Focus Canada

UNIONCAMERE

Progetto SEI
Sostegno all'Export dell'Italia

CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE

2019

INDICE

1. Introduzione
2. Overview
3. In a nutshell
4. Commercio estero
5. Relazioni Italia – Canada
6. Interscambio Molise – Canada
7. Opportunità per le imprese italiane
8. Modalità operative
9. Aspetti normativi
10. CETA. Il nuovo accordo UE-Canada
11. Approfondimenti settoriali
    - 11.1 Coltelli
    - 11.2 Formaggi freschi
    - 11.3 Formaggi stagionati
    - 11.4 Olio
    - 11.5 Tartufo
12. Link e riferimenti utili

INTRODUZIONE

Il presente documento nasce come output del **Progetto SEI "Sostegno all'export dell'Italia"** gestito dalla Camera di Commercio del Molise attraverso la sua Azienda Speciale SERM.

Il documento, a completamento delle iniziative realizzate nell'ambito del progetto, ha l'obiettivo di dotare le imprese molisane di uno **strumento informativo** in grado di fornire notizie e dati macroeconomici/politici su uno dei mercati esteri ritenuti, al momento, di maggiore interesse per l'export delle imprese molisane. Il dossier si compone, inoltre, di approfondimenti settoriali su alcuni dei comparti merceologici maggiormente rappresentativi per il Molise.

Il Progetto SEI "Sostegno all'Export dell'Italia" intende favorire e rafforzare la presenza nei mercati esteri delle aziende potenzialmente od occasionalmente esportatrici.

Nell'ambito della I edizione del Progetto, promosso da Unioncamere e dal sistema camerale italiano, nel quadro del Fondo di Perequazione 2015-2016, la Camera di Commercio del Molise – attraverso la sua Azienda Speciale SERM – ha svolto un'intensa azione di **assistenza e primo orientamento rivolta alle aziende molisane**.

Il Progetto SEI ha dato la possibilità alle aziende molisane di **rafforzare le competenze sull'internazionalizzazione** attraverso un percorso formativo focalizzato sul marketing internazionale e sugli strumenti digital.

Inoltre, le aziende aderenti hanno beneficiato di un servizio di export check-up, di individuazione dei mercati a più alto potenziale e di identificazione della strategia di ingresso nei mercati target e di **percorsi personalizzati di assistenza e accompagnamento**.

OVERVIEW

Riconosciuto come uno dei Paesi con la più forte economia al mondo, secondo i dati del Fondo Monetario Internazionale, il Canada si colloca in 10ˆ posizione a livello mondiale per quanto concerne il valore del PIL nominale.

Il World Economic Forum segnala il Canada in 12ˆ posizione per competitività a livello globale, scalando la classifica dal 14ˆ posto riportato l'anno precedente, in gran parte grazie alla sua attività mineraria e alla diversità della sua forza lavoro.

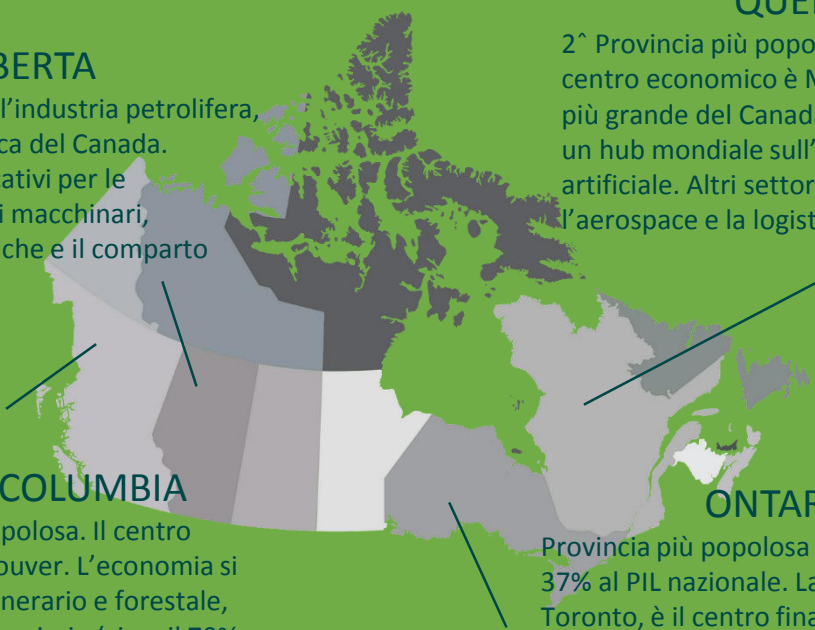
Il nuovo accordo commerciale tra Canada e Unione Europea CETA ("Comprehensive Economic and Trade Agreement"), firmato il 30 ottobre 2016 ed entrato provvisoriamente in vigore il 21 settembre 2017, si pone nell'ottica di una semplificazione del processo di internazionalizzazione tra Europa e una fra le più grandi economie mondiali rappresentate dal Canada.

ALBERTA

Economia legata all'industria petrolifera, è la regione più ricca del Canada.
I settori più significativi per le importazioni sono i macchinari, attrezzature elettriche e il comparto alimentare.

QUEBEC

2ˆ Provincia più popolosa. Il principale centro economico è Montréal, 2ˆ città più grande del Canada e che costituisce un hub mondiale sull'intelligenza artificiale. Altri settori di punta sono l'aerospace e la logistica sostenibile.



BRITISH COLUMBIA

3ˆ provincia più popolosa. Il centro economico è Vancouver. L'economia si basa sul settore minerario e forestale, gas naturale e sul terziario (circa il 70% dell'industria è connessa ai servizi).
Il porto di Vancouver è il 3ˆ per volume in Nord America.

