

Canadá busca refugio en Europa

OTAWA Y LA UE PREPARAN UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO MIENTRAS LOS LOBBIES DE EEUU REFUERZAN SUS PRESIONES PROTECCIONISTAS

POR MARTA GARCÍA ALLER

Canadá es el segundo país más grande del mundo y seguramente uno de los pocos en que muchos de sus ciudadanos duermen tranquilos sin cerrar con llave la puerta de casa. Sin embargo, hay algo que les quita el sueño últimamente: el ruido que el vecino de abajo está haciendo desde que empezó la crisis. Teniendo en cuenta que el 70% de sus exportaciones tienen como destino EEUU, no es de extrañar que los vientos proteccionistas que llegan desde allí hagan temblar la hoja de arce.

Aunque Barack Obama, nada más llegar a la Casa Blanca, ha garantizado a Canadá que evitará medidas proteccionistas, desde Ottawa prefieren diversificar sus dependencias económicas lo más posible, no sea que el nuevo presidente cambie de opinión.

"Esta crisis hay que combatirla con libertad comercial, no al revés", afirma Roy MacLaren, presidente de la Mesa Redonda sobre Negocios Canadá-Europa y ex ministro de Comercio Exterior de Canadá. "La situación en EEUU nos preocupa, sí. Pero el proteccionismo no está surgiendo en Washington, sino en los lobbies locales, que presionan a la Administración Obama para que proteja su industria. Lo que les preocupa sobre todo es México, su otro socio del Tratado de Libre

Comercio de América del Norte (Nafta). No creo que vayan contra Canadá."

Los canadienses llevan más de 15 años intentando que la Unión Europea les abra sus puertas a un tratado de libre comercio. Si prospera este envite, será el primer tratado bilateral que acuerde la UE con un país desarrollado. Para Canadá, la UE es su segundo mayor socio

comercial después de EEUU, y para la UE Canadá es su segundo país inversor. Ambos sacarían buena tajada del acuerdo si logran llevar a buen puerto las negociaciones que empezarán oficialmente en mayo.

"El acuerdo bilateral incrementaría el comercio y las inversiones en al menos 40.000 millones de dólares canadienses (más de 24.000 millones de euros) a los siete años de entrar en vigor", afirma MacLaren. El comercio bilateral entre la UE y Canadá ascendió en 2008 a 90.100 millones de dólares canadienses. Pero MacLaren, que ha vivido el proceso de negociación con Bruselas desde sus inicios en los años 90, admite que el camino no será fácil: "Con Bruselas nunca lo es". Siendo optimista, estima que el plazo de negociación no será menor a un año.

MEJOR DOHA. Otra complicación añadida a la que tendrá que enfrentarse el acuerdo es, cómo no, la crisis. "El actual contexto económico pone dificultades a la liberalización comercial.

Está aumentando el proteccionismo y disminuyendo el comercio", explica Federico Steinberg, investigador principal de Economía y Comercio Internacional del Real Instituto Elcano. "Soy bastante escéptico sobre que se puedan cerrar acuerdos comerciales nuevos mientras dure la crisis".

Pero si el acuerdo de libre comercio entre la UE y Canadá logra finalmente prosperar, podría servirle a los 27 como modelo para negociaciones con países como Japón, Australia, Nueva Zelanda o EEUU.

"Los acuerdos bilaterales son más fáciles de negociar, pero menos recomendables que un acuerdo multilateral que saque adelante la Ronda de Doha", afirma

Steinberg. A los canadienses, sin embargo, se les acaba la paciencia. Para MacLaren, "Doha no va a ninguna parte y es urgente hacer algo contra un proteccionismo en aumento".

CRECIMIENTO BILATERAL.
El comercio entre Canadá y España alcanzó 1.864 millones de euros en 2008 (un 20% más que en 2007).

SEGUNDO SOCIO.
La UE es el segundo socio comercial de Canadá. El país de la hoja de arce es también el segundo inversor en Europa. El número uno en ambos casos es EEUU.

MÁS QUE AMIGOS
Canadá y UE negocian un Tratado de Libre Comercio

¿QUÉ TRAEMOS DE CANADÁ?
Las principales exportaciones del país norteamericano a la UE son materias primas, pasta, papel, bienes de equipo y del sector aeroespacial.

DESTINO COMPETITIVO.
Canadá es el destino de inversión mejor valorado por las empresas españolas, según el Club de Exportadores e Inversores.

UNA ECONOMÍA ABIERTA.
El 35% del PIB canadiense depende de las exportaciones de bienes y servicios.