INDICE

- 1. UNO SGUARDO D'INSIEME DEL CANADA
- 2. PERCHE' INVESTIRE IN CANADA
- 3. IL CETA COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT E LE OPPORTUNITA' PER IL MERCATO UMBRO

1. UNO SGUARDO D'INSIEME DEL CANADA

Il titolo della mia tesina è chiaramente un gioco di parole, anziché un terribile errore ortografico e grammaticale. Il CETA – *Comprehensive Economic and Trade Agreement* – è realmente una grande opportunità che sia il Canada che l'Unione Europea non possono farsi sfuggire, in un'epoca di forti relazioni commerciali, di globalizzazione e di incremento dei traffici commerciali di beni e servizi. Tale accordo che verrà preso in esame in maniera più approfondita solo nell'ultima parte, ha raggiunto l'ufficializzazione lo scorso 18 ottobre 2013 dopo circa 4 anni di negoziati iniziati nel maggio del 2009. Dopo tale approvazione ora non si dovrà far altro che attendere il via definitivo mediante ratifica della Commissione Europea, del Consiglio e dal Parlamento Europeo fra il 2014 ed il 2015. Tale accordo abolirà circa il 99% delle tariffe e barriere doganali, creando importanti opportunità commerciali sia nel settore delle merci che in quello dei servizi.

Come detto questo sarà il tema che tratterò nel finale, per iniziare è opportuno dare uno sguardo alle maggiori variabili macroeconomiche che contraddistinguono il Canada, PIL, tasso di disoccupazione, bilancia commerciale, investimenti diretti esteri, ecc. Il Canada che ricordiamo aver contribuito alla creazione del G7 nel 1976 dopo essersi aggiunto al "gruppo dei 6" già esistenti (USA, Regno Unito, Italia, Russia, Francia, Giappone), è una delle economie maggiormente dinamiche e prospere, basti pensare che in un'epoca di recessione del mondo occidentale, nel 2013 nell'intervallo di tempo Ottobre 2012 – Ottobre 2013 la crescita del PIL è stata del +2,67%, inoltre sempre nel mese di Ottobre si è raggiunta la quota storica di 1.602,53 miliardi di CAD¹ (Dollari canadesi) e le previsioni per il 2014 segnano +2,3%. Il Canada per di più destina una gran quota di PIL al commercio estero, circa

¹ Dati e statistiche estrapolate da http://www.ic.gc.ca/, Business Atlas 2014.

il 54%, grazie alla dinamicità della bilancia commerciale che nel 2013 ha segnato un +3,25% rispetto al 2012. Tale ultimo dato è frutto della media fra l'aumento delle esportazioni canadesi del +3,7% (454.775 milioni di dollari nel 2012 e 471.401 nel 2013) e delle importazioni con un + 2,8% (462.029 milioni nel 2012 e 474.974 milioni nel 2013). Va poi sottolineato un altro importante fattore le forti relazioni commerciali che il Canada e gli Stati Uniti d'America vantano, le importazioni dal mercato statunitense si piazzano a quota 247.449 milioni di dollari e le esportazioni a 357.467 milioni, in altre parole il commercio estero canadese "dipende" per il 75% dagli scambi con gli USA nelle esportazioni e del 50% nelle importazioni, paese che ricordiamo essere al primo posto nella classifica di PIL in termini assoluti con un valore di 16.244,575 miliardi di dollari secondo le stime del FMI nel 2013. Tale rapporto non è solo privilegiato in virtù di comprensibili somiglianze sociali, economiche e culturali e da una vicinanza geografica, non si deve dimenticare il regime di libero scambio di merci denominato NAFTA – North American Free Trade Agreement che lega gli USA, il Canada ed il Messico dal 1 gennaio 1994 che ad oggi dispone di circa 462 milioni di consumatori potenziali. Entrando più nello specifico è utile capire quali siano le quote percentuali dei prodotti maggiormente importati ed esportati e quale siano i maggiori partner commerciali del Canada. Limitandosi ad enunciare le macro-categorie, i principali prodotti importati sono: veicoli e macchinari meccanici (29,9% del totale delle importazioni), carburanti minerali (10,67%), macchinari elettronici (9,81%), plastica e derivati (3,34%). Fra i prodotti esportati si annoverano: carburanti minerali (26,12%), veicoli e macchinari meccanici (19,79%), metalli e pietre preziose (5,10%) e strumentazioni elettroniche (3,08%). I principali partner commerciali per le esportazioni canadesi sono: USA (75,83%), Cina (4,3%), Regno Unito (2,97%), Giappone (2,26%), Messico (1,15%), Italia (0,41%), mentre per le importazioni: USA (52,01%), Cina (11,10%), Messico (5,6%), Germania (3,24%), Giappone (2,89%), Italia (1,22%). Il rapporto con l'Italia nel biennio 2012-2013 ha visto aumentare le esportazioni canadesi da 1.708 milioni di \$ a 1.961, sorte analoga per le importazioni dalla penisola italiana passate da 5.226 milioni a 5.808, dati che determinano un saldo positivo per l'Italia di 3.573 milioni di \$. Specifichiamo inoltre che l'Unione Europea è il secondo partner commerciale del Canada, secondo solo agli USA come appena annunciato, e che l'Italia rappresenta il 18% di tale torta. I principali prodotti esportati in Italia riguardano: farmaceutica (17,14%), cereali (12,53%), macchinari industriali (11,04%), paste di legno e cellulosa (7,90%), carburanti minerali (6,53%), fra i prodotti importati invece: macchinari industriali (26,68%), bibite (8,96%), prodotti farmaceutici (7,74%) veicoli e mezzi meccanici (5,47%) e strumentazione tecnica (3,59%).

