

CANADA NOTA SUGLI INVESTIMENTI 2011



NOTA SUGLI INVESTIMENTI IN CANADA

Gli investimenti diretti esteri svolgono un ruolo fondamentale nella crescita economica del Canada, e l'attrazione di investimenti costituisce uno dei cardini della politica commerciale canadese.

La disciplina giuridica che regola gli investimenti esteri in Canada è in gran parte contenuta nell'Investment Canada Act del 1985. Ai sensi della normativa in vigore, tutti i nuovi investimenti esteri nel Paese sono soggetti ad un obbligo generale di notifica. Gli investimenti superiori a determinate soglie stabilite annualmente (312 milioni di dollari canadesi nel 2011 da parte di Paesi membri dell'OMC) sono soggetti a revisione e devono essere previamente approvati dall'Investment Review Group. Ad oggi solo due investimenti sono stati rifiutati dal Ministro canadese dell'industria perché non comportavano, come stabilito dalla legge, nessun "vantaggio netto" per il Canada sul piano economico, dell'impiego o della produttività: l'acquisizione da parte dell'americana Alliant Techsystems Inc. per CAD 1,3 miliardi nel 2008 della MDA (MacDonald Dettwiler) di Vancouver, che ha sviluppato i satelliti per il telerilevamento Radarsat-2 e il Canadarm, e nel novembre 2010, l'offerta ostile di CAD 40 miliardi sulla Potash Corporation della Saskatchewan, il più importante produttore al mondo di potassio, da parte dell'anglo-australiana BHP Billiton.

La legge di marzo del 2009 ha rivisto le soglie minime e i criteri per gli investimenti esteri soggetti ad approvazione: non sarà più preso in considerazione il valore contabile degli attivi (gross assets), ma il valore della società (enterprise value). Inoltre, il limite minimo sarà aumentato a 600 milioni e gradualmente, entro quattro anni, verrà portato a CAD 1 miliardo. La nuova normativa verrà applicata una volta approvati i regolamenti di attuazione (ad oggi ancora in fase di studio). In settori strategici quali produzione dell'uranio, commercializzazione ittica, servizi finanziari, trasporti, pubblicazione e distribuzione di audiovisivi tale limite scende a cinque milioni di dollari canadesi. Inoltre nelle categorie suindicate esistono comunque dei limiti in relazione all'acquisizione straniera di quote minoritarie di società. Il comparto dei servizi è regolato per la quasi totalità dalle Province, fatta eccezione per i servizi finanziari e le telecomunicazioni che sono gli unici a essere disciplinati a livello federale. In virtù del National Security Review of Investments Regulations, approvato nel mese di febbraio 2009 e centrato sulla sicurezza nazionale, tutti gli investimenti esteri, a prescindere dalla loro dimensione economica, possono comunque essere sottoposti ad un controllo del governo se quest'ultimo ritiene che presentino dei pericoli per la sicurezza del Paese.

Nel settore dei servizi finanziari il livello autorizzato della proprietà di un singolo investitore (residente o non residente) è del 20% delle azioni con diritto di voto e 30% delle azioni senza diritto di voto. La proprietà estera delle compagnie aeree canadesi è limitata al 25% (ma il governo intende portarla al 49%), quella delle società di telecomunicazioni e di trasmissione al 20% (se diretta) o 33% (se indiretta).

Non ci sono restrizioni federali sulla proprietà estera di immobili, ma alcune province controllano la proprietà della terra.

Il totale dei flussi di IDE (flows) in entrata ed in uscita (Fonte UNCTAD, World Investment Report 2011) è stimato per il Canada nel 2010, rispettivamente, in USD 23,4 miliardi (in aumento del 9,4% rispetto all'anno precedente) e USD 38,6 miliardi (in diminuzione del 7,4%) mentre gli IDE in stock ammontavano a USD 561,1 (inward) e a USD 616,1 (outward).

CANADA: FDI FLOWS (valori in miliardi USD)

	2008	2009	2010	10/09
Inward	57,177	21,406	23,413	9.4%
Outward	79,794	41,665	38,585	-7.4%

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report 2011*

Secondo i dati pubblicati da Statistics Canada (CANSIM table 376-0051), gli investimenti diretti esteri (IDE) in stock dal Canada verso l'Italia sono stati calcolati nel 2010 per un ammontare pari a 1 miliardo di dollari canadesi. Nello stesso anno, gli investimenti diretti esteri in stock dall'Italia verso il Canada ammontavano a CAD 1,1 miliardi. Con riferimento ai dati per il 2010 sugli stock IDE in entrata ed in uscita dal Canada, i primi ammontavano a CAD 561,6 miliardi, là dove i secondi superavano i CAD 616,7 miliardi. Dai pochi dati summenzionati si evince la elevata dinamicità dell'economia canadese e la sua capacità di attrarre capitali dall'estero. Nel 2011 la Banca Mondiale ha collocato il Canada ai vertici (al settimo posto tra le 183 economie analizzate) della graduatoria dei Paesi ove si registrano le condizioni più favorevoli, in termini sia normativi che socio-ambientali, per la conduzione di attività imprenditoriali e di investimento (Doing Business 2011). Anche il Global Competitiveness Report 2011-2012, studio annuale sulla competitività dei Paesi pubblicato dal World Economic Forum, piazza il Canada al dodicesimo posto tra le 142 economie analizzate (l'Italia si situa al 43 posto). Sulla base delle rilevazioni UNCTAD sul commercio e sugli investimenti internazionali, il Canada occupa, da oltre un decennio, le prime posizioni per quel che concerne sia i flussi in entrata che quelli in uscita dal Paese. L'elevato grado di compenetrazione economico-commerciale tra il Canada e gli Stati Uniti, favorito anche dall'Accordo NAFTA, si riflette nella forte propensione degli investitori canadesi a destinare i propri capitali sul mercato USA ed a ricevere più del 55% dei capitali esteri dagli USA.

Nel 2010, secondo i dati di Statistics Canada, il 30% dello stock totale di investimenti esteri proveniva dall'Europa, per un valore pari a CAD 171 miliardi (su un totale di CAD 562 miliardi).

