

b2434854 (E)
b2434866 (F)

doc
CA1
EA
92N22
EXF

tiations for a

1 American Free 2 Agreement

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

A) :

JUN 23 1992
JUN 23 1992

Why are Canada's objectives?

RETURN TO PARLIAMENTARY LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

- To create opportunities for ~~Canadians in the~~ large Mexican market (85 million people)
- To enhance the investment climate in Canada
- To improve access to the United States market

Why negotiate a trade deal with Mexico?

- Mexico is becoming a dynamic economy, but it's still protected by many high tariffs and other barriers.
- The negotiations will help us open doors to Mexico and win new customers. This will mean jobs for Canadians.
- With more experience in the Mexican market, Canadians will be in a better position to expand trade with the rest of the Americas.
- Globalization is here to stay. Access to a North American market of 360 million people will give Canadian firms a solid base from which to meet the challenges of a fiercely competitive world market.

But how can we compete with lower Mexican wage rates?

- We already are. Seventy-eight per cent of all imports from Mexico now enter Canada duty free.
- Canada's trade with Mexico amounts to about 1 per cent of our total trade. Low Mexican wages are not leading to a flood of low-cost imports.



43-253-252 / 43-263-253

- Wages often represent only a relatively small percentage of the total cost of production. Other important factors include technology, transportation, infrastructure, education, cost of capital, innovation, good management, etc.
- The world's most successful trading countries are high-wage countries like Japan, Germany, the U.S. and Canada.
- A NAFTA will increase economic activity. As Mexico's economy grows, wage rates will rise. *A more prosperous Mexico will be a better market for Canadian goods and services.*

Isn't Mexico a pollution haven?

- The environment has become a national priority for Mexico. In the last decade, the government has increased its spending on the environment eight-fold.
- All new investments must meet stringent environmental laws.
- Canada and Mexico are working together on *effective enforcement of environmental standards.*
- A stronger Mexican economy will provide the financial resources for environmental improvements.

When will a deal be concluded?

- Negotiators will take the time they need to reach a good agreement.
- Under any agreement, barriers will be lowered gradually. *Canadians will have time to develop strategies for the new North American market.*

TO RECEIVE INFORMATION:

Please call: (613) 993-6435 or 1-800-267-8376
 Fax: (613) 996-9709

or write: External Affairs and International
 Trade Canada (BPTE)
 125 Sussex Drive
 Ottawa, Ontario K1A 0G2

April 9, 1992

Négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) :

Quels sont les objectifs du Canada?

- Créer des débouchés pour les Canadiens dans l'important marché mexicain (85 millions de personnes).
- Améliorer le climat d'investissement au Canada.
- Obtenir un meilleur accès au marché américain.

Pourquoi négocier un accord commercial avec le Mexique?

- L'économie mexicaine est de plus en plus dynamique, mais elle demeure protégée par de nombreux tarifs douaniers élevés et d'autres barrières non tarifaires.
- Les négociations nous aideront à nous ouvrir des portes au Mexique et à avoir de nouveaux clients. Il en résultera des emplois pour les Canadiens.
- En acquérant de l'expérience sur le marché mexicain, les Canadiens seront davantage en mesure d'accroître leurs échanges commerciaux avec les autres pays des Amériques.
- La mondialisation est un phénomène irréversible. L'accès à un marché nord-américain de 360 millions de personnes constituera une assise solide qui permettra aux entreprises canadiennes de relever les défis d'un marché mondial extrêmement concurrentiel.

Mais, comment rivaliser avec les salaires mexicains plus faibles?

- Nous le faisons déjà. Soixante-dix-huit pour cent de nos importations en provenance du Mexique entrent au Canada en franchise de droit.
- Le commerce entre le Canada et le Mexique représente environ 1 % de nos activités commerciales mondiales. Une main-d'œuvre mexicaine à bon marché ne suscite pas des importations massives à bas prix.



- Les salaires ne représentent souvent qu'un pourcentage relativement petit du coût total de production. Les autres facteurs importants sont la technologie, le transport, les infrastructures, l'éducation, le coût du capital, l'innovation, une bonne gestion, etc.
- Les pays qui obtiennent le plus de succès commerciaux sont des pays à salaires élevés, comme le Japon, l'Allemagne, les États-Unis et le Canada.
- Un ALENA contribuera à accroître l'activité économique. Au fur et à mesure que l'économie du Mexique se développera, les salaires augmenteront. *Un Mexique plus prospère sera un marché plus intéressant pour les biens et les services canadiens.*

Le Mexique n'est-il pas un havre de pollution?

- L'environnement est devenu une priorité nationale au Mexique. Le gouvernement a multiplié par huit les fonds consacrés à l'environnement au cours des dix dernières années.
- Tout nouvel investissement doit se conformer à de sévères lois environnementales.
- Le Canada et le Mexique travaillent ensemble à *appliquer efficacement les normes environnementales.*
- Une économie mexicaine plus forte disposera des ressources financières nécessaires pour améliorer l'environnement.

Quand l'Accord sera-t-il conclu?

- Les négociateurs prendront le temps qu'il faudra afin d'obtenir un accord satisfaisant.
- Les obstacles seront éliminés graduellement, quelle que soit l'entente. *Les Canadiens disposeront de suffisamment de temps pour élaborer des stratégies pour le nouveau marché nord-américain.*

POUR OBTENIR DE L'INFORMATION,

ou écrivez à :

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



Le 6 avril 1991

3 5036 20029145 1