianas empresas de la U.E., como a los consumidores, ya que permite acceder a más opciones de consumo a precios más bajos y manteniendo las normas alimentarias (Comisión Europea, 2017).

A continuación, se observa en el Cuadro 1 la población de empresas de la U.E. que exportan a Canadá, para todas ellas el Tratado CETA supondrá un efecto beneficioso ya que se facilitará la explotación al hacer frente a la reducción arancelaria.

Cuadro 1: Mapa de las empresas comunitarias que exportan a Canadá



Fuente: Comisión Europea, 2017

Un ejemplo concreto sería el caso de la bodega española Aranleón (Valencia) que ha desarrollado una gran ventaja competitiva en el mercado canadiense, incluso frente a productores con estrategias comerciales más agresivas. Esto supone un crecimiento de mercado tal que un cuarto de su producción se exporta actualmente a Canadá (Comisión Europea, 2017).

Además, en algunos casos hará más fácil a los profesionales europeos trabajar en Canadá, con un reconocimiento mutuo de cualificaciones. Asimismo, creará condiciones previsibles para los inversores de la U.E. y de Canadá, y del mismo modo hará que para las empresas europeas sea más fácil invertir en Canadá. Adicionalmente, ayudará a las industrias creativas, los innovadores y artistas de Europa; y protegerá los derechos de los trabajadores y el medio ambiente (Comisión Europea, 2017).

3. FUNCIONAMIENTO WITS³

WITS es un portal de datos sobre comercio y protección sin procesar (búsqueda rápida) y además una herramienta analítica capaz de producir simulaciones de aranceles y comercio. Concretamente, emplea la herramienta de análisis SMART.

³ Este apartado se ha basado en gran medida en el manual de usuario de WITS: (Amjadi, Schuler, Kuwahara, Quadros, 2011).

3.1. SUPUESTOS DE PARTIDA

Partimos de una situación inicial de equilibrio en el mercado internacional. Estamos ante una economía pequeña (Canadá) que no puede afectar al precio internacional, dada su población y su importancia en el mercado mundial del vino. Los supuestos de partida serán los siguientes:

- Nuestra economía está formada por dos tipos de países: nuestro país (importador), que en este caso será Canadá y el extranjero (exportador), que en este caso será la Unión Europea
- Ambas economías producen y consumen vino
- Los costes de transporte son nulos
- El tipo de cambio no se ve afectado por las políticas comerciales

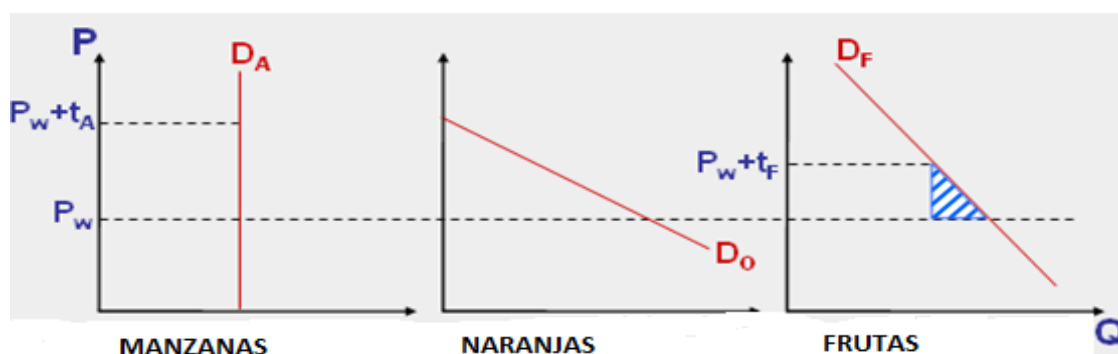
Para analizar el funcionamiento de un mercado cualquiera podemos proceder de dos modos: mediante un análisis de equilibrio parcial y un análisis de equilibrio general. En este trabajo nos limitaremos a un análisis parcial. Para el análisis del arancel debemos tener en cuenta los efectos del equilibrio parcial:

- La condición necesaria para que exista comercio entre el mercado nacional (MN) y el extranjero (EXT), cuando el comercio está permitido: $P_{MN} \neq P_{EXT}$
- Suponemos que el precio nacional es superior al mundial: $P_{MN} > P_{EXT}$
- En el equilibrio de libre comercio solo existe un precio a nivel mundial: P^*
- Para determinar el precio mundial se emplea la curva de demanda de importaciones (MN) y la curva de exportaciones (EXT)

3.2. HERRAMIENTAS DE EQUILIBRIO

Para analizar el funcionamiento de un mercado podemos llevarlo a cabo de dos modos. Por un lado mediante un análisis de equilibrio parcial, o bien mediante un análisis de equilibrio general. WITS modela un equilibrio parcial, de forma que no se consideran las interacciones entre el mercado de estudio y otros mercados; es decir, estamos suponiendo que cambios en la demanda/oferta de vino (y por tanto del precio del vino) no afectan a la demanda/oferta de otros bienes distintos del vino, y viceversa. Por el contrario en el análisis del equilibrio general supone que los mercados están interrelacionados, donde consideramos interacciones entre éste y otros mercados.

Gráfico 1: Ilustración del sesgo de agregación



Fuente: WITS

El Gráfico 1 ilustra un sesgo de agregación considerando dos productos (manzanas y naranjas) en la misma categoría de productos (frutas). Las manzanas están sujetas a un arancel t_A pero la demanda de manzanas (D_A) es perfectamente inelástica. Por consiguiente, t_A no implica pérdidas de bienestar sobre el mercado de las manzanas puesto que no afecta el nivel de importaciones. Por su parte, en el mercado de las naranjas la demanda es algo elástica, pero las importaciones están libres de aranceles y no presenta pérdidas de bienestar. Por lo tanto, la protección del mercado de la fruta claramente no está asociada con la pérdida de bienestar cuando el análisis se lleva a cabo a nivel de componentes, mientras que el análisis realizado a nivel agregado (frutas) arrojaría la conclusión que hay una pérdida de bienestar en el triángulo de franja azul debido al sesgo de agregación.

La principal ventaja del enfoque de equilibrio parcial al análisis del acceso al mercado⁴ es que requiere menos datos. De hecho, los únicos datos necesarios son los flujos comerciales, la política comercial (arancelaria) y un par de parámetros de conducta (elasticidades de sustitución de bienes y de oferta).

Otra ventaja (que deriva directamente de la anterior) es que permite un análisis a un nivel relativamente desagregado (o detallado) mientras que en el equilibrio general no es ni conveniente ni posible. Siguiendo la misma lógica, el equilibrio parcial permite el análisis del probable impacto de los acuerdos comerciales, con mayor precisión, puesto que las negociaciones se concluyen a un nivel muy desagregado.

El enfoque de equilibrio parcial también tiene una serie de desventajas que deben tenerse en cuenta. En primer lugar, el análisis se realiza sobre un número predeterminado de variables económicas. Esto lo hace muy sensible a unas pocas elasticidades conductuales (mal estimadas).

También debido a su simplicidad, los modelos de equilibrio parcial pueden pasar por alto interacciones y retroalimentaciones importantes entre diversos mercados. En particular, el enfoque de equilibrio parcial tiende a negar los importantes vínculos intersectoriales de costes de producción/precios de venta que son la base de los análisis de equilibrio general. También desatiende las restricciones existentes entre los diversos factores de producción (por ejemplo, mano de obra, capital, tierra...) y su movimiento entre los sectores.

3.3. LA DEMANDA EN WITS

Para representar la demanda, SMART recurre a modelar la conducta del consumidor. En particular, se basa en el supuesto Armington⁵ de sustituciones imperfectas entre diferentes fuentes de importación. De este modo, la demanda por importaciones no se desplaza hacia el beneficiario del arancel preferencial. En el supuesto, el agente representativo maximiza su bienestar a través de un proceso de optimización de dos etapas.

En primer lugar, dado un índice general de precios, se escoge el nivel de gasto/consumo total sobre un "bien compuesto" (por ejemplo, el consumo agregado de vinos). La relación entre los cambios en el índice de precio y el impacto en el gasto total se establece por

⁴ Considerado como herramienta permite al investigador indagar en el impacto de reformas comerciales unilaterales/preferenciales/multilaterales, tanto en el propio país como en el extranjero en función de diversas variables

⁵ Identificar el grado de sustitución que tiene el consumidor entre adquirir un producto producido domésticamente y el sustituto imperfecto de este producto que es producido en otra economía.

una determinada elasticidad de demanda de importaciones. El valor para la elasticidad de demanda de importaciones se determina por defecto en SMART, y ha sido empíricamente estimada para cada país y para cada producto. En este caso, a Canadá le corresponde un valor de -5,75 (Kee, Nicita y Olarreaga, 2017).

En segundo lugar, dentro de este bien compuesto, se asigna el nivel elegido de gasto entre las diferentes "variedades" del bien, dependiendo del precio relativo de cada variedad. El alcance de la respuesta distributiva entre variedades a los cambios en el precio relativo está determinada por la elasticidad de sustitución de Canadá.

3.4. LA OFERTA EN WITS

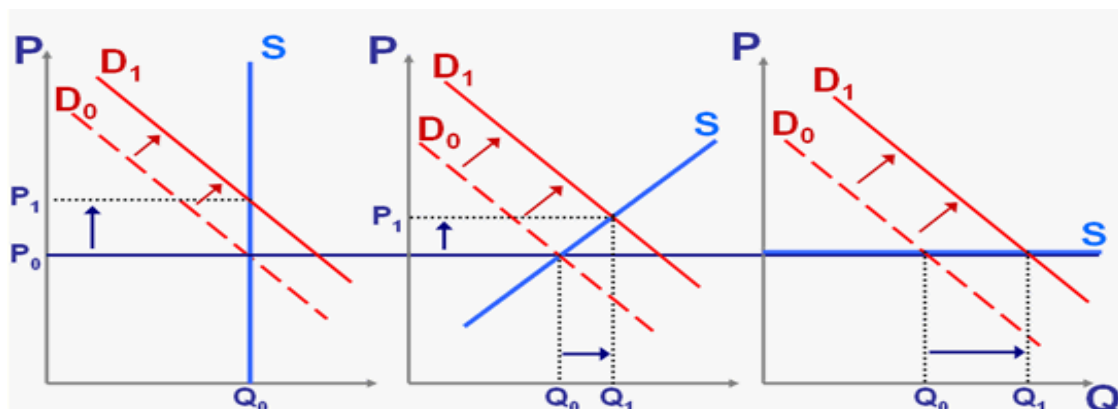
Para la representación de la oferta, SMART indica que para un bien determinado, diferentes países compiten por abastecer (exportar) a un determinado mercado base. El foco del ejercicio de simulación se pone en la composición y el volumen de las importaciones hacia Canadá de vino.

Por ejemplo, se asume que la oferta de exportaciones de un bien determinado (los vinos) por parte de un país abastecedor (por ejemplo, España) está relacionada con el precio que se busca en el mercado exportador. El grado de respuesta de la oferta de exportaciones a los cambios en el precio de las exportaciones está dado por la elasticidad de la oferta de exportaciones.