Canada: Investimenti diretti (stocks) – in ordine i primi 10 Paesi

IDE in uscita Milioni di dollari canadesi						IDE in entrata Milioni di dollari canadesi					
Rank	Paese	2008	2009	2010	10/09	2008	2009	2010	10/09	Paese	Rank
1	USA	288,900	252,387	249,910	-1.0%	295,400	291,369	306,141	5.1%	USA	1
	Quota	45.0%	40.6%	40.5%		54.4%	53.2%	54.5%		Quota	
2	UK	65,070	73,402	70,160	-4.4%	53,936	52,223	51,752	-0.9%	Paesi Bassi	2
		10.1%	11.8%	11.4%		9.9%	9.5%	9.2%			
3	Barbados	46,945	51,163	51,709	1.1%	51,275	44,758	42,178	-5.8%	UK	3
		7.3%	8.2%	8.4%		9.4%	8.2%	7.5%			
4	Isole Cayman	24,693	26,244	27,221	3.7%	20,181	22,907	20,355	-11.1%	Svizzera	4
		3.8%	4.2%	4.4%		3.7%	4.2%	3.6%			
5	Irlanda	24,445	22,962	21,454	-6.6%	16,863	17,707	19,032	7.5%	Francia	5
		3.8%	3.7%	3.5%		3.1%	3.2%	3.4%			
6	Australia	8,637	13,328	21,045	57.9%	12,411	14,407	15,995	11.0%	Giappone	6
		1.3%	2.1%	3.4%		2.3%	2.6%	2.8%			
7	Bahamas	12,169	14,948	14,864	-0.6%	5,651	12,855	14,056	9.3%	Cina	7
		1.9%	2.4%	2.4%		1.0%	2.3%	2.5%			
8	Bermuda	16,021	14,031	13,828	-1.4%	14,492	13,355	13,494	1.0%	Brasile	8
		2.5%	2.3%	2.2%		2.7%	2.4%	2.4%			
9	Cile	10,863	12,230	13,341	9.1%	8,126	10,156	11,357	11.8%	Lussemburgo	9
		1.7%	2.0%	2.2%		1.5%	1.9%	2.0%			
10	Ungheria	12,773	13,260	12,058	-9.1%	12,001	9,751	10,184	4.4%	Germania	10
		2.0%	2.1%	2.0%		2.2%	1.8%	1.8%			
35	Italia	857	711	1,008	41.8%	989	1,013	1,124	11.0%	Italia	19
		0.1%	0.1%	0.2%		0.2%	0.2%	0.2%			
	<i>Nord America</i>	<i>397,943</i>	<i>368,403</i>	<i>368,026</i>	<i>-0.1%</i>	<i>300,582</i>	<i>296,376</i>	<i>310,899</i>	<i>4.9%</i>	<i>Nord America</i>	
		<i>62.0%</i>	<i>59.3%</i>	<i>59.7%</i>		<i>55.4%</i>	<i>54.1%</i>	<i>55.4%</i>			
	<i>Europa</i>	<i>169,861</i>	<i>176,193</i>	<i>157,076</i>	<i>-10.9%</i>	<i>176,058</i>	<i>173,188</i>	<i>171,436</i>	<i>-1.0%</i>	<i>Europa</i>	
		<i>26.5%</i>	<i>28.4%</i>	<i>25.5%</i>		<i>32.4%</i>	<i>31.6%</i>	<i>30.5%</i>			
	<i>EU 27</i>	<i>157,192</i>	<i>163,463</i>	<i>145,156</i>	<i>-11.2%</i>	<i>152,663</i>	<i>146,726</i>	<i>146,948</i>	<i>0.2%</i>	<i>EU 27</i>	
		<i>24.5%</i>	<i>26.3%</i>	<i>23.5%</i>		<i>28.1%</i>	<i>26.8%</i>	<i>26.2%</i>			
	<i>Asia/Oceania</i>	<i>37,946</i>	<i>43,470</i>	<i>55,240</i>	<i>27.1%</i>	<i>49,439</i>	<i>61,125</i>	<i>62,827</i>	<i>2.8%</i>	<i>Asia/Oceania</i>	
		<i>5.9%</i>	<i>7.0%</i>	<i>9.0%</i>		<i>9.1%</i>	<i>11.2%</i>	<i>11.2%</i>			
	Totale	642,026	621,181	616,689	-0.7%	542,732	547,578	561,616	2.6%	Totale	
		100%	100%	100%		100%	100%	100%			

Fonte: Elaborazioni Italian Trade Commission (Montréal)
su dati Statistics Canada

CANSIM Table 376-0051

L'Italia nel 2010 ha guadagnato due posti (al 35esimo contro il 37esimo dell'anno precedente) quale paese di destinazione degli investimenti canadesi, ricevendo IDE (in stock) per un totale di CAD 1 miliardo registrando un aumento del 42% rispetto al 2009 e una posizione (al 19esimo contro il 20esimo dell'anno precedente) come paese

investitore in Canada, destinando circa CAD 1,1 miliardi di IDE (con un aumento del 11% sull'anno precedente). Gli Usa rimangono il paese con i maggiori interessi in Canada (con una quota del 55%) ed il paese privilegiato dagli investimenti canadesi con una quota del 41%.

Nel rapporto intitolato *Ungearred for growth*, Ernst & Young sostiene che il Canada è passato nel 2010 in testa della classifica delle *top target countries* davanti a Stati Uniti, Australia e Brasile per le attività di fusione e acquisizione (M&A) nel settore minerario e metalli. Le società estere hanno investito in Canada più di USD 18,7 miliardi, soprattutto nell'oro, nel rame e nell'acciaio. Il rapporto della Ernst & Young precisa anche che nella *top acquiring countries*, sono sempre le imprese canadesi ad aver effettuato lo scorso anno (per un valore di USD 23,8 miliardi) il più gran numero di acquisizioni.

L'oro è stato il settore più attivo nelle fusioni e acquisizioni mondiali e per numero (38 % delle transazioni) e per valore (27 % del valore delle transazioni) ed il Canada è stato il paese più ricercato per gli investimenti esteri ed il paese che ha investito di più all'estero.

Constatazione interessante, le imprese del settore minerario non si concentrano più solo sui mercati ritenuti "poco rischiosi" come il Canada e l'Australia, ma sono disposte ad assumere dei rischi sempre più grandi sui mercati politicamente meno stabili. Nel 2010, il 43% del valore totale delle transazioni è stato infatti generato dalle economie in via di sviluppo dell'America del Sud, dell'Asia centrale e dell'Africa.

Secondo lo studio della Ernst & Young l'attività nel settore minerario continuerà ad intensificarsi nel corso del 2011 con acquisizioni complementari strategiche e transazioni più importanti, passando prima da una fase di raggruppamento tra società di piccola e media capitalizzazione. Il mercato sarà ancora caratterizzato dalla protezione delle risorse, dalla crescita dei prezzi dei prodotti, dalla disponibilità dei capitali e dal desiderio di una più grande integrazione verticale. Nel 2011 la concorrenza esercitata dai mercati emergenti per procurarsi delle materie prime sarà ancora il motore principale delle transazioni nel settore minerario e metalli.

Alcune delle più importanti M&A nel 2011 (che non coinvolgono aziende italiane)

(Fonte : *Financial Post Crosbie: Mergers & Acquisitions in Canada*)

- Maple Group, un'alleanza di banche e fondi di pensione creata ad hoc, ha presentato un'offerta pari a CAD 3,8 miliardi per la borsa di Toronto (TMX Group) provocando l'annullamento del progetto di fusione del gruppo con la borsa di Londra (LSG) di un valore di CAD 3,2 miliardi.
- Royal Bank of Canada abbandona le attività negli Usa a favore del gruppo PNC Financial Services per USD 3,6 miliardi.
- Intact Financial Corporation (assicurazioni) rileva la AXA Canada per CAD 2,6 miliardi.
- PetroChina, la più importante società petrolifera cinese, acquisisce dalla Encana per CAD 5,4 miliardi il progetto Cutbank Ridge (gas naturale) in British Columbia e Alberta.
- Berkshire Partners LLC (USA) acquisisce per 2,6 miliardi la Husky International Ltd (energia).
- Petronas (Malesia) investe CAD 1,1 miliardi in un joint venture con la canadese Progress Energy nel progetto North Montney (gas di scisto) in British Columbia.
- Sasol Ltd (Sud Africa) sempre in un joint venture con la canadese Talisman investe CAD 1 miliardo nel progetto Montney Basin (gas di scisto) in Alberta.
- Barrick Gold Corporation (oro) acquisisce per CAD 7,3 miliardi la Equinox Minerals.
- Frontier Gold Inc. passa nelle mani della Newmont Mining Corporation per CAD 2,3 miliardi.