ONTARIO

Provincia più popolosa e contribuisce al 37% al PIL nazionale. La capitale, Toronto, è il centro finanziario del Paese. Settori di punta sono quello automobilistico, digitale, high-tech e robotica, aerospace, energie rinnovabili, industria alimentare e trasformazione e biomedicale.

IN A NUTSHELL

≈1,74 mld $ PIL

37,5 mln popolazione

$ 46.420 PIL pro capite

≈33,6 ml popolazione ricca*

1,5% Tasso di crescita

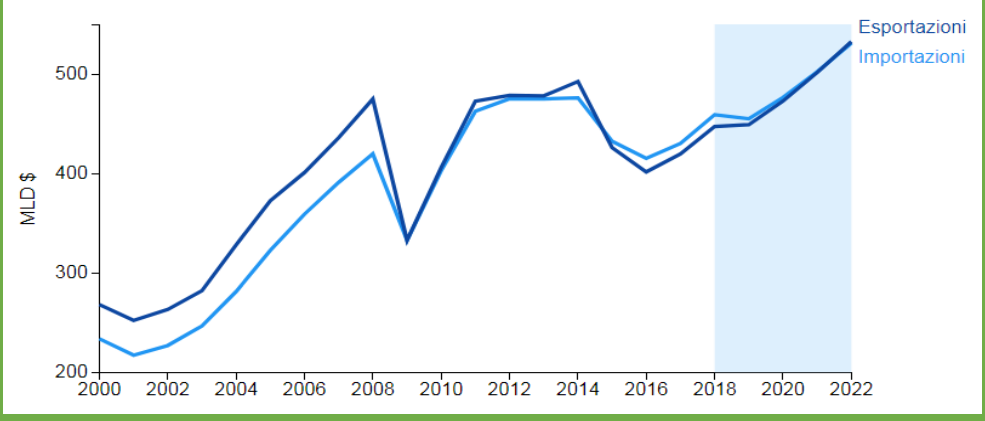
63/100 Export Opportunity Index -SACE

32.4% commercio sul PIL

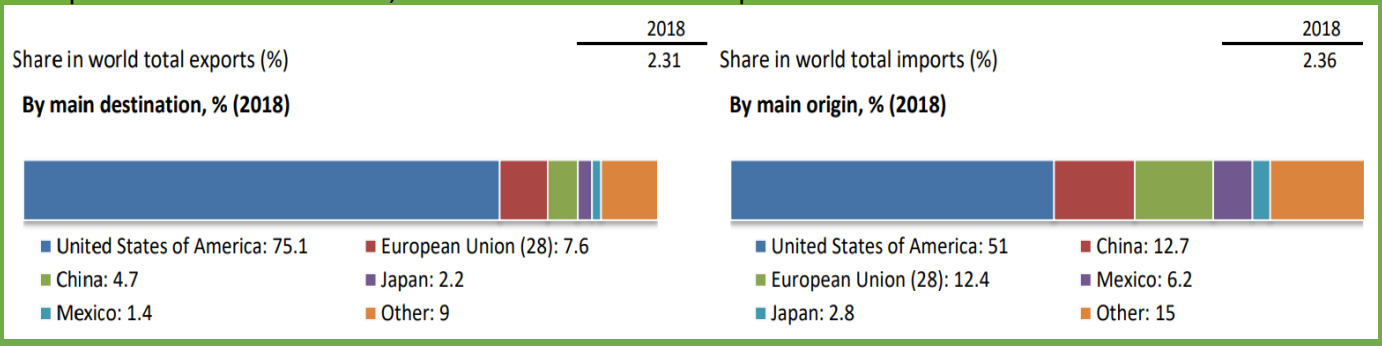
* Quota di popolazione con un reddito superiore a € 15.000 annui
Dati World Economic Outlook, FMI

COMMERCIO ESTERO

Il saldo della bilancia commerciale canadese è pari a zero, perché il Canada importa quanto esporta.

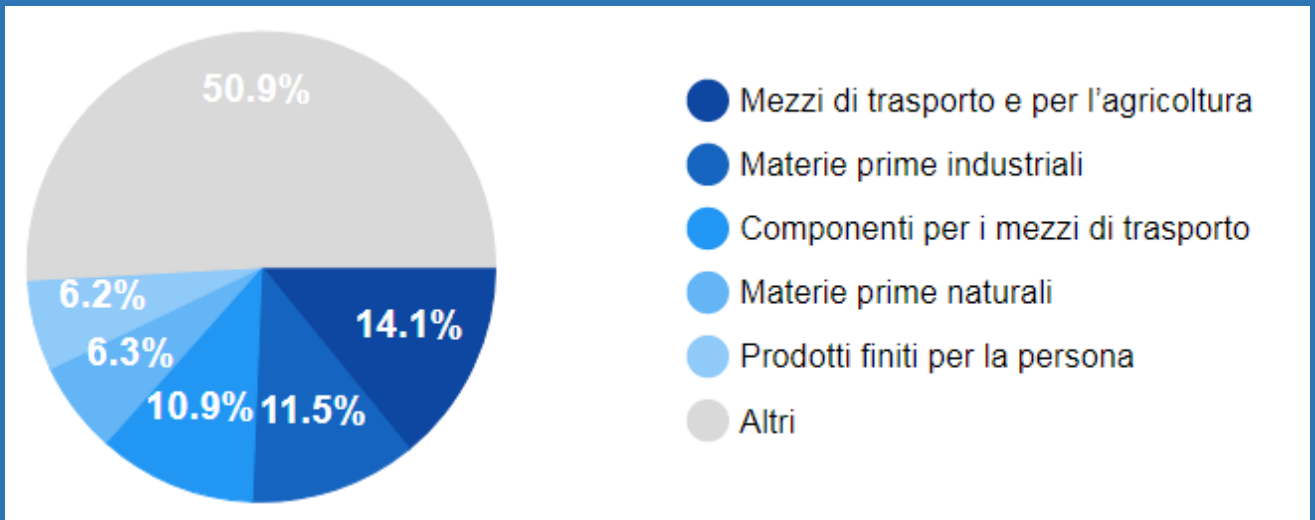


Il Canada esporta principalmente negli Stati Uniti, Unione Europea e Cina. Importa da Stati Uniti, Cina e Unione Europea.



