

DOCS  
CA1  
EA944  
C11  
v. 2  
Mar '94

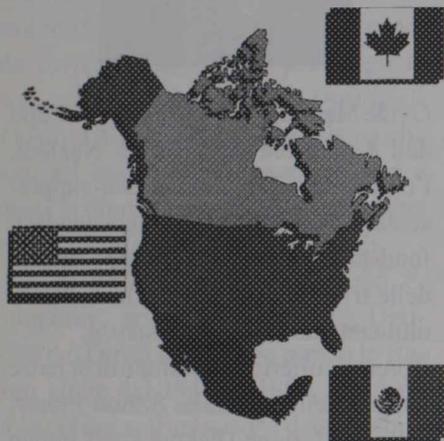
LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E  
3 5036 0102973 6

7 104566 120164

# CANADA

contemporaneo

## Il Canada e il NAFTA



La proclamazione del NAFTA, Accordo Nord Americano di Libero Scambio, avvenuta il primo gennaio 1994, apre la strada a relazioni commerciali più intense tra il Canada, gli Stati Uniti e il Messico. Esso prevede l'eliminazione delle tariffe doganali e di altri ostacoli allo scambio fra i tre paesi. Si inserisce nello spirito dei negoziati nell'ambito del GATT, in vista dell'accresciuta liberalizzazione degli scambi mondiali.

L'accordo NAFTA è stato preceduto da un altro accordo, lo FTA, Accordo di Libero Scambio tra il Canada e gli Stati Uniti, in vigore dal 2 gennaio 1988, già rivelatosi molto vantaggioso per il Canada. Pur in tempo di recessione, lo FTA ha permesso una crescita delle esportazioni canadesi verso gli Stati Uniti. Nei settori liberalizzati dal FTA fra il 1988 e il 1992 le esportazioni di prodotti canadesi sono aumentate del 33% in valore. Nel periodo 1989-92, mentre l'economia degli Stati Uniti è cresciuta del 4.2%, le esportazioni canadesi verso quel mercato sono cresciute del 24.3%.

Lo FTA aveva creato all'inizio più inquietudine che speranza in molti settori, ma i maggiori timori si sono dimostrati infondati, ed invece l'economia canadese è diventata più produttiva e più concorrenziale. Nel settore delle automobili, il più importante settore produttivo del Canada,

la bilancia commerciale positiva con gli Stati Uniti per quanto riguarda auto, camion e parti di ricambio, si è verificata una crescita da 6.5% miliardi di dollari nel 1988 a 11.5% miliardi di dollari nel 1992.

Molte delle industrie che sono state avvantaggiate dal libero scambio sono all'avanguardia della tecnologia, come telecomunicazioni, software, rilevamento a distanza e geomatica, biomedica e biotecnologia e consulenza. Si tratta di industrie relativamente pulite, che pagano alti salari.

A seguito dell'accesso liberalizzato per i nostri servizi specializzati previsto dallo FTA abbiamo anche visto, nel periodo 1989-91, un'esplosione delle esportazioni di servizi canadesi superiore al 30%, inclusi ricerca e sviluppo, servizi computerizzati, noleggio di apparecchiature, gestione, assicurazioni e comunicazioni.

La maggior parte delle esportazioni canadesi ora entrano negli Stati Uniti senza dazi doganali. Con il NAFTA, entro il primo gennaio 1998, cadranno anche le rimanenti tariffe. D'altra parte le tariffe imposte sulle esportazioni canadesi in Messico saranno eliminate gradualmente in 10 anni, ma il Messico offrirà immediatamente il libero accesso a molti dei prodotti chiave dell'esportazione canadese, inclusi i prodotti agricoli e della pesca, molti minerali e metalli, diverse apparecchiature per telecomunicazioni e vari tipi di macchinari ed alcuni articoli di legno e carta.

L'accesso del Canada al NAFTA dovrebbe rivestire un grande interesse per le imprese italiane. Malgrado siano due economie occidentali di primo piano, in realtà canadesi e italiani non si conoscono molto bene. Tuttavia, da ambo le parti perdiamo occasioni di lavorare insieme nei nostri rispettivi mercati domestici e regionali. Il Canada può offrire molto di più che grano, legname e Giubbe Rosse. Può essere un ottimo posto dove iniziare il processo di adattamento dalle aspettative di produzione e dagli stili di marketing europei a quelli nord americani.



In tutti i nostri centri di affari, Halifax, Montreal, Toronto o Vancouver, gli italiani troveranno compagnie canadesi che considerano il vicino mercato USA come parte del loro mercato domestico. Da queste città si possono raggiungere più di cento milioni di clienti al giorno via camion. Già con lo FTA numerose fabbriche nei settori più diversi avevano messo a punto un'eccellente rete di distribuzione nei mercati statunitensi. In previsione del NAFTA, le compagnie canadesi hanno creato ulteriori reti di distribuzione, joint ventures e impianti industriali con il Messico.

Da un punto di vista canadese, il NAFTA semplicemente espande ulteriormente verso sud relazioni commerciali nord-sud già bene affermate. Assicurando l'accesso al mercato nord-americano di 360 milioni di persone, l'accordo offre alle compagnie italiane interessate la possibilità di entrarvi a partire dal Canada, dove troveranno risorse rispondenti alle esigenze della competitività.

Il Canada offre numerosi vantaggi per le imprese italiane desiderose di trarre profitto dal NAFTA. La sua competitività si basa su:

\* un'infrastruttura di (continua a pag.2)

### SOMMARIO

Il Canada e il NAFTA	pag. 1-2
Miscellanea	pag. 2
Personaggi	pag. 2
Diritti dell'uomo	pag. 3
Studi canadesi	pag. 3
Calendario	pag. 4