Come ogni altro paese che si rispetti il Canada al proprio interno mostra differenze fra le proprie 10 province e 3 territori, il Quèbec è la seconda provincia canadese per sviluppo economico e terza regione più industrializzata del mondo grazie a settori di punta come l'aerospaziale, biotecnologie, farmaceutica, hi-tech ed agro-alimentare. L'interscambio fra Italia e Quèbec nel 2013 ha conosciuto un aumento annuale del 16,5% raggiungendo quota 1,8 miliardi di CAD (dollari canadesi), i settori trainanti delle esportazioni sono su tutti aerospaziale, macchinari industriali, biomedicale ed alluminio, anche se gli incrementi maggiori fra le esportazioni verso l'Italia riguardano il ferro (+273,1%), prodotti manifatturieri di legno (+323,9%) e prodotti delle cartiere (+222%). Fra le importazioni dall'Italia è il settore dei macchinari ed in particolar modo quello della lavorazione dei metalli a detenere lo scettro di comparto con il maggior aumento record, +145,2%. I settori trainanti dell'export italiano verso il territorio quebecchese restano il settore agroalimentare, in particolare le bibite ed il vino (13% del totale a quota 222 milioni di dollari), quota elevata ma comunque inferiore al comparto trainante del settore industriale (507 milioni di CAD).

Grande dinamicità nei rapporti commerciali con l'Italia proviene dalle altre province ricche dell'Ontario, British Columbia ed Alberta, ognuna di esse in diversi settori e con diverse prospettive. Nel 2013 le importazioni della British Columbia

dall'Italia sono aumentate del 6,3%. Tra i settori leader, persistono i macchinari per l'edilizia (26,7 milioni di dollari fatturato, +17,5% rispetto al 2011), quello del mobile/arredamento (19,1 milioni, +15,5%), quello del vino (25,2 milioni, +8,8%), che rappresenta il 7.7% dei vini internazionali presenti sul territorio. Si conferma, inoltre, il notevole aumento avvenuto nella richiesta di componenti di motori e turbine (10,7 milioni, +35%) e di macchinari industriali per la produzione di gomma e plastica (6,2 milioni, +341%). Molto bene anche il settore alimentare, che ha fatto registrare una forte crescita del 32% per quanto riguarda la pasta e i prodotti secchi (fatturato di quasi 5 milioni), e un aumento del 18,2% per quanto riguarda i latticini (fatturato di 4,7 milioni di dollari). Da notare per la British Columbia la quota elevata nell'export mondiale delle materie prime, con il carbone che detiene una percentuale del 40%. L'Alberta è la provincia con il tasso di disoccupazione più basso, circa il 4,3% nel 2013 con prospettive di un 3,8% per il 2014, un aumento di PIL da record negli ultimi anni con una crescita media annua del 3% negli ultimi anni e del 4% nel 2013. Nei rapporti con l'Italia l'Alberta si consolida al secondo posto fra le province canadesi nell'export verso l'Italia grazie al contributo di prodotti come grano e materiali non ferrosi, fra le importazioni nel 2013 annotiamo un +11% rispetto allo scorso anno, settori leader acciaio ed aerospaziale. Concludiamo con la provincia più popolosa del Canada, ovvero l'Ontario, punto di riferimento economico e finanziario del paese nord-americano, provincia che contribuisce al 40% dell'economia canadese, il 75% del proprio PIL è racchiuso nel settore dei servizi, soprattutto economico-finanziari. L'Italia si allinea al trend di crescita della bilancia commerciale della Provincia dell'Ontario, dal lato dell'export infatti raggiunge i 2,79 miliardi contro i 2,6 del 2012 rimanendo saldamente all'interno dei primi 10 paesi esportatori verso l'Ontario con la ottava posizione (terza fra i paesi dell'Unione Europea). Sorte analoga per le importazioni italiane dall'Ontario passate dai 473 milioni di CAD del 2012 ai 715 del 2013.

La forza dell'economia e dello stato canadese risiedono anche nella vastità del proprio territorio e delle risorse che esso offre, il Canada che ricordiamo essere il secondo paese al mondo per dimensioni, secondo solo alla Russia, ricava dal settore agricolo una quota pari all'8% di PIL e fornisce lavoro a circa 2 milioni di persone. Il paese delle piante di acero è il primo esportatore mondiale di legnami da costruzione e paste di cellulosa che coprono una quota del 6% delle esportazioni totali e secondo al mondo nell'esportazione di grano ed il primo per il mercato del pesce. Per non parlare poi delle risorse minerarie, risorse rinnovabili e non che verranno maggiormente approfondite nel secondo paragrafo, il Canada è il primo produttore mondiale di nickel, asbesto, potassio e secondo per il rame e per riserve di Petrolio, circa 180 miliardi di barili che secondo stime potrebbero aumentare al 2030 fino ad arrivare ad una media di 6,7 barili al giorno, quota doppia rispetto a quella odierna. Terminiamo con il gas naturale, Canada terzo produttore al mondo.