- Consolidated Thompson Iron Mines (ferro) passa nelle mani della Cliffs Natural Resources Inc. per CAD 4,9 miliardi.
- Quadra FNX Mining vende gli attivi detenuti nel progetto Sierra Gorda (rame) in Cile per USD 1,5 miliardi alla Sumitomo Corp.
- Gaz Métro (distribuzione di gas naturale) acquisisce per USD 702 milioni l'americana Central Vermont Public Service.
- Valeant Pharmaceuticals International (prodotti farmaceutici) espande la propria attività in europa assorbendo la PharmaSwiss S.A. per CAD 430 milioni.

Tutte le transazioni tra società residenti e non residenti, devono essere approvate in ultima analisi dal Competition Bureau (ai sensi del Competition Act), l'autorità canadese garante della concorrenza e del mercato.

Investimenti italiani

Per quanto riguarda gli investimenti italiani degli ultimi anni, si segnalano tra i più importanti *:

- **Mecaer** investe nel 2002 CAD 7 milioni per l'acquisizione di uno stabilimento a Montréal (maggior polo industriale aeronautico del Canada). Mecaer opera oggi due stabilimenti a Montréal, uno per la fabbricazione e uno per l'assemblaggio di sistemi di atterraggio.
- **Dema**, azienda di servizi per l'ingegneria aeronautica, apre una unità operativa nel 2004 a Montréal. Nel 2010 ottiene un importante contratto dalla Bombardier per lo sviluppo dei cockpit della CSeries.
- **Sorin** opera un impianto per la progettazione e la produzione di valvole biomediche a Burnaby (Vancouver) dopo aver acquisito nel 2004 la MITROFLOW.
- **Ferrero** di Alba ha investito tra il 2007 e il 2010 oltre CAD 85 milioni nella modernizzazione di un impianto nella città di Brantford, nel Sud dell'Ontario, specializzato nella produzione della linea *Rocher*.
- **Geox** di Treviso apre nel 2004 un ufficio commerciale in Canada, poi due punti vendita a Toronto e Montréal. Oggi i negozi monomarca in Canada sono venti con un fatturato di CAD 25 milioni.
- **Ducati** ha aperto nel 2009 a Montréal la prima boutique esclusiva *destination dealership Ducati* in Canada.
- **Parmalat** è attiva in Canada dal 1997 con 18 stabilimenti ed un investimento iniziale stimato in circa CAD 880 milioni. Nel 2010, la filiale canadese ha registrato un fatturato netto di 1,6 miliardi di Euro, il più importante del gruppo.
- **Snamprogetti** si è aggiudicata nel 2005 in joint-venture con la SNC Lavalin di Montréal un contratto di un valore di CAD 550 milioni per la costruzione di tre impianti per l'idrotrattamento di prodotti petroliferi delle sabbie bituminose nella regione di Fort McMurray. Questi lavori rientrano nell'ambito dello "Horizon Oil Sands Project", cui partecipa anche la **Technip** Italia.
- **Tenaris**, leader mondiale nella produzione e fornitura di tubi e servizi connessi per il settore energetico ha attualmente uno stabilimento produttivo anche a Calgary a seguito dell'acquisizione nel 2006 di Prudential Steel.
- Il gruppo **ENI** ha acquisito nel 2008 il gruppo petrolifero First Calgary Petroleum, società canadese attiva nell'esplorazione e sfruttamento di giacimenti petroliferi e di gas naturale in Algeria. La transazione, di un valore di CAD 923 milioni, permetterà a ENI di incrementare le proprie riserve in Algeria di 190 milioni di barili boe al giorno.

- **Geosystem**, azienda di Milano che si occupa di servizi di geofisica applicata all'esplorazione delle risorse naturali, ha aperto una filiale a Calgary.
- **Sitie**, società specializzata nella produzione di componentistica per impianti industriali, ha aperto una sede operativa a Edmonton nel 2007.
- **Casagrande** di Pordenone (attrezzature per attività di perforazione e di trivellazione) ha aperto una sede operativa a Toronto.
- **Abrigo Industrial Machines** ha investito nel 2005 nella realizzazione di una filiale a Brantford, in Ontario, per la vendita di linee automatiche di produzione nel settore alimentare.
- **Colacem**, del gruppo Financo, ha acquisito nel 2007 il 60% di un cementificio a Grenville-sur-la Rouge, QC, con un investimento partecipato al 3% da Simest e nel 2008 ha acquisito le società Gestion Raymond Bertrand Inc., 1024591 Ontario Inc., Bertrand & Frères Construction Company Limited, Bertrand Construction L'Original Inc., Bertrand & Frères Management Inc. et 1414478 Ontario Ltd., localizzate in Ontario.
- **Brawo Brassworking** (lavorazione metalli ferrosi) ha acquisito la Lofthouse Brass di Burk's Falls, ON.
- **Metalprint srl** (stampaggio a caldo) ha acquisito la Bowen Manufacturing.
- **Finmeccanica** ha acquisito nel 2008 le società DRS Technologies di Kanata, ON e DRS Pivotal Power di Bedford, NS (attrezzature di controllo elettriche). **Fincantieri**, in joint venture con DRS, ha negoziato fino a quest'estate l'acquisizione dei cantieri navali Davie per poter partecipare agli appalti del governo federale nel quadro del programma di rinnovo della flotta valutato a CAD 35 miliardi. La transazione è stata poi abbandonata.
- **Bracco Diagnostics**, costituita in Ontario nel 1996, filiale della Bracco Imaging Spa (diagnostica per immagini), ha acquisito nel 2008 la E-Z-EM Canada di Anjou, QC a seguito della fusione Bracco Diagnostics-E-Z-EM, valutata a USD 240 milioni.
- **Invex Properties Srl**, società di portafoglio di Milano ha acquisito nel dicembre 2009 la Wavemaster Net Service (Campbell River, BC) società di servizi nel settore dell'acquacultura.
- **Opacmare** di Rivalta (TO) ha inaugurato a fine marzo 2009 a Cardigan, Prince Edward Island, gli stabilimenti di 8.000 metri quadrati per la produzione di componenti e accessori per il settore nautico.
- **IDS Ingegneria dei Sistemi**, ha annunciato in giugno 2009, la costituzione della IDS North America con sede a Montreal, dove prevede investire CAD 20 milioni. IDS è specializzata nella creazione di software commerciali per le telecomunicazioni. A Montréal intende sviluppare delle tecnologie di avanguardia relative ai campi elettromagnetici.
- **Calvi** Group di Merate (LC) ha acquisito nel 2009 la Lift Technologies Inc. (profili in acciaio per attrezzature manutenzione).
- **Gruppo Industriale Tosoni** (GIT) ha costituito nel 2009 a Montréal la Saira Americas Inc. (interni e componenti per treni e metrò).
- **Fibra S.r.l.** di Carrara ha acquisito nel 2010 una cava di marmo a Warton (ON).
- **Barilla** ha aperto a Markham nel 2009 un ufficio commerciale per l'importazione e la distribuzione di pasta alimentare.
- **Autogrill**, presente in Canada dal 2002 tramite la HMSHost con un investimento iniziale pari a € 34 milioni,, si è assicurata nel 2010 la gestione di 23 aree di servizio che saranno costruite entro il 2013 lungo le due principali autostrade dell'Ontario.
- **Alessi** ha inaugurato nel 2010 a Montréal il primo negozio in terra canadese
- **Fiat** ha ultimato la presa di controllo di Chrysler Canada (2011)