SMART asume una elasticidad de oferta de exportaciones infinita (99) por defecto, es decir, las curvas de oferta de exportaciones son planas y los precios mundiales de cada variedad (por ejemplo, los precios de los vinos) se determinan de manera exógena en relación a nuestro modelo de simulación. También puede operar con elasticidad finita, que implica un efecto en los precios además de la cantidad.

En la simulación los escenarios A y B, las curvas de oferta de exportaciones son planas y los precios mundiales de cada variedad de vino se determinan de manera exógena; donde el mercado se ajusta solo a través de la cantidad, puesto que los proveedores pueden enfrentar cierto nivel de demanda al mismo precio. Mientras que en el escenario C, la curva de oferta de exportaciones es finita, lo que supone que el mercado se ajusta a través de los precios y la cantidad.

Gráfico 2: Proceso de ajuste cuando la curva de demanda se desplaza a la derecha



Fuente: WITS

En el Gráfico 2 se ilustra el proceso de ajuste cuando la curva de demanda se desplaza hacia la derecha (más cantidades importadas a un precio determinado) en tres situaciones que difieren solo por el tipo de elasticidad de la oferta.

- La elasticidad de la oferta es infinitamente inelástica (gráfico de la izquierda): el mercado solo se ajusta a través del precio (de P_0 a P_1) puesto que la cantidad ofrecida por los proveedores es fija.
- La elasticidad de la oferta es elástica (gráfico central): el mercado se ajusta a través de precios y cantidad (de P_0 a P_1 y de Q_0 a Q_1).
- La elasticidad de la oferta perfectamente elástica (gráfico de la derecha): el mercado se ajusta solo a través de la cantidad (de Q_0 a Q_1) puesto que los proveedores pueden enfrentar cierto nivel de demanda al mismo precio (P_0).

Tanto la elasticidad de demanda de importaciones, como la elasticidad de oferta de exportaciones, como la elasticidad de sustitución que puede variar según el producto agregado, pero debe ser la misma para todas las variedades del producto agregado, es decir, la elasticidad es la misma independientemente de quien sea el socio exportador.

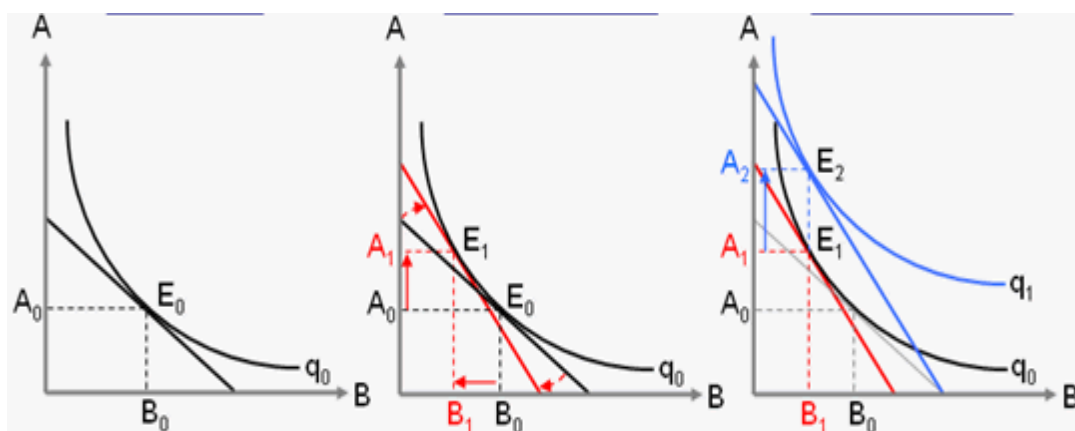
3.5. EFECTOS COMERCIALES

SMART, no solo afecta el nivel de precios del bien agregado sino también los precios relativos de las diferentes variedades. Pese a la elasticidad de la oferta de exportaciones, la elasticidad de la demanda de importaciones y la elasticidad de la sustitución, provocará cambios en el nivel agregado elegido de gasto en este bien, así como cambios en la composición del origen de ese bien. Ambos canales afectan los flujos comerciales bilaterales.

SMART, evalúa dos efectos en relación a flujos comerciales (es decir, importaciones de las diferentes fuentes), en términos de creación y desviación de comercio. La creación de comercio se define como el aumento directo en las importaciones provocado por una reducción del arancel impuesto en los bienes de un país, que denominamos C. Por otra parte, el efecto desviación se produce cuando la reducción arancelaria del bien g desde el país C es una reducción de aranceles preferenciales (es decir, no se aplica a otros países). Entonces las importaciones del bien g del país C van a aumentar a costa de la sustitución de las importaciones del bien g de otros países que se vuelven relativamente más caro.

En el Gráfico 3 se ilustran los efectos de la creación y desviación de comercio. A y B son dos países que importan bienes g. La combinación de importaciones de C que proceden de los países A y B, se denota como q_0 . La cantidad importada respectivamente desde A (A_0) y B (B_0) está dada por E_0 .

Gráfico 3: Situación inicial (gráfico izquierdo), desviación de comercio (gráfico central) y creación de comercio (gráfico de la derecha)



Fuente: WITS

Efecto de desviación de comercio. Al otorgar al país asociado A un arancel preferencial, hace que se reduzca su precio relativo en comparación con B. Esto lleva a un nuevo equilibrio (E_1), donde las importaciones desde A aumentan (de A_0 a A_1) mientras que las importaciones de B se reducen de manera simétrica (de B_0 a B_1).

Efecto de creación de comercio. Se produce al reducirse los aranceles sobre las importaciones procedentes tanto del país asociado A como del país asociado B, lo cual provoca una reducción en el precio nacional de la variedad que proviene de A y B. Además, implica un efecto sobre los ingresos que permite llegar a una curva de cantidad compuesta q_1 más alta. Para el mismo nivel de gasto, los consumidores ahora pueden importar más de la variedad que proviene de A (de A_1 a A_2).

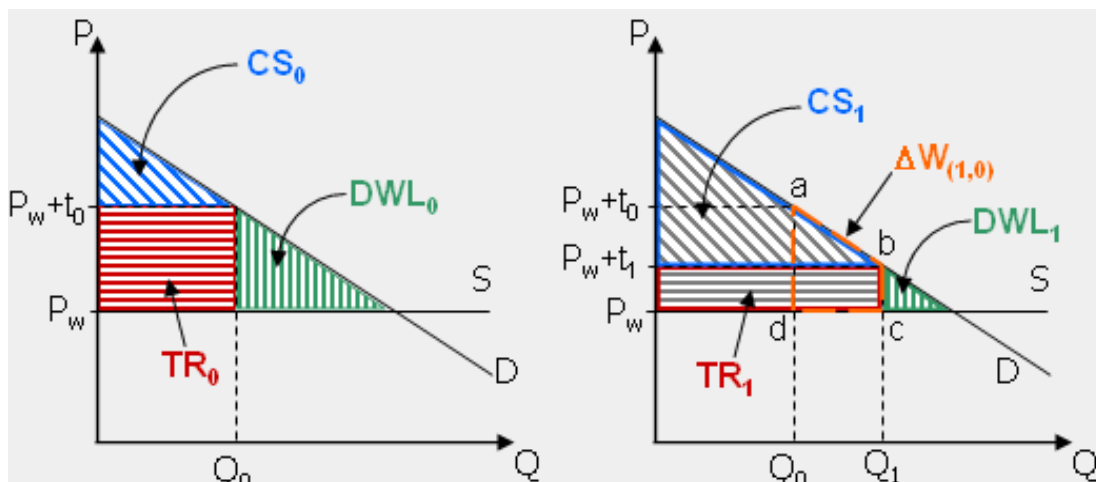
Por tanto, para los países exportadores, el efecto comercial total se compone de desviación y creación de comercio. En nuestro ejemplo del Gráfico 3, los beneficiarios de la reducción arancelaria preferencial disfrutan de un efecto de desviación positivo (de A_1 a A_2) y un efecto de creación positivo (de A_1 a A_2). Mientras que el país B, que no se beneficia de la reducción arancelaria preferencial, se verá afectado por un efecto de desviación negativo (de B_0 a B_1) y ningún efecto de creación de comercio (no hay B_2 en el gráfico), de acuerdo a las preferencias de los consumidores del país C.

El efecto sobre los precios es otro componente que se analiza en el efecto total sobre el comercio y ocurre solo en un supuesto de elasticidad de oferta exportadora finita. Es un reflejo del aumento en el precio mundial del bien cuya demanda aumenta luego de la reducción de los aranceles. Si bien los efectos de creación y desviación de comercio representan un impacto en la cantidad, el efecto en los precios representa el valor adicional de importación a partir del aumento en el precio mundial.

3.6. EFECTOS EN LOS INGRESOS ARANCELARIOS, EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR Y BIENESTAR

El Gráfico 4 ilustra el mercado para un bien importado determinado, las curvas de demanda y oferta (suponiendo una elasticidad de oferta perfectamente elástica).

Gráfico 4: Impacto de reducir un arancel de t_0 a t_1



Fuente: WITS

El diagrama de la izquierda representa la situación actual (previa a la reducción arancelaria) donde el bien considerado enfrenta un arancel (t_0) que implica un precio nacional de $P_w + t_0$ (P_w es el precio mundial) y, dada la estructura de la demanda, una cantidad importada de Q_0 . El gráfico captura los siguientes excedentes económicos:

- Ingreso arancelario inicial (TR_0): representado por el rectángulo con franjas rojas horizontales e igual a $[Q_0 * t_0]$.
- Excedente del consumidor inicial (CS_0): representado por el triángulo con franjas azules diagonales que se define como la diferencia entre la máxima disponibilidad a pagar del consumidor y la cantidad que efectivamente paga.
- Pérdida irrecuperable de eficiencia inicial (DWL_0): representado por el triángulo de franja verde vertical, que se define como las pérdidas económicas en términos de bienestar mediante la imposición de arancel t_0 sobre el bien importado.

El gráfico de la derecha ilustra el impacto de reducir el arancel de t_0 a t_1 . Puesto que el precio nacional [$P_w + t_1$] se reduce en comparación con el estado inicial, la demanda de importaciones aumenta de Q_0 a Q_1 con consecuencias en las variables que se muestran más arriba:

- Ingreso arancelario final (TR_1): representado por el rectángulo con franjas horizontales e igual a $[Q_1 * t_1]$. El resultado no es directo y depende de la magnitud de la elasticidad de la demanda de importaciones.
- Excedente del consumidor final (CS_1): representado por el triángulo de franjas diagonales.
- Pérdida irrecuperable de eficiencia inicial (DWL_1): representada por el triángulo con franjas verdes verticales, y representa lo que la economía pierde en términos de bienestar debido a la protección arancelaria que sigue vigente.

