

gazioni commerciali, industriali e tecnici dei rispettivi Paesi;

— l'organizzazione e la relativa partecipazione a fiere, iniziative commerciali ed altre attività promozionali nei rispettivi Paesi;

— la creazione di joint-

Estero, John C. Crosbie — in visita ufficiale — e del suo collega italiano, l'ambasciatore Renato Ruggiero. In questa occasione i partecipanti, tra i quali dodici industriali canadesi in missione commerciale, hanno elaborato un programma di lavoro congiunto.

dei passi concreti. Per esempio, i dirigenti di due importanti enti italiani, l'IRI e l'EFIM, sono stati invitati a visitare il Canada. Questo viaggio, dal quale dovrebbero scaturire ulteriori incontri e sessioni di lavoro esplorativo, ha lo scopo di incoraggiare gli investitori italia-

ne economica e industriale tra il Canada e l'Italia si approfondisce un dialogo già iniziato ma che diventa, così, più stretto e proficuo; un dialogo che è sinonimo di collaborazione, di ricerca, d'innovazione, di joint-ventures, di accordi, di investimenti... In definitiva, di cresci-



Riunione di lavoro tra canadesi e italiani

ventures, e la messa in opera di forme di cooperazione tecnologica, di accordi sulle licenze, di ricerca e sviluppo congiunti e di investimenti reciproci;

— lo studio delle possibilità, da parte delle rispettive imprese, di entrare in joint-ventures in aree in cui i due Paesi hanno interessi complementari;

— la cooperazione in Paesi terzi.

Allo scopo di procedere attivamente alla realizzazione degli obiettivi che l'accordo italo-canadese si propone e di dare un seguito concreto a quanto contemplato, è stato creato un gruppo di lavoro composto da rappresentanti del settore pubblico e privato di entrambi i Paesi per definire ed esaminare i temi e le problematiche correnti.

Tale gruppo, che si prefigge di riunirsi a scadenze regolari, ha già tenuto una prima seduta a Roma, il 30 gennaio scorso, sotto la presidenza del ministro canadese del Commercio

1989: il programma d'azione

Al fine di perseguire gli obiettivi dell'accordo, i partecipanti hanno convenuto di concentrare principalmente i loro sforzi di cooperazione in settori quali la trasformazione dei prodotti alimentari, l'alta tecnologia, la difesa, l'energia, l'industria leggera, le macchine utensili, i materiali da costruzione, le specialità chimiche, i prodotti forestali, le tecnologie avanzate di fabbricazione, i trasporti urbani... Tutti settori prioritari, che fanno intravedere la possibilità di un ulteriore aumento degli scambi bilaterali, che già negli ultimi anni hanno registrato un sensibile incremento; 2,1 miliardi di dollari canadesi pari a 2,214 miliardi di lire nei primi nove mesi del 1988.

Sempre nel campo della cooperazione e della collaborazione diretta, sono già stati fatti

ni a stabilirsi in Canada. Da parte sua, il Canada parteciperà attivamente a diverse fiere e manifestazioni italiane, tra le quali la Fiera agricola di Verona, la Fiera del libro per l'infanzia di Bologna, la Fiera di Milano e il Salone dell'elettronica e delle telecomunicazioni.

Il ministro Crosbie, nel suo intervento all'incontro di Roma, ha citato un felice esempio di collaborazione diretta: il recente accordo tra la CAN-STAR di Toronto e la società milanese di comunicazioni SIRT, la quale ha acquistato i diritti di fabbricare in Italia raccordi in fibre ottiche Canstar e di venderli in tutto il mondo. Quello della Canstar rappresenta anche un buon esempio di collaborazione tra industria privata e pubblica, perché la tecnologia delle fibre ottiche è stata sviluppata dalla ditta canadese congiuntamente con un organismo statale, il Centro di Ricerca sulle Comunicazioni.

Con l'accordo di cooperazio-

ta per due Paesi a economia diversificata e, in molti casi, complementare.

Fino ad ora, le esportazioni italiane in Canada erano costituite soprattutto da calzature, tessili, mattonelle, vini, pezzi di ricambio per automobili, mentre l'Italia importava cellulosa, carta, grano, legno, minerali e concentrato di ferro, motori d'aeroplano e apparecchi elettrici.

La nuova strada indicata, oltre che nella direzione di una maggiore espansione degli scambi, dovrebbe andare anche in quella di una maggiore diversificazione, più consona ai tempi e all'apertura di nuovi mercati.

Presso l'Ambasciata del Canada a Roma e il Consolato Generale a Milano gli esperti della sezione economica e commerciale sono a disposizione di tutti gli uomini d'affari che volessero avere ulteriori informazioni. I numeri di telefono sono: (06) 855.341 e (02) 669.74.51.