

## Canada: a good place for doing business

**All'inizio di ottobre, una delegazione economica di alto rango ha accompagnato la Consigliera federale Doris Leuthard in [visita ufficiale in Canada](#). Questo paese costituisce un'ottima opportunità per le imprese svizzere e cela ancora un potenziale elevato per nuovi affari.**

Si trattava del mio primo viaggio in Canada e mi immaginavo di essere solo in un territorio immenso. Ero tutt'altro che solo – ed è stato bello così. Il Canada offre alle imprese svizzere una piattaforma ideale per avviare un'attività nell'America del Nord. Il livello di sviluppo è notevole, le infrastrutture sono in buono stato, il know-how è di altissimo livello e, con il nuovo governo, il paese si è aperto ed è maggiormente in sintonia con le realtà internazionali (anche in materia di politica ambientale). Ma a causa del fratello americano dominante, questo paese è regolarmente relegato in secondo piano – a torto. Il terreno è perfetto per le imprese svizzere desiderose di stabilire relazioni commerciali. Il Canada occupa inoltre il primo posto della graduatoria dell'OCSE in materia di «business environment».

### **Il Canada è il paradiso delle risorse – per le materie prime naturali ma anche per le energie convenzionali e rinnovabili.**

Il Canada è un paese che funziona bene. Anche se è membro del G7 e 200 volte più grande della Svizzera, i due paesi denotano una potenza economica e un livello di sviluppo comparabili. Il bilinguismo molto curato costituisce un altro atout. Il paese dispone inoltre di ottime università, come constatato dalla delegazione presso l'Università di Toronto – un'eccellente scuola nel confronto mondiale. Essa conduce tra l'altro delle ricerche sulle tecnologie solari organiche e ha mostrato che questo settore sarà oggetto di innovazioni rivoluzionarie (ragione per cui versare delle sovvenzioni importanti a favore di tecnologie superate non ha più senso).

Benché la Svizzera abbia beneficiato nel 2009 dei vantaggi del «first mover», con l'accordo sul libero scambio tra il Canada e l'AELS, il potenziale è lungi dall'essere esaurito. Questo accordo deve inoltre essere aggiornato affinché possa restare competitivo rispetto all'accordo di libero scambio in preparazione tra l'UE e il Canada (CETA).

Oltre al settore finanziario, alla tecnologia medica, alle scienze della vita e a un settore TIC in piena crescita, il paese si posiziona sempre più nei settori dell'economia verde e delle cleantech. La situazione è molto interessante, soprattutto nelle province del Québec e dell'Ontario, che dispongono di vaste riserve idriche. Nel Québec, il 99,5% della produzione di elettricità si basa sull'energia idroelettrica. Con un parco di una sessantina di centrali elettriche, Hydro-Québec produce elettricità a 2,5 centesimi per kWh, mentre i costi di produzione si situano tra 5 e 7 centesimi da noi. La produzione di elettricità è abbondante: resta sufficiente elettricità per delle esportazioni attrattive verso gli Stati Uniti. Il potenziale di sviluppo sembra illimitato. Si tratta anche di un motore per la prevista elettrificazione del traffico privato. Nell'ambito della sua politica «zero emissioni», il governo della provincia intende investire 450 milioni di dollari canadesi nella mobilità elettrica e fare in modo di raggiungere nei prossimi anni un parco di 100 000 veicoli elettrici (in particolare grazie alla creazione di una rete di stazioni di servizio). Esso investe anche nello sviluppo dei trasporti pubblici. La delegazione ha in particolare potuto farsi un'idea dei piani ambiziosi di Metrolinx a Toronto.

Bisogna sapere che il Canada è un paradiso di risorse che vanta una situazione molto confortevole per le materie prime naturali come pure per le energie convenzionali e rinnovabili. Rimane da sperare che le relazioni intrecciate contribuiscano al fatto che un numero maggiore di imprese svizzere attraversi l'Atlantico e si lanci alla conquista del continente attraverso il Canada.

## Libero accesso ai mercati mondiali



Basata sulle esportazioni, la Svizzera deve poter accedere ai mercati esteri. Accordi di libero scambio e contratti bilaterali creano le migliori condizioni a questo proposito.