- Cambio en el bienestar (DW): representado por el área a-b-c-d y es lo que gana la economía en su conjunto por haber reducido el arancel de t_0 a t_1 (la reducción en la pérdida irre recuperable de eficiencia). Esta ganancia se compone de:
 - El ingreso arancelario adicional que implica el aumento en las importaciones $[(Q_1 - Q_0) * t_1]$.
 - El excedente del consumidor adicional que conlleva el aumento en las importaciones $[\frac{1}{2} * (Q_1 - Q_0) * (t_0 - t_1)]$.
- Cambio en los ingresos arancelarios se compone de dos efectos opuestos:
 - Una pérdida de ingresos arancelarios al valor de importación constante, que corresponde a una transferencia del Estado a los consumidores y es igual a $[Q_0 * (t_0 - t_1)]$.
 - Una ganancia de ingresos arancelarios a través del aumento en las importaciones que expande la base impositiva y es igual a $[(Q_1 - Q_0) * t_1]$.

4. EL MERCADO DEL VINO EN CANADA⁶

4.1. PERSPECTIVA DEL SECTOR

El mercado del vino en Canadá no ha dejado de crecer en los últimos años y todavía cuenta con un gran potencial de crecimiento. Las importaciones alcanzaron un crecimiento del 18,83% desde el 2008 al 2012 (Jorge, 2013). Aunque la cerveza sigue siendo la bebida más importante en el país, el vino ha cobrado importancia en los últimos años y se prevé que esta tendencia continúe.

Un nuevo estudio realizado por 'Vinexpo'⁷, muestra que el consumo de vino en Canadá crece a un ritmo tres veces mayor que en el resto del mundo.

4.2. OFERTA

La oferta de vino en Canadá proviene mayoritariamente de la importación (los vinos importados representan casi el 70% del mercado), ya que la producción vitivinícola canadiense no alcanza para abastecer el mercado. La superficie de tierra adecuada para el cultivo de uva de calidad es limitada (clima muy frío y seco en invierno y caluroso durante el verano).

⁶ Este apartado se ha basado en gran medida en el documento: JORGE TORRES, S. (2013) *El mercado del vino en Canadá*. ICEX. [Archivo pdf]. En: Estudios de mercado ICEX. [Consulta: 07/06/2017]. Disponible en : <http://www.eumedia.es/portales/files/documentos/CanadaVin.pdf>

⁷ el 'Salón Internacional de Vinos y Bebidas Espirituosas' que se celebra en Burdeos

Tabla 1: Diez principales países suministradores de vino a Canadá (miles de \$CAD)

	2008	2009	08-09%	2010	09-10%	2011	10-11%	2012	11-12%	08-12%
Francia	431.047	400.979	-6,98%	385.351	-3,90%	433.983	12,62%	437.659	0,85%	1,53%
Italia	315.160	326.196	3,50%	349.754	7,22%	380.347	8,75%	394.584	3,74%	25,20%
Estados Unidos	233.724	233.196	-0,23%	276.644	18,63%	325.926	17,81%	374.349	14,86%	60,17%
Australia	285.445	251.394	-11,93%	257.796	2,55%	250.259	-2,92%	237.699	-5,02%	-16,73%
Argentina	62.534	96.068	53,63%	102.955	7,17%	99.013	-3,83%	106.270	7,33%	69,94%
España	68.889	75.031	8,92%	80.632	7,46%	98.875	22,63%	101.565	2,72%	47,43%
Chile	88.826	95.158	7,13%	99.853	4,93%	99.875	-0,60%	98.870	-0,38%	11,31%

Fuente: Jorge Torres, S. (2013). ICEX. Statistics Canada

En la siguiente tabla podemos observar la evolución de las importaciones provenientes de los diez principales países suministradores de vino a Canadá, que, en conjunto, representan más del 97,3% del total de las importaciones de todo el mundo.

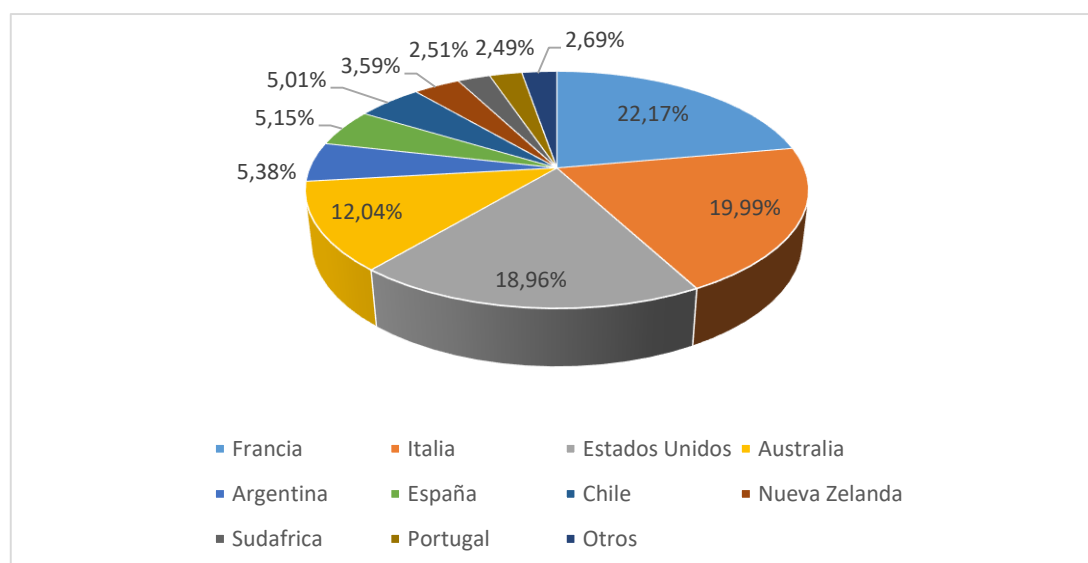
Destaca el primer puesto sostenido de Francia, debido a la gran influencia cultural francesa en Canadá. A pesar de que en los últimos años Francia había sufrido una progresiva disminución de sus exportaciones en 2008, 2009 y 2010, en 2011 y 2012, las importaciones canadienses con origen francés han remontado llegando a su nivel más alto de los últimos cinco años.

Italia cuenta con una posición fuerte en este mercado siendo su cuota de importación en el 2012 del 20% (Gráfico 5), esto se debe principalmente al gran número de canadienses de origen italiano. En 2012 mantuvo la segunda posición adquirida en 2008, y el valor de las exportaciones de vino a Canadá aumentaron un 25,20% en los últimos cinco años (Tabla 1).

Estados Unidos con un 60,17% de crecimiento en valor en los últimos cinco años se mantiene en la tercera posición, con más de 374 millones de \$CAD (248,75 millones de euros) exportados en 2012. Además, en el último año ha presentado un crecimiento en dos cifras, un 14,86% (Tabla 1).

España, en el año 2012, fue el sexto país exportador de vino al mercado canadiense, después de haberse incrementado la importación española en casi un 47,41% en los últimos cinco años, hasta superar los 100 millones de \$CAD (66,51 millones de euros) (Tabla 1). La cuota de importación se ha incrementado en los últimos cinco años de un 4,15% a un 5,15%, una muestra más de la tendencia sostenida de crecimiento que están viviendo los vinos españoles en el mercado canadiense (Gráfico 5).

Gráfico 5: Cuota de importación, en valor, de los diez principales países exportadores a Canadá, 2012



Fuente: Jorge Torres, S. (2013). Statistics Canada

Tabla 2: Ranking de los principales países importadores de vino español

	2008	2009	2010	2011	2012	08-12(+/-)	Valor en miles de euros
Alemania	1	2	1	1	1	=	446.414,49
Reino Unido	2	3	2	2	2	=	353.848,00
Estados Unidos	3	4	3	3	3	=	243.025,58
Francia	4	1	4	4	4	=	216.036,94
Suiza	6	5	5	5	5	+1	107.775,06
Belgica	10	7	7	7	6	+4	95.827,10
Italia	5	17		10	7	-2	92.371,53
China	20	18	14	8	8	+12	89.119,41
Países Bajos	7	6	6	6	9	-2	87.600,21
Japon	12	10	11	12	10	+2	80.837,99
Canadá	13	11	9	9	11	+2	72.558,89
Suecia	11	9	10	14	12	-1	56.587,90

Fuente: Jorge Torres, S. (2013). ESTACOM

En la Tabla 2 se observa que Canadá se encontró en undécima posición en el ranking de los países importadores de vino español en el año 2012, con más de 72,5 millones de euros) y medio de euros en importaciones. Mejorando dos posiciones con respecto al año 2008.

4.2.1. Análisis de la oferta en función del producto importado

Canadá alcanzó record histórico de importaciones de vino con los más de 1.900 millones de \$CAD (1.263,71 millones de euros) importados en el 2012, lo que supone un 5,7% de crecimiento respecto al año 2011 (Tabla 3). La cerveza sigue siendo la bebida alcohólica de elección para los canadienses, pero las preferencias están cambiando. El crecimiento de ventas de vino (5,9%) superó el crecimiento tanto de la cerveza (0,6%) como de las bebidas espirituosas (3,9%) en 2012.

Tabla 3: Importaciones y exportaciones canadienses, en valor y volumen, de bebidas espirituosas, vino y cerveza, 2008-2012

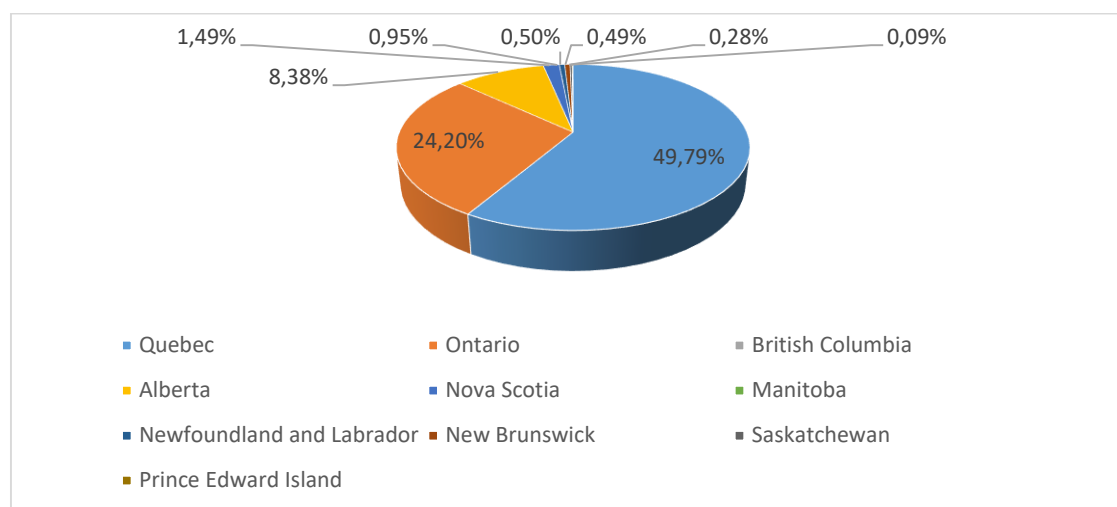
	IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES	TIPO BEBIDA	DE 2008	2009	2010	2011	2012	08-12%
EN VALOR (\$CAD)	Importaciones	Espirituosas	469.732	486.708	468.780	514.720	560.681	19,36%
		Vino	1.640.422	1.740.606	1.704.606	1.845.811	1.950.884	18,92%
		Cerveza	524.713	592.301	622.432	625.218	557.170	6,18%
	Exportaciones	Espirituosas	301.996	311.191	286.123	285.308	326.051	7,96%
		Vino	31.020	27.717	28.838	38.448	60.588	95,32%
		Cerveza	312.720	304.111	245.318	242.998	199.679	-36,14%
EN VOLUMEN (LITROS)	Importaciones	Espirituosas	41.225	37.743	55.124	32.912	37.269	-9,60%
		Vino	320.023	317.662	331.191	358.603	361.360	12,92%
		Cerveza	295.490	326.939	324.679	343.463	317.577	7,47%
	Exportaciones	Espirituosas	119.472	123.888	121.462	122.631	123.151	3,08%
		Vino	7.754	12.054	13.133	19.365	28.883	2,72%
		Cerveza	398.392	343.756	308.691	332.022	275.227	-30,91%

Fuente: Jorge Torres, S. (2013). Control and sale of alcoholic beverages-Statistic Canada

4.2.2. Análisis de la provincia canadiense más destacada de destino de las importaciones

Se puede observar cómo las provincias más pobladas son también las que más vino importan (Gráfico 6).

