

dienses e importó bienes por un valor de 1900 millones. Entre las más importantes exportaciones británicas que van a Canadá se encuentran las prendas de vestir y los artículos eléctricos. El intercambio comercial con la República Federal Alemana se valuó en 3 mil millones en 1979. La mayor proporción de exportaciones canadienses a Alemania se compone de materiales industriales no procesados y artículos semiprosesados. Un producto de importancia que se vende a Canadá es el automóvil, lo cual contabilizó ventas por un valor de 256 mil millones en 1979.

Venezuela constituye una importante fuente de suministro de petróleo para Canadá, y en parte ha desplazado a los proveedores del Medio Oriente. Las importaciones totales hacia Canadá en 1979 fueron de 1 billón 504 mil millones, más de diez veces que cualquier otra nación latinoamericana.

América Central y Sudamérica tienen un gran potencial de comercio exterior. Entre 1978 y 1979, las exportaciones canadienses a México y Sudamérica se elevaron de 347 millones a 2400 millones, el equivalente comercial de Canadá con los países de la Confederación Británica de Naciones (Commonwealth) exceptuando a la Gran Bretaña. Las principales exportaciones hacia Latinoamérica son trigo y harina, papel para periódico, maquinaria, implementos agrícolas, aparatos eléctricos, aluminio, plásticos sintéticos y pescado. Además de las sustanciales importaciones de petróleo venezolano, otras grandes importaciones incluyen café, plátanos, azúcar, nueces, vainilla y cacao. Brasil, Cuba y México son socios comerciales de gran importancia para Canadá.



Tala de bosques en Columbia Británica

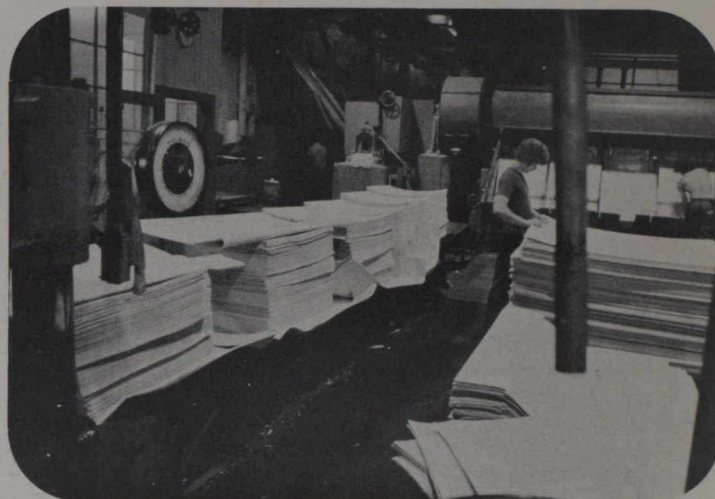
Desde hace mucho tiempo, Canadá ha mantenido lazos comerciales con los países de la Confederación Británica de Naciones. Con excepción de la Gran Bretaña, las exportaciones a los países de la Confederación representan un 6 por ciento del total comercial exterior. Los más importantes productos de exportación son los productos de pulpa y papel, trigo y harina, productos y partes automotrices, así como maquinaria. Las importaciones incluyen té, azúcar, caucho, bauxita, lana, cera, lino, cáñamo y yute, petróleo crudo y café.

La gama de oportunidades de exportación canadiense se está ampliando rápidamente.

Se ha puesto un considerable empeño en fortalecer el comercio entre Canadá y la República Popular China. Desde los años sesenta, China ha sido generalmente uno de los mayores mercados de trigo para Canadá y también lo es en lo que se refiere a pulpa de madera, fertilizantes y varios metales. En 1978, el comercio entre Canadá y China llegó a casi 600 millones de dólares, de los cuales las exportaciones canadienses alcanzaron los 503 millones.

La estructura de tarifas canadienses consiste en cuatro grupos de tarifas de arancel: preferencial británico, preferencial gene-

ral, general y de nación más favorecida. Las tarifas del arancel preferencial británico se aplican a productos importados de todos los países de la Confederación Británica de Naciones, con excepción de Hong Kong. El arancel preferencial general está diseñado para permitir tarifas bajas de gravación sobre productos importados de países en vías de desarrollo. En general, el arancel es preferencial británico o para naciones más favorecidas menos un tercio, cualquiera que sea el menor. La tarifa para



Molino de pulpa y papel en Powell River, Columbia Británica

naciones más favorecidas, que es el arancel básico, generalmente son más altas que las tarifas preferenciales británicas y se aplican a naciones con las cuales Canadá mantiene acuerdos de comercio bilateral o las cuales forman parte del Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT). La tarifa general se aplica a todos los países con los que Canadá no tiene ningún acuerdo comercial.

El GATT proporciona un marco de referencia de leyes y obligaciones dentro de las cuales se conduce el comercio internacional. Como tal, añade disciplina y certeza a las relaciones comerciales entre los países participantes. Y lo más importante es que al paso de los años ha alcanzado el objetivo de reducir los obstáculos comerciales alrededor del mundo. Las más ambiciosas series de negociaciones de comercio multilateral desde la iniciación del GATT comenzaron en 1973 con la ronda de Tokio y duraron 6 años. Dieron por resultado el MTN (Negociaciones Comerciales Multilaterales) Acuerdos que redujeron significativamente los obstáculos arancelarios e introdujeron la muy necesaria claridad en el uso de barreras no arancelarias, tales como los subsidios, los estándares técnicos y las licencias. Los acuerdos del GATT y del MTN constituyen los acuerdos internacionales de comercio más importantes firmados por Canadá y constituyen una base para la conducta de la política comercial canadiense.

El comercio internacional canadiense es promovido a través del Departamento Federal de Industria y Comercio. Dicho Departamento está constituido por una oficina sede en Ottawa, doce oficinas regionales canadienses y 301 representaciones comerciales localizadas en 65 países alrededor del mundo. Las representaciones comerciales ayudan asegurando agentes confiables para las firmas canadienses, actúan como punto de contacto para hombres de negocios visitantes y proporcionan información sobre las leyes locales y los mercados potenciales.

El mercado exterior mantiene un lugar muy importante en el sistema económico canadiense. El valor del comercio internacional canadiense (126 mil millones de dólares) se equipara aproximadamente con una cuarta parte del Producto Nacional Bruto y con la mitad del valor de la producción total de Canadá. La importancia relativa entre el comercio exterior y la economía canadiense, convierte a la salud del mercado internacional en una cuestión vital para la continua prosperidad de Canadá.