

Canada Seeks Refuge in Europe – *Actualidad Económica*, March 20th, 2009

Ottawa and the EU Prepare a Free trade Agreement while lobbies of the US Strengthen Protectionist Pressures

By Marta García Aller

Canada is the second largest country in the world and surely one of the few in which many of its citizens sleep peacefully without locking the front door. However, there seems to be trouble brewing in paradise of late: The neighbour downstairs who has been making noise since the crisis began. Realizing that 70% of its exports are destined towards the US, it is no surprise that the winds of protectionism are blowing through the maple leaves.

Although Barack Obama, having barely arrived in the White house has guaranteed Canada that he will avoid protectionist measures, Ottawa sill prefers diversifying its economic dependencies as much as possible, in case the President changes his mind.

“This crisis has to be fought with commercial freedom,” declared Roy MacLaren, president of the CERT. “The situation in the US worries us, yes. But protectionism is not resurging in Washington, but among local lobbyists, who are pressuring the Obama Administration to protect their industries. What worries them the most is Mexico, their other NAFTA partner. I don’t think they’d go against Canada.”

Canadians have been trying for 15 years to break into the EU market with a free trade agreement. If this attempt works, it will be the first bilateral treaty which will link the EU with a developed country. For Canada, the EU is its second largest commercial partner after the US, and for the EU Canada is its second investment country. Both will benefit from the agreement if they manage to finalize the talks beginning in May.

“The bilateral agreement will increase business and investments at least \$40,000 million CAD within seven years of operation,” said MacLaren. The bilateral business between the EU and Canada rose in 2008 to \$ 90,100 million CAD. But MacLaren, who has undergone the negotiation process in Brussels since the 1990s, admits that the path won’t be easy: “With Brussels it never is”. With optimism, he reckons that negotiations will last no less than one year.

Better Doha. Another complication added to what must be faced is, of course, the crisis. “The current economic context impedes commercial liberalization. It is increasing protectionism and diminishing commerce”, explained Frederico Steinberg, chief investigator of Economy and International Commerce of the Real Instituto Elcano”. I am rather sceptical that new financial agreements can be finalized during the crisis.”

But if the free trade agreement between Canada and the EU manages to prosper in the end, it could serve as a model of negotiations for other countries such as Japan, Australia, New Zealand or the US.

“Bilateral agreements are easier to negotiate, but less desirable than multilateral agreements such as those on the roundtable at Doha,” affirmed Steinberg. To Canadians, however, patience is running out. For MacLaren, “Doha isn’t moving fast enough in a time when counteracting protectionism is an urgent matter.”

Facts Included in Article

- More than Friends: Canada and the EU negotiate a Free Trade agreement
- Second Partner: The EU is Canada’s second commercial partner. The country of the Maple Leaf is also Europe’s second largest investor. The first of both parties is the US.
- Competitive Destination: Canada is the investment destination most valued by Spanish companies, according to the *Club de Exportadores e Inversores*.
- An Open Economy: 35% of the Canadian GDP depends on exports of goods and services.
- What Will we Bring Back from Canada?: The primary exports of the North American country to the EU are primary materials, such as paste, paper, commodities of equipment and the aerospace sector.
- Bilateral Growth: Business between Canada and Spain reached #1.864 million in 2008 (29% more than in 2007)

Original Text in Spanish

Source: Actualidad Económica (March 20-March 26, 2009), P. 43

See PDF Version on following page

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 resurgiendo 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 TRAE MOS 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.