Gráfico 6: Cuota de importación de vino, en valor, por provincias canadienses, 2012



Fuente: Jorge Torres, S. (2013). Statistics Canada

Así, entre Quebec, Ontario, Alberta y British Columbia importan el 96,2% del total del país. Quebec es la provincia de mayor importancia para el vino español en Canadá con un 49,79% de cuota, seguido de Ontario con un 24,20% y British Columbia y Alberta con un 13,83% y 8,38% respectivamente.

Tabla 4: Ranking de países exportadores de vino en la provincia de Quebec (miles de \$CAD)

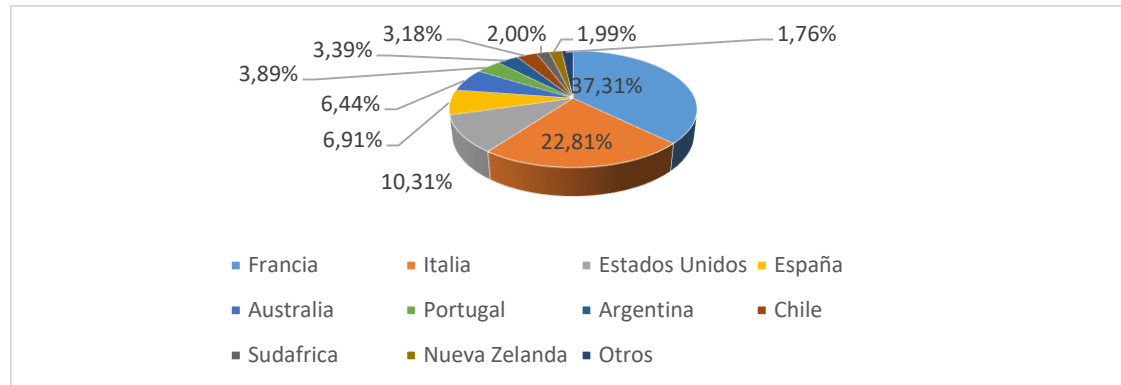
	2008	2009	08-09%	2010	09-10%	2011	10-11%	2012	11-12%	11-12%
Francia	247.825	264.349	6,67%	235.003	-11,10%	274.922	16,99%	273.201	-0,63%	10,24%
Italia	126.523	154.662	22,24%	148.956	-3,69%	170.815	14,68%	167.000	-2,23%	31,99%
Estados Unidos	46.667	63.562	36,20%	74.331	16,94%	85.009	14,37%	75.469	-11,22%	61,72%
España	34.931	42.010	20,27%	42.284	0,65%	55.039	30,16%	50.567	-8,13%	44,76%
Australia	41.381	49.610	19,89%	47.764	-3,72%	48.810	2,19%	47.154	-3,39%	13,95%
Portugal	25.308	30.170	19,21%	28.414	-5,82%	30.493	7,32%	28.504	-6,52%	12,63%
Argentina	24.567	31.593	28,60%	26.326	-16,67%	24.740	-6,02%	24.848	0,44%	1,15%
Chile	16.015	19.820	23,76%	20.966	5,78%	21.756	3,77%	23.310	7,14%	45,56%
Sudáfrica	13.408	17.056	27,21%	14.328	-16,00%	13.616	-4,97%	14.654	7,62%	9,30%
Nueva Zelanda	7.293	8.743	19,89%	9.645	10,31%	14.232	47,56%	14.579	2,44%	99,92%
Otros	10.944	13.892	26,94%	12.065	-13,16%	12.696	5,23%	12.867	1,35%	17,58%
Total	594.861	695.468	16,91%	660.082	-5,09%	752.128	13,94%	732.153	-2,66%	23,08%

Fuente: Jorge Torres, S. (2013). Statistics Canada

El caso más destacado es Quebec, cuyo principal importador es Francia con un 37,31% (Gráfico 7). Le siguen por orden de importaciones en valor Italia, Estados Unidos y España, representando un 77,34% de las importaciones totales. Las importaciones totales en la provincia de Quebec han disminuido en un 2,66% en el 2012 (Tabla 4). Concretamente, las importaciones canadienses de vino español se han incrementado en un 44,76%, muy por encima de la media, con un ligero descenso del 8,13% en el

2012. España ocupa el cuarto lugar como país exportador a Quebec, con un 6,91% de cuota en el año 2012, aumentando su cuota del 5,87% en 2008.

Gráfico 7: Cuota de importación, en valor de los principales países exportadores de vino la provincia de Quebec, 2012



Fuente: Jorge Torres, S. (2013). Statistics Canada

4.2.3. Análisis en función de la CCAA española de origen de las importaciones

Las exportaciones españolas de vino a Canadá están lideradas por Cataluña y Castilla la Mancha, CC.AA. que exportan vino por valor superior a los 10 millones de euros.

Tabla 5: Evolución de las exportaciones españolas de vino a Canadá por CC.AA. (en miles de euros)

CC.AA	2010	2011	2012	Cuota 2012	10-12%
Galicia	261	432	477	0,70%	10,42%
Asturias		4			
Cantabria	83				
País Vasco	2.863,30	3.843,70	4.238,70	5,80%	10,28%
Navarra	1.107,10	1.485,00	1.545,40	2,10%	4,07%
Aragón	7.831,50	8.881,90	9.926,80	13,7%	11,76%
Cataluña	15.269,60	15.883,90	16.094,40	22,20%	1,32%
Castilla y León	2.917,30	4.283,70	3.710,50	5,10%	-13,38%
La Rioja	5.836,70	7.000,10	8.952,50	12,30%	27,89%
Madrid	652,00	551	523,00	0,70%	-5,08%
Castilla la Mancha	9.712,30	13.390,20	15.129,20	20,90%	12,99%
Comunidad Valenciana	4.197,50	4.230,20	4.591,10	6,30%	8,53%
Baleares	3,00	26	10,00		-61,54%
Extremadura	571,00	934	867,00	1,20%	-7,17%
Andalucía	2.092,40	1.971,50	2.180,30	3,00%	10,59%
Murcia	3.517,60	3.643,00	4.309,00	5,90%	18,28%
Canarias		11	4,00		-63,94%
Total España	56.915,60	66.583,80	2.558,90	100%	8,97%

Fuente: Jorge Torres, S. (2013). Estacom.

En la Tabla 5 se puede comprobar que las exportaciones españolas han crecido en el último año un 9%, existiendo grandes diferencias de unas a otras comunidades. Son pocas las CC.AA. que en el 2012 redujeron sus exportaciones, pero los crecimientos varían de unas a otras.

4.2.4. Exportaciones y balanza comercial

A pesar de todos los esfuerzos que se realizan, dada la limitada capacidad de cultivar uvas de alta calidad, y la producción de variedades de uva de clima frío, las exportaciones de vino de Canadá han aumentado en el periodo 2008-2012 un 106,27%, a pesar de que sólo representan un 2.27% en valor de las importaciones en el año 2012 (Jorge, 2013).

De hecho, el producto con más valor fuera de Canadá es el Icewine, vino por el que Canadá es reconocido como país líder. Las exportaciones de Icewine presentan las siguientes cifras.

Tabla 6: Exportaciones canadienses de Icewine en dólares canadienses

	2008	2009	08-09%	2010	09-10%	2011	10-11%	08-11%
China	1.657.209	2.519.011	52,00%	4.673.747	85,54%	5.063.422	7,70%	205,54%
Corea del Sur	2.226.465	1.343.696	-39,65%	1.551.298	15,54%	1.777.531	12,73%	-20,16%
Hong Kong	704.403	352.807	-49,91%	1.027.549	191,25%	1.226.551	16,22%	74,13%
Singapour	841.730	1.070.718	27,20%	955.543	-10,76%	1.171.955	18,47%	39,23%
Estados Unidos	2.725.655	1.266.567	-53,53%	1.579.739	24,73%	981.217	-61,00%	-64,00%
Francia	58.575	15.980	-72,72%	134.113	739,26%	700.837	80,86%	1096,48%
Taiwan	543.124	322.486	-40,62%	297.639	-7,70%	577.368	48,45%	6,31%
Japon	932.974	499.162	-46,50%	381.237	-23,62%	563.080	32,29%	-39,65%
Reino Unido	540.197	402.706	-25,45%	663.024	64,64%	436.758	-51,81%	-19,15%
Malasia	207.659	182.348	-12,19%	158.697	-12,97%	191.302	17,04%	-7,88%
Total	11.602.806	8.614.421	-25,76%	12.041.057	39,78%	13.354.174	9,83%	15,09%

Fuente: Jorge Torres, S. (2013). Agriculture and Agri-Food Canada, Canadian Icewine.

En cuanto a los países receptores de estas exportaciones, son principalmente asiáticos, a excepción de Estados Unidos y Francia, no estando España entre los mayores países importadores de Icewine canadiense.

4.3. DEMANDA

4.3.1. Tendencias de consumo

En el año 2012 las ventas de alcohol se han incrementado un 3% respecto del ejercicio anterior, superando los 20 mil millones de dólares canadienses, siendo el vino la bebida en la que más ha incrementado las ventas con un 5,9%, seguida de las bebidas espirituosas con un 3,9% y la cerveza con solo un 0,6% tal y como se observa en la Tabla 7 (Jorge, 2013).

Tabla 7: Evolución de las ventas de vino en Canadá (en valor y volumen)

		2007	2008	2009	2010	2011	07-11%
VENTAS VALOR (\$CAD)	EN						
	Vino tinto	2.869.653	3.092.792	3.249.559	3.351.09	3.501.541	22,00%
	Vino blanco	1.594.528	1.720.832	1.797.294	1.871.434	1.988.587	24,70%
	Otros vinos	580.889	600.148	615.097	613.210	639.926	10,20%
	Total vinos	5.045.070	5.413.772	5.661.950	5.835.740	6.130.054	21,50%
VENTAS VOLUMEN (LITROS)	EN						
	Vino tinto	210.96	221.960	231.346	238.907	246.012	17,10%
	Vino blanco	131.719	137.899	141.818	146.758	152.959	16,10%
	Otros vinos	63.623	65.448	68.269	70.793	71.017	11,60%
	Total vinos	405.438	425.307	441.433	456.458	469.988	15,90%

Fuente: Jorge Torres, S. (2013). The Control and Sale of Alcoholic Beverages in Canada. Mayo 2012.