Dopo aver parlato dei macro-settori trainanti i rapporti commerciali fra l'Italia ed il Canada è opportuno soffermarsi su singoli prodotti, in questo caso in uno di quei settori più cari al *Made in Italy* ovvero l'agroalimentare. L'Italia detiene il 19,9% delle importazioni canadesi di vino, terza dietro a Francia (22,64%) ed USA (20,3%) e principale singola voce delle nostre esportazioni (314,33 milioni di € nel 2012), nei formaggi il Belpaese occupa il secondo posto (21,13%) dietro sempre agli USA (26,54%), sempre seconda per salumi ed insaccati (0,53%) e sempre dietro agli USA (98,79%) ed ancora uguale sorta per la pasta, 13,08% l'Italia e 63,19% USA. Per passare invece a un settore nel quale l'Italia distacca qualunque altro paese si deve andare all'olio d'oliva, quota del 70,42% contro il solo 8,6% della Spagna ed il 5,13% della Grecia. Secondo un'altra statistica aumenteranno in futuro i consumi del comparto agroalimentare dei cittadini canadesi, considerando anche la rapida crescita della popolazione canadese che le proiezioni danno fra i 41 ed i 47 milioni nel 2036,

le stime parlano ad esempio di un aumento dei consumi al 2020 di pane e cereali del 18,6%, olii del 10,9% e dei dolci del 29,1%².

Non basta però citare solamente i dati, anche se essi mostrano in maniera limpida e lampante l'appeal dei prodotti Made in Italy italiani, soprattutto nell'agroalimentare come già detto, è importante capire come avvenga la distribuzione di tali prodotti sul territorio canadese. Nel campo specifico dell'export del comparto agroalimentare, acquisiscono una grande importanza figure quali agente ed importatore, quest'ultimo occupa sostanzialmente una figura di selezionatore/distributore con specializzazioni varie di singoli prodotti, l'agente invece promuove determinati prodotti verso il Monopolio provinciale o territoriale. La grande distribuzione rappresenta uno dei settori più importanti per l'economia canadese e influisce per circa il 6% sul prodotto nazionale lordo canadese. I maggiori dettaglianti del settore agroalimentare in Canada sono Loblaw Companies Ltd., Sobeys Canada Inc. e Metro Inc. Circa il 73% della distribuzione agro-alimentare canadese si divide tra catene o grossa distribuzione e boutiques alimentari. Una crescente fetta di mercato (27%) è poi occupata dal settore degli outlet alimentari (es. Wal-Mart). Tra i canali di distribuzione alimentare in Canada inoltre, bisogna tenere presente il settore di hotel, istituzioni pubbliche (es. ospedali), strutture ricreative (es. teatri, cinema), e strutture di vendita alimentare all'interno di centri commerciali (es. Food court. L'agente non può proporre il vino del produttore presso il Monopolio (nel caso del Quèbec la SAQ – Società prodotti alcoolici del Quèbec) al di fuori dei periodi di gare annunciate, e non ha alcun potere decisionale sul prezzo di vendita del vino, tale prezzo è stabilito direttamente dal Monopolio sia per la vendita nelle sue succursali che per l'importazione privata. Mercato regolamentato e controllato anche per i prodotti caseari e per gli insaccati, i primi sono soggetti ad una tariffa di importazione doganale ed i secondi devono aver ottenuto una stagionatura di almeno 30 giorni (in passato erano 90 giorni).

² Stime fornite da National Statistical offices, OECD, Eurostat, Euromonitor International.

2. PERCHE' INVESTIRE IN CANADA

Dopo un rapido ma esaustivo accenno sui principali canali di sbocco del mercato canadese per le imprese italiane nel commercio internazionale, è opportuno dare alcune delucidazioni a chi magari vorrebbe spingersi un po' al di là del semplice commercio di beni e servizi per aprire magari un'azienda in Canada, fare investimenti esteri, ecc. Il Canada dimostra livelli eccellenti in categorie come³: avvio di procedura business, protezione degli investitori, pagamento delle tasse e risoluzione delle insolvenze. Oltre a definirne la posizione nella classifica mondiale è opportuno confrontare questi dati con la media OECD e magari con l'Italia. Il Canada è 2° per l'avvio di Business con una media di 1 procedura contro le 5 della media OECD, 5 giorni per il rilascio della documentazione necessaria anziché 11,1 ed un costo che grava in maniera percentuale sul reddito pro-capite dello 0,4% contro i 3,6%. Per il pagamento delle tasse si registrano 8 pagamenti annuali, tassa sui profitti del 6,6% e contributi e tasse sul lavoro del 12,9% contro la media OECD di 12 pagamenti e percentuali di 16,1% per la tassa sui profitti e del 23% sulla tassazione da lavoro. L'aliquota fiscale totale è del 24,3% contro la media OECD del 41,3%. La risoluzione delle insolvenze registra una durata di 0,8 anni anziché la media OECD di 1,7 ed una percentuale di recupero dell'87,3% anziché 70,6%. Per terminare l'indice di forza della protezione degli investitori è pari all'8,7% contro una media OECD del 6,2%. Facendo un rapido confronto con l'Italia ci accorgiamo di come le differenze siano evidenti: Italia 84° per avvio di Business con una media di 6 procedure, che oltre tutto hanno un costo percentuale sul reddito pro-capite pari al 14,6%. Per il pagamento delle tasse si registrano 15 pagamenti annuali, tassa sui profitti del 20,3%, tassazione del lavoro pari al 45,8% ed aliquota fiscale al 65,8%. In ultimo anche l'indice percentuale di protezione verso gli investitori è inferiore alla media OCSE, percentuale ferma al 6%.

_

³ www.doingbusiness.org

Oltre ad essi si possono aggiungere altri dati importanti, il Canada ha il tasso percentuali Debito/PIL più basso dei paesi afferenti al G7⁴ con un valore pari all'84,%, nel 2012 ha proceduto alla diminuzione del 15% della Federal Corporate Tax Income (Tassa sul reddito delle società) oggi al 26% ed inferiore di circa il 13% rispetto agli USA, differenza meno marcata per i costi di business canadesi inferiori "solo" del 5% rispetto ai confinanti statunitensi. Ricordiamo che la tassazione in Italia sugli utili di impresa è del 31,4% al 2013 (formata da Ires 27,5% ed Irap 3,9%). Situazione insostenibile per l'Italia per la tassazione totale del reddito di impresa giunto a quota 68,3%. Nel primo paragrafo ho essenzialmente denotato quali siano i principali settori che costituiscono i rapporti commerciali fra Italia e Canada, in questo è doveroso spendere qualche parola e numero per fare una prospettiva a 360° del mercato canadese. Cosa rende tutto più facile per il Canada? Chiaramente le risorse naturali, esauribili e rinnovabili, terzo paese per quantità di petrolio e gas naturale e durante il 2012 sono stati lanciati 100 progetti di estrazione di risorse per il futuro per un valore di circa 1 miliardo di \$ per i prossimi anni. Fra le risorse rinnovabili si può citare l'idroelettrico e l'eolico, Canada 3° al Mondo per produzione di energia idroelettrica (grazie alla quantità delle proprie risorse idriche, fiumi e laghi) e 9° nel settore eolico che soddisfa il 3% del fabbisogno di energia. Il Canada offre grandi risorse in investimenti ad alta tecnologia come hi-tech, aerospazio, aeromotivo, bio-chimica, macchinari, ecc. Il settore aerospaziale produce 22 miliardi di \$ 1'anno, di cui 1'80% dedicato all'export e con una somma destinata alla R&S di 1,7 miliardi annui e una produttività cresciuta del +53% dal 2002 al 2009. Il settore automotive è responsabile del 16% del mercato nordamericano, produce 71 miliardi annui e 56 destinati all'export e crea 112.000 occupati. Numero pressochè identico per il settore dei macchinari industriali che al 2010 contava circa 5,8 miliardi di investimenti, +75% rispetto al 2000. Un'altra grande risorsa naturale di cui il Canada può disporre è data dalle vaste dimensioni dei propri terreni coltivabili che le

-

⁴ Fonte: Invest in Canada

permettono di annoverare il settore agro-alimentare come il secondo fra il manifatturiero (16% del valore totale prodotto) con un export di 24,6 miliardi di \$ verso 185 Stati. Estremamente importanti anche la bio-chimica con 81.000 lavoratori e 46 miliardi di produzione (30 destinati all'export), percentuale quasi analoga per il settore della plastica ed il proprio indotto, produzione di 17,9 miliardi (7,4 derivanti dall'export), 95.000 posti di lavoro generati e 2.700 stabilimenti.

Come anticipato la politica fiscale aiuta notevolmente le imprese ed i cittadini canadesi, che pur percependo un ottimo livello dei servizi non dispone di una tassazione particolarmente elevata. Prendendo in esame l'imposta sul reddito delle persone fisiche⁵, questi sono gli scaglioni e le relative percentuali di imposizione: fino a 43.953 dollari canadesi (circa 30.000 euro) – 15%; da 43.954 a 87.907 (58.000 euro) – 22%; da 87.908 a 136.270 (90.000 euro) – 26%; oltre i 136.271 il 29%. Situazione ben diversa per l'Italia con tali scaglioni e relative tassazioni percentuali⁶: fino a 15.000 euro -23%; da 15.001 28.000 - 27%; da 28.001 a 55.000 -38%; da 55.001 a 75.000 -41%; ed infine per i redditi superiori ai 75.001 euro tale percentuale sale al 43%, come si puo' notare la tassazione sul reddito delle persone fisiche e' profondamente diversa. La tassazione sulle attività di impresa ruota intorno al 35% costituita dal 15% di imposta federale e un 20% circa (che varia per ogni provincia). Anche la VAT, imposta sul valore aggiunto o più comunemente IVA per noi italiani è di molto inferiore al nostro 22%, essa è formata da una percentuale pari al 5% ed una provinciale che si aggira intorno al 10%, il tutto quindi comporta una percentuale del 15%. Un report di Assolombarda dello scorso luglio 2013 sulla base dei dati OCSE, fornisce un ottimo spunto sulla tassazione dei redditi dei lavoratori in Canada ed in Italia:

⁵ Elaborazione su dati Canada Revenue Agency

⁶ http://www.pmi.it/impresa/contabilita-e-fisco/articolo/52519/irpef-scaglioni-e-aliquote-2013-e-2014.html

PAESE	Retr. netta	Tassa sul	Contributi	Retr.	Contributi	Costo del
		reddito	lavoratore	lorda	azienda	lavoro
CANADA	100,0	20,1	9,4	129,5	15,2	144,7
ITALIA	100,0	30,7	13,7	144,5	46,4	190,8

Da sottolineare anche il PIL pro-capite dei cittadini canadesi particolarmente elevato, che ha raggiunto nel 2013 un valore di 43.886 \$ a parità di potere di acquisto, nettamente superiore ai circa 33.000\$ degli italiani. Divari importanti anche dal lato delle retribuzioni medie dei lavoratori canadesi e di quelli italiani, secondo un dato di qualche anno fa la media di retribuzione oraria in Italia era di 14,5 €7, valore superiore alla media Ue ma inferiore ad Eurolandia pari a 15,2€, in pratica si assisteva e si assiste ancora oggi a stipendi lordi che in Germania, Gran Bretagna e Francia si aggirano intorno ai 40.000 € per la prima e 35.000€ per la seconda e la terza (valori lordi). E poi come evidenziato sopra, sono le tasse, ovvero tassazione sul reddito, contributi del lavoratore ed azienda a pesare sulle buste paga dei cittadini italiani. In Canada la paga media oraria $\`$ e di circa 24 \$8, ovvero 18 ંe superiore dunque alla media Ue ed Eurolandia.

Come già sopra enunciato il Canada punta molto sul canale delle relazioni internazionali e non lo fa solo dal lato del semplice scambio di beni e servizi, una fetta importante dell'economia canadese riguarda gli Investimenti Diretti Esteri. I primi 3 settori canadesi maggiormente coinvolti sono le risorse naturali (13,56%), la manifattura (18,49%), servizi industriali (38,06%) ed il commercio all'ingrosso ed al dettaglio (14,95%)⁹. Le due province maggiormente performanti sono l'Ontario ed il Quebec con una quota del 45,61% e del 18,03% del totale canadese, i maggiori investitori invece sono manco a dirlo gli USA e l'UE che insieme detengono l'82%

⁷ http://economia.panorama.it/stipendi-italiani-buste-paga

⁸ Fonte: Statistic Canada

⁹ Fonte: Invest in Canada

degli investimenti diretti esteri in Canada. L'Italia ha investimenti soprattutto nel settore delle bevande, del commercio, delle costruzioni, della farmaceutica e dell'aerospaziale. Gli investimenti diretti esteri canadesi in Italia si concentrano infine in settori come l'estrazione di metalli metalliferi, aeromobile ed aerospaziale e trattamento del legno.

Come si sarà capito dai dati appena forniti, il Canada è un'economia prospera e matura, nonostante la sua popolazione sia poco più di metà di quella italiana la sua economia si prepara al sorpasso. Qui di seguito alcuni dati importanti che mettono in evidenza tale discorso: il Canada si trova venti posizioni sopra all'Italia nella classifica dell'Ocse sul livello di istruzione degli abitanti (secondo uno studio OECD del 2012 la percentuale di canadesi laureati nella fascia di eta' 25-34 anni e' del 56,5% contro il 20,7% di quella italiana), sessanta sopra in quella della Banca Mondiale per "facilità di fare impresa" e sessantacinque sempre sopra in quella di Transparency International sulla percezione di corruzione.

3. IL CETA – COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT - E LE OPPORTUNITA' PER IL MERCATO UMBRO

Come preannunciato il terzo capitolo è rivolto al futuro, lo stesso titolo della mia tesina è provocatorio in tal senso e prefigura proprio nell'accordo Ceta un'ottima occasione sia per il mercato europeo che per quello canadese. Per dovere di cronaca si ricorda ulteriormente che un altro accordo simile deve ancora essere raggiunto fra Ue ed USA, il cosiddetto TTIP − *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, lanciato lo scorso luglio 2013 ma ancora in alto mare. Il Ceta dunque batte nettamente sul tempo un altro accordo di ampia portata fra i due colossi mondiali commerciali, gli USA che dispongono di un'economia di 90 miliardi di €, 100 per l'Unione Europea ed altri 100 miliardi per il resto del mondo. Il Ceta è anche il primo accordo di libero scambio della storia fra paesi afferenti al G8 che non fanno parte dello stesso continente.

Prima di sviscerare le opportunità del mercato umbro offerte dal Canada e dal Nord-America, soprattutto in quei settori maggiormente importanti e floridi come l'agroalimentare, l'arredo ed artigianato, il cashmere, le energie rinnovabili, la meccanica ed il turismo, è fondamentale percepire la portata rivoluzionaria di tale accordo. Alcuni dati possono dare una spiegazione meglio di tanti discorsi, al 2013 l'Unione Europea è stato il secondo partner commerciale del Canada dietro solo agli Stati Uniti d'America¹⁰ e viceversa il Canada si è piazzato al 12° posto fra i partner europei, il valore delle esportazioni canadesi verso il "vecchio continente" è stato di 458 miliardi di \$, dato in crescita rispetto ai 455 miliardi del 2012, e guardando più indietro l'aumento nel quinquennio 2009/2013 è pari a +45,40%. Dal lato delle importazioni canadesi si registra un altro dato importante, dal 2009 al 2013 tale dato è aumentato del +44,51% anche se nel biennio 2012-2013 si registra una piccola flessione, si è passati infatti dai 462 ai 461 miliardi di \$. Come visto dunque i rapporti commerciali fra le due realtà sono andati consolidandosi nel tempo, i dati appena menzionati secondo gli studi proposti sia dal Canada che dall'Unione Europea saranno ulteriormente incrementati grazie al Ceta, grazie infatti all'abolizione di tariffe commerciali nel 99% dei casi ne potranno beneficiare il commercio, gli investimenti ed i servizi. Verranno valutate le singole situazioni e prodotti, per spiegare la situazione di alcuni di essi è utile portare l'esempio del commercio del formaggio estero in Canada. Per proteggere i propri produttori canadesi il Governo prevede una tassa di 0,30 \$/kg ed una quota di importazione per l'importatore prefissata che non deve assolutamente essere superata, il rischio è di incorrere in una tassa punitiva del 245% al kg. Ciò comporta un surplus di costo del formaggio importato in Canada di circa il 22%. Staremo a vedere che cosa accadrà in tale settore, intanto schematizziamo alcuni dati forniti che sono più che incoraggianti:

Previsione di un incremento dell'export europeo del +24,3% (17 miliardi di €), e del +20,6% (8,6 miliardi di €) per quello canadese;

¹⁰ Fonte: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/

- La previsione dell'incremento di tale rapporto commerciale dunque si aggira intorno ai 26 miliardi di € (+23%);
- Gli incrementi di utili saranno così distribuiti, 50% dagli scambi nei servizi,
 25% nei rapporti commerciali e 25 dalla rimozione delle barriere non commerciali;
- Previsioni di incremento del PIL europeo di 11,6 miliardi di € annui.

Grazie ai dati forniti dall'Unione Europea siamo in grado di entrare maggiormente nel vivo di tali dati, evidenziandoli settore per settore¹¹:

- A. Eliminazione dazi Cancellazione del 99% delle linee tariffarie;
- B. Tariffe industriali Saranno completamente liberalizzate facendo risparmiare intorno ai 500 milioni di € annui di tasse agli addetti nell'atto di vendita ed acquisto di merci e servizi;
- C. Tariffe agricole il Canada e l'Ue liberalizzeranno rispettivamente il 92,8% ed il 93,5% delle linee commerciali in agricoltura. Grandi saranno gli spiragli per settori come quello del vino di cui l'Europa (su tutti l'Italia), è fra i principali esportatori in Canada;
- D. Pesca Eliminazione della maggior parte delle tariffe;
- E. Barriere non tariffarie Superamento degli ostacoli tecnici e miglioramento delle regole di trasparenza e conformità, si stima che tali miglioramenti porteranno ad aumenti negli scambi commerciali per un valore annuo di 2,9 miliardi di € annui per l'Europa;
- F. Servizi Previsioni di guadagni annuali di 5,8 miliardi di € annui, tutto ciò rendendo più facile l'ingresso delle imprese europee in settori canadesi di estrema importanza come la finanza, telecomunicazioni, energia, trasporti, ecc.;
- G. Persone Rendere più facile lo spostamento di persone legate ad interessi commerciali nei rapporti fra imprese europee e canadesi;

_

¹¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=974

- H. Investimenti Rimuovere o alleviare barriere negli investimenti reciproci fra le due realtà;
- I. Riconoscimento qualifiche Riconoscimento di qualifiche di alto profilo come architetti, ingegneri, contabili, ecc.
- J. Appalti pubblici Possibilità per le imprese europee di partecipare ai bandi di gara pubblici indetti dal Governo Canadese, un recente studio ha stimato che il valore degli appalti pubblici canadesi raggiungono una quota annua compresa fra i 15 ed i 19 miliardi di € all'anno.
- K. Sviluppo sostenibile Visione di intenti sul rispetto dell'ambiente e dell'ecosistema

Le condizioni di tale trattato come anticipato dovranno essere trattate in maniera specifica, settore per settore e prodotto per prodotto fino alla ratifica finale. Tale accordo permetterà dunque all'Europa di lottare ad armi pari con gli esportatori Usa che ricordiamo essere ad oggi privilegiati nei rapporti con il Canada dato il trattato di libero scambio sancito nell'accordo Nafta. Detto ciò è importante soffermarsi su alcuni dati importanti relativi al commercio fra la Regione Umbria ed il Canada¹². Il trend commerciale fra le due realtà dimostra un leggero calo considerando gli ultimi 3 anni (2011-2013), passando da una rapporto commerciale di 40.595.635 di € del 2011 ai 39.284.391 del 2012 per finire ai 35.170.764 del 2013. Il saldo della bilancia è nettamente a favore della Regione Umbria che nel 2013 registra un valore di export verso il Canada di 33.296.181 € contro un valore di importazioni di 1.874.583 €, ancora una volta è il settore manifatturiero a registrare la maggiore voce dell'export umbro con circa 33.124.003 €. Procedendo ad un'analisi per sottosezioni, è il comparto alimentare a tenere alta la bandiera dell'export umbro con 18.850.797 €, avanti al tessile con 7.106.969 € ed i macchinari ed apparecchiature industriali aventi valore pari a 2.664.488 €. Dal lato delle importazioni è il settore dell'agricoltura, silvicoltura e pesca a svettare con 634,331 € avanti all'elettronica ed ai computer con

¹² Fonte: Coeweb - Istat

260.366 € ed ai derivati del legno con 239.397 €. Quest'ultimo dato va però visto con la lente di ingrandimento, andando più nello specifico si possono catturare maggiori informazioni su quali siano i singoli prodotti o tipologie interne ai maggiori gruppi e settori di interesse, la prima voce dell'export umbro sono gli oli e grassi vegetali ed animali con 14.503.693€, gli articoli di abbigliamento escludendo la pellicceria con 5.829.524 €, ed al terzo posto i prodotti farinacei e da forno con 1.845.814 €. Dal lato delle importazioni dei prodotti canadesi sono i prodotti derivanti dalle colture agricole non permanenti a detenere la prima posizione con 634.331 €, seconda posizione per gli articoli da imballaggio derivati della carta e cartone con 234.694€ e medaglia di bronzo per computer ed unità periferiche con 206.260 €.

Perché per l'Umbria così come per le altre realtà italiane il connubio ripresa/commercio estero risulta un binomio dal quale non poter prescindere? In molti casi la ripresa di alcuni settori passa proprio dal commercio estero considerano la stagnazione dei consumi interni dovuta al crollo del potere di acquisto delle famiglie italiane, secondo i dati forniti da una indagine di Unioncamere Umbria, la variazione del fatturato estero delle imprese umbre segna un netto +10,6% considerando la variazione IV° trimestre 2013/IV° trimestre 2012, superiore al +5,33% del periodo IV°trimestre 2013/III°trimestre 2013. Dati importanti derivano da settori economici umbri chiave come il tessile (soprattutto il cosiddetto "lusso made in Italy"), il 78% di esse chiude con un fatturato in crescita, dato quest'ultimo che segna nel 2013 un ottimo +6% rispetto al 2012¹³. Dati questi che vanno a sommarsi ad altre statistiche molto importanti a livello nazionale che dimostrano una certa dinamicità di quei settori appartenenti al Made in Italy: agroalimentare, arredamento, tessile, macchinari, turismo, ecc., tanto per fare un esempio, nonostante una contrazione degli acquisti del 4% correlata ad una diminuzione dell'1% della produzione industriale sul suolo italiano, nel 2013 le vendite dei prodotti alimentari made in Italy

¹³http://www.ilsole24ore.com/art/impresa-e-territori/2014-02-03/il-made-umbria-conquista-mercati-esteri-fatturato-+6percento-120446.shtml?uuid=ABLsU9t

sono aumentati del 7% fino ad arrivare a quota 26 miliardi di €¹⁴. Restando legati in maniera particolare ai rapporti con i Paesi extra-Ue, visto che il soggetto principale resta il Canada, ottimi sono i dati dell'export italiano extra-Ue, con dicembre 2013 che registra un +2,1% di export su base tendenziale giungendo a quota 180,6 miliardi di €, 2,4 miliardi in più rispetto allo scorso anno 15. In tale contesto che ruolo ha svolto in passato e quale svolgerà nel futuro la nostra Umbria? Quali sono i pregi ed i difetti del commercio estero della Regione Umbria? Prima di tutto registriamo il primo posto nella variazione positiva di export delle Pmi nel 2013 rispetto al 2012 su base nazionale, l'Umbria si classifica prima con un +13,6% registrato a settembre 2013 rispetto ai primi tre trimestri del 2012, davanti alla Toscana che ha raggiunto quota +8,6% ¹⁶. Tali dati però non sono esaustivi addentrandoci più nel concreto riusciamo a capire quali siano i punti di forza, le debolezze, i programmi futuri sui quali la nostra regione può puntare e perché no sfruttando l'accordo di libero scambio Ceta fra Canada ed Unione Europea, magari facendo da sponda con gli Stati Uniti d'America che ricordiamo essere la voce più influente del 21% dell'export umbro in America e prima fra i mercati extra-Ue. Come è ben facile immaginare il peso dell'export umbro verso il Canada non mostra dati entusiasmanti, la dimensione medio-piccola delle imprese umbre, le difficoltà geo-territoriali unite a quelle burocratiche non hanno di certo fino ad oggi entusiasmato, secondo i dati offerti dal Centro Estero Umbria, dall'Università degli studi di Perugia e da Unioncamere Umbria nell' Osservatorio sull'internazionalizzazione dell'Umbria emerge al 2011 che il Canada detiene circa 1'1% della quota di mercato dell'export umbro con un valore pari a 36.791.404 €, dato che rispetto al 2001 conosce un incremento del +18,8%, quota più elevata dei 3

¹

¹⁴http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2014-02-05/federalimentare-stima-consumi-piatti-2014-ripresa-2015-163150.shtml?uuid=ABLKFfu

¹⁵http://www.ilsole24ore.com/art/impresa-e-territori/2014-01-23/export-extra-ue-nuovo-record-storico-2013-bene-dicembre-+21percento-corre-avanzo-commerciale-103911.shtml?uuid=ABhHKfr

 $^{^{16}\}mbox{http://www.repubblica.it/economia/2014/03/01/news/le_pmi_trainano_l_export_italiano_vendite_in_aumento_de l_4_1_nel_2013-79890214/?ref=HRLV-4$

principali partner umbri, ovvero Germania (+18,7%), Stati Uniti (+11,1%) e Francia (+10,5%). L'unico settore nel quale il Canada raggiunge la top ten dei paesi importatori di merci umbre è l'agroalimentare, sesta posizione con 20 milioni di € e market share del 5,7%. Secondo i dati riportati dal periodico Obiettivo Impresa nella terza edizione del 2012 il Canada sale sul podio dei maggiori destinatari dell'export umbro nel comprensorio di Cascia, terza posizione con il 10,9% di market share. L'Umbria dell'export dovrà in futuro continuare a poggiare sui propri capisaldi e cercare di migliorare quelle condizioni e circostanze di debolezza rispetto ad altre aree del paese: parcellizzazione dell'imprenditoria, difficoltà e resistenze alla di impresa su tutte. L'Umbria del futuro dovrà anche porre creazione di reti l'attenzione su due elementi fino ad ora poco trattati, l'offerta di infrastrutture e il turismo. Non possono che essere accolte con favore le notizie dell'ammodernamento e trasformazione della E-45 in Umbria in autostrada dello scorso gennaio e il tentativo di potenziamento dell'Aeroporto di Sant'Egidio, con altre rotte nel mirino, vedi Monaco di Baviera, Amsterdam, Malta e Tel Aviv. Tanto per citare alcuni dati in favore di tale discorso, dopo l'apertura della rotta Perugia-Charleroi le esportazioni umbre verso il Belgio sono aumentate dal 2011 al 2012 del 18%. Il sistema infrastrutturale genererà inevitabilmente una maggiore dinamicità del comparto del turismo, comparto nel quale, a sorpresa, i legami fra Umbria e Canada sono più forti di quello che si pensa. La Regione Umbria infatti risulta 7° fra le preferenze dei turisti canadesi, davanti a mostri sacri come Lombardia e Trentino, ciò spiegabile da una ricerca effettuata dall'ENIT (Agenzia Nazionale del Turismo) nella quale vengono evidenziate le preferenze verso città culturali, turismo religioso ed enogastronomia. Per di più andrebbe maggiormente sfruttato il ruolo strategico di "terra di mezzo" fra le due destinazioni italiane preferite dal turista canadese, ovvero Roma e Firenze. Per fare ciò non possiamo esimerci dal pensare che vada rivisto e migliorato il servizio infrastrutturale del nostro territorio. Per puntare ancora sull'export l'Umbria dovrà in futuro riflettere su alcuni dati che la danno indietro

rispetto al resto del paese, su tutte la differenza di sei punti percentuali del rapporto export/Pil umbro su quello della media nazionale, causa principale l'eccessiva frammentazione delle piccole e medie imprese (circa il 95% del totale) e la loro resistenza a creare reti di imprese. In finale di tesina provo a mettere in risalto il mio ruolo svolto nell'ausilio ad una proposta di internazionalizzazione di una impresa umbra, la CBL Electronics. Tale impresa operante nel settore aerospaziale e del risparmio energetico, sia nel ramo progettistico che produttivo, ha avanzato la propria volontà ad esplorare il mercato canadese ed in particolar modo quello facente riferimento alla provincia del Quebec e della città di Montreal. Alcuni dati su questa area spiegano più di mille discorsi, l'industria aerospaziale del Quebec è responsabile del 55% delle vendite canadesi in tale comparto, genera il 70% della R&S dell'aerospaziale canadese e dei 12,1 miliardi di \$ di fatturato 1'80% proviene dall'export. Da precisare che il 98% di tali dati proviene dalla circoscrizione di Montreal. Guardando al settore nell'ottica canadese, il settore aerospaziale è composto da 700 imprese, nel periodo 2007-2012 ha conosciuto un incremento della produttività del 19%, ecc. Secondo le indicazioni fornite dall'impresa CBL Electronics la Camera di Commercio Italiana del Canada, in questo caso di Montreal, ha proceduto alla ricerca di eventuali partner per instaurare un rapporto commerciale fra tale impresa e quelle interessate in territorio quebecchese. Ciò è avvenuto effettuando una scrematura delle varie tipologie di imprese e servizi offerti nel settore aerospaziale (fin troppo ampio), queste di seguito sono le categorie prescelte:

- Sistemi elettrici ed elettronici:
- Strumenti ed equipaggiamento specializzato;
- Manutenzione;
- Software ingegneristici;
- Specializzazioni;
- Testing.

Oltre a ciò, visto il dato appena citato, ovvero l'80% del fatturato derivante dall'export, l'azienda CBL Electronics ha dato la propria disponibilità a fornire un servizio di rivenditore per le aziende canadesi interessate all'export verso il mercato italiano.

Desidero ringraziare la Camera di Commercio di Perugia, Assocamerestero e la Camera di Commercio Italiana di Montreal per avermi offerto questa splendida opportunità di crescita umana e professionale, un altro pensiero affettuoso va all'Associazione Emigrati Umbri di Montreal che mi ha accolto e supportato durante il mio periodo di permanenza in Canada.