



Camera di Commercio
Trapani

CANADA

S
C
H
E
D
A
P
A
E
S
E



CAMERA DI COMMERCIO TRAPANI

Corso Italia 26 • 91100 Trapani • Tel 0923 876235 • Fax 0923 29564 • segreteria.generale@tp.camcom.it • www.tp.camcom.it



INFORMAZIONI GENERALI

POPOLAZIONE: 34.030.589 (stima luglio 2011)
FORMADIGOVERNO: Monarchia federale parlamentare
MONETA: dollaro canadese (CAD) 1€= 1,3877 CAD,
1 CAD= 0,7206 € (dati aggiornati al 15 giugno 2011)
MEMBRO: membro delle seguenti organizzazioni
ILO, Interpol, NATO, ONU, WTO

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

PIL: \$1.33 trillioni (stima 2010)
BILANCIA COMMERCIALE: 9,1 US\$ mln
IMPORT: -424,0 US\$ mln
EXPORT: 433,1 US\$ mln
INFLAZIONE: 1.6% nel 2010
TASSO DI CRESCITA: 2.0%

QUADRO POLITICO

Il Canada è una monarchia costituzionale, basata sulla Costituzione del 1982. Il potere esecutivo è rappresentato dal primo ministro e dal gabinetto. Il primo ministro è il leader del partito che ha la maggioranza nella House of Commons (Camera dei Deputati) e nomina i membri del gabinetto. L'opposizione ufficiale è rappresentata dal partito che ha il maggior numero di seggi nella Camera dei Deputati dopo il partito di governo. Il potere legislativo è esercitato da un Parlamento bicamerale federale. La House of Commons è composta da 308 membri eletti da singoli collegi elettorali; il Senato è composto da 112 membri nominati dal Primo Ministro. Il sistema elettorale prevede il suffragio universale diretto per tutti i cittadini con più di 18 anni.

Il potere giudiziario è esercitato dalla magistratura, cui la costituzione garantisce l'indipendenza e l'inamovibilità, sebbene tutti i giudici siano nominati dal primo ministro, attraverso il governatore generale (eccetto quelli dei tribunali provinciali).

Sul piano amministrativo, il Canada è caratterizzato da una forma di federalismo in base alla quale ognuna delle dieci province dispone di una consistente autonomia. I tre territori del nord (Yukon, Northwest e Nunavut) non hanno lo status di provincia, ma hanno i loro governi con responsabilità simili a quelle devolute ai governi provinciali, ad eccezione di quelle sulla terra e risorse naturali.

QUADRO MACROECONOMICO

Il Canada risente molto della vicinanza geografica con gli USA: l'economia ha un alto contenuto tecnologico e vi è un sistema liberale orientato al commercio; ed anche lo stile di vita e di produrre sono simili a quelli americani. Lo sviluppo economico canadese è iniziato dopo la seconda guerra mondiale ed ha investito soprattutto i settori manifatturiero, minerario e dei servizi; nei primi anni '90 con USA e Messico ha dato vita al NAFTA un trattato di libero scambio sul modello di quello europeo. Grazie all'abbondanza delle risorse naturali, ad una forza lavoro qualificata e ad una moderna struttura capitalistica, nel periodo 1993-2007 ha goduto di una rilevante crescita economica. Ultimamente il Paese ha risentito molto degli effetti della crisi mondiale e adesso, malgrado ci siano dei segnali di ripresa, vi sono settori che più hanno risentito della crisi: i consumi, il settore automobilistico (dove le esportazioni hanno subito diminuzioni fino all'80% per effetto crollo delle vendite di auto e per le profonde ristrutturazioni attualmente in corso nell'industria automobilistica del Nord America) e quello del petrolio. La crisi ha però anche mostrato la solidità del sistema bancario fondato su una forte capitalizzazione e su politiche di prestito conservatrici.

Il mercato del lavoro ha risentito della crisi globale registrando in giugno il tasso di disoccupazione più alto degli ultimi 11 anni (8,6%). Come previsto anche l'indice dei prezzi al consumo (Consumer Price Index - CPI) ha subito una battuta d'arresto registrando un -0,3% a giugno in conseguenza della forte diminuzione dei prezzi dei prodotti energetici. La banca prevede un ritorno al 2% di inflazione a partire dal secondo trimestre del 2011 con la ripresa della piena capacità produttiva. Al fine di stimolare l'economia la Bank of Canada ad aprile 2009 ha abbassato il tasso di sconto portandolo al minimo storico di 0,25%, con l'impegno di mantenerlo tale fino a metà del 2010, purché lo consenta il tasso di inflazione.



Il bilancio federale per il biennio 2009-2010 ha previsto misure di stimolo dell'economia per un importo pari a oltre 60 miliardi di dollari canadesi, che si concretizzano in investimenti infrastrutturali e sgravi fiscali a favore delle persone fisiche e delle imprese. Tali misure determineranno, per la prima volta in oltre 11 anni, un deficit di bilancio che, almeno secondo le dichiarazioni del Ministro delle Finanze Flaherty, dovrebbe assumere un carattere temporaneo e non la veste dell'abbandono della rigorosa politica fiscale che ha caratterizzato il Canada negli ultimi anni. Nella periodica analisi macroeconomica (maggio 2009) i Direttori Esecutivi del Fondo Monetario Internazionale hanno apprezzato la politica monetaria e fiscale e le misure di stimolo che hanno consentito al Canada di fronteggiare adeguatamente gli effetti della crisi economico finanziaria globale nonostante i profondi legami economici che legano il Paese agli Stati Uniti. In particolare sono stati apprezzati gli interventi della Bank of Canada di tagliare costantemente i tassi di interesse ed è stato sottolineato come la rigorosa supervisione e regolamentazione del sistema bancario abbia tenuto senza necessità di ricorrere a iniezioni di capitale pubblico

Andamento Economico

I consumi interni sono in lieve aumento e le previsioni sono anch'esse di segno positivo; in particolare si prevede una crescita del PIL e della fiducia dei consumatori. La crescita globale dovrebbe essere attorno al 3% nel 2011. Il tasso di disoccupazione è in diminuzione essendo passato dall'8,3% del 2009 all'8% nel 2010; il settore che dava più lavoro era quello dei servizi che assorbiva il 76% della forza lavoro, seguivano poi il comparto manifatturiero con il 13% e quello edilizio con il 6%. L'inflazione è notevolmente aumentata con un rialzo di +1.3%, passando dallo 0.3% del 2009 all'1.6% del 2010.

Prodotto Interno Lordo

Il CIA World Factbook ha stimato per il 2010 un **PIL** canadese pari a 1.33 trilioni, collocando il paese al quindicesimo posto nella classifica mondiale, subito a ridosso della Spagna. Il settore dei servizi è quello che contribuisce maggiormente al PIL, con circa il 78%, segue poi l'industria che con il 20% e infine il comparto agricolo con appena il 2%. Il Canada ha quindi un'economia moderna, fortemente orientata al terziario ed ha progressivamente abbandonato quell'economia rurale che caratterizzava il Paese fino alla Seconda Guerra Mondiale.

Bilancia commerciale e dei pagamenti

Nel bilancio canadese per il periodo 2009-2010 sono stati stanziati 60 miliardi di dollari canadesi da investire in infrastrutture e da usare per ridurre la pressione fiscale di famiglie e imprese allo scopo di stimolare l'economia. Questo provvedimento porterà, per la prima volta in 10 anni, il bilancio federale in deficit; è però una situazione che il Governo considera temporanea e non intende smettere di perseguire una politica fiscale disciplinata.

Congiuntura

Nel 2009 la recessione economica si è dimostrata meno forte di quanto atteso dalle previsioni; dopo il crollo del PIL del 5,4%, il grande calo delle entrate del commercio estero dovuto al calo di domanda USA e al generale calo dei prezzi l'economia canadese sembra ora dare segni di ripresa.

Infrastrutture

In Canada ci sono molti porti, tra cui, sulla Costa occidentale Victoria, Vancouver, New Westminster, Prince Rupert, sulla Costa orientale Halifax, Saint John, St. John's, Sept-Îles, Sydney, Botwood, mentre sulla Costa settentrionale e zona centrale vi sono gli approdi di Bécancour, Churchill, Hamilton, Montreal, Thunder Bay, Toronto, Windsor. I principali aeroporti sono quelli di Toronto, Vancouver e Montreal. La rete ferroviaria è sviluppata soprattutto per quanto riguarda il trasporto delle merci.



Principali settori produttivi:

Il Paese ha una notevole dotazione di risorse naturali, che si distribuiscono su un territorio molto vasto. I principali prodotti del settore agricolo sono: grano, orzo, semi oleosi, tabacco, frutta, verdura, prodotti caseari, legname; pesce (la pesca ha una grande importanza soprattutto nelle regioni atlantiche e nella British Columbia).