IMPORT

Il Canada importa 459 mld di dollari in beni e servizi.



RELAZIONI ITALIA-CANADA

La stabilità del sistema politico ed economico, la presenza di regole certe e Stato di diritto, le condizioni del mercato del lavoro, il costo dei fattori di produzione e di accesso al credito, unitamente all'apprezzamento dei prodotti italiani e alla politica di apertura al commercio internazionale seguita tradizionalmente dal Paese, rendono il Canada un **mercato estremamente appetibile per le aziende italiane** interessate ad accrescere le proprie esportazioni o ad internazionalizzare la propria produzione.

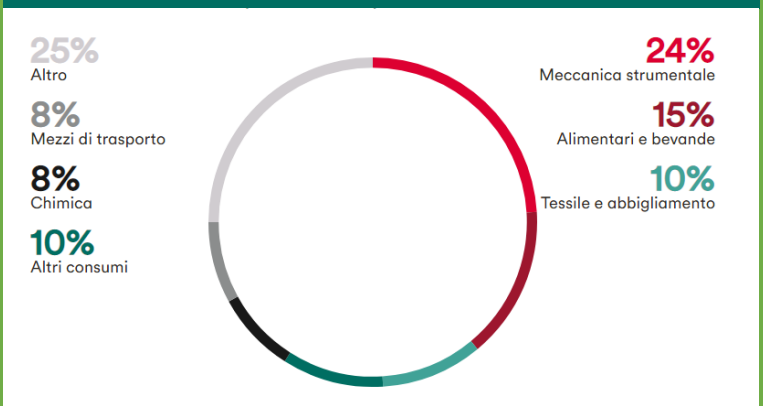
L'Italia costituisce l'**8ˆ Paese fornitore** del Canada, 3ˆ a livello europeo dopo Germania e Regno Unito.

Il volume dell'interscambio bilaterale nel 2018 è stato pari a quasi **6 miliardi di euro**. Le esportazioni italiane sono in continua crescita.

I prodotti italiani principali importati dal Canada sono **macchinari e impianti**, **bevande**, **autoveicoli**, prodotti **farmaceutici**, **arredamento**, prodotti del sistema moda-persona (**abbigliamento**, **calzature**, **profumi** e **cosmetici**).

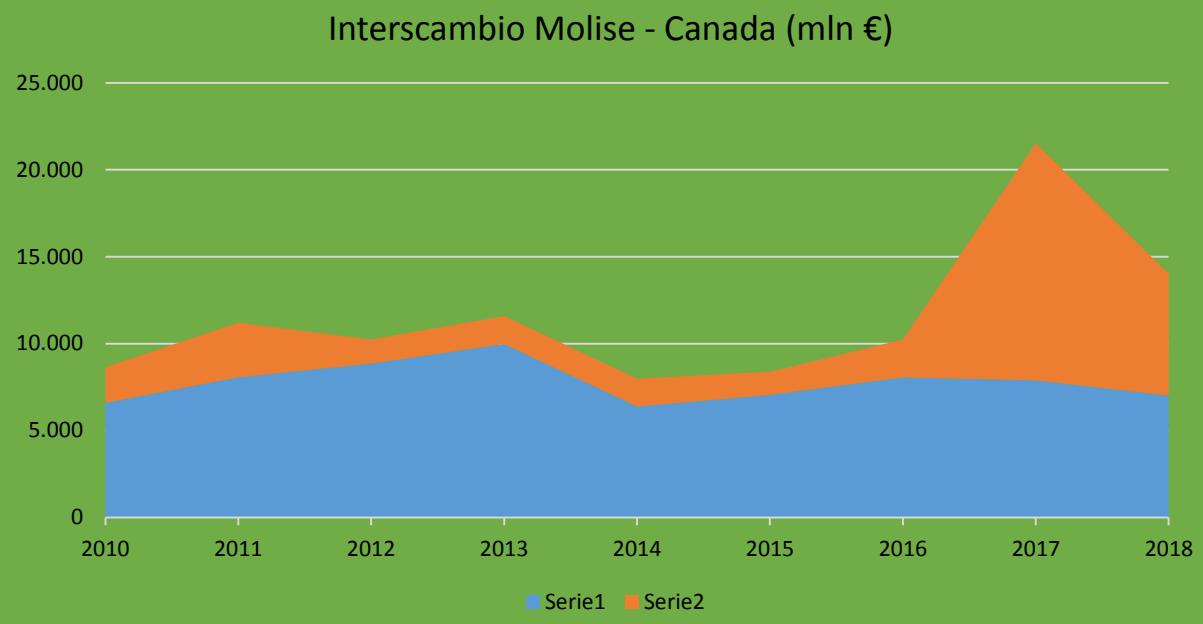
Andamento Export Italiano in Canada

Export Italiano in Canada per settori



INTERSCAMBIO MOLISE - CANADA

Le esportazioni dal Molise verso il Canada ammontano nel 2018 a quasi 7 milioni di euro.