- **Solgenia** di Spoleto ha acquisito nel 2011, tramite la Solgenia Canada Inc., la Microset Systems Inc. di Scarborough (computer software e hardware)
- **Silfab Spa** ha investito nel 2011 CAD 15 milioni a Mississauga in uno stabilimento per la produzione di pannelli fotovoltaici
- **Valvitalia Spa** di Rivanazzano (PV) ha inaugurato nel 2011 a Edmonton uno stabilimento per la produzione di attuatori per l'industria petrolifera e del gas destinati al mercato dell'America del Nord e del Sud.

* dove non specificato, l'ammontare dell'investimento non è disponibile.

Per quanto riguarda le opportunità per nuovi investimenti italiani, va rilevato che i diversi regimi normativi in vigore nelle Province canadesi rendono necessaria una previa riflessione da parte degli investitori italiani sulle opportunità offerte dalle diverse agenzie a livello federale e provinciale, come Invest in Canada, Investissement Québec, Invest Ontario, Atlantic Canada Opportunities Agency.

La crisi del credito negli USA, tuttavia, complica la realizzazione delle acquisizioni. Per esempio, l'offerta di CAD 54 miliardi per l'acquisizione del gruppo BCE, gigante delle telecomunicazioni, da parte di un consorzio a capo del quale si ritrova il fondo di pensione degli insegnanti dell'Ontario, non si è concretizzata per la difficoltà ad accedere ai finanziamenti (l'intera somma doveva essere finanziata).

Il governo federale ed i governi provinciali offrono un ampio ventaglio di programmi di incentivazione per gli investimenti. L'obiettivo principale perseguito è la creazione di posti di lavoro attraverso programmi tesi a stimolare l'espansione industriale (soprattutto in regioni periferiche e meno sviluppate), incrementare le esportazioni, facilitare la ricerca e lo sviluppo e migliorare la formazione della manodopera. Gli incentivi possono prendere la forma di agevolazioni fiscali o incentivi di ordine non fiscale come sovvenzioni, agevolazioni di credito, contributi ai salari e programmi di formazione della manodopera.

A questi fini sono stati creati vari programmi regionali. Tra i più importanti si menzionano: l'*Atlantic Canada Opportunities Agency*, il *Department of Western Economic Diversification*, l'*Atlantic Enterprise Program* e l'*Investment Tax Credit*.

L'agricoltura, l'energia, l'esportazione, le miniere, la ricerca, lo sviluppo, il turismo, la difesa e l'alta tecnologia sono settori che usufruiscono maggiormente di programmi di incentivazione.

Ogni provincia possiede proprie politiche e programmi volti a favorire lo sviluppo regionale e la creazione di impieghi. Gli incentivi possono tradursi in forme di agevolazione fiscale o di riduzione dei costi locativi nei centri industriali e parchi industriali oltre ai servizi di aiuto finanziario, consulenza ed informazione.

Alcuni importanti progetti in corso

- Tra gli investimenti di rilievo in corso in Canada, si sottolineerà la realizzazione del progetto CSeries (aeroplani da 100 – 149 posti) della Bombardier Aerospace che richiederà degli investimenti di CAD 2,6 miliardi e la creazione di 3.500 impieghi diretti nella regione di Montreal. I lavori per la costruzione dei capannoni di 8.600 metri quadrati che ospiteranno il centro Complete Integrated Aircraft Systems Test Area (CIASTA) sono cominciati, nonostante la crisi economica, in settembre 2009. Bombardier Aerospace, terzo costruttore al mondo di aeroplani (regional e business jet), entrerà con la CSeries in diretta concorrenza con i giganti Boeing e Airbus. Bombardier ha già ricevuto degli ordini fermi per 123 apparecchi, con un'opzione per altri 109 apparecchi. La CSeries è prevista entrare in servizio nel 2013. Boeing e Airbus hanno

annunciato che a causa della crisi economica ritarderanno il programma di rinnovo dei B737 e A320 (diretti concorrenti della C Series) al 2020, concedendo per il momento a Bombardier un vantaggio di circa 7 anni. Al progetto C Series collaborano anche alcuni fornitori italiani, tra i quali **Alenia Aeronautica** (stabilizzatori di volo), **Magnaghi** e **Salver** (componenti strutturali in carbonresine).

- Pratt & Whitney Canada, costruttore di motori aerei di Longueuil, Québec, ha annunciato che investirà CAD 1 miliardo (€ 750 milioni) in un progetto di R&D per lo sviluppo di motori d'aeromobili più leggeri, meno rumorosi, più potenti e a minor consumo di carburante. Il Governo federale ha accordato a P&WC un prestito rimborsabile di CAD 300 milioni (€ 225 milioni) nell'ambito di un programma a sostegno del settore aerospaziale

- Il progetto idroelettrico della Romaine, così nominato da uno dei grandi fiumi della provincia del Québec, è più grande cantiere aperto in Canada nel 2009 e sicuramente uno dei più importanti al mondo. Valutato a oltre CAD 6,5 miliardi (€ 4,3 miliardi), il futuro complesso della Romaine è un immenso progetto costituito da quattro dighe ed altrettante centrali idroelettriche che forniranno, quando sarà terminato nel 2020, una potenza globale di 1.550 MW. Si prevede che il progetto permetterà a Hydro Québec, società di stato di produzione e distribuzione di energia elettrica, di aumentare la produzione elettrica annuale della provincia di 8 TWh. Il Québec sarà allora in grado di soddisfare alla crescente domanda in elettricità dell'Ontario, del New Brunswick, degli stati americani della Nuova Inghilterra e di New York. L'energia prodotta dal nuovo complesso contribuirà inoltre, secondo il Primo Ministro, allo sviluppo dell'elettrificazione ferroviaria e di altri mezzi di trasporto pubblico (come filobus e tramway), che per il momento è poco diffusa nella provincia.

- TransCanada, società di Calgary ha già investito CAD 3 miliardi (€ 1,9 miliardi) nella costruzione del pipeline Keystone che necessiterà un investimento totale di CAD 13 miliardi (€ 8,3 miliardi). Il pipeline servirà al trasporto di petrolio lordo dell'Alberta fino alle raffinerie del Texas su una distanza di oltre 6000 km. Il progetto Keystone è già assicurato del trasporto di 910 mila barili di petrolio al giorno per un periodo di almeno 18 anni. La capacità totale dell'oleodotto è di 1,1 milioni di barili giornalieri con la possibilità di aumentarne la portata, con un investimento minimo, a 1,5 milioni di barili. TransCanada prevede investire a breve termine CAD 22 miliardi (€ 14 miliardi) nella costruzione di pipeline, di centrali elettriche e nucleari e di eoliche. Tra i progetti già in cantiere, la costruzione di un gasdotto in Alaska in partenariato con la Exxon Mobil.