I principali prodotti industriali sono: apparecchiature di trasporto, prodotti chimici, minerali trasformati e non trasformati, prodotti alimentari, prodotti in legno e carta, prodotti ittici, petrolio e gas naturale. In particolare per quanto riguarda il petrolio è il secondo Paese al mondo per riserve dopo l'Arabia Saudita: il Canada detiene, infatti riserve di petrolio per circa 175.2 miliardi di barili.

Ovviamente anche il settore terziario è molto sviluppato grazie ad un'economia capitalistica orientata al mercato.

Rischio del Paese

È minimo, ci si attende una crescita del PIL grazie all'aumento della domanda interna. Ha mostrato una buona capacità di reazione alla crisi, anche se il settore dell'auto è stato particolarmente colpito. La disoccupazione nel 2010 era all'8%, ma dovrebbe calare. L'imposizione fiscale varia in base al territorio. L'imposta sul reddito delle persone fisiche, di competenza federale, varia dal 15% (per redditi fino a 40.970 CAD) al 29% (per redditi superiori a 127.021 CAD); a questo si deve aggiungere l'imposta provinciale, che varia dal 10% (Alberta) al 24% (Quebec). Generalmente tutti i redditi sono soggetti a tassazione. Si possono detrarre i contributi pensionistici e gli interessi passivi sul finanziamento.

L'imposta sul reddito delle persone giuridiche è del 15%; l'imposta sulla vendita di beni e servizi è pari al 5% con deroghe per i generi alimentari primari. Vi è una Good and Services Tax del 7% sulle importazioni. L'imposta di registro italiana in Canada si chiama Land Transfer Tax (LTT) e varia dallo 0.05% al 2%

Grado di apertura al commercio internazionale

La situazione relativa al commercio internazionale rimane largamente condizionata dalla crisi dell'economia mondiale, dall'andamento della domanda di materie prime e soprattutto dal raffreddamento dei flussi commerciali con il principale partner commerciale: gli Stati Uniti d'America.

Il Canada, come le principali economie del mondo, sta attraversando una fase di forte contrazione economica specie nei settori industriali, che nell'insieme ha provocato un rallentamento degli scambi internazionali di merci, servizi e capitali. L'economia interna canadese ha già iniziato la fase di riavvio malgrado sussistano comparti che necessitano di tempi maggiori di ripresa: tra questi il settore automobilistico, quello dei consumi e quello del greggio sui mercati internazionali.

La crisi ha interessato anche uno dei più importanti settori delle risorse, cioè quello forestale che continua a risentire particolarmente del rallentamento della domanda nel settore dell'edilizia. Solo un anno fa, grazie all'aumento dei prezzi del petrolio, del frumento, della potassa e di altre materie prime, il Canada aveva registrato un surplus della bilancia commerciale pari a 27,4 miliardi di CAD. I dati del primo semestre 2009 presentano invece un quadro tutt'altro che roseo, con il saldo negativo della bilancia commerciale che rileva con una perdita pari a 1,35 miliardi. Nel primo semestre 2009 il comparto delle esportazioni ha ceduto del 25,35% registrando il peggiore risultato negli ultimi 25 anni, ed ha posto in evidenza la fase negativa di tutti i macrosettori che compongono gli interscambi. Il peggioramento dei valori è stato particolarmente rilevante con gli Stati Uniti, ove è stata registrata una contrazione superiore alla media, pari al 28,46% ed una perdita del 3,25% di quota di mercato. Restando nel campo della distribuzione geografica risultano rafforzate le quote di mercato dei Paesi asiatici e dei principali partner UE, ad esclusione dell'Italia, dove si è verificato un calo marginale di 0,05 punti percentuali. A livello merceologico macrosettoriale, si è registrato un ridimensionamento del comparto industriale che perde oltre 4 punti percentuali a favore del comparto alimentare, che a sua volta sale all'11,34% dall'8,51% e quello dei beni di consumo che si porta al 21,35% dal 18,59%. Per quanto concerne le importazioni c'è da sottolineare la contrazione della quota USA rispetto al principale concorrente asiatico, la Cina, che guadagna quasi due punti percentuali. Per il resto non si sono



registrati grandi movimenti dal punto di vista delle quote, rilevando che quasi tutti i principali partner hanno rafforzato, anche se marginalmente, le proprie posizioni.

Interscambio con i partner

Il commercio estero ha molto risentito degli effetti della crisi, soprattutto negli scambi con gli USA che nei primi sei mesi del 2009 avevano visto un calo del 28,46% con una perdita della quota di mercato americana del 3,25%. Il settore industriale è stato quello che ha subito i maggiori danni della crisi, con un calo di oltre il 4%.

La situazione relativa al commercio internazionale rimane largamente condizionata dalla crisi dell'economia mondiale, dall'andamento della domanda di materie prime e soprattutto dal raffreddamento dei flussi commerciali con il principale partner commerciale, gli Stati Uniti d'America.

L'export canadese ha raggiunto nel 2010 un valore di 406.8 miliardi di dollari, in netta crescita rispetto al 323.3 miliardi dell'anno precedente. I prodotti che Ottawa vende sui mercati esteri sono soprattutto: veicoli a motore e loro componenti, macchinari industriali, velivoli, apparecchiature per le telecomunicazioni, prodotti chimici, materie plastiche, fertilizzanti, polpa di legno, legname, petrolio greggio, gas naturale, energia elettrica e alluminio. I principali acquirenti sono gli Stati Uniti, che assorbono ben il 75.02% della produzione canadese, segue il Regno Unito con il 3.37% e la Cina con il 3.09%. Già questi dati mostrano come le economie canadesi e statunitensi siano molto interconnesse e come i destini economici di Ottawa dipendano molto da quelli di Washington.

Le importazioni nel 2010 avevano un valore di 406.4 miliardi di dollari, in deciso aumento rispetto ai 327.3 miliardi dei dodici mesi precedenti. I principali beni che venivano importati sono: macchine e attrezzature, autoveicoli e parti, petrolio greggio, prodotti chimici, elettricità, beni di consumo durevoli. I maggiori partner sono stati: gli USA che detenevano più della metà del mercato dei beni in arrivo verso il Canada (per la precisione la quota era del 51.1%), seguiti poi da Cina 10.88% e Messico con il 4.56%. anche i dati sull'import confermano i profondissimi legami USA - Canada, mentre è notevole il risultato cinese che riesce a sopravanzare nettamente il Messico che pure è agevolato dalla presenza nell'accordo NAFTA. L'Unione Europea, secondo il Rapporto Paesi Congiunti del primo semestre 2009, aveva una quota di mercato crescente; inoltre il saldo negativo è complessivamente migliorato da 8,42 miliardi di CAD a 7,89 miliardi.

Interscambio con l'Italia

Tra Italia e Canada vi è un notevole interscambio commerciale: nel 2008 le esportazioni italiane sono state pari a 2.212.822 dollari, con il nostro Paese che si collocava al quattordicesimo posto tra i fornitori di Ottawa.

Le importazioni italiane hanno raggiunto un 3669105\$ pari allo 0.9% del totale delle importazioni del nostro Paese.

I dati ICE mostrano un calo delle esportazioni canadesi in Italia rispetto al 2002, anno in cui il Canada deteneva una quota dell'1.5%, qui sotto è riportato l'intero andamento delle esportazioni.

ANNO	%
2002	1,5
2003	1,2
2004	1
2005	0,9
2006	0,8
2007	0,9
2008	0,9

Per quanto riguarda invece i prodotti in generale si può affermare che l'Italia importa dal Canada aeromobili, pasta, carta, e veicoli spaziali, cereali (incluso il riso), antracite e litantrace; invece vengono esportati vini, medicinali, prodotti farmaceutici, piastrelle e calzature.

Entrando più nel dettaglio le esportazioni italiane verso il Canada sono dominate dal settore delle bevande (valore nel 2010 di 293.792€) che ha visto una crescita del 29% rispetto al 2009; in calo invece il secondo settore per valore, quello delle macchine di impiego generale, passato da 191.237€ nel 2009 a 127.613€ nel 2010, con un calo del 33,3%; segue il settore dei medicinali e dei preparati farmaceutici (valore di 110.764 e crescita del 5,4%), quello dell'abbigliamento in crescita del

16,2% (è passato da 83.174€ del 2009 a 96.648€ nel 2010), i materiali in terracotta (87.645€), gli oli e i grassi vegetali e animali (76.201€), i mobili (67.968€), gli aeromobili e i veicoli spaziali (64.502€, +5.9%), le calzature



(59.550€ +15,8%), le forniture mediche e dentistiche (54.688€ +19,3%), le macchine utensili (50.834€) per la lavorazione dei metalli che hanno visto un incremento del 49,9% tra il 2009 e il 2010, i prodotti alimentari (49.010€, +13,5%), il cuoio (44.449€ +24,4%), i gioielli (44.290€ 14,1%), i prodotti chimici (43.983€ 6,4%), i derivati del petrolio (42.462€ +24,4%) e le pietre tagliate (42.374 37,3).