Il Molise esporta in Canada prevalentemente prodotti da forno (64%), seguono i prodotti alimentari (9%), olio (8%), frutta e ortaggi (8%).

I principali beni importati sono le macchine di impiego generale (51%) le parti e accessori per autoveicoli (47%).

OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE ITALIANE

Macchinari

- Macchine per la trasformazione alimentare, imballaggio e confezionamento
- Macchinari per il settore minerario

Prodotti alimentari

- Olio, formaggio, pasta, salumi
- Vino e bevande alcoliche

Mobili

MODALITA' OPERATIVE

Il sistema legale canadese si basa sulla common law come nel Regno Unito e USA, ad eccezione del Quebec, quindi occorre verificare quali siano le norme provinciali specifiche applicate al territorio di interesse.

In molti casi, le aziende hanno relazioni commerciali dirette con i clienti finali, specialmente nel settore della meccanica.

▪ Licensed customs broker

Simile alla figura dell'agente ma si occupa soltanto di gestire le procedure doganali e delle relazioni con l'Agenzia delle Dogane canadese (CBSA).

L'azienda rimane comunque responsabile della correttezza della documentazione e del pagamento delle tasse e di tutti gli obblighi previsti.

Lista dei *licensed customs brokers*: www.cbsa-asfc.gc.ca/services/cb-cd/cb-cd-eng.html

▪ Agente

Seconda la Canada Revenue Sales Agency (CRA), l'agente è un rappresentante indipendente, non impiegato dalla azienda, che percepisce un compenso su commissione.

L'agente lavora su mandato in esclusiva territoriale o per uno specifico segmento di mercato. Può rappresentare uno o più aziende (chiamate generalmente ''principals''), anche fra loro concorrenti.

L'agente deve essere autorizzato a concludere e gestire contratti con terze parti per conto dell'azienda.

Le responsabilità e obblighi tra l'agente e l'azienda devono essere specificate in un contratto.

In Quebec, la relazione di agenzia si riferisce all'istituto del 'mandato' (art. 2130 del Codice Civile); in questo caso l'azienda ('mandator') conferisce all'agente ('mandatary') il potere di rappresentarla e di condurre atti giuridici con soggetti terzi, sulla base di un 'power of attorney'. Si tenga conto che questa relazione non deve essere necessariamente formalizzata in un contratto, ma dipende dalla volontà delle parti.

Per approfondimenti: https://gowlingwlg.com/en/insights-resources/articles/2019/international-transactions-agency/

▪ Distributore

Il distributore o *dealer* importa i prodotti dell'azienda e si occupa della rivendita degli stessi ai clienti finali, occupandosi delle procedure doganali, magazzino e inventario, etc.

Il distributore può fornire anche un servizio di post vendita, assistenza e riparazione.

***

Altri canali distributivi sono:

- Accordi di trademark licensing (l'azienda cede una licenza al partner canadese per utilizzare i suoi diritti di proprietà intellettuale per produrre e distribuire prodotti nel mercato canadese)
- Franchising (le norme sono diverse da provincia a provincia)
- Accordi di private label
- Joint ventures

ASPETTI NORMATIVI

Sdoganamento e documenti di importazione

È necessaria la presentazione in dogana dei seguenti documenti in duplice copia:

- documenti di controllo del carico;
- ricevuta o fattura fornita dalla compagnia produttrice/ venditrice (indicati compratore, venditore, paese d'origine, prezzo e una dettagliata descrizione della merce);
- Canada Customs Coding Form (Form B3), documento doganale, utilizzato come resoconto per i beni importati (indipendentemente dal valore) e destinati ad uso commerciale in Canada –conformemente alle sezioni 6 e 7 dell' "Accounting for Imported Goods and Payment of Duties Regulations";
- ove richiesto, permessi di importazione, certificati sanitari o altre richieste da parte del dipartimento del governo federale;
- il Certificato d'origine (Form A).

Tali documenti possono essere presentati in forma cartacea o, in caso venga concessa l'autorizzazione, tramite Electronic Data Interchange (EDI).

I beni in ingresso dall'Italia (che rientra nelle nazioni più favorite) sono sottoposti a dazi sulla base del Customs Tariff, del Tax Act, dell'Excise Act, dello Special Import Measures Act e di altre normative federali.

L'esportazione di vini verso USA, Canada e Messico è disciplinata dalle norme sul marchio INE; tali regole si armonizzano con la legislazione doganale dei Paesi dell'area NAFTA e ottemperano alle esigenze di etichettatura, modalità di imbottigliamento e composizione organolettica del prodotto, richieste sul territorio nordamericano.

Classificazione doganale delle merci

Sistema armonizzato

Restrizione delle importazioni

Previste per armi (per le quali esistono alcune eccezioni), materiale pornografico o di incitamento all'odio, materassi usati, fosforo bianco, monete contraffatte, manufatti prodotti in carcere, beni a indicazione geografica tipica contraffatti, ecc.

Per altri beni, come farmaci vendibili su prescrizione, la carne, i latticini e le piante, il Canada richiede il rispetto di specifici requisiti, coerenti con le norme nazionali sulla salute, la sicurezza e l'ambiente. Per alcune merci è previsto il contingentamento e sono richiesti specifici permessi (ad esempio tessuti, abbigliamento, pollame e latticini).