- Il Premier del Québec ha presentato in maggio 2011 un ambizioso progetto di sviluppo delle risorse del territorio della provincia al nord del 49° parallelo. Il *Plan Nord* copre un territorio di 1,2 milioni di km², circa due terzi dell'intera superficie della provincia. In un'ottica di sviluppo durabile, la metà sarà protetta e sottratta a qualsiasi forma di sfruttamento industriale e oltre 100 milioni di alberi saranno piantati per assicurare il rimboscamento del territorio. Il piano si declina in cinque piani quinquennali che richiederanno in totale degli investimenti dell'ordine di CAD 80 miliardi (€ 58 miliardi). Nell'arco di 25 anni, saranno investiti CAD 47 miliardi (€ 34 miliardi) nello sviluppo di energie rinnovabili, di cui CAD 25 miliardi (€ 18 miliardi) nella produzione di 3.500 megawatt di energia idroelettrica, e CAD 37 miliardi (€ 27 miliardi) saranno investiti nelle miniere e nelle infrastrutture (porti, aeroporti, strade, ferrovie) necessarie per lo sviluppo della regione. Il Governo ha annunciato la creazione di una società di stato, la *Société du Plan Nord*, alla quale sarà affidato il compito della gestione e dell'amministrazione del piano. La Société du Plan Nord si presenterà anche come sportello unico per le imprese che vorranno investire nel nord della provincia.

- Lo sfruttamento di due enormi giacimenti di minerale di ferro nella regione di Schefferville nel nord del Québec richiederà un investimento di CAD 4,8 miliardi (€ 3,5

miliardi). I giacimenti di LabMag e di KéMag contengono delle riserve valutate a 5,6 miliardi di tonnellate di ferro a un tenore di circa 30% e potrebbero entrare in produzione prima del 2016. Il progetto prevede anche la realizzazione di un pipeline di circa 750 km che trasporterà il ferro dalla miniera allo stabilimento di Sept-Îles. Il pipeline avrà un diametro di 70 cm e sarà interrato ad una profondità tra 1 m e 1,5 m sufficiente a garantire, nonostante le temperature polari della regione, che il “fango” (il minerale mescolato all’acqua) non geli. È prevista anche la costruzione di una stazione di pompaggio a 450 km dal punto di partenza. Il pipeline servirà al trasporto di 22 milioni di tonnellate di minerale l’anno. L’investimento previsto per la costruzione del pipeline è di CAD 1 miliardo (€ 723 milioni) e il costo di trasporto è valutato a CAD 2 (€ 1,45) la tonnellata. Un primo studio di fattibilità ha valutato anche l’investimento per la costruzione di una linea ferroviaria dedicata (che sarà di CAD 3 miliardi - € 2,2 miliardi - con un costo di trasporto per tonnellata di CAD 10, circa € 7,23) mentre l’utilizzazione della ferrovia esistente comporterebbe invece un costo di trasporto valutato tra i CAD 15 e i CAD 20 la tonnellata (€ 11 e € 15). Una decisione finale in merito alle infrastrutture per il trasporto del materiale sarà presa prima della fine dell’anno dopo la pubblicazione di uno studio, attualmente in corso, sulla fattibilità dell’intero progetto.

- La società di stato cinese Wisco (Wuhan Iron and Steel Resources Corp.) ha l’intenzione di investire CAD 13 miliardi nella costruzione di un gigantesco complesso minerario nel grande nord quebecchese. In partenariato (60%-40%) con la società canadese Adriana Resources, Wisco intende realizzare nel Nunavik il più grande progetto minerario della storia del Canada. Il progetto Otelnuq prevede la costruzione di un concentratore, uno stabilimento per la trasformazione del minerale di ferro, una linea ferroviaria di 850 km e l’espansione del porto di Sept-Îles per poter accogliere i Chinamax, dei cargo capaci di trasportare oltre 400.000 tonnellate di materiale. Il progetto si iscrive nell’ambito del Plan Nord, promosso dal governo del Québec per lo sviluppo delle risorse naturali sul territorio della provincia al nord del 49esimo parallelo, per il quale sono previsti degli investimenti di CAD 80 miliardi su 25 anni. Il giacimento di Otelnuq disporebbe di riserve di minerale di ferro valutate a 6 miliardi di tonnellate. La prima fase di produzione è prevista per il 2016.

- La società Enerkem di Montréal, capofila nella produzione di biocarburanti dai rifiuti, ha già ottenuto un aiuto finanziario pari a USD 130 milioni dai Ministeri americani dell’agricoltura (USDA) e dell’energia (DOE) per la costruzione, prevista prima della fine del 2011, di una fabbrica a Pontotoc in Mississippi che produrrà etanolo dai rifiuti domestici. Una fabbrica simile è attualmente in costruzione a Edmonton (Alberta) dove, a lavori ultimati (fine del 2011) si produrranno 36 milioni di litri di etanolo ottenuto dai rifiuti solidi. Enerkem possiede due fabbriche in Québec dove vengono prodotti etanolo di seconda generazione, acetati e altri prodotti chimici verdi utilizzati per la fabbricazione di prodotti di largo consumo utilizzando i rifiuti urbani non riciclabili, i materiali di demolizione e i vecchi pali dell’elettricità. Enerkem è stata recentemente considerata dalla prestigiosa rivista Fast Company una delle società più innovative al mondo.

- La società mineraria junior canadese New Millenium ha concluso un accordo con il gigante indiano Tata Steel per lo sviluppo di due immensi giacimenti di ferro, uno a LabMag in Labrador e l’altro a KéMag in Québec. Il progetto, meglio conosciuto col nome di Taconite, necessiterà un investimento di CAD 4,5 miliardi (€ 3,4 miliardi) per lo sfruttamento dei giacimenti le cui riserve sono valutate a più di 5,6 miliardi di tonnellate di minerale. La produzione annuale è valutata a 22 milioni di tonnellate e potrebbe essere avviata verso il 2014, se i risultati dello studio di fattibilità attualmente in corso saranno concludenti. Tata Steel, che già possiede un quarto delle azioni di New Millenium, sarà proprietaria del 64% di Taconite.

• Il Canada aumenterà la produzione di petrolio del 68% da qui al 2025. Lo ha reso noto la Canadian Association of Petroleum Producers (CAPP) nel rapporto annuale "2011 Canadian Crude Oil Forecast and Market Outlook". La crescita della produzione accelererà nei prossimi anni grazie ai nuovi investimenti nelle sabbie bituminose dell'Alberta, molti dei quali erano stati posticipati durante la crisi finanziaria del 2008. Il Canada è il sesto produttore mondiale di petrolio e dispone di riserve valutate a più di 175 miliardi di barili. L'associazione prevede che la produzione dai giacimenti convenzionali e off-shore diminuirà nei prossimi anni, mentre aumenterà fortemente quella proveniente dalle sabbie bituminose. Secondo le previsioni della CAPP, la produzione canadese passerà da 2,8 milioni b/d (barili al giorno) nel 2010 a 3,4 milioni nel 2015, poi a 4,2 milioni nel 2020 e a 4,7 milioni nel 2025. La CAPP sottolinea anche che se nel 2010 il 54% del petrolio estratto in Canada proviene dalle sabbie bituminose, nel 2025 l'oil sand conterà per il 79%. Gran parte della produzione canadese (il 69%, ovvero 1,9 milioni b/d) è esportata verso gli Stati Uniti.