Hasta 1998 se consumía más vino blanco que tinto, pero a partir de ese año las ventas de vino tinto superaron las de blanco y comenzaron de crecer de forma significativa. Como se puede comprobar en la Tabla 7, el vino tinto representa más del 50% de las ventas en 2011, tanto en valor (57,12%) como en volumen (52,34%).

4.3.2. Consumo por provincias

- Quebec

A pesar de que los patrones de consumo de alcohol están viviendo cambios en Québec, ésta sigue presentando diferencias respecto de las provincias anglófonas. Los habitantes de Quebec siguen manifestando preferencia por el vino antes que por la cerveza (cosa que no ocurre en el conjunto de Canadá). El 78,4% de las ventas de la SAQ en 2012 fueron vino, seguido por los espirituosos (14,7%), coolers⁸ (5,1%), cerveza (1,6%) y sidras y otras bebidas (0,2%).

4.3.2.1. Provincias anglófonas

En estas provincias generalmente la bebida alcohólica que se consume en mayor cantidad es la cerveza. No obstante, se observa en general una mejoría en la evolución del vino frente a la cerveza. Tradicionalmente prefería los vinos blancos, ha cambiado progresivamente hacia los vinos tintos, debido en gran medida a las campañas sobre los efectos saludables del consumo de los vinos tintos.

- Ontario

Las ventas del LCBO en el último ejercicio se han incrementado un 4,4% (Jorge, 2013). De las ventas registradas en el último ejercicio, el 37,2% eran vinos, el 20,4% cerveza y sidra y el 42,4% bebidas espirituosas.

Los vinos europeos aún siguen teniendo mejores cifras que los del nuevo mundo, incluso en tasas de crecimiento anual (un 4,3% frente a un 3,6% respectivamente). Los

⁸ Bebidas refrescantes

vinos tintos españoles se sitúan como área de gran crecimiento, con unas ventas de 4,4 millones de \$CAD y un crecimiento interanual del 17,5% (Jorge, 2013).

4.4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En cada provincia existe un organismo responsable de la importación, distribución y comercialización de bebidas alcohólicas, que para este estudio vamos a denominar genéricamente Liquor Board, a excepción de Alberta (donde se aprobó la legislación para privatizar la distribución y comercialización de bebidas alcohólicas)

Los Liquor Boards deciden qué productos importar y ofrecer al público a través de su cadena de tiendas; y cuándo retirarlos del mercado, siguiendo un procedimiento que se podría considerar estándar, aunque con ciertas diferencias en cada provincia⁹.

Este sistema proporciona a los gobiernos de las distintas provincias importantes beneficios financieros, por lo que ningún plan de privatización se ha propuesto desde principios de los años noventa.

4.5. PRECIOS

4.5.1. Determinación del Precio de Venta

El sistema utilizado en todas las provincias para determinar los precios de venta de los productos, es el “ad-valorem”, salvo en Alberta. Permite estandarizar los precios de venta al público en todos los establecimientos de los Liquor Boards en Canadá, en base al tipo de producto y tamaño del envase. Este sistema está basado en:

- Una variedad de márgenes porcentuales.
- Una variedad de márgenes fijos.
- Los niveles de beneficio mínimo según el tipo, el origen y el envase del producto.
- Coste de servicio diferencial que se aplica a los productos importados que utilizan las bodegas del Liquor Board¹⁰.

4.6. PERCEPCION DEL PRODUCTO ESPAÑOL

La percepción del vino español en Canadá está en plena transición. Tradicionalmente, el consumidor de vino español era aquel que ya conocía el producto y su satisfactoria relación calidad-precio. Los clientes potenciales de los vinos españoles se encuentran actualmente entre los nuevos aficionados, que buscan vinos de mayor calidad y conocer la cultura vitivinícola de otros países.

La imagen del vino español para el gran público suele ser de vino barato, por lo que es difícil encontrar vinos españoles de gran calidad y precio alto. No obstante, esta mentalidad está cambiando progresivamente. Una de las principales razones por las

⁹ No todos los Liquor Boards exigen la misma documentación, ni establecen los mismos plazos durante el periodo en el que evalúan la idoneidad del producto para el mercado. También establecen distintas cuotas de venta que tiene que alcanzar el producto para no ser retirado del mercado.

¹⁰ Varían por categoría de producto y no existen en todas las provincias.

que el consumidor canadiense consume relativamente poco vino español es por desconocimiento de España, en general, y sus vinos, en particular.

5. EJECUCION PROGRAMA WITS

5.1. DEFINICION DEL ESCENARIO

Para ilustrar el funcionamiento de SMART, se ha seleccionado el sector que engloba el grupo de productos SITC Revisión 4 (1121): *Vino de uvas frescas (incluido vino enriquecido); mosto de uva parcialmente fermentado o fermentado*.

Para ello definiremos tres escenarios, en todos ellos se representa la liberalización comercial entre Canadá y la U.E., tal y como se lleva a cabo en el Tratado CETA. La principal diferencia entre el escenario A, B y C son los parámetros de conducta; es decir, las elasticidades de sustitución y de oferta de exportaciones. Concretamente, se destacan siete países, este grupo de países se han seleccionado estratégicamente (y ordenados en función del ranking resultante) ya que son los mayores suministradores de vino a Canadá (Tabla 1). Tomando el año 2008 como la línea base para los flujos comerciales y aranceles, puesto que el periodo que se ha analizado en el Capítulo 4, refleja que a partir de ese año el mercado del vino no ha dejado de crecer; y además la herramienta de simulación del programa solo dispone de variaciones en los aranceles hasta el año 2008.

En el primer escenario, se mantiene la elasticidad de oferta de exportación (99) y elasticidad de sustitución (2,5), determinada por defecto en SMART. SMART recomienda mantener la elasticidad de sustitución en 1,5 para los productos industriales, y aumentarla para los bienes primarios (sector del vino). La razón es que, cuanto mayor sea la elasticidad de sustitución, se sustituirá más fácilmente el mismo producto de diferentes proveedores. Sin embargo, cuanto más sofisticado sea un producto, será menos sustituible. Asimismo emplea por defecto una elasticidad de oferta con valor de 99, la razón es que si el tratado se lleva a cabo con un país pequeño en comparación con el resto del mundo, emplea la elasticidad con valor 99 para tener impacto en los precios. Mientras si consideramos importaciones de un producto de un ente relativamente más grande (como es el caso de la U.E.), obtendremos un impacto real en el nivel de precios mundial, con una elasticidad de oferta de exportaciones menor (Amjadi, Schuler, Kuwahara, Quadros, 2011).

En el segundo escenario, se mantiene la elasticidad de oferta de exportaciones (99) y se modifica la elasticidad de sustitución (8) tomando como referencia un estudio del mercado del vino (Wittwer, Berger y Anderson, 2001). Este aumento de la elasticidad de sustitución de 1,5 a 8 se debe a que al ser un bien primario, se dispone una elasticidad de sustitución mayor e implica que se sustituya más fácilmente el mismo producto de diferentes proveedores.

Por último, en el tercer escenario, se modifica tanto la elasticidad de oferta de exportaciones (2,28), como la elasticidad de sustitución (8). El hecho de modificar la elasticidad de oferta de exportaciones provoca que el ejemplo sea más realista, ya que es una forma de asumir que la apertura de Canadá afectaría al precio mundial y con ello a la elasticidad de oferta, pasando de ser infinita a finita. De esta forma, con la elasticidad finita el efecto creación de comercio (efecto en la cantidad) afectaría al precio (Amjadi, Schuler, Kuwahara, Quadros, 2011). Para determinar la nueva elasticidad de oferta (2,5) se ha tomado como referencia un estudio de los precios del suministro de vino blanco de calidad en Republica Checa (Syrovatka y Zufan, 2014). Mientras que la elasticidad de sustitución se mantiene la justificada en el escenario B.

5.2. RESULTADOS OBTENIDOS

5.2.1. Efecto de la creación de comercio

En este apartado vemos los resultados individuales sobre el efecto total del comercio para cada socio y para el producto agregado (1121). Al mismo tiempo nos facilita el efecto desviación de comercio entre socios y el efecto creación de comercio tanto para el mercado como para sus socios.

Tabla 8: Efecto creación del comercio (escenario A)

<i>Escenario A</i>	<i>Efecto creación de comercio en 1000 USD</i>	<i>Efecto desviación de comercio en 1000 USD</i>	<i>Antiguo arancel</i>	<i>Nuevo arancel</i>	<i>Impacto de la reforma arancelaria en 1000 USD</i>	<i>Efecto en el precio</i>
TOTAL MUNDIAL	59.981,80	0	6,55	1,15	59.981,81	0
CANADA	59.981,80	0	6,55	1,15	59.981,81	0
FRANCIA	27.584,57	22.378,41	13,83	0	49.962,98	0
ITALIA	21.690,70	17.662,72	13,83	0	39.353,42	0
ESTADOS UNIDOS	0	-15.608,88	0	0	-15.608,88	0
AUSTRALIA	0	-17.538,66	12,12	12,12	-17.538,66	0
ARGENTINA	0	-4.112,19	14,81	14,81	-4.112,19	0
ESPAÑA	4.678,82	3.903,13	13,83	0	8.581,96	0
CHILE	0	-6.146,55	0	0	-6.146,56	0

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

El efecto creación de comercio supone que Canadá, con el mismo nivel de gasto aumentaría sus importaciones de los países pertenecientes a la U.E., concretamente de Francia (27.584,57 miles USD), de Italia (21.690,70 miles USD) y de España (4.678,82 miles USD). En cuanto al total mundial y Canadá, ven aumentar sus importaciones (59.981,80 miles USD), es decir, se produce un efecto sobre los ingresos que les reporta más utilidad y les permite aumentar la cantidad importada. En cuanto a los países no pertenecientes a la U.E., es decir, los que no se benefician de la reducción arancelaria (Estados Unidos, Australia, Argentina y Chile) presentan un efecto nulo.

El efecto desviación de comercio, al ser un arancel preferencial, donde solo se aplica a algunos países (U.E.), provoca un aumento de las importaciones de Canadá respecto a los países beneficiarios de la liberalización comercial; y una disminución de las importaciones de los países que no formen parte de acuerdo. Esto se traduce como un movimiento de demanda, el precio relativo de los países que se benefician de la reducción arancelaria disminuye, mientras que el precio absoluto de los que no se benefician (Estados Unidos, Australia, Argentina y Chile) permanece sin cambios.

En esta simulación, puesto que la elasticidad de oferta es infinita, no tenemos efecto precio (véase el Capítulo 3.5.), ya que para que existiese efecto precio la elasticidad de oferta tendría que ser finita.