Brevetti e proprietà intellettuale

Il Canada è firmatario delle Convenzioni di Parigi e Berna ed è membro della World International Property Organization (1967), dell'International Patent Organization (1970) e della Universal Copyright Convention. La CIPO (Canadian Intellectual Property Office) è l'Agenzia responsabile per il trattamento e la registrazione dei brevetti e per la protezione intellettuale. Le richieste per i brevetti, marche commerciali, diritti d'autore e disegni industriali devono essere inviati tramite posta, fax o email direttamente alla CIPO. I brevetti hanno una validità di 20 anni.

CETA. IL NUOVO ACCORDO UE- CANADA

Il CETA è un accordo commerciale tra l'UE e il Canada. Il 21 settembre 2017 è entrato provvisoriamente in vigore ed è ora quasi integralmente applicabile.

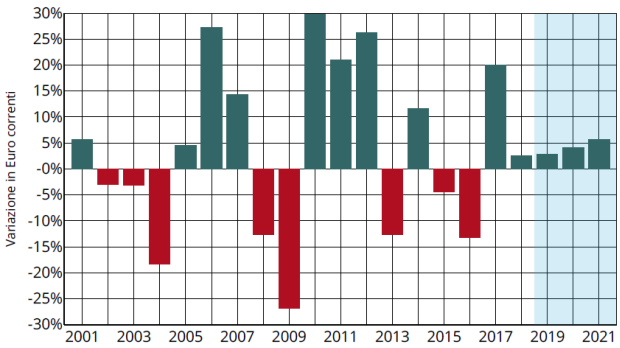
Il CETA apre i mercati canadesi di merci, servizi e appalti pubblici, contribuisce a tutelare i diritti del lavoro e l'ambiente e permette in particolare alle piccole imprese dell'UE di aumentare le esportazioni in Canada.

- **Abolisce il 98% dei dazi doganali**, semplifica le procedure doganali e rende compatibili le norme tecniche
- Aiuta gli esportatori europei ad essere **più competitivi**
- Protegge e valorizza **143 DOP e prodotti IGP**
- Garantisce l'**accesso agli appalti pubblici**
- Apre il **mercato dei servizi** e fornisce un quadro per il riconoscimento reciproco di alcune professioni (contabili, architetti, ingegneri, avvocati)

COLTELLI

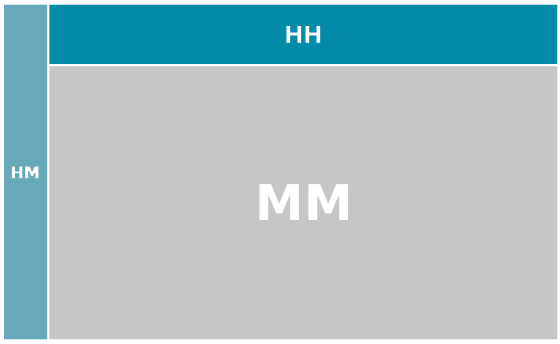
Il Canada importa complessivamente 16,4 milioni di euro in assortimento di coltelli,* a un prezzo medio di € 11,99/kg.

Nel prossimo biennio, le importazioni sono previste in crescita del +4,2%.



Il Canada importa principalmente **prodotti di fascia media** come riportato nel grafico.

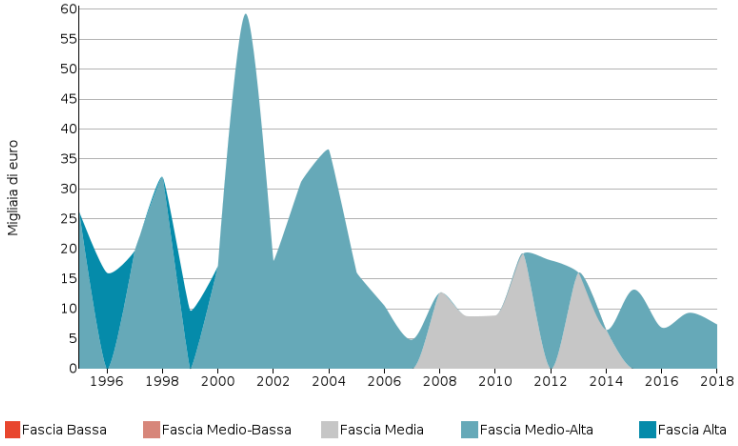
Legenda: MM: fascia media /HM: fascia medio-alta / HH: fascia alta



Il principale Paese esportatore di coltelli in Canada è la **Cina** con 12 milioni di euro nel 2018, pari al 74,4% del mercato; seguono la **Spagna** con 1,3 milioni, la **Germania** con 1,1 milioni e **USA** con 1,1 milioni.

L'**Italia** ha esportato nel 2018 in Canada meno di 10.000 euro in coltelli **di fascia medio-alta**.

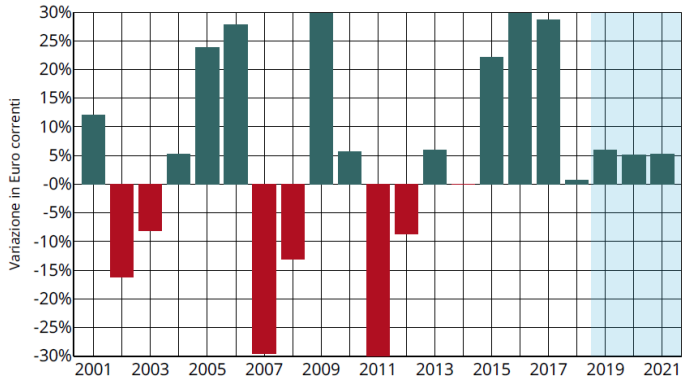
Esportazioni Italiane per fascia di prezzo
(valori FOB a prezzi correnti, 2018)