• Il ministro dell'energia e delle infrastrutture dell'Ontario ha attribuito 184 contratti approvati in virtù del programma Feed-in Tariff (FIT) per la produzione di energia rinnovabile e sostenibile. A darne l'annuncio è stata l'Ontario Power Authority (OPA), l'agenzia del Governo provinciale responsabile dello sviluppo energetico della provincia. Tra questi, 77 progetti riguardano delle installazioni di produzione di energia solare (solare fotovoltaico), 48 di energia eolica e 46 di energia idroelettrica, 7 di energia da biogas, 4 di energia da gas di discarica, 2 di energia da biomasse. Si tratta di contratti di produzione elettrica (progetti di produzione superiore ai 500 kW) per una capacità totale di 2500 MW. Il programma FIT è la pietra angolare del progetto di legge provinciale Green Energy Act, il più ambizioso programma canadese di produzione di energia sostenibile approvato ad oggi. Il programma è uno degli elementi chiave della strategia del Governo provinciale nella lotta ai cambiamenti climatici. Il governo prevede infatti la chiusura per il 2014 delle centrali al carbone dalle quali dipende più del 20% della produzione di energia elettrica della provincia. Il Governo prevede che i progetti genereranno degli investimenti di oltre CAD 9 miliardi (€ 6,6 miliardi) provenienti dal settore privato. Nel mese di marzo scorso la provincia accordava 510 contratti per progetti FIT mid-scale (dai 10 kW a 500 kW) per una capacità totale di 112 MW.

QUADRO DI RIFERIMENTO

Legislazione societaria

Le più importanti e diffuse forme societarie previste dal diritto canadese sono le seguenti:

• *Società Individuale (Sole Proprietorship)*

Regolata dalla giurisdizione provinciale, è la forma societaria ideale per piccoli commerci per la relativa semplicità e per i bassi costi organizzativi che essa richiede. Alcuni svantaggi possono essere: 1) i profitti vengono ad aggiungersi al reddito personale del proprietario tassato ad un tasso crescente direttamente proporzionale al reddito; 2) il proprietario è personalmente responsabile dei debiti della sua azienda.

• *Società in Nome Collettivo (Partnership)*

Regolate dalla giurisdizione provinciale, ogni socio è responsabile delle azioni della società e degli altri partner. I vantaggi includono semplicità nella tenuta dei libri contabili e nella operatività della società; tra gli svantaggi, la responsabilità illimitata congiunta relativa agli atti ed ai debiti della società.

• *Società a Responsabilità Limitata (Limited Partnership)*

Regolata dalla giurisdizione provinciale, è composta da partner che contribuiscono solo al capitale della società e non possono essere ritenuti responsabili oltre l'importo che

hanno versato. I principali vantaggi includono una responsabilità limitata, vantaggi a livello fiscale ed una ripartizione del rischio; tra gli svantaggi, il pericolo di perdere lo statuto di responsabilità limitata a causa di possibili conflitti tra i partner. Tali tipi di società possono operare solo nei limiti territoriali della provincia dove sono registrate. Ciò significa che una società registrata per esempio nel Québec, per operare in un'altra provincia, dovrà ivi registrarsi.

- *Società per Azioni (Corporation)*

Può essere costituita sotto la giurisdizione federale o provinciale. Si tratta di un'entità con una personalità giuridica propria (ossia separata dai proprietari o azionisti) libera di operare all'esterno del territorio provinciale d'incorporazione o del territorio nazionale; tra i vantaggi, una responsabilità limitata, un maggior controllo dell'attività ed una maggiore facilità d'investimento; tra gli svantaggi, i costi più elevati di organizzazione e mantenimento e l'impossibilità per gli investitori di dedurre le eventuali perdite. Non esiste peraltro l'obbligo di versare un capitale sociale minimo. Tuttavia, bisogna sottolineare che i requisiti in materia di residenza differiscono da provincia a provincia: per esempio, la legge federale esige che il 25% degli amministratori (o se il numero è inferiore a quattro, almeno uno) sia residente in Canada, mentre per l'Ontario è la maggioranza degli amministratori che deve essere residente canadese (o se il numero è inferiore a tre, uno è sufficiente). La legislazione del Québec, da parte sua, non impone nessun minimo riguardo al numero di amministratori residenti.

- *Filiali (Branch)*

Una filiale di ditta estera può essere registrata in Canada come "subsidiary", al pari delle società canadesi residenti, oppure come "branch" (società non residente). Le "branches" debbono tuttavia ottenere una licenza provinciale per ogni provincia in cui intendono operare. Poiché non sono soggette alle trattenute d'acconto sui dividendi versati alla società madre non residente, le "branches" sono soggette ad un'imposta particolare, la "branch tax", pari al 25% e ridotta al 15% secondo l'esistenza o meno di una convenzione fiscale. Inoltre, alle "branches" non sono riconosciute le eventuali agevolazioni fiscali concesse alle società canadesi residenti.

Costituzione di società a partecipazione straniera

La scelta di costituire una società a responsabilità limitata, individuale o di persona, dipende normalmente da criteri come la natura, la grandezza, il territorio coperto o il numero di dipendenti della società.

La forma d'impresa estera più diffusa in Canada è la società per azioni (*corporation*). Che essa sia registrata sotto l'egida della legislazione federale o provinciale, tale forma di società offre il vantaggio di impegnare ogni azionista per un ammontare che non eccede la parte non svincolata delle azioni emesse. L'atto costitutivo deve specificare il numero delle azioni e le categorie autorizzate.

Una società straniera può anche scegliere di svolgere la propria attività tramite una succursale. Quest'ultima deve essere, tuttavia, registrata presso la provincia in cui opera, tenere dei libri contabili e sottoporre dei rapporti fiscali come richiesto dalla legge. La differenza nella scelta tra la costituzione di una succursale o di una filiale, risiede normalmente nelle implicazioni di natura fiscale e di responsabilità della società madre. La sola restrizione imposta a livello federale per la costituzione di una società, è che almeno uno degli amministratori sia residente in Canada. Se tale criterio è determinante, si potranno sempre costituire delle società a livello provinciale. La legge provinciale non prevede, infatti, restrizioni sulla residenza degli amministratori.

Altra forma utilizzata per la realizzazione di progetti particolari, è la costituzione di joint venture o imprese in partecipazione. Il contratto di compartecipazione mette in comune le risorse utili alla riuscita di un progetto per un periodo limitato di tempo. I contratti di

imprese in compartecipazione possono contenere dei vantaggi per un'azienda, ma dal punto di vista fiscale ciascun socio è responsabile per la quota parte di reddito che gli spetta. Non vi è alcuna legislazione particolare che gestisce i contratti di imprese in partecipazione.