Tabla 9: Efecto creación del comercio (escenario B)

<i>Escenario B</i>	<i>Efecto creación de comercio en 1000 USD</i>	<i>Efecto desviación de comercio en 1000 USD</i>	<i>Antiguo arancel</i>	<i>Nuevo arancel</i>	<i>Impacto de la reforma arancelaria en 1000 USD</i>	<i>Efecto en el precio</i>
TOTAL MUNDIAL	59.981,80	0	6,55	0,41	59.981,79	0
CANADA	0	-60,12	20,49	20,49	-60,123	0
FRANCIA	27.584,57	117.918,59	13,83	0	145.503,16	0
ITALIA	21.690,70	95.021,64	13,83	0	116.712,35	0
ESTADOS UNIDOS	0	-85.998,96	0	0	-85.998,96	0
AUSTRALIA	0	-95.771,13	12,12	12,12	-95.771,13	0
ARGENTINA	0	-22.000,68	14,81	14,81	-22.000,68	0
ESPAÑA	4.678,82	22.383,56	13,83	0	27.062,39	0
CHILE	0	-33.711,44	0	0	-33.711,44	0

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

En el escenario B, comprobamos que al modificar la elasticidad de sustitución, el efecto en la creación de comercio, el efecto en el precio y la modificación arancelaria son iguales¹¹. Mientras el efecto de desviación de comercio (Gráfico 9) presenta cambios significativos, de esta forma comprobamos que la elasticidad de sustitución afecta casi de manera proporcional a la desviación del comercio entre los exportadores, principalmente porque la desviación del comercio alcanza su máximo con el comercio existente, generando efectos positivos y negativos mucho más acusados, sustituyendo más fácilmente el mismo producto de diferentes proveedores. Y consecuentemente, el impacto de la reforma arancelaria es mayor. De ahí se justifica el valor igual a 0 en el efecto desviación del mundo ya que lo que obtienen los beneficiarios de la reforma arancelaria es exactamente compensada por la pérdida de todos los demás socios. En cuanto a Canadá presentara un efecto negativo ya que el producto procedente de los beneficiarios de la reducción arancelaria será más competitivo.

Tabla 10: Efecto creación del comercio (escenario C)

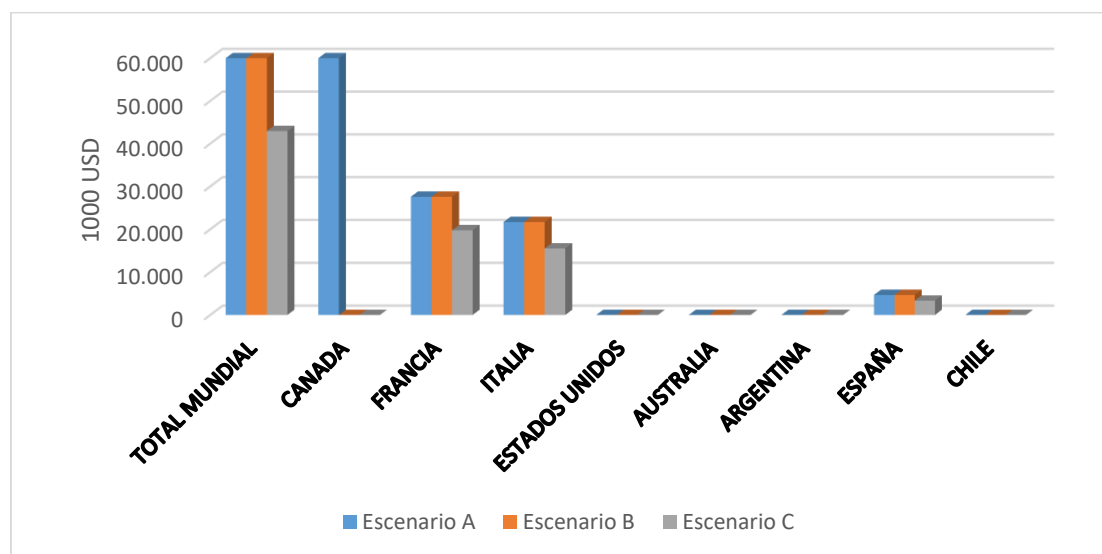
<i>Escenario C</i>	<i>Efecto creación de comercio en 1000 USD</i>	<i>Efecto desviación de comercio en 1000 USD</i>	<i>Antiguo arancel</i>	<i>Nuevo arancel</i>	<i>Impacto de la reforma arancelaria en 1000 USD</i>	<i>Efecto en el precio</i>
TOTAL MUNDIAL	42.943,45	0	6,55	0,56	61.778,28	18.834,84
CANADA	0	-45,09	20,49	20,49	-64,869	-19,77
FRANCIA	19.784,35	82.419,42	13,83	0	147.029,99	44.826,21
ITALIA	15.528,59	66.137,58	13,83	0	117.484,68	35.818,50
ESTADOS UNIDOS	0	-59.282,57	0	0	-85.283,69	-26.001,12
AUSTRALIA	0	-66.783,90	12,12	12,12	-96.075,08	-29.291,18
ARGENTINA	0	-14.765,98	14,81	14,81	-21.242,29	-6.476,30
ESPAÑA	3.335,35	15.010,66	13,83	0	26.392,52	8.046,50
CHILE	0	-22.148,24	0	0	-31.862,38	-9.714,14

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

¹¹ Salvo Canadá que pasa a tener los mismos efectos que los países no beneficiarios de la eliminación arancelaria

En el escenario C, se modifica tanto la elasticidad de sustitución como la elasticidad de oferta de exportaciones, la elasticidad de oferta pasa de ser infinita a finita. El efecto creación de comercio y efecto desviación de comercio reflejan el impacto en la cantidad, de esta forma el efecto de la creación de comercio (efecto en la cantidad) se transforma en efecto precio (el efecto de creación de comercio es menor que en el escenario A y B, mientras que en el escenario C encontramos efecto en los precios (Gráfico 10) y en el A y B no). El efecto en el precio refleja la subida del precio mundial del bien que ha aumentado la demanda después de la reducción arancelaria, provocando un efecto en los precios que antes no disponíamos.

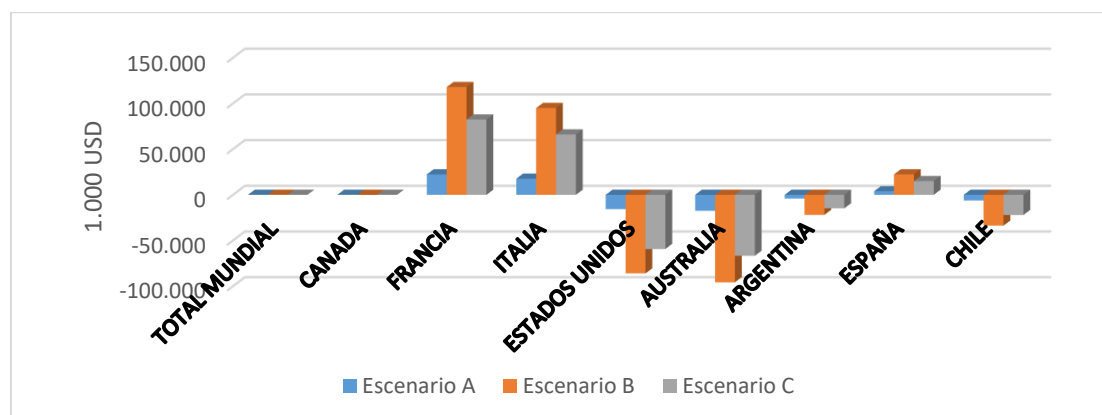
Gráfico 8: Efectos totales en el bienestar (expresado en miles de USD)



Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

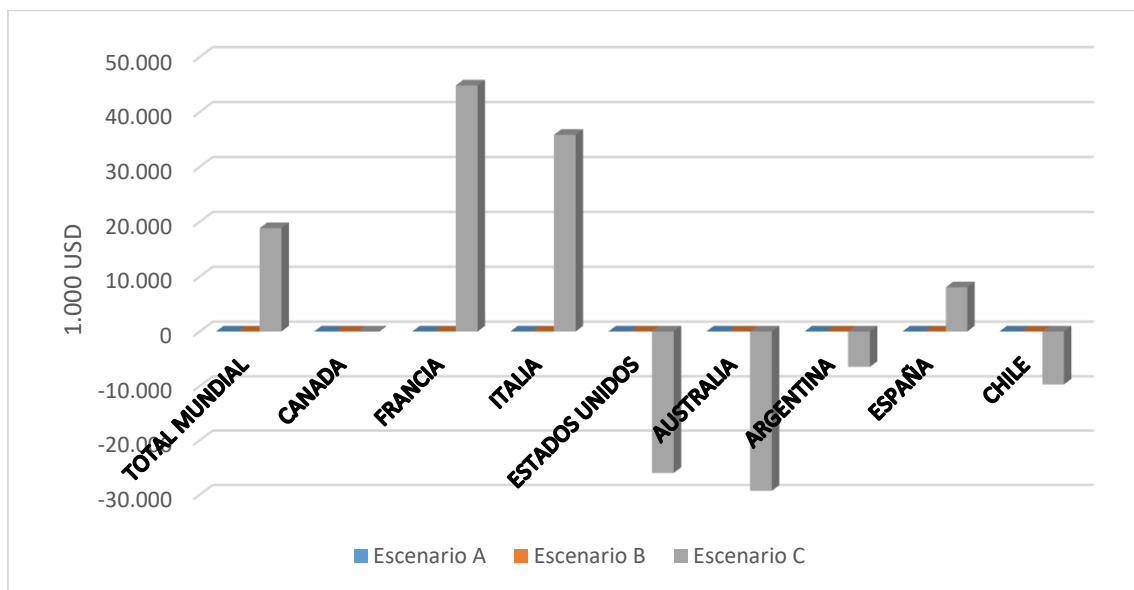
El Gráfico 8 muestra que el efecto total de la reforma arancelaria (efecto creación + efecto en el precio) es menor con cualquier valor alternativo de la elasticidad de la oferta de exportación determinada por defecto en SMART. Comprobamos que la máxima creación de comercio se alcanza con una elasticidad de oferta de exportaciones infinita (escenario A y B).

Gráfico 9: Efecto desviación del comercio (expresado en miles de USD)



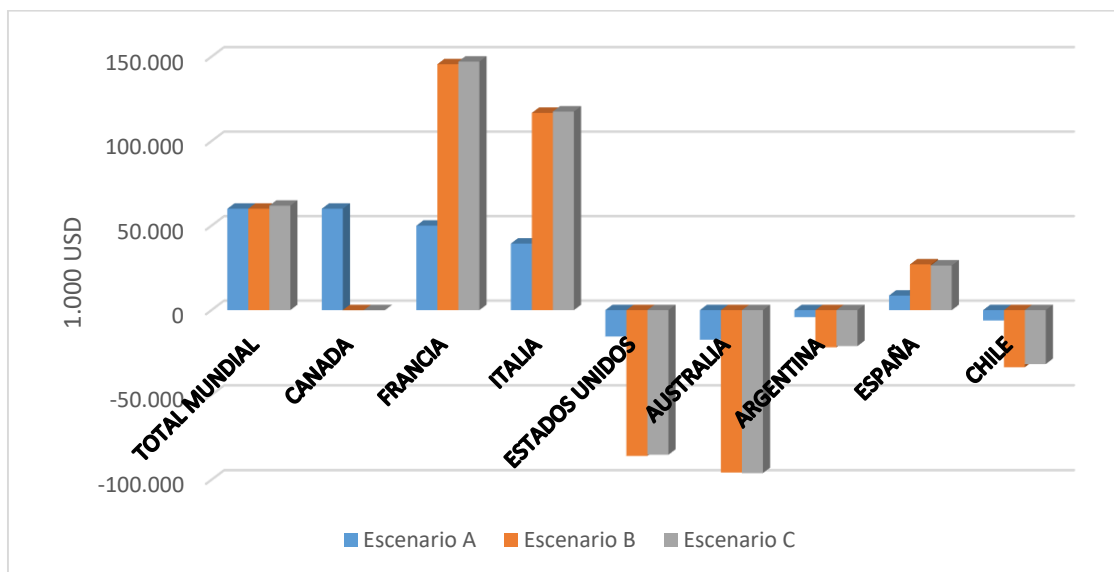
Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

Gráfico 10: Efecto en los precios (expresado en miles de USD)



Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

Gráfico 11: Impacto de la reforma arancelaria (expresado en miles de USD)



Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

5.2.2. Informe sobre el bienestar

El informe sobre el efecto bienestar del mercado para el producto agregado (1121), muestra el efecto de comercio total, que se define como la suma del efecto de creación de comercio, desviación de comercio y efecto precio, así como el efecto del bienestar definido como los beneficios de los consumidores de Canadá que derivan de los precios internos más bajos después de la eliminación arancelaria.