Per quanto riguarda le importazioni italiane dal Paese degli aceri, hanno visto il predominio degli aeromobili e i veicoli spaziali (120.588€ -31,9%), seguiti dai prodotti farmaceutici (30.187 10,7), dai macchinari (29.746€ 26,4%), dai prodotti chimici (25.239€ 80,3%), dagli strumenti dentistici (22.987€ 13,0%), dagli oli e i grassi vegetali che hanno visto uno straordinario incremento di ben il 305,8% passando da un valore di 4.605€ nel 2009 a 18.688€ nel 2010, seguono poi abbigliamento (4.801€ e +121,1%), prodotti derivati dal petrolio che registrano un calo del 89,6%, passando da 35.658€ nel 2009 a 3.722€ nel 2010 e il cuoio (1.257€ e +35,7%).

Gli accordi in vigore tra Italia e Canada sono:

- La Convenzione che istituisce l'agenzia internazionale per la garanzia degli investimenti, con allegati (statuto MIGA);
- Un accordo di cooperazione economica e industriale;
- La Convenzione per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali;
- L'Accordo istitutivo della banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo;
- L'Accordo sugli ostacoli tecnici agli scambi.

ACCESSO AL MERCATO

Barriere tariffarie

Oltre agli accordi di libero scambio con gli USA e il Messico (NAFTA), il Canada ha da tempo sottoscritto accordi bilaterali con Cile, Costa Rica e Israele. Nel gennaio 2008 inoltre si sono conclusi, due Accordi di libero scambio: uno con il Perù e il secondo, dopo 9 anni di trattative, con i Paesi EFTA (Islanda, Norvegia, Svizzera e Lussemburgo).

Un trattamento preferenziale è accordato a 163 nazioni in via di sviluppo (Generalized Preferential Tariff - GPT e Least Developed Countries Tariff - LDC).

L'Italia, assieme alla maggior parte degli altri Paesi, è elencata fra le nazioni favorite (Most Favoured Nations (MFN). Permangono tuttora delle barriere tariffarie significative in alcuni specifici settori: alimentare (specie per i prodotti caseari vedi seguito); tessile, abbigliamento e calzature (con dazi tra il 16 e il 20%); costruzioni navali. Le tariffe sui prodotti finiti risultano inoltre essere circa il doppio di quelle applicate ai prodotti grezzi.

Il controllo sui flussi dei prodotti esportati ed importati viene effettuato dall'Export and Import Controls Bureau. Tale Ente si occupa del controllo sui beni importati sia per verificare il rispetto del Paese nei confronti dei propri obblighi internazionali (es. sanzioni economiche dell'ONU), sia per tutelare le industrie canadesi riconosciute particolarmente sensibili e/o vulnerabili ai sensi della Export and Import Permits Act.

Barriere non tariffarie

Requisiti sanitari e tecnici

L'ingresso di nuovi prodotti alimentari in Canada è soggetto ad apposita autorizzazione da parte dell'Ente canadese di sanità pubblica alimentare, la Canadian Food Inspection Agency (CFIA).

In particolare, per quanto concerne l'esportazione dei prodotti di salumeria, i laboratori italiani interessati a questo mercato dovranno sottoporre istanza al Ministero della Salute canadese che verificherà, tramite apposite visite ispettive, la conformità del laboratorio in questione ai vincoli definiti dall'Accordo veterinario del 1999.

Una volta accertata tale conformità, il nostro Ministero della Salute invierà alla CFIA la richiesta di inserimento del laboratorio tra quelli autorizzati ad esportare in Canada.



Oltre alla suddetta autorizzazione esistono regole sanitarie che allo stato attuale consentono ai nostri esportatori di introdurre in Canada solo una selezione limitata di prodotti della salumeria italiana.

Si segnala, in particolar modo che:

- è possibile importare in Canada carne bovina di provenienza comunitaria, purché disossata e con certificazioni sanitarie aggiuntive che attestino, fra l'altro, l'assenza di BSE;
- non è permessa l'esportazione di carne suina dalla Sardegna dove è presente la malattia vescicolare suina;
- è consentita l'importazione in Canada di carne suina che subisca una stagionatura di almeno 400 giorni o un trattamento termico di almeno 70°. Si parla pertanto di prodotti quali prosciutto cotto e crudo, mortadella.

All'inizio di settembre 2009, l'Assica (Associazione Industriale delle Carni) ha annunciato, tramite comunicato stampa, che la Commissione Europea e la Canadian Food Inspection Agency (CFIA) sono giunte ad un accordo di riconoscimento delle rispettive normative sanitarie nel campo dei salumi stagionati, col risultato che potranno essere importati in Canada i salumi ottenuti con carni suine italiane purché stagionati per almeno 90 giorni. Salami, pancette, culatelli e coppe andranno ad aggiungersi ai prosciutti Parma e San Daniele, alla mortadella IGT di Bologna ed ai prosciutti cotti che erano i soli prodotti della salumeria italiana ad essere importati in Canada. La notizia è stata confermata dall'agenzia canadese, senza per il momento ulteriori dettagli sull'applicazione.

Vini e Alcolici

Quasi tutte le Province del Canada hanno un Ente di Monopolio che controlla, in tutto o in parte, la commercializzazione delle bevande alcoliche. Nonostante l'accordo UE - Canada sui vini e le bevande alcoliche, non sono state eliminate le disparità di trattamento tra i vini locali e quelli di importazione. In Ontario più volte sono stati segnalati casi in cui l'LCBO (Liquor Control Board of Ontario) privilegia in sostanza la vendita e la distribuzione di vini locali con una serie di misure favorevoli, quali punti vendita dedicati e commercializzazione direttamente dal produttore. Nell'estate del 2006 il Ministro dell'economia Flaherty ha varato una normativa in base alla quale i produttori canadesi saranno esenti dal pagamento della Excise duty sui primi 500.000 litri di vino prodotti annualmente se provenienti al 100% da uve canadesi. A seguito di consultazioni all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), per palese violazione da parte canadese delle disposizioni di cui all'art. III dell'accordo GATT, la controversia è stata risolta con la concessione da parte canadese di misure compensative da offrire all'UE.

La Provincia dell'Alberta è l'unica nella quale, a seguito di una privatizzazione effettuata nel 1993, il Monopolio non controlla anche la distribuzione al dettaglio. Parziali liberalizzazioni sono state fatte nelle Province della Columbia Britannica e della Nuova Scozia ma, nella sostanza, tutto il Paese presenta situazioni di controllo più o meno intenso per la commercializzazione di vino e alcolici. Si rileva peraltro che, nonostante l'intensità di tale condizionamento, il mercato canadese figura spesso tra i primi mercati di sbocco per molte case vinicole italiane, con performance spesso straordinarie rispetto ai numeri strutturali che esso presenta.

Le principali agenzie monopolistiche per volume di affari sono il Liquor Control Board of Ontario - LCBO e la Société des Alcools du Québec - SAQ.

Appalti Pubblici

Gli Accordi sottoscritti dal Canada in ambito bilaterale e multilaterale che si occupano di "government procurement" sono: "Agreement on Government Procurement" in ambito Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO-AGP) sottoscritto da numerosi Paesi e dalla UE.; "Agreement on Internal Trade" (AIT) tra il Governo Federale e le Province e il "North American Free Trade Agreement" (NAFTA) con Stati Uniti e Messico.

Per quanto riguarda l'accordo WTO-AGP, il Canada ha limitato la portata dell'accordo al livello federale, escludendo pertanto gli appalti pubblici di Province, Territori e di altre entità come le Crown Corporations con alcune esenzioni notevoli: apparecchiature per la comunicazione; equipaggiamenti per il settore dei trasporti; costruzioni e riparazioni navali.

Inoltre, cinque gruppi di contratti per servizi sono completamente esclusi: ricerca e sviluppo (R&D); salute e servizi sociali; servizi finanziari; servizi pubblici; servizi nei settori delle comunicazioni, della cartografia, della tipografia e delle pubblicazioni, e servizi postali.



Le Province hanno poteri giurisdizionali in particolari aree che spesso portano alla creazione di barriere inter-provinciali le quali, di conseguenza, creano delle barriere indirette all'interscambio internazionale, specie per questioni di standard e "government procurement".

Inoltre, regolamenti che richiedono ispezioni dei trasporti potrebbero impedire movimenti interprovinciali e, di conseguenza, avere un effetto negativo sull'interscambio internazionale.

L'AIT è un accordo tra il Governo Federale, le Province e i Territori canadesi in vigore dal 1995. Pur con notevoli eccezioni e aree di interesse non coperte, ha lo scopo di rendere il processo di Procurement giusto e trasparente eliminando misure discriminatorie a favore di prodotti locali.

Riconoscimento delle qualifiche professionali

Un argomento ricorrente che spesso è d'ostacolo al miglioramento dei servizi e all'intensificazione degli investimenti, è rappresentato dal mancato riconoscimento dei titoli di studio e delle qualificazioni professionali acquisite, problema che sussiste anche da una Provincia all'altra del Canada.

Nel luglio 2008 i Premiers delle Province canadesi, nel corso della Conferenza annuale a Quebec, si sono impegnati a modificare, entro il 1 aprile 2009, l'attuale Agreement on Internal Trade (AIT) per rendere effettiva la mobilità delle forze lavoro all'interno del Paese. Sempre nello stesso periodo il Quebec ha sottoscritto con la Francia una dichiarazione di intenti per facilitare il mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali, iniziativa che si colloca nella già esistente cooperazione universitaria tra la Francia e la Provincia canadese.

Riconoscimento delle patenti di guida

Sebbene l'argomento sembrerebbe di importanza secondaria, da vari Paesi Europei è stato segnalato come un vero e proprio ostacolo posto a livello provinciale (particolarmente sentito nella Provincia dell'Alberta) che si frappone alla libera circolazione di persone e servizi. Alcuni Stati membri UE stanno cercando di risolvere la questione negoziando accordi bilaterali con le singole Province canadesi, poiché la materia non ricade sotto la giurisdizione federale canadese nè sotto la competenza esclusiva della Commissione.

Sussidi e imprese di Stato

Interi settori del comparto agricolo canadese sono controllati da imprese di Stato. Tra di esse un ruolo determinante viene svolto dal Canadian Wheat Board (che si occupa della commercializzazione e dell'esportazioni di grano e frumento prodotto nelle Province canadesi) e, per ciò che riguarda più da vicino gli interessi delle imprese italiane, dalla Canadian Dairy Commission. Quest'ultimo organismo fu costituito nel 1966 come Crown Corporation con lo scopo di coordinare a livello federale e provinciale la produzione lattiero casearia, creando un sistema di controllo della produzione e della gestione dell'offerta in grado di stabilizzare i prezzi ed evitare i surplus di produzione.

In base a tale meccanismo vengono definite delle quote limite per la produzione al fine di regolare l'offerta in relazione alla richiesta del mercato. Va segnalato inoltre che tale meccanismo si inserisce in un comparto protetto nei confronti dell'esterno da quote e contingenti all'importazione, su cui gravano dazi particolarmente alti, fino a superare il 300%, per ciò che concerne le importazioni "fuori quota".

Le quote stabilite per l'importazione sono state concesse a un numero assai circoscritto di importatori (identificabili molto spesso negli stessi produttori locali), ed il relativo meccanismo di funzionamento è particolarmente rigido. Esso infatti prevede che le quote restino fisse e la ripartizione delle quote stesse viene determinata su base storica, confermando di anno in anno quelle precedentemente assegnate.

A rendere tale sistema ancora più chiuso nei confronti dei produttori europei vi è la circostanza che, a seguito dell'allargamento della UE, non è stato per il momento definito dal Canada l'incremento delle quote complessivamente assegnate a favore dei Paesi comunitari, i quali si trovano in 27 a suddividersi un sistema di quote tuttora calibrato su 15 paesi. Al momento l'Unione Europea dispone del 66% della quota totale di importazione lattiero-casearia del settore (pari a 20412 tonnellate) che la Commissione ha chiesto di aumentare al 70% tenendo conto dell'allargamento dell'Unione.



Revisione della normativa canadese in materia di ingredienti per i prodotti caseari

Il 14 dicembre 2008 è entrata in vigore la nuova normativa canadese che indica le percentuali di composizione dei prodotti caseari. In base a tale normativa l'importatore dovrà fornire alla Canadian Food Inspection Agency (CFIA) la documentazione attestante che il prodotto è conforme ai nuovi standard.

Normativa sulle Esportazioni

Le spedizioni dirette in Canada, oltre alla dichiarazione doganale (DAU), devono essere accompagnate dalla fattura commerciale in quattro esemplari redatta in una delle lingue ufficiali, inglese e francese, fornita da parte della compagnia produttrice o venditrice che deve indicare compratore, venditore, paese di origine, prezzo e una dettagliata descrizione della merce e la quantità, e dai documenti di trasporto (bill of lading - polizza di carico, lista dei colli, assicurazione trasporto, trattamento degli imballaggi in legno). Non è richiesto il certificato di origine per i prodotti dell'Unione Europea. Dal 01 luglio 2007, alcune procedure riguardanti le operazioni di export sono state semplificate, in particolare le bollette doganali restano ferme nella disponibilità del mittente. Con l'informatizzazione è stato risolto uno dei problemi che da sempre ha interessato le aziende di export: dimostrare l'avvenuta uscita fiscale delle merci, al fine di acquisire la non imponibilità dell'esportazione agli effetti dell'Iva (art. 8 e segg. DPR 633/1972). L'attività di esportazione si realizza con la presentazione della dichiarazione doganale all'ufficio competente. Registrata la dichiarazione, i funzionari delle dogane procederanno all'ispezione della merce per accettarne la conformità alla dichiarazione prodotta. Quando la merce lascia il territorio comunitario, la dogana di uscita provvede a mettere sull'esemplare n. 3 del Dau il cosiddetto "visto uscire". Con la nuova procedura informatizzata, l'esemplare n. 3 del DAU è sostituito dal DAE (documento di accompagnamento all'esportazione), sul quale è riportato il codice MRN (movement reference number) e non sarà più necessario che la dogana di uscita provveda all'apposizione del "visto uscire". L'esportatore presenta la dichiarazione all'ufficio doganale di esportazione, che concede l'autorizzazione allo svincolo delle merci, consegna al dichiarante il documento completo di codice Mrn e trasmette un messaggio elettronico alla dogana di uscita. Quest'ultima, all'arrivo delle merci, effettua i dovuti controlli sulla base del messaggio di esportazione ricevuto ed entro il giorno successivo all'effettiva uscita invia un messaggio elettronico denominato "risultati di uscita" alla dogana di esportazione; la dogana di esportazione provvederà a certificare l'uscita delle merci tramite un messaggio detto "notifica di esportazione" che verrà inviato al dichiarante.

In precedenza, la prova dell'uscita delle merci dal territorio comunitario era costituita dall'esemplare n. 3 del Dau, opportunamente munito di visto doganale. Ora, la prova dell'uscita delle merci è rappresentata, a tutti gli effetti di legge, dal messaggio elettronico della dogana di esportazione, detto "risultati di uscita". I requisiti dei documenti e delle fatture che devono accompagnare i prodotti commerciali importati in Canada sono contenuti nel Memorandum D1 - 4 - 1.

DAZI DOGANALI

Il Canada adotta diversi regimi di tariffazione doganale. I beni che entrano in Canada sono sottoposti a dazi imposti sulla base del Customs Tariff, del Tax Act, dell'Excise Act, dello Special Import Measures Act e di altre normative federali. Il dazio doganale applicato è calcolato in base alla classificazione tariffaria del bene importato ed in funzione del Paese di origine, inteso come il luogo in cui il bene è stato cresciuto, estratto, prodotto o lavorato. L'Italia, con cui il Canada ha concluso diversi trattati, è classificata MFN - Most Favoured Nation (Paese maggiormente favorito). Le aliquote MFN oscillano tra il 9.2% e il 12.5%

Normativa Societaria

L'esportatore che sta avviando una presenza sul mercato canadese e non ha ancora una stabile organizzazione di vendita, può vendere i propri prodotti attraverso intermediari di commercio che abbiano una stabile organizzazione per la distribuzione. Il Contratto di distribuzione è caratterizzato dalla presenza di un importatore responsabile di un determinato territorio, di solito con diritto di esclusiva, che acquista i prodotti e li rivende sul mercato canadese in nome e per proprio conto.

Il distributore acquista il prodotto dal fornitore assumendone la titolarità e il rischio, garantendo l'accesso a



una consolidata rete di vendita e di marketing, senza che il fornitore debba assumerne la responsabilità e i costi. Il compenso è determinato dalla differenza tra il prezzo di acquisto e quello di rivendita. Contratto di agenzia: l'agente promuove per conto dell'azienda, ma in nome proprio, la conclusione di contratti in modo continuativo con la potenziale clientela, dietro pagamento di un corrispettivo (provvigione) che matura con la conclusione o l'esecuzione (c.d. Buon Fine) dell'affare procurato dall'agente.

L'agente indipendente come scelta per la internazionalizzazione presenta:

VANTAGGI: Accesso più semplice al mercato, per tramite di operatori economici locali; semplificazione procedure marketing e di incasso pagamenti; scarico di responsabilità; autonomia fiscale del soggetto agente, che trattiene la provvigione per il compenso. 3

SVANTAGGI: Minore grado di penetrazione commerciale da parte della società italiana; controllo del mercato mediato e meno incisivo; rischio di affidabilità degli agenti scelti. Il Canada, come detto, appartiene a un sistema giuridico di Common Law, ad eccezione del Quebec, e non ha una regolamentazione specifica per la predisposizione dei contratti; è necessario che i contratti siano dettagliati, con una regolamentazione completa, che disciplini tutti gli aspetti del rapporto contrattuale.

Dovrà essere attentamente valutato il quadro giuridico in cui si inserisce il contratto, tenuto conto che la legge applicata sarà quella canadese, per la forza contrattuale della controparte, tale da imporre la scelta della propria legge quale sistema normativo applicabile al rapporto contrattuale e quindi l'esportatore italiano si troverà assoggettato a un diritto straniero non conosciuto. L'esportatore non dovrà lasciare al caso la definizione dei punti essenziali del contratto, per stabilire diritti e reciproche responsabilità. Sarà, dunque, di fondamentale importanza l'assistenza di un consulente legale.

Introdursi nel mercato canadese con una stabile presenza

È il passaggio più strutturato per l'internazionalizzazione dell'attività di impresa, che va a operare nel Paese estero attraverso un soggetto di diritto interno, seguendo le medesime regole dei residenti. È in tutto e per tutto un soggetto estero, separato da quello italiano e sottoposto alle regole tributarie del Canada, quindi andrà posta particolare attenzione al trattamento di dividendi, interessi e canoni, alla determinazione dei prezzi di trasferimento e all'applicazione di norme interne o convenzionali. I vantaggi sono la piena operatività sul mercato, l'ampia flessibilità operativa e la suddivisione dei costi tra le diverse aree di attività. Gli svantaggi sono le formalità costitutive di una persona giuridica estera, con conseguenti adempimenti formali e fiscali, i costi della struttura e la necessità di penetrazione nel mercato attraverso un'intensa attività di pubblicità, marketing e di personale italiano che segua il processo di introduzione nel mercato.

Aprire una filiale:

Ufficio di rappresentanza o filiale: l'impresa italiana può decidere di aprire un'unità locale dotata di rappresentanza nei confronti di terzi.

VANTAGGI: formalità istitutive molto semplici e veloci (registrazione a livello provinciale, con concessione di una licenza per operare sul quel territorio); migliore gestione dei costi tra sede secondaria e casa madre; maggiore potenzialità operativa sul mercato locale. Il vantaggio più rilevante è costituito dal trattamento fiscale, specialmente se i primi anni di attività la filiale opererà in perdita, perché le perdite possono essere dedotte dai profitti realizzati in Italia, senza problemi di doppia imposizione fiscale, che sono stati risolti con un accordo bilaterale Italia - Canada sottoscritto nel 1977 a Toronto.

SVANTAGGI: la mancanza di autonomia patrimoniale, la necessità di far transitare attraverso la casa madre la contrattualistica relativa alle vendite, la riconducibilità per intero alla casa madre dei rischi di impresa e delle responsabilità per i contratti stipulati.

Costituzione di una società

- società individuale (Sole Proprietorship), società in nome collettivo (Partnership) regolate dalla giurisdizione provinciale, sono la forma più semplice, con bassi costi organizzativi, ma con responsabilità illimitata del titolare e somma dei redditi prodotti dalla società con quelli personali.



- società a responsabilità limitata (Limited) e società per azioni (Corporation) indicate attraverso l'abbreviazione "Ltd" e "Inc.": simili al modello italiano, le società per azioni sono un'entità del tutto distinta dai suoi azionisti, rappresentati da quote o azioni, dotate di tutti i poteri di una persona fisica: possedere proprietà, gestire attività, prendere denaro a prestito, finanziare, citare in giudizio o essere citate.

Responsabilità limitata, facilitazioni nel trasferimento dei beni. Pagano le tasse sul proprio reddito.

Possono essere costituite sotto la giurisdizione federale, scegliendo il modello introdotto dal Canada Business Corporations Act (e quindi operare sul tutto il territorio canadese, senza oneri di registrazione in ciascuna provincia) oppure sotto la giurisdizione provinciale (si deve chiedere la registrazione in ogni provincia in cui si intende operare).

La società è amministrata da un consiglio di amministrazione nominato dai soci, che, in molte province, deve essere composto da almeno il 25% di cittadini canadesi.

Principali settori di investimento e livello IDE

È un Paese fortemente aperto agli Investimenti Diretti Esteri e circa un terzo del Pil del paese dipende dal commercio con l'estero. L'imposizione fiscale varia in base al territorio. L'imposta sul reddito delle persone fisiche, di competenza federale varia dal 15% (per redditi fino a 40.970 CAD) al 29% (per redditi superiori a 127.021 CAD); a questo si deve aggiungere l'imposta provinciale, che varia dal 10% (Alberta) al 24% (Quebec). Generalmente tutti i redditi sono soggetti a tassazione. Si possono detrarre i contributi pensionistici e gli interessi passivi sul finanziamento. L'imposta sul reddito delle persone giuridiche è del 15%; l'imposta sulla vendita di beni e servizi è pari al 5% con deroghe per i generi alimentari primari. Vi è una Good and Services Tax del 7% sulle importazioni. L'imposta di registro italiana in Canada si chiama Land Transfer Tax (LTT) e varia dallo 0.05% al 2%.

Il Governo favorisce gli investimenti stranieri tramite una serie di strumenti quali:

- EDC (Export Development Canada) che offre assistenza e supporto finanziario agli operatori esteri che vogliono investire nel Paese;
- Programmi di Ricerca Scientifica e di Sviluppo: gestito dal CRA (Canada Revenue Agency) le aziende interessate possono chiedere crediti d'imposta sulle spese come gli stipendi, i materiali e le attrezzature;
- Industrial Research Assistance Program: gestito dal National Research Council of Canada, le controllate estere delle piccole e medie imprese incorporate in Canada possono richiedere sul posto aiuti da Consulenti IRAP Technology;
- Finanziamento BDC: fondi della Banca di sviluppo imprenditoriale del Canada per aziende con una base nella tecnologia e nella sostenibilità e un piano di investimenti orientato al mercato;
- Il Consiglio per la Ricerca nelle Scienze naturali e nell'ingegneria del Canada opera con società che sono state incorporate a livello provinciale o federale in Canada per incoraggiare la ricerca e sviluppo in collaborazione con le università e gli studenti;
- Precarn: fondi per progetti che prevedono la partecipazione di almeno due società e un'università e che lavorano con programmi di finanziamento in altre società a sostegno della ricerca e sviluppo nel campo dei sistemi di intelligenza;
- Industria cinematografica: Il Canada Revenue Agency gestisce due programmi credito d'imposta agevolato per aiutare l'industria cinematografica in Canada.

Si ricorda che per essere ammessi alla maggior parte degli incentivi, è necessario avere una società con sede in Canada.

Per quanto riguarda i modelli societari presenti in Canada sono sei:

1. Sole Proprietorship
2. Partnership
3. Corporation
4. Joint Venture
5. Branch Office
6. Subsidiary



Per quanto riguarda la Sole Proprietorship è un'impresa individuale ed è la forma più semplice di organizzazione aziendale da avviare e mantenere. Ha un solo livello ed è posseduta da una persona. Le sue passività sono responsabilità personali del proprietario dell'impresa. L'imprenditore si assume i rischi del business con tutti i beni di proprietà, sia personali che inerenti all'attività. I proventi della Sole Proprietorship vanno dichiarati nella dichiarazione del reddito personale.

Una partnership si crea tra persone che collaborano insieme. Ogni persona contribuisce con denaro, beni, lavoro, o competenze, e condivide i profitti e le perdite del business. È importante notare che si può creare una partnership senza un contratto scritto.

La Corporation è il tipo di business più popolare in Canada. Si tratta di un soggetto giuridico distinto e separato dai singoli che la compongono e può stipulare contratti e proprietà a proprio nome. Dal momento che una società ha una vita giuridica separata, deve pagare l'imposta sul reddito, e quindi deve presentare una propria dichiarazione dei redditi. Una società può essere creata in due giurisdizioni: sotto la legge provinciale se l'impresa opera in una sola provincia, sotto la legge federale se si intende fare affari in tutto il Canada deve essere costituita secondo la legge federale, rispettando poi ovviamente i singoli diritti provinciali ed anche ad una specifica normativa di settore (se presente, come nel caso delle banche) Alcuni tipi di imprese, come le banche, sono oggetto di specifica normativa.

Joint Venture. Una joint venture esiste quando due o più persone accettano di contribuire con beni, servizi o capitali ad un'impresa. In Canada non ci sono leggi specifiche che disciplinano le joint venture. Attualmente, joint venture sono regolate dal contratto tra le parti coinvolte.