Il *Canadian Business Corporation Act* è la legge federale che regola la costituzione delle società per azioni. Su questa legge sono modellate anche le rispettive leggi provinciali, che possono tuttavia differire sensibilmente l'una dall'altra con la particolarità che il Québec ha un sistema giuridico basato sul codice civile (di ispirazione napoleonica) contrapposto alla *common law* (di derivazione anglosassone) in vigore nelle altre province. La scelta di costituire una società in virtù della legge provinciale o federale dipende principalmente dal fatto che l'attività della società sia limitata o meno al territorio della singola provincia. Se la società opera esclusivamente sul territorio di una singola provincia, non vi è nessuna necessità che sia costituita secondo la legislazione federale. La richiesta di costituzione di una società per azioni deve essere presentata a *Industry Canada, Corporations Canada* (o all'ente provinciale corrispondente), competente in materia e deve comprendere i diritti, le restrizioni, i privilegi e le clausole di ogni singolo gruppo di azionisti, e più particolarmente:

nome della società, indirizzo legale, privilegi e condizioni per ogni categoria di azioni (che al federale devono essere senza valore nominale mentre generalmente al provinciale tale obbligo non sussiste), restrizioni, se è il caso, sui trasferimenti delle azioni, numero massimo di amministratori consentito dalla società, restrizioni, se è il caso, sul tipo di attività che la società può svolgere. Il certificato di costituzione può essere ottenuto in un paio di giorni ad un costo di circa CAD 250 (al provinciale il costo è generalmente inferiore). L'atto di costituzione deve essere obbligatoriamente firmato dagli amministratori della società. Per essere considerata "in attività" dal governo federale, la società deve inviare ogni anno a *Corporations Canada* copia del bilancio ed una somma inferiore a CAD 40,00 per le spese di iscrizione. La legge esige inoltre la tenuta di un'assemblea annuale degli azionisti e la tenuta di registri. La società che omette di depositare i bilanci e pagare la somma richiesta, viene messa "in osservazione" per un periodo di cinque anni e poi deve essere "dissolta" d'ufficio.

Normativa tributaria

Il sistema tributario canadese prevede tre livelli d'imposizione fiscale: il federale, il provinciale ed il municipale. Le principali fonti di entrate sono:

- Federale: imposte sui redditi, diritti doganali, tasse d'accisa, tassa sui beni e servizi, e tasse su oli combustibili e benzina;
- Provinciale: imposte sui redditi, tassa di vendita al dettaglio, tasse sulle risorse naturali, redditi di capitale;
- Municipale: imposte sui patrimoni immobiliari, tasse di esercizio, licenze.

Non sono percepite in Canada tasse sulla successione né sulle vincite alla lotteria. E' importante notare che i residenti in Canada sono tassati sul totale dei redditi percepiti in Canada ed all'estero, mentre i non residenti sono tassati unicamente sui redditi generati dalla loro attività in Canada. L'aliquota d'imposizione fiscale sulle persone fisiche è proporzionale al reddito e varia secondo la provincia di residenza. Aliquote più basse si applicano a dividendi e capital gain. Il Québec è la sola provincia dove devono essere effettuate due dichiarazioni di redditi distinte, una al federale ed una al provinciale. In tutte le altre province è il Governo Federale che percepisce le imposte provinciali per conto della Provincia. I profitti delle imprese sono imponibili a tasso fisso secondo il tipo di attività e la Provincia. Il Governo Federale percepisce le tasse provinciali per conto delle Province ad eccezione dell'Ontario, del Québec e dell'Alberta, Province nelle quali le società devono produrre due dichiarazioni distinte. Né il governo federale né i governi

provinciali percepiscono tasse sul capitale. Il Canada ha concluso degli accordi sulla doppia imposizione fiscale con la maggior parte dei Paesi industrializzati, tra cui l'Italia. Tali accordi permettono di detrarre dalle imposte canadesi le imposte sul reddito pagabili ad un altro Paese e viceversa. L'aliquota combinata (federale e provinciale) per le imprese, nel 2011, si situa in media tra il 26,5% e il 32,5% a seconda della provincia.

Dazi doganali

Tra le misure per stimolare la crescita economica contenute nel Budget 2010 figura l'eliminazione completa dei dazi doganali applicabili alle importazioni manifatturiere delle imprese. Il Canada diventa così il primo paese del G20 a sgravare l'industria manifatturiera da costi aggiuntivi su macchinari, attrezzature e materiali utilizzati per la produzione di beni. L'intenzione del Governo è di aiutare l'industria manifatturiera canadese ad essere più competitiva. Delle 1.541 tariffe doganali coperte dal provvedimento, che si situano tra il 2% e il 15,5%, 1.160 sono state abolite con effetto immediato (ovvero dal 5 marzo 2010) mentre le restanti lo saranno gradualmente fino alla completa soppressione entro il 2015 (vedere il documento Tariff Notice TN-49 pubblicato dalle dogane canadesi contenente l'elenco completo). Le economie per l'industria sono valutate ad oltre CAD 300 milioni l'anno (€ 215 milioni) calcolate su un valore di CAD 5 miliardi (€ 3,6 miliardi) di importazioni. Secondo il Ministro delle finanze la misura stimolerà gli investimenti esteri nel Paese e permetterà di creare nuovi posti di lavoro (fino a 12.000 secondo le stime del Governo).

Convenzione fiscale Italia-Canada

In linea generale, la convenzione stabilisce che:

- i redditi immobiliari, compresi quelli derivanti da attività agricole o forestali, sono imponibili nello Stato in cui i beni sono situati;
- gli utili di un'impresa di uno Stato contraente sono imponibili in detto Stato a meno che l'impresa non svolga la sua attività nell'altro Stato contraente per mezzo di una stabile organizzazione ivi situata e nei limiti in cui gli utili siano attribuibili a detta stabile organizzazione;
- gli utili provenienti dall'alienazione di beni immobili sono imponibili nello Stato dove tali beni sono situati, mentre quelli derivanti dall'alienazione di beni mobili sono generalmente imponibili soltanto nello Stato di cui l'alienante è residente;
- i redditi di lavoro subordinato che consegue un residente di uno Stato nell'altro Stato sono imponibili in detto altro Stato;
- i dividendi pagati da una società residente di uno Stato ad un residente dell'altro Stato sono imponibili in detto altro Stato, a meno che il beneficiario dei dividendi eserciti nello Stato (in cui è residente la società che versa i dividendi) un'attività commerciale, industriale o una libera professione;
- gli interessi (cioè i redditi da titoli del debito pubblico, da obbligazioni di prestiti o da crediti) ed i canoni (cioè i compensi per l'uso di diritti d'autore, brevetti, marchi, disegni o modelli, progetti, formule o processi segreti, attrezzature industriali, commerciali o scientifiche) provenienti da uno Stato contraente e pagati ad un residente dell'altro Stato, sono imponibili in detto altro Stato.

I dividendi e canoni versati ad una società non residente, soggetti ad una ritenuta alla fonte pari al 25% (dividendi ed interessi) e 15% (canoni o royalties), per effetto della convenzione, sono ridotti al 15% e 10% rispettivamente.

Per via della doppia deducibilità dell'investimento effettuato in Canada gli investitori esteri si trovano nettamente avvantaggiati fiscalmente rispetto alle imprese canadesi. Secondo il paese di origine, il tasso reale di imposizione può essere inferiore anche

della metà a quello applicato alle aziende canadesi. Secondo uno studio portato a termine da Duanjie Chen e Jack M. Mintz le imprese americane arriverebbero addirittura ad un tasso di imposizione negativo.

Trasferibilità all'estero di profitti e capitali

Non esistono controlli sulla valuta straniera. Non esistono restrizioni sull'espatrio dei profitti e dei capitali da parte degli investitori esteri. Non vi sono restrizioni sulle somme che possono essere introdotte in Canada o trasferite all'estero. Tuttavia, in virtù del *Proceeds of Crime (Money Laundering) and Terrorist Financing Act*, vi è l'obbligo, ai fini della lotta contro il riciclaggio di denaro sporco, di dichiarare alle dogane canadesi le somme uguali o superiori ai CAD 10 000 che sono importate o esportate dal Paese.

Diritto del lavoro

Sono competenti in materia di diritto del lavoro sia il Governo Federale, sia i Governi Provinciali.

La legislazione federale in materia di lavoro (*Canada Labour Code*) si occupa di relazioni industriali, di sicurezza e di condizioni di lavoro e si applica ai progetti federali, alle società della corona, nonché ai settori che il Parlamento dichiara di interesse generale per il Canada o almeno per due delle dieci province (come i settori bancario, radio televisivo, trasporti, ecc.). Di giurisdizione federale è anche l'*Employment Equity Act* che stabilisce una quota minima di dipendenti appartenenti a gruppi particolari (autoctoni, donne, handicappati, minoranze etniche) che le imprese con più di 100 dipendenti devono assumere. In ultimo, il *Canadian Human Rights Act* o legge sui diritti della persona, protegge le persone contro la discriminazione basata sulla razza, origine etnica, colore, religione, età, sesso, stato familiare, ecc. da parte del datore di lavoro. La *Canadian Human Rights Commission* è l'organismo incaricato di sorvegliare l'applicazione della legge. Simili leggi o carte in materia di protezione dei diritti della persona esistono anche a livello provinciale.

In Québec, la natura del contratto di lavoro e le obbligazioni che ne derivano sono definite dal Codice Civile. Il Québec è la sola provincia canadese ad essersi dotata di un Codice Civile mentre il resto del Canada utilizza la *Common Law*.

Le singole Province hanno proprie normative (per es. *Les normes du travail du Québec* o l'*Ontario's Employment Standards Act*) che contengono, tra l'altro, disposizioni riguardanti l'età minima, il salario minimo, il numero massimo di ore lavorative settimanali, i giorni minimi di ferie retribuite, i congedi straordinari (maternità, malattia), ecc.

La settimana lavorativa media dell'industria è di 40 ore (35 negli uffici). A partire dalla 44esima ora, scatta lo straordinario retribuito. Le vacanze annuali minime sono di due settimane (tre dopo qualche anno di servizio). La busta paga è ogni due settimane, anche se in molti casi è ancora in uso versarla settimanalmente.

Le imposte e la parte dei contributi a carico dei dipendenti, sono trattenuti alla fonte dal datore di lavoro che prende a suo carico, oltre ai contributi obbligatori, anche i premi per assicurazioni vita di gruppo, assicurazioni malattia supplementari per le spese non coperte dal piano pubblico (dentista, medicine, camere private in ospedale) e pensioni integrative aziendali. La maggior parte dei canadesi contribuisce anche a piani pensionistici integrativi per i quali si ottengono dai governi provinciali e federali delle agevolazioni fiscali interessanti. L'età pensionabile è di 65 anni.

Per quanto concerne la protezione della privacy, il datore di lavoro è tenuto, tra le altre cose, ad assicurare la riservatezza delle informazioni personali del dipendente adottando delle misure di sicurezza appropriate, ad accertarsi dell'esattezza e

dell'aggiornamento delle informazioni a sua disposizione e soprattutto ottenere il consenso esplicito del dipendente per poter utilizzare o divulgare a terzi tali informazioni.

Oltre un terzo dei lavoratori canadesi (che possono aderire al sindacato di loro scelta) sono sindacalizzati. La legislazione di ciascuna Provincia regola le attività sindacali. In particolare, la formazione e la certificazione dei sindacati, i ricorsi nel caso di interruzione delle negoziazioni, gli accordi negoziati collettivamente, scioperi e serrate, le pratiche di lavoro scorrette e le attività dei sindacati in generale. Il ricorso ad arbitrato può essere imposto dal Ministro del Lavoro a cui spetta la scelta dell'arbitro. Le decisioni prese dall'arbitrato non sono normalmente appellabili.

In Québec, è in vigore il Bill 101 (*Charte de la langue française*) il cui scopo è la protezione della diversità linguistica e culturale della Provincia. La legge stabilisce che la lingua ufficiale della Provincia è il francese ed incoraggia l'uso del francese come lingua di lavoro, di istruzione, di comunicazione, di commercio e d'affari in Québec. La legge stabilisce, tra le altre cose, che nessun dipendente può essere licenziato per la sola ragione che parla unicamente il francese, che l'affissione di messaggi in luoghi pubblici deve essere fatta in francese, che le imprese con più di 50 dipendenti debbono ottenere un certificato di "francesizzazione" (cioè devono provare che sono in grado di lavorare quotidianamente in francese). L'*Office de la langue française* è l'organismo incaricato di applicare la legge 101.

I cittadini stranieri non residenti possono lavorare in Canada a condizione che siano in possesso di un permesso di lavoro. Per ottenere tale permesso, il datore di lavoro deve fornire la prova che non può trovare un cittadino canadese o un residente permanente che possieda le competenze necessarie per l'impiego. Il permesso temporaneo può avere una durata iniziale fino a tre anni, rinnovabile fino a cinque anni.

Costi di inserimento nel mercato

• Costi di affitto degli uffici

Costi di affitto medi netti per locali ad uso uffici in centro città (edifici di classe A). Ai costi medi netti di affitto si dovranno aggiungere i costi accessori (tasse e costi operativi), che potrebbero raddoppiare il costo netto al piede quadrato.

		Per pi ²
Montréal:	McGill College Avenue	\$ 41.05 a \$ 53.39
Toronto:	Bay Street	\$ 52.09 a \$ 78.19
Vancouver:	Burrard Street	\$ 48.88 a \$ 61.80
media nazionale:		\$32.20

Fonte: *Financial Post* 13-09-2011

• Costi delle abitazioni

Affitto medio mensile di un appartamento di tre camere più bagno:

Montréal	\$ 889,00
Toronto	\$ 1 337,00
Vancouver	\$ 1 406,00
media nazionale:	\$ 1 023,00

Fonte: *Canada Mortgage and Housing Corporation*, aprile 2011

Valore medio di un'abitazione a:

Montréal:	\$ 318 567
Toronto:	\$ 451 663
Vancouver:	\$ 778 545
media nazionale:	\$ 349 916

Fonte: *The Canadian Real Estate Association CREA*, agosto 2011