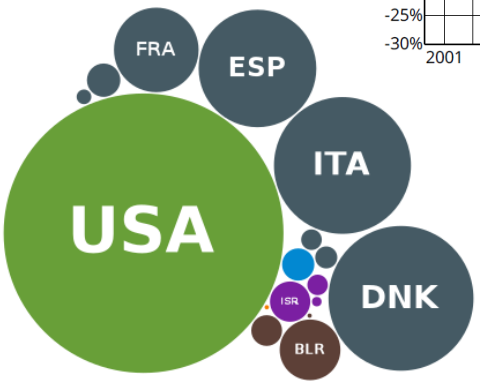


*elaborazioni per il codice doganale CN821110.00 (assortimento di coltelli)

FORMAGGI FRESCHI

Il Canada importa circa 8,8 milioni di euro in formaggi freschi*, a un prezzo medio di € 5,06/kg. Nel prossimo biennio, le importazioni sono previste in crescita del +5,4%.





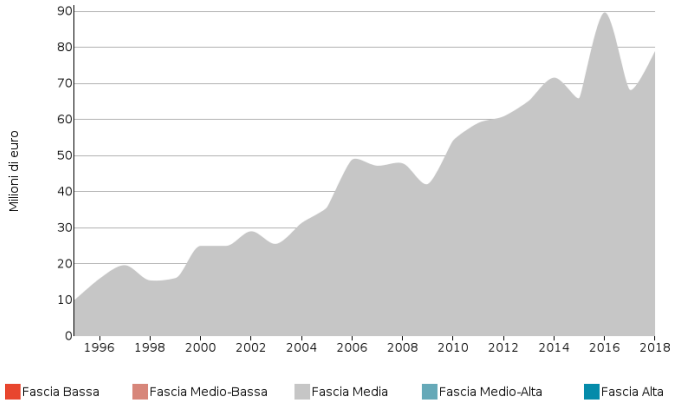
Il principale Paese esportatore di formaggi freschi in Canada è l'**Italia** con 231 milioni di euro nel 2018; seguono la **Germania** con 75,3 milioni e la **Spagna** con 41 milioni di euro.

Nell'ultimo triennio, le importazioni canadesi si sono attestate principalmente di fascia medio-alta.

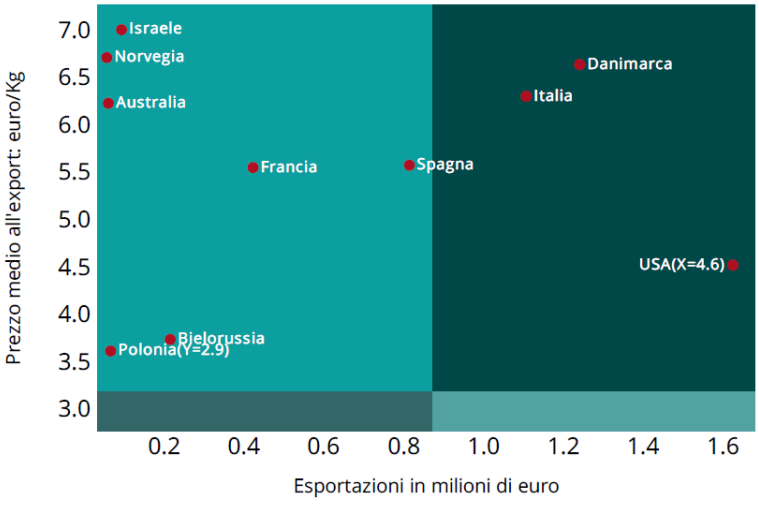
L'Italia esporta in Canada **prodotti di fascia media**.

Esportazioni Italiane per fascia di prezzo

(valori FOB a prezzi correnti, 2018)



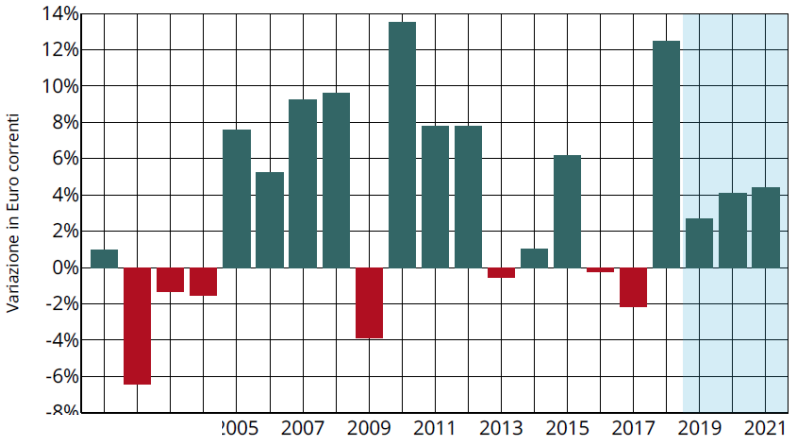
Livelli di esportazione sul mercato, 2018

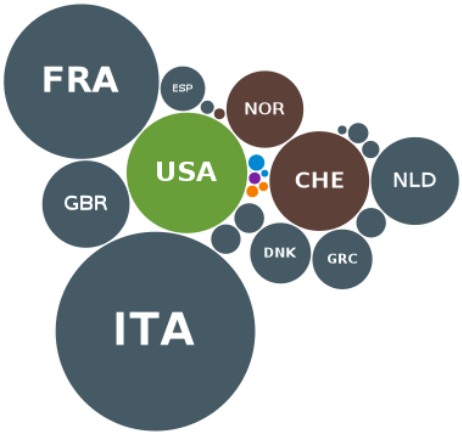


*elaborazioni per il codice doganale CN040610

FORMAGGI STAGIONATI

Il Canada importa circa **201 milioni di euro** in formaggi stagionati*, a un prezzo medio di € 7,42/kg. Nel prossimo biennio, le importazioni sono previste in crescita del +3,7%.