Tabla 11: Informe sobre el bienestar

<i>Informe sobre el bienestar</i>	<i>Efecto total del comercio en 1000 USD</i>	<i>Porcentaje del comercio total (%)¹²</i>	<i>Bienestar en 1000 USD</i>	<i>Arancel promedio antes de comercio</i>	<i>Arancel promedio después de comercio</i>
Escenario A	59.981,81	0,0068	3.123,33	6,55	1,15
Escenario B	59.981,79	0,0068	2.825,25	6,55	0,41
Escenario C	61.778,28	0,0070	2.888,09	6,55	0,56

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

Por un lado, si Canadá lleva a cabo la reducción arancelaria con la U.E. provoca una disminución del arancel promedio ponderado notable en los tres escenarios. De esta forma, tanto el efecto del comercio total (escenario A 0,0068%, escenario B 0,0068% y escenario C 0,0070 %) como el bienestar (escenario A 3.123,33 miles USD, escenario B 2.825,25 miles USD y escenario C 2.888,09 miles USD) para todos los países que conforman la U.E. son positivos.

Esto se debe a que la liberalización comercial respecto a más países provoca un efecto mayor para Canadá ya que tendría más variedades entre las que elegir y un mayor acceso a todos esos productos.

5.2.3. Impacto en el ingreso

Este informe nos devuelve los resultados individuales de los ingresos de mercado para el producto agregado (1121). El informe muestra el cambio de los ingresos arancelarios en la reducción arancelaria, el pre y el post arancel así como los efectos totales del comercio.

Tabla 12: Impacto en los ingresos arancelarios

<i>Impacto ingresos</i>	<i>Cambio en los ingresos arancelarios 1000 USD</i>	<i>Efecto del comercio total en 1000 USD</i>	<i>Valor comercial en 1000 USD</i>	<i>Arancel promedio antes de comercio</i>	<i>Arancel promedio después de comercio</i>
Escenario A	-77.014,26	59.981,81	1.577.017,41	6,55	1,15
Escenario B	-88.112,97	59.981,79	1.577.017,41	6,55	0,41
Escenario C	-87.623,21	61.778,28	1.577.017,41	6,55	0,56

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

La variación de los ingresos arancelarios depende por un lado de la pérdida de los ingresos arancelarios, que corresponde a una transferencia del Estado a los consumidores; y por otro lado de la ganancia de los ingresos arancelarios, por el aumento de las importaciones.

Por ello, comprobamos que el ejemplo anterior da lugar a una disminución de los ingresos por concepto de aranceles en Canadá (escenario A -77.014,26 miles USD, escenario B -88.112,97 miles USD y escenario C -87.623,21 miles USD). Sin embargo, hay que tener en cuenta que al ser la reducción arancelaria del 100%, la pérdida de los ingresos no son compensados por el aumento de las importaciones.

¹² Valor del comercio total= exportaciones del bien + importaciones del bien, a partir de (Amjadi, Schuler, Kuwahara, Quadros, 2011).

El incremento de las importaciones en Canadá, puede verse como un impacto negativo desde el punto de vista del gobierno y de los productores del país. La eliminación arancelaria se traduciría como una pérdida que afectaría directamente al presupuesto del gobierno, el gobierno necesita recursos para financiar sus gastos tales como salud, educación, etc., y al reducir los aranceles estos ingresos fiscales desaparecen. En cuanto a los productores del país, al incrementarse la competitividad en el sector de vino pueden verse afectados negativamente ya que dispondrán de más variedad de vinos a precios menores, de esta forma verán reducidos los incentivos a aumentar su producción y tenderán a sustituir el vino canadiense por el importado de la U.E. A pesar de ello el impacto en los consumidores es positivo. Por ello, el informe sobre el bienestar (Capítulo 5.2.2) es positivo.

5.2.4. Informe de mercado

Este informe reporta tres tipos de efectos que afectan al mercado (valor comercial, ingresos arancelarios y cambio de bienestar) para el producto agregado (1121).

Tabla 13: Informe de mercado

<i>Informe de mercado</i>	<i>Importaciones antes 1000 USD</i>	<i>Cambio en importaciones</i>	<i>Ingreso arancelario inicial en 1000 USD</i>	<i>Nuevo ingreso arancelario en 1000 USD</i>	<i>Cambio en los ingresos arancelarios en 1000 USD</i>	<i>Excedente del consumidor en 1000 USD</i>
Escenario A	1.577.017,41	59.981,81	103.271,82	18.767,62	-84.504,20	2.307,81
Escenario B	1.577.017,41	59.981,79	103.271,82	6.635,23	-96.636,58	2.085,53
Escenario C	1.577.017,41	61.778,28	103.271,82	9.177,82	-94.093,99	2.195,78

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

Por un lado, si Canadá lleva a cabo el acuerdo de liberación comercial con la U.E., comprobamos que los consumidores están mejor en su conjunto (escenario A 2.307,80 miles USD, escenario B 2.085,53 miles USD y escenario C 2.195,78 miles USD) por haber reducido el arancel. El cambio en el bienestar está formado por el ingreso arancelario adicional y el excedente del consumidor adicional, que implica un aumento de las importaciones (escenario A 59.981,81 miles USD, escenario B 59.981,79 miles USD y escenario C 61.778,28 miles USD).

En nuestro caso, la liberalización arancelaria obviamente aumentaría las importaciones pero al mismo tiempo reduciría los ingresos arancelarios (escenario A -84.504,19 miles USD, escenario B -96.636,58 miles USD y escenario C -94.093,99 miles USD). Como hemos visto anteriormente en el Gráfico 3, la apertura del comercio se traduciría en menores ingresos arancelarios, pero al mismo tiempo se produciría un mayor bienestar del consumidor.

5.2.5. Informe del exportador

Este informe muestra el impacto de la reforma arancelaria sobre las exportaciones de los socios al mercado considerado. Muestra el valor previo de las exportaciones (antes del cambio arancelario), el valor expost de las exportaciones (después del cambio arancelario) al mercado considerado, así como el valor neto entre las dos considerado como el cambio en los ingresos por exportaciones.

Tabla 14: Informe exportador (escenario A)

<i>Escenario A</i>	<i>Exportaciones antes 1000 USD</i>	<i>Exportaciones después 1000 USD</i>	<i>Cambio en las exportaciones 1000 USD</i>	<i>Tasa de crecimiento</i>
CANADA	180,69	168	-12,69	-7,02
FRANCIA	410.074,94	460.037,93	49.962,98	12,18
ITALIA	304.380,21	343.733,65	39353,42	12,92
ESTADOS UNIDOS	220.168,83	204.559,94	-15608,88	-7,08
AUSTRALIA	268.873,46	251.334,81	-17538,65	-6,52
ARGENTINA	58.902,78	54.790,59	-4112,19	-6,98
ESPAÑA	65.645,10	74.227,07	8581,96	13,07
CHILE	83.667,68	77.521,123	-6146,50	-7,34

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

Tabla 15: Informe exportador (escenario B)

<i>Escenario B</i>	<i>Exportaciones antes 1000 USD</i>	<i>Exportaciones después 1000 USD</i>	<i>Cambio en las exportaciones 1000 USD</i>	<i>Tasa de crecimiento</i>
CANADA	180,69	120,57	-60,12	-33,27
FRANCIA	410.074,94	555.578,12	145.503,17	35,48
ITALIA	304.380,21	421.092,57	116.712,36	38,34
ESTADOS UNIDOS	220.168,83	134.169,87	-85.998,97	-39,06
AUSTRALIA	268.873,47	173.102,33	-95.771,13	-35,62
ARGENTINA	58.902,78	36.902,10	-22.000,68	-37,35
ESPAÑA	65.645,10	92.707,51	27.062,40	41,23
CHILE	83.667,68	49.956,24	-33.711,44	-40,29

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

Tabla 16: Informe exportador (escenario C)

<i>Escenario C</i>	<i>Exportaciones antes 1000 USD</i>	<i>Exportaciones después 1000 USD</i>	<i>Cambio en las exportaciones 1000 USD</i>	<i>Tasa de variación (%)</i>
CANADA	180,69	96,05	-84,64	-46,84
FRANCIA	410.074,94	601.931,13	191.856,20	46,79
ITALIA	304.380,21	457.683,41	153.303,18	50,37
ESTADOS UNIDOS	220.168,83	108.884,00	-111.284,82	-50,55
AUSTRALIA	268.873,47	143.507,20	-125.366,26	-46,63
ARGENTINA	58.902,78	31.184,18	-27.718,60	-47,06
ESPAÑA	65.645,10	100.084,14	34.439,03	52,46
CHILE	83.667,68	42.091,16	-41.576,52	-49,69

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

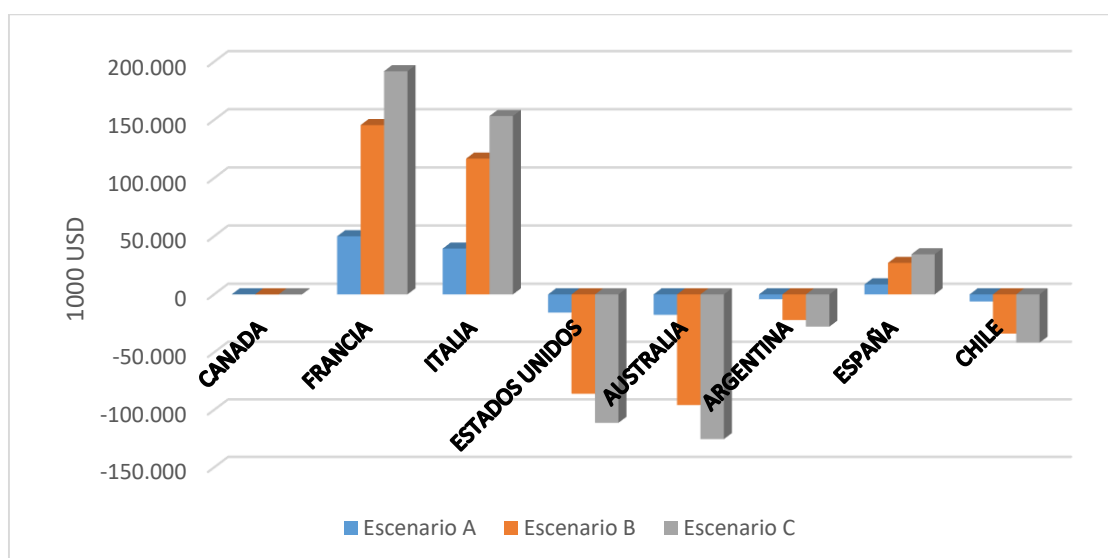
Obviamente, se podía esperar que la decisión de Canadá de reducir los aranceles de la U.E., generaría un incremento sustancial en las exportaciones de vino a Canadá (Tabla 14,15 y 16). Los países beneficiarios de la reducción arancelaria, en este caso la U.E. (Francia, Italia y España) se ven beneficiados provocando un aumento de sus

exportaciones. En cuanto a la tasa de crecimiento, en los tres escenarios España presenta la situación más favorable seguida de Italia y finalmente Francia.

Por el contrario, los países que no se benefician del acuerdo (Estados Unidos, Australia, Argentina y Chile), sufrirían una desviación del comercio de su país a los países beneficiados de la liberación comercial, debido a que el vino procedente de estos países beneficiarios es más barato en Canadá que el que procede en este caso de Estados Unidos, Australia, Argentina o Chile. Dando como resultado una reducción de sus exportaciones. Respecto a la tasa de crecimiento observamos que los países más perjudicados en los tres escenarios son Estados Unidos y Chile.

Con ello, corroboramos la finalidad del Tratado CETA, de incentivar el sector exportador, dinamizar el comercio, la inversión y el emprendimiento, con la reducción arancelaria.

Gráfico 12: Variación de las exportaciones en los tres escenarios



Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

Si comparamos el efecto en los tres escenarios, cabe destacar que al hacer más real la simulación (escenario C) más acentuados son los resultados. Por un lado, cambiando la elasticidad de sustitución (8,0) a un valor mayor puesto que el vino es un bien primario, y de esta forma reflejando que se sustituya más fácilmente el mismo producto de diferentes proveedores. Por otro, cambiando la elasticidad de oferta de exportaciones (2,28) ya que es una forma de asumir que la apertura de Canadá afectaría al precio mundial, donde el efecto creación de comercio (efecto en la cantidad) afectara al precio.

6. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha simulado una eliminación arancelaria haciendo hincapié en tres escenarios. Todos ellos reflejan una liberalización comercial total entre Canadá y la U.E., la principal diferencia entre ellos son los parámetros estructurales que se modifican, concretamente la elasticidad de oferta de exportaciones y la elasticidad de sustitución. En el escenario A, se aplican las elasticidades determinadas por defecto en SMART. En el escenario B, se modifica la elasticidad de sustitución. Y por último, se alcanza el escenario C, donde se modifican ambas elasticidades acercándonos a una simulación más realista. Para ello los datos han sido obtenidos de la base de datos de WITS, concretamente el Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS) de la UNCTAD.

Las tablas del resultado de las tres simulaciones, permiten apreciar una serie de conclusiones. En primer lugar, Canadá tras la reducción arancelaria obtiene una gama más amplia de vinos a menores precios, por lo que sus consumidores se ven beneficiados. En segundo lugar, en cuanto a los exportadores de vino a Canadá, los pertenecientes al acuerdo de liberación comercial, incrementarán sus exportaciones y crearán comercio; mientras que los países no pertenecientes al acuerdo verán caer sus exportaciones, consecuencia de que sus precios son más elevados para los canadienses. En tercer lugar, a pesar de ello, el aumento de las importaciones no son capaces de compensar la caída de los ingresos del Estado, los consumidores están mejor, y además el efecto de creación de comercio es positivo.

En cuanto a las implicaciones de política económica, hay que resaltar que teniendo en cuenta que los principales exportadores de vino a Canadá provienen de la U.E., tal vez sería beneficioso permitir la ejecución del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA), ya que como vemos en el Gráfico 8 del Capítulo 5 el bienestar total es positivo así como la creación de comercio. El Tratado CETA permitirá un mayor acceso al mercado lucrativo entre la U.E. y Canadá con una amplia gama de sectores, aliviando las barreras regulatorias, reforzando los derechos de propiedad intelectual y garantizando normas más transparentes de acceso a mercados. Algunos autores del desarrollo de modelos de crecimiento endógeno (Rivera-Batiz y Romer, 1991; Aghion y Howitt, 1990) plantean como el comercio podría afectar al crecimiento. Una idea es que las importaciones pueden incluir innovaciones que no están disponibles en la economía local y los investigadores locales pueden obtener información sobre estas innovaciones. Y con esto, el acceso a las innovaciones extranjeras, el comercio puede promover la difusión tecnológica y crecimiento económico.

7. BIBLIOGRAFÍA

AGHION, P; HOWITT, P. 1990. *A model of growth through creative destruction*. National Bureau of Economic Research.

COMISION EUROPEA. 2016. Spain, wine exporter and Canada ' s supplier. [Archivo pdf]. [Consulta: 15/02/2016]. Disponible: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154738.pdf

COMISION EUROPEA. 2017. *Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG)*. [Consulta: 15/02/2016]. Disponible: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_es.htm.

GOBIERNO DE ESPAÑA. MINISTERIO DE ECONOMIA INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD.[Consulta: 28/12/2016]. Disponible en: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/canada.aspx>

Instrumentos de política comercial. [Material docente de la asignatura Economía Mundial]. En: UNIVERSIDAD DE VALENCIA. [Consulta: 1/1/2017].Disponible en: <http://www.uv.es/~tedoming/tema7>

JORGE TORRES, S. (2013) *El mercado del vino en Canadá*. ICEX. [Archivo pdf]. En: Estudios de mercado ICEX. [Consulta: 07/06/2017]. Disponible en : <http://www.eumedia.es/portales/files/documentos/CanadaVin.pdf>

Partial-equilibrium trade-policy simulation. [Archivo pdf]. En: WTO (ed.) *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. Geneve: WTO, pp.137-177. [Consulta: 01/12/2016]. Disponible en: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf

RIVERA-BATIZ, Luis A.; ROMER, Paul M. 1991. Economic integration and endogenous growth. *The Quarterly Journal of Economics*. vol. 106, no 2, p. 531-555.

SYROVÁTKA, P; ŽUFAN, P. Price Elasticity of Supply of Bottled Quality White Wine in the Czech Republic. *Review of Agricultural and Applied Economics*, 2014, vol. 17, p. 32-37.

WITTWE, G; BERGER, N; ANDERSON, K. A model of the world's wine markets. *Economic Modelling*, 2003, vol. 20, no 3, p. 487-506.

KEE, H; NICITA, A; OLARREAGA, M. Import demand elasticities and trade distortions. *The Review of Economics and Statistics*, 2008, vol. 90, no 4, p. 666-682.

Software:

WITS: Página oficial del software: <http://wits.worldbank.org/>

Guía del usuario: http://wits.worldbank.org/data/public/WITS_User_Manual.pdf

GLOSARIO

Icewine (vino de hielo). Es un vino hecho de uva helada con una fuerte concentración en azúcar. Presenta un fuerte potencial de crecimiento con las condiciones de suelo y clima canadiense. La técnica para conseguir esta uva consiste en dejar sobremadurar la uva en la cepa, que no se cosecha hasta que se produce la primera helada. Cuando el grano se hiela, el agua se expande y rompe la cascarilla de la uva. Así, se pierde más agua y el azúcar es más concentrado.

ISDS (Investor-state dispute settlement). Instrumento de derecho internacional público, que otorga a un inversor extranjero el derecho a iniciar un procedimiento de arbitraje de diferencias contra un gobierno extranjero.

SAQ (Société des alcools du Québec). Corporación estatal responsable del comercio de bebidas alcohólicas en la provincia de Quebec.

SIA (Social Impact Assessment o evaluación del impacto social). Proceso para comprender y responder a los problemas sociales asociados con el desarrollo.

STI (en inglés, ICS Investment Court System). El Sistema de Tribunales de Inversiones responde a las grandes expectativas de los ciudadanos y de la industria de la Unión para disponer de un sistema más justo, más transparente e institucionalizado de solución de diferencias en materia de inversión.

ANEXO

El programa WITS permite analizar el impacto de cambios arancelarios, así como sobre:

- Flujos comerciales (importaciones, exportaciones, creación de comercio, desviación del comercio)
- Precios mundiales
- Ingresos arancelarios
- Bienestar económico.

Para ello emplea la herramienta de análisis SMART

Bases de datos

Incluye 3 principales bases de datos:

- La UNCTAD TRAINS
- El BID OMC / CTS
- La División de Estadística COMTRADE.

Nos hemos centrado en UNCTAD TRAINS.

Nomenclaturas:

Todas las consultas en WITS se basan en el principio de nomenclaturas para estandarizar el contenido, el formato y la estructura de los productos y hacerlos comparables entre países (para el comercio, tarifas, la industria y necesidades de las cuentas de ingresos nacionales). Estas nomenclaturas se revisan con el tiempo con el fin de tener en cuenta los cambios en el comercio internacional.

TRAINS

En TRAINS y BID, los datos se graban utilizando únicamente SA. La conversión de datos en Nomenclaturas se hace de la siguiente forma: Para un país / período determinado, la nomenclatura / versión utilizada para organizar los datos se llama la nomenclatura nativa. Si buscamos producir resultados de una manera más práctica emplearemos la nomenclatura alternativa que se denota con el nombre de nomenclaturas derivadas, estas últimas pasan un proceso de conversión de la nomenclatura versión nativa a versión derivada.

Tabla 17: Concordancias disponibles, nomenclatura nativa.

	HS 1	HS 0	SIT C3	SIT C2	SIT C1	GTA P	MT N	BE C	CCC N	CP C	ISI C3	ISI C2	USS IC
HS2	X	X	X	X	X	X		X	X	X			X
HS1		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
HS0			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
SITC 3*													
SITC 2*								X				X	
SITC 1*								X					

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS

Como se puede ver en la tabla anterior, la mayoría de las concordancias se derivan de la nomenclatura del SA, ya que es el más detallado. La combinación de estas revisiones diferentes permite a los usuarios escoger productos sin saber en qué nomenclatura un país en particular informa en un año específico.

Código de países:

El cuadro de códigos de países incluye los nombres de países del sistema WITS para fines estadísticos. Recoge los códigos alfabéticos de 3 dígitos de la Organización Internacional de Normalización (ISO, por sus siglas en inglés) y los códigos numéricos equivalentes de 3 dígitos de la División de Estadística de las Naciones Unidas (UNSD).

Tabla 18: Códigos de países en el programa

País	ISO 3	Código
Argentina	ARG	32
Australia	AUS	36
Canadá	CAN	124
Chile	CHL	152
España	ESP	724
Estados Unidos	EUN	840
Francia	FRA	250
Italia	ITA	380

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS