

## AGGIORNATO AL I SEMESTRE 2009

### CANADA

#### 1. QUADRO MACROECONOMICO

##### a) Andamento congiunturale e rischio Paese

Il Rapporto sulla politica monetaria diffuso dalla Banca Centrale canadese a luglio 2009 mostra una recessione economica meno severa di quanto inizialmente previsto dai dati diffusi in aprile. Nel primo trimestre dell'anno infatti il Canada aveva subito un crollo del PIL del 5,4% su base annua (la maggiore contrazione dal 1991) insieme ad una forte diminuzione delle entrate nazionali a causa del continuo deterioramento del commercio internazionale. Al declino delle esportazioni hanno contribuito l'abbassamento dei prezzi delle materie prime ma soprattutto il calo della domanda degli USA, principale mercato di sbocco delle esportazioni canadesi.

Particolarmente colpito dalla recessione è stato il settore dell'auto 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. Nel secondo trimestre del 2009, la recessione economica sembra aver rallentato la propria corsa negativa.

Si è infatti assistito ad una lieve ripresa dei consumi interni, in particolare nel mercato immobiliare, sebbene gli esportatori canadesi abbiano continuato a subire maggiormente il crollo dei mercati non solo per il perdurare della debolezza della domanda americana, in particolare nei comparti automobilistico e forestale, ma anche per il recente apprezzamento del dollaro Canadese (il cui tasso di cambio nel semestre è aumentato da 81 a 92 centesimi di USD). Tuttavia, secondo le previsioni della Banca Centrale canadese, le condizioni finanziarie, migliori di altre economie avanzate, accompagnate da maggiore fiducia da parte dei consumatori, dovrebbero consentire una crescita positiva del PIL già a partire dai prossimi mesi. Su base annuale le previsioni della Banca Centrale sono di una contrazione del PIL del 2,3% nel 2009 e di una crescita del 3% nel 2010 e del 3,5% nel 2011.

Anche 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.

L'ECONOMIA CANADESE – DATI PRINCIPALI			
	2007	2008	2009 (giugno)
PIL reale (var. % a/a)	2,7	0,5	-3,2
Disoccupazione (media annuale)	6,0	6,6	8,6
Consumer Price Index (CPI) (var. % a/a)	2,2	2,4	-0,3
Core-CPI <sup>1</sup> (var. % a/a)	2,0	1,2	-1,3 <sup>1</sup>
Cambio Euro/CAD (media annuale)	1 CAD = 0,68 €	1 CAD = 0,64 €	1 CAD = 0,63 €
	1 € = 1,46 CAD	1 € = 1,56 CAD	1 € = 1,58 CAD
Cambio USD/CAD (media annuale)	1 CAD = 0,93 USD	1 CAD = 0,94 USD	1 CAD = 0,88 USD
	1 USD = 1,074 CAD	1 USD = 1,066 CAD	1 USD = 1,13 CAD
Saldo partite correnti Milioni di CAD	13.