Un contratto di joint venture dovrebbe delineare i termini della collaborazione, definire i contributi di tutti i soggetti coinvolti, la struttura di gestione e la condivisione dei profitti.

Branch Office. Una società straniera incorporata può decidere di costituire una filiale per giovare dei benefici fiscali relativi a questa struttura di business. Prima che una società straniera possa aprire una filiale deve ottenere una licenza o in caso contrario registrarsi nella provincia in cui decida di svolgere la propria attività.

Subsidiary. Una società straniera può espandersi in Canada, incorporando una società separata sussidiaria sotto le leggi federali o sotto uno qualsiasi degli statuti provinciali che disciplinano le società. Queste società sono trattate come una filiale. Una licenza commerciale o la registrazione può essere richiesta da ogni provincia in cui l'azienda svolge la sua attività.

Opportunità per le imprese italiane

Nel Paese vi sono opportunità di investimento nei settori aerospaziale, chimico e dell'energia rinnovabile.

Nel comparto aerospaziale si prevede un ritorno ai livelli pre-crisi economica entro la fine del 2012 e ci si attende una crescita globale fino a US\$515 miliardi nel 2020 (nel 2009 fatturava US\$382miliardi); essa riguarderà sia il comparto civile che quello militare. Si deve prestare una particolare attenzione soprattutto al reparto manutenzione, riparazione e revisione che è l'area con le maggiori possibilità di crescita.

Per quanto riguarda la chimica l'industria canadese è uno dei maggiori settori di produzione nel paese e impiega 78.000 lavoratori in quasi 3.000 imprese. Le aree di maggiore interesse sono: resine sintetiche, petrolchimica, i prodotti della chimica organica. I poli dell'industria canadese sono: l'Ontario, il Quebec e l'Alberta. Nel 2010 il settore ha generato proventi per 61 miliardi di dollari, mentre la spesa complessiva in ricerca e sviluppo è stata di 1.1 miliardi.

Nel settore dell'energia rinnovabile occorre subito dire che la vastità del territorio canadese offre grandi possibilità in questo ambito. L'energia eolica è quella che offre le migliori chance, infatti si prevede di passare da una produzione di 2.369 MW nel 2008 ai 12.000 MW entro il 2016; nel settore operano 4000 aziende ed entro il 2012 gli investimenti nel settore dovrebbero raggiungere quota 1,8 miliardi all'anno, mentre per l'anno seguente, il 2013 i ricavi annuali previsti da 3.904 miliardi di \$ CDN. Anche il settore dell'energia solare si presenta interessante per l'alto contenuto tecnologico che offre e per le prospettive; per avere un'idea del settore si rammenta che nel 2007 vi erano 544.000 m² di pannelli solari che hanno fornito 627.000 GJ evitando l'emissione in atmosfera di 38.000 tonnellate di CO₂. Il settore idroelettrico è la parte



della *green economy* canadese con le origini più antiche; vanta 475 impianti e circa il 13% della produzione mondiale di energia idroelettrica; la capacità installata è di oltre 70.858 megawatt (MW) e la produzione annua media di 350 terawatt-ore, enormi le potenzialità future, tecnicamente si potrebbero sviluppare altri 118.000 MW. Il comparto delle biomasse fornisce il 6% del totale dell'energia canadese grazie alle grandi risorse agricole e forestali. L'energia viene anche ricavata dagli oceani grazie all'energia delle onde e delle correnti; il primo impianto è stato implementato nel 1984 nella baia di Fundy in Nuova Scozia e attualmente vi sono molti progetti di sviluppo in quest'ambito.

Si rilevano anche delle possibili occasioni, relativamente al settore dei beni di consumo nei centri minori, mentre per quanto riguarda il settore farmaceutico si deve fare attenzione alla diversa normativa vigente in ciascuna delle Province canadesi.

Focus sui prodotti alimentari

OPPORTUNITÀ NEL MERCATO ALIMENTARE

Si ritiene che le migliori prospettive si possano verificare per quei prodotti legati all'alimentazione mediterranea ed in generale alla cultura sempre più diffusa, della sana alimentazione (e soprattutto i prodotti di nicchia quali IGT e DOP). Con questo si fa riferimento alla dieta mediterranea, ai prodotti biologici, a quelli con meno grassi, con meno colesterolo e via dicendo. Questo tema, ormai popolare in quasi tutto il mondo, evidentemente sta facendo particolare presa sui consumatori canadesi.

Non si deve dimenticare il fatto che la comunità italiana in Canada ha fortemente influenzato in questi ultimi tempi i gusti e le abitudini alimentari locali. In Canada vivono circa 2 milioni di persone di origine italiana, pari a quasi il 7% della popolazione totale. In particolare, Montreal ospita circa 300 mila italo - canadesi, mentre a Toronto vivono circa 600 mila persone di origine italiana. La comunità italo-canadese mantiene e diffonde le sue tradizioni di dieta "mediterranea", attualmente rivalutata per le sue qualità nutrizionali, in contrasto con la proposta dei "fast food". Il consumo di alimenti italiani si associa quindi ad uno stile di vita sano e di qualità, con un giovamento complessivo della sua immagine. L'apertura di nuovi ristoranti italiani ha dato una forte spinta alla crescita dei consumi ad esempio di vino italiano, in un periodo in cui, secondo gli esperti del settore, la ristorazione francese sta vivendo una fase di declino. Non si deve dimenticare che Montreal, per esempio, con i suoi 5000 ristoranti, le 80 etnie e le varie cucine tradizionali, è riconosciuta come la capitale gastronomica dell'America del Nord.

ASPETTI DOGANALI

L'importazione di beni è regolata dal governo federale, il quale determina, a livello federale e per genere di prodotto, i dazi applicabili. In virtù del NAFTA, i prodotti esportati verso (o importati da) Stati Uniti e Messico sono esenti da dazi (se considerati, in base alla c.d. "regola d'origine", prodotti canadesi, messicani o statunitensi). Un'imposta sul valore aggiunto pari al 5% si applica a quasi tutti i prodotti importati in Canada (inclusi i prodotti dell'area NAFTA).

Oltre alla dichiarazione in dogana (DAU), tradizionalmente richiesta per tutte le spedizioni (salvo all'interno dell'Unione Europea), le spedizioni a destinazione del Canada devono essere accompagnate dai documenti di seguito riportati.

1.FATTURA COMMERCIALE

Redatta in una delle lingue ufficiali, inglese e francese, e stabilita almeno in quattro esemplari.

2.CERTIFICATO DI ORIGINE

Non è necessario per i prodotti dell'Unione Europea.

3.CERTIFICATI SPECIALI

Possono essere richiesti speciali certificati per determinati prodotti quali bevande, carni in scatola, prodotti caseari, trasformati di frutta e verdura in scatola, gelatine, sementi, pesticidi, alimenti per animali, concime.



4. CERTIFICATO FITOSANITARIO

Richiesto per la frutta, i legumi, le sementi e altri vegetali. Il certificato è rilasciato dal Servizio fitosanitario delle Regioni di appartenenza.

5. CERTIFICATO SANITARIO

Necessario per le carni, il certificato è rilasciato dal Servizio veterinario delle ASL di appartenenza.

6. CERTIFICATO DI VENDITA LIBERA DEI COSMETICI

Non richiesto.

7. MARCHIO NAZIONALE ESPORTAZIONE VINI I.N.E.

L'articolo 32 della legge 20 febbraio 2006 n. 82 ha abolito la procedura prevista R.D.L. 1443/33 che rendeva obbligatoria l'approvazione dell'etichettatura dei vini da parte dell'Istituto Nazionale per il Commercio Estero (I.C.E.) e l'emissione di apposito certificato da parte dei laboratori di analisi per l'esportazione di vino italiano. Pertanto dal 28 marzo 2006 non vi è più l'obbligo del marchio I.N.E. sulle partite di vino destinate ai mercati del nord → America (Stati Uniti - Canada - Messico).

8. SPEDIZIONE TEMPORANEA CARNET ATA

La spedizione temporanea in Canada tramite il Carnet ATA è possibile per i prodotti ammessi a beneficiare di tale procedura. Sono allo stesso tempo esclusi dalla procedura:

- le merci destinate a fiere e mostre e altre manifestazioni commerciali
- materiale professionale.

9. TRASPORTO

- Documenti di trasporto
- Lista dei colli Assicurazione trasporto
- Trattamento degli imballaggi in legno.

Dal mese di settembre 2005, gli imballaggi in legno destinati al Canada devono essere trattati (fumigati) secondo la norma NIMP n°15.

Si segnala, inoltre, che nel corso del loro incontro a novembre del 2005, l'Unione Europea e il Canada hanno discusso dello stato di avanzamento delle negoziazioni di un accordo che miri a rafforzare il commercio e l'investimento (ARCI) tra le due parti. Questa intesa è più di un accordo di libero scambio classico fondato sull'eliminazione dei diritti doganali mira infatti, a rispondere alla nuova generazione delle questioni commerciali: cooperazione in materia di regolamentazione, facilitazione degli scambi, ostacoli non tariffari, mercati pubblici, servizi, investimento e diritti della proprietà intellettuale.

ASPETTI DOGANALI PER L'ESPORTAZIONE DEI PRODOTTI ALIMENTARI

Il Canada, con una popolazione di 33 milioni di abitanti, è il principale mercato di esportazione per prodotti agricoli e alimentari dagli Stati Uniti. Nonostante il mercato sia circa un decimo di quello statunitense, il Canada offre buone opportunità per gli esportatori italiani anche grazie al fatto che la cultura canadese è più vicina a quella europea e nel paese abita una numerosa comunità di immigrati e di discendenti di immigrati italiani.

I DOCUMENTI PER SDOGANARE LA MERCE

Per sdoganare merci in Canada gli importatori devono presentare:

- due copie del documento di controllo del cargo (CCD);
- due copie della fattura commerciale;
- due copie del modulo doganale B3 e una copia del certificato d'origine, quando è necessario.

Oltre a questi documenti per alcuni prodotti gli importatori devono presentare permessi d'importazione e certificati sanitari. I prodotti alimentari vengono controllati al loro arrivo al porto dalla Canadian Food Inspection Agency - Import Service Center.



REGOLE PER L'ETICHETTATURA DEGLI ALIMENTARI IN CANADA

Le etichette dei prodotti alimentari importati in Canada devono:

- portare diciture sia in inglese sia in francese;
- le quantità devono essere indicate con il sistema metrico;
- è necessario indicare la lista degli ingredienti;
- l'etichetta deve riportare il nome abituale del prodotto, - il nome della ditta e l'indirizzo e il paese d'origine.
- I caratteri devono essere leggibili di dimensioni stabilite in base alle dimensioni della facciata principale della confezione.

I cartoni con i quali la merce viene spedita sono esenti dalle indicazioni in due lingue, tuttavia è richiesto che venga indicato il nome del prodotto, il nome e l'indirizzo del produttore, dell'esportatore o dell'importatore o del distributore e la quantità contenuta. Quando la confezione reca il nome dell'importatore è necessario scrivere "imported by/importe par" e nome ed indirizzo dell'importatore.

Il riquadro nutrizionale. I regolamenti canadesi richiedono il riquadro nutrizionale sulle etichette degli alimentari. Il riquadro è diverso da quello usato negli Stati Uniti che non può essere usato in Canada. I prodotti che non necessitano di riquadro nutrizionale sono acqua, spezie, bevande alcoliche e alimenti destinati alla vendita nei ristoranti. Il riquadro nutrizionale standard deve apparire sia in inglese che in francese; si possono quindi apporre due riquadri uno in inglese e uno in francese, oppure uno solo che incorpori entrambe le lingue.

La lista degli ingredienti. Questa lista deve apparire sull'etichetta con gli ingredienti in ordine decrescente di peso. Fanno eccezione spezie, erbe, aromi naturali e artificiali, additivi, vitamine e minerali che possono essere inseriti alla fine della lista degli ingredienti in qualunque ordine. La lista, anche in questo caso deve apparire sia in inglese che in francese. Gli ingredienti vanno indicati con il loro nome abituale.

I principali prodotti che possono generare reazioni allergiche vanno indicati anche nei casi in cui fossero esenti dall'indicazione sull'etichetta. Essi sono: arachidi, noci (mandorle, noci del Brasile, anacardi, nocciole di Dalmazia, macadamia, pecan, pinoli, pistacchi, noci), semi di sesamo, latte, uova, pesci e crostacei, soia, frumento e solfiti.

II BIOLOGICO REGOLAMENTATO IN CANADA

Il governo canadese ha emanato regolamenti che stabiliscono degli standard per l'industria del biologico. Il settore biologico canadese ha lavorato diligentemente negli ultimi anni per stabilire degli standard del settore. Queste regole sono in vigore dal 30 giugno 2009. Il mercato del biologico in Canada è di circa \$2 miliardi di dollari canadesi, ed è cresciuto ad un ritmo superiore al 20% all'anno negli ultimi anni.

IL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE

La vendita di alimenti al dettaglio costituisce un'importante componente del commercio agro-alimentare canadese. I dettaglianti soddisfano una varietà di preferenze sempre più varie e, di fatto, hanno innovato il loro business notevolmente, in modo da mantenere la quota di mercato in virtù delle nuove esigenze. Anche le industrie di servizi alimentari continuano ad adattare l'offerta in vista di un aumento delle vendite, in risposta anche alla competizione crescente.

I principali attori del settore sono:

- Camera di Commercio Italiana in Canada (Montréal);
- catene di distribuzione integrate verticalmente;
- rivenditori indipendenti;
- piccoli negozi, indipendenti, ecc;
- grossisti;
- intermediari;
- supermercati indipendenti.



Distribuzione alimentare

Si tratta di un settore importante e complesso, i supermercati, drogherie, ristoranti di ogni tipo, così come i grossisti, i distributori e gli intermediari che li riforniscono. Si contano circa 24000 attività di alimentazione al dettaglio, e circa 63000 aziende operanti nel settore dei servizi alimentari. Il settore impiega 1,4 milioni di persone pari al 4% del PIL canadese. Il settore della distribuzione di alimenti è suddiviso in due segmenti, l'alimentazione al dettaglio e i servizi alimentari. L'alimentazione al dettaglio genera ricavi per 71 miliardi di dollari, il 71% di queste vendite viene effettuato tramite i canali tradizionali come le grosse catene distributive (Loblaws, Sobeys, Metro, ecc.). Un 27%, in crescita, proviene dalla vendita presso nuove formule di negozi come farmacie, clubs-entrepôts (club magazzini, come Costco), i grandi magazzini (come Walt-Mart), i negozi sottocosto e i piccoli alimentari (dépanneur).

Struttura del settore

Nel corso dell'ultimo decennio si è assistito ad una massiccia razionalizzazione dei punti vendita al dettaglio, come di quelli più grandi. Il numero dei rivenditori di alimentari si aggira ora intorno ai 2400, ma le grandi catene moltiplicano continuamente i numeri di succursali e affiliati in franchise in Canada. I cinque più grandi dettaglianti alimentari generano il 60% delle vendite nazionali d'alimenti, contro il 50% di 10 anni fa. Di conseguenza la quota dei piccoli rivenditori si è contratta dal 47% al 39%. I distributori più importanti per volume di affari sono Loblaws, Sobeys, Metro, Canada Safeways e Costco. La distinzione tra dettaglianti di prodotti alimentari e altri prodotti è sempre più debole, dal momento in cui i grandi magazzini, le farmacie ecc, vendono sempre più una vasta gamma di prodotti anche non alimentari. È allo stesso modo sempre più difficile distinguere tra la vendita al dettaglio di alimenti e le attività all'ingrosso. Queste attività sono, infatti, sempre più integrate e gli stessi dettaglianti operano nelle vendite all'ingrosso. I dettaglianti tendono ad offrire sempre più marchi privati: infatti, i produttori di alimenti sono sempre più costretti a instaurare partnership per ottenere spazi nei punti vendita. La fluttuazione della domanda, così come la vendibilità, la qualità e la differenziazione dei prodotti sono all'origine della crescita del mercato domestico. Le vendite di prodotti con marchio privato rappresenta poco meno del 20% del totale delle vendite dei dettaglianti canadesi. Ad esempio le vendite dei prodotti con marchio «Le choix du Président» rappresentano più di un quarto delle vendite totali di Loblaws.

Il settore dei servizi alimentari resta frammentato, il 62 % delle aziende appartiene ad un proprietario individuale, piuttosto che ad una catena. La concentrazione è sempre più forte man mano che le catene distributive perseguono la loro espansione.

I servizi alimentari

Le vendite dei servizi alimentari hanno raggiunto 32 miliardi di dollari. Il 75% di queste vendite sono fatte negli insediamenti commerciali. I servizi alimentari commerciali si dividono in parecchi segmenti di cui il più importante comprende i ristoranti con e senza licenze per alcolici, i ristoranti a servizio veloce e a servizio al banco. Come per l'alimentazione al dettaglio, nei servizi alimentari si ritrovano allo stesso tempo dei gestori indipendenti e delle catene approvvisionate dai distributori locali, regionali o nazionali di servizi alimentari (l'equivalente in questo campo dei grossisti dell'alimentazione al dettaglio). Tuttavia, contrariamente al mercato dell'alimentazione al dettaglio, le grandi imprese di servizi alimentari non integrano verticalmente i commerci al dettaglio e all'ingrosso. Le imprese di servizi alimentari sono frammentate, le 10 imprese più importanti controllano solamente circa il 25% delle vendite; tuttavia certi segmenti sono più concentrati. È il caso dei ristoranti senza permessi di alcool: in questo segmento, i 10 più importanti controllano l'85% del totale delle vendite.



La distribuzione del vino

Il sistema di distribuzione del vino in Canada è fortemente regolamentato e soggetto ai “Liquor Board” provinciali. In termini generali, il prodotto dell’esportatore deve essere messo in lista dall’agenzia di controllo locale. Solo attraverso i “Liquor Board” provinciali si può, infatti, effettuare l’importazione delle bevande alcoliche in Canada (eccetto la provincia di Alberta dove il Liquor Board locale continua a giocare il ruolo dell’importatore e distributore dei vini).

I monopoli provinciali operano, per i vini importati, in due modi differenti:

- importazione “pubblica”: attraverso questo sistema i vini, dopo essere stati sottoposti ad una serie di controlli qualitativi e organolettici, vengono inseriti nei loro listini di vendita e commercializzati attraverso le reti da loro controllate;
- importazione “privata”: essa viene consentita per i vini che non sono compresi nei listini di cui sopra; è sempre controllata dal monopolio, ma viene dallo stesso effettuata per conto di consumatori di diverse categorie. Anche questi prodotti debbono sottostare ai medesimi controlli, prima di essere resi disponibili ai “consumatori-importatori”.

Per esempio, tutte le bevande alcoliche vengono importate dal Quebec attraverso il Liquor Board Locale - la SAQ (La Société des Alcools du Québec), che rappresenta il monopolio di stato per quanto riguarda la distribuzione delle bevande alcoliche nella provincia del Québec, e che controlla inoltre la qualità di tutti i prodotti alcolici consumati nella provincia.

Sarà premura di un agente accreditato dalla SAQ di introdurre il vino di un produttore italiano presso la SAQ tramite le presentazioni ed altri mezzi promozionali.

Un’altra opportunità potrebbe essere quella di ricevere ordini diretti (privati) dai ristoranti, hotels, ecc.

Per quanto riguarda il consumo di alcolici nella provincia del Québec, su 100 bottiglie acquistate, 75 contengono vino. Tale preminenza del vino è un fenomeno interessante e molto particolare per il consumatore del Québec. Poco attirato dai superalcolici, il “Quebecois” fa rientrare il vino nelle sue abitudini alimentari, un comportamento decisamente europeo piuttosto che americano.

I “Quebecois” scelgono il vino rosso 3 volte su 4 (ovvero il 72.7% delle preferenze, contro il 23.9% per il vino bianco), ma non dicono di no ad un bicchiere di rosé (3.4%) in occasioni particolari.

La SAQ smercia migliaia di prodotti provenienti dai quattro angoli del pianeta, di cui 6.051 vini diversi: panoramica di una tipologia di consumo unica nel suo genere.

Francia e Italia si confrontano sul mercato vinicolo del Québec. La Francia è al primo posto con il 36% delle vendite seguita a breve distanza dall’Italia che raggiunge una quota del 23%.

L’ampia fetta di mercato detenuta dall’Italia è la conseguenza di una molteplicità di fattori come, ad esempio, la popolarità dei vini toscani, le recensioni positive della stampa e una strategia di marketing molto audace.

Fonti:

Ministero italiano per il Commercio Estero
Ministero degli Affari Esteri italiano
I.C.E. - Istituto nazionale per il Commercio Estero
ISTAT - Istituto nazionale di statistica
SACE, Italia
CIA - Central Intelligence Agency (The World Factbook), USA
Euromonitor International, London (UK)
Agenzia delle Dogane, Italia



ISTITUZIONI OPERANTI

AMBASCIATA D'ITALIA IN CANADA

275, Slater Street, 21st floor - Ottawa (Ontario) K1P 5H9
Tel. 001613. 232.2401/2/3 - Fax 001613.233.1484 2348424
ambasciata.ottawa@esteri.it
www.ambottawa.esteri.it

EDMONTON (ALBERTA) - CONSOLATO

1970, Commerce Place
10155-102 street, Edmonton, Alberta T5J 4G8
Tel. + 1 780 423 5153 - Fax: + 1 780 423 5214
edmonton.vancouver@esteri.it
www.consedmonton.esteri.it

MONTREAL (QUEBEC) - CONSOLATO GENERALE

3489, Drummond Street
Montreal (Quebec) H3G 1X6
Tel. 001514 8498351/2/3/4 - Fax 4999471
consolato.montreal@esteri.it
www.consmontreal.esteri.it

Competenza: le province del Québec (a eccezione della parte ricadente nella circoscrizione dell'Ambasciata di Ottawa), di Terranova, Nuovo Brunswick, Nuova Scozia e l'isola di Principe Edoardo

TORONTO (ONTARIO) - CONSOLATO GENERALE

Beverly Street, 136
Toronto (Ontario) M5T 1Y5
Tel. 001416 9771566 - 9772569; Fax 9771119
consolato.toronto@esteri.it
www.constoronto.esteri.it

Competenza: le province dell'Ontario (a eccezione della parte ricadente nella circoscrizione dell'Ambasciata di Ottawa), del Manitoba e i Territori del Nord-Ovest

CONSOLATO GENERALE A VANCOUVER

Standard Building
1100-510 West Hastings Street
VANCOUVER, B.C. - V6B 1L8
Tel. (604) 684-7288
Fax. (604) 685-4263
consolato.vancouver@esteri.it
www.consvancouver.esteri.it

Competenza: la provincia della British Columbia, il Territorio dello Yukon, le province dell'Alberta e del Saskatchewan.

BANCHE

BNL BANCA NAZIONALE DEL LAVORO

Filiale di New York - area competenza USA e Canada
51 W 52nd St. 36th floor
New York, NY 10019, United States
Phone: +1 212 314 0701
Fax +1 212 489 9088
mangmt@bnlny.com
www.bnl.it

UNICREDIT

New York (Competenza anche per Canada)
150 East 42nd Street
N. Y. 10017
Phone: (212) 672 6000
Fax: (212) 672 5555
E-mail: newyorkbranch@unicredit.it
Website: www.unicredit.it



ISTITUTI ITALIANI DI CULTURA IN CANADA

Toronto
496 Huron Street
TORONTO, Ontario M5R 2R3
Tel. (416) 921-3802
Fax (416) 962-2503
www.iictoronto.esteri.it

Montréal
1200 Docteur Penfield Avenue
MONTRÉAL, Québec H3A 1A9
Tel. (514) 849-3473
Fax (514) 849-2569
www.iicmontreal.esteri.it

Vancouver
500 - 510 West Hastings Street
VANCOUVER, BC V6B 1L8
Tel. (604) 688-0809
Fax (604) 688-2147
www.iicvancouver.esteri.it

CAMERA DI COMMERCIO

Camera di Commercio Italiana in Canada - Vancouver
Suite. 405 - 889 West Pender St.
Vancouver, B.C. V6C 3B2
Tel. (+1 604) 6821410 - Fax (+1 604) 6822997
iccbcinfo@iccbc.com
www.iccbc.com

Chambre de commerce italienne au Canada - Montréal
550, rue Sherbrooke Ouest, Bureau 1150, Montréal (Québec) H3A 1B9
Tel. (+1 514) 8444249
Fax (+1 514) 8444875
info.montreal@italchamber.qc.ca
www.italchamber.qc.ca

Camera di Commercio Italiana in Canada - Toronto
901, Lawrence Ave. W. Suite 306
Toronto Ontario M6A 1C3
Tel. (+1 416) 7897169 Fax (+1 416) 7897160
info.toronto@italchambers.net
www.italchambers.ca

Istituto Nazionale per il Commercio Estero - I.C.E
Delegation Commerciale D'Italie - Montreal
1001, Boul de Maison Neuve ouest, bureau 930
H3A 3C8 Montreal, Quebec
Tel. (+1 514) 2840265 - Fax (+1 514) 2840362
montreal@ice.it
www.ice.it/paesi/america/canada/ufficio2.htm

Italian Trade Commission -Toronto
180, Dundas Street West - suite 2002, P.O. box n°2
Toronto Ontario M5G 1Z8
Tel. (+1 416) 5981566 - Fax (+1 416) 5981610
toronto@ice.it
www.ice.it/paesi/america/canada/ufficio.htm

Ente Nazionale Italiano per il Turismo
175 Bloor Street East suite 907 - South Tower
TORONTO, Ontario M4W 3R8
www.italiantourism.com

Rappresentanza dell'Unione Europea in Canada
150 Metcalfe Street, Suite 1900 - Ottawa, Ontario K2P 1P1
Tel. 613 238 6464 Fax 613 238 5191 - Delegation-Canada@ec.europa.eu
<http://www.delcan.ec.europa.eu/en/>