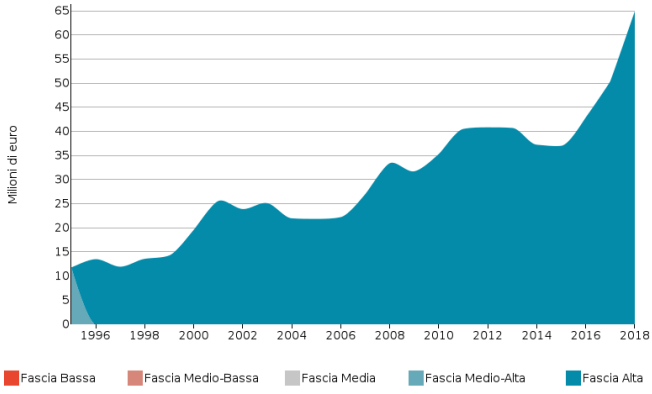




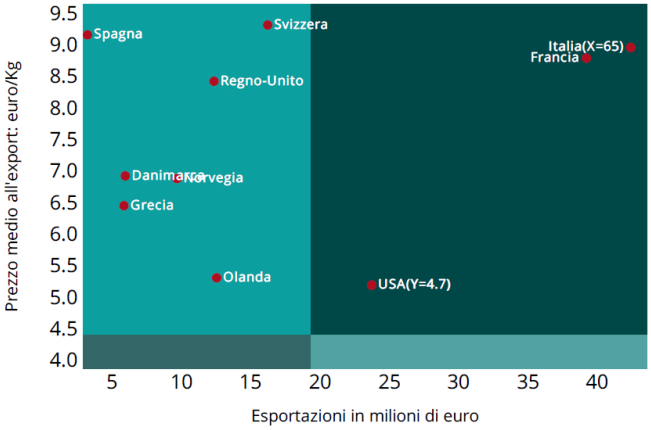
Il principale Paese esportatore di formaggi stagionati in Canada è l'**Italia** con 65 milioni di euro nel 2018; seguono la **Francia** con 39 milioni e gli **Stati Uniti** con quasi 24 milioni di euro.

L'Italia esporta in Canada esclusivamente **prodotti di fascia alta** e si colloca come uno dei primi esportatori per livello di prezzo.

Esportazioni Italiane per fascia di prezzo
(valori FOB a prezzi correnti, 2018)



Livelli di esportazione sul mercato, 2018



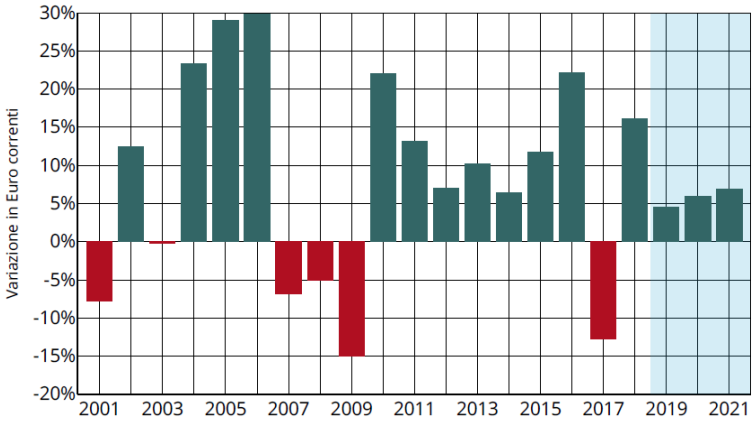
*elaborazioni per il codice doganale CN040690

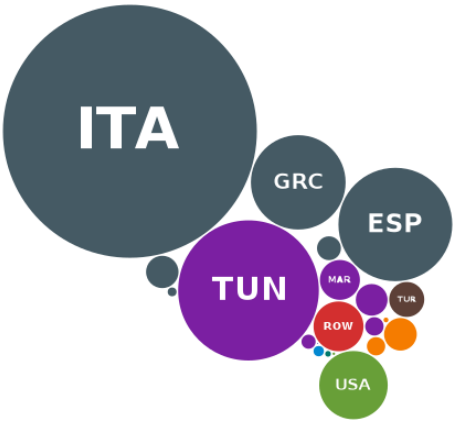
OLIO

Il Canada importa complessivamente oltre 28,2 miliardi di euro in olio alimentare vegetale e animale, di cui solo il 0,52% di olio d'oliva, pari a 184 milioni di euro.

Nello specifico, oltre 148,2 milioni di euro vengono importati dal Canada in **olio vergine d'oliva***, a un prezzo medio di € 3,91/kg.

Nel prossimo biennio, le importazioni sono previste in crescita del +5,7%.

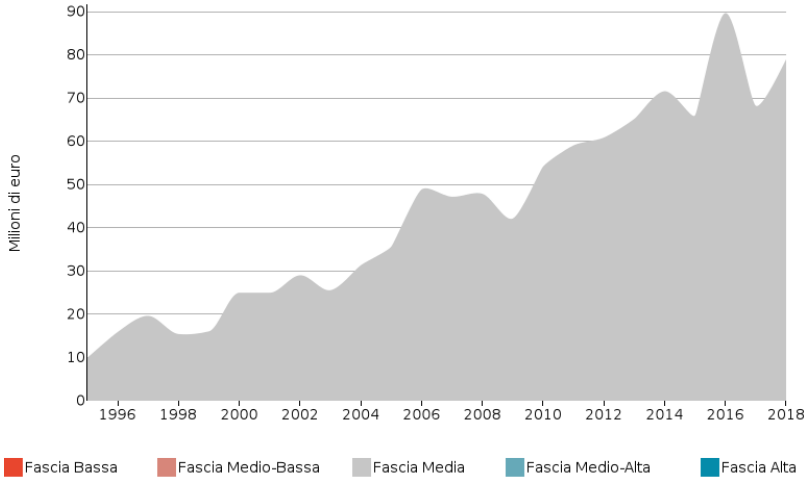




L'**Italia** costituisce il principale Paese esportatore con 79 milioni di euro nel 2018 pari al 53,3% del mercato; seguono la **Tunisia** con 24,2 milioni di euro e la **Spagna** con 15,9 milioni e la **Grecia** con 11 milioni.

Il Canada importa esclusivamente un **prodotto di fascia media.**

Esportazioni Italiane per fascia di prezzo
(valori FOB a prezzi correnti, 2018)

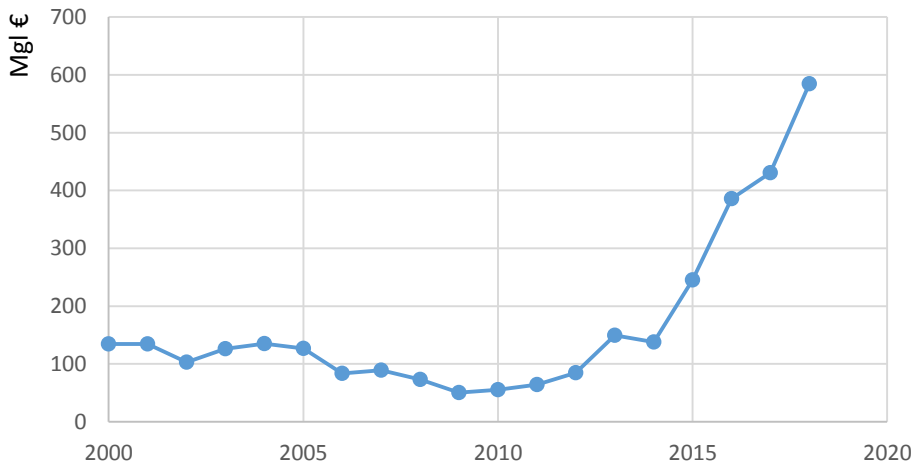


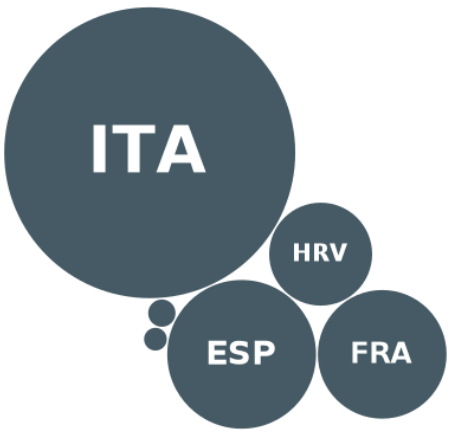
*elaborazioni per il codice doganale CN151910 (olio vergine d'oliva)

TARTUFO

Il Canada importa complessivamente **oltre mezzo milione di euro** in tartufi freschi e refrigerati*.

Importazioni di tartufi, freschi e refrigerati





Il 1ˆ Paese esportatore è l'**Italia** con 366 mila euro.

Seguono la **Spagna** con 96 mila euro e la **Francia** con 72 mila euro.

Paesi esportatori di tartufi in Canada (2018)

*elaborazioni per il codice doganale CN070959.50 (tartufi freschi e refrigerati)

FONTI E RIFERIMENTI UTILI

Analisi di contesto:

- Ministero degli Esteri-Info Mercati Esteri: www.infomercatiesteri.it
- SACE Export Opportunity Map: www.sacesimest.it/mappe/dettaglio?countryCode=ca
- EU Trade HelpDesk: https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/
- Market Access Database: https://madb.europa.eu/madb/
- World Trade Organization (WTO): www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/CA_e.pdf

Fonti statistiche:

- Eurostat: https://ec.europa.eu/eurostat
- ISTAT: www.istat.it
- Ulisse (banca dati): www.siulisse.it
- UN Comtrade: https://comtrade.un.org
- World Economic Outlook, FMI: www.imf.org/en/Countries/CAN#countrydata

Informazioni specifiche per esportare in Canada:

- Guide su come esportare in Canada: www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-eng.html
- Business Atlas delle Camere di Commercio Italiane all'Estero: www.assocamerestero.it/default.asp?idtema=1&idtemacat=1&page=informazioni&action=read&index=1&idcategoria=25206&idinformazione=132804
- Ente canadese delle dogane: http://www.cbsa.gc.ca/
- Regole sulle etichettature:
  - Governo del Canada: www.canada.ca/en/services/business/permits/federallyregulatedbusinessactivities/labellingrequirements.html - www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/h_01436.html
  - Canadian Food Inspection Agency: www.inspection.gc.ca/food/requirements-and-guidance/labelling/eng/1299879892810/1299879939872
- Misure sanitarie e fitosanitarie:
  - https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/sanitary-and-phytosanitary-requirements -
  - http://i-tip.wto.org/goods/Forms/TableViewDetails.aspx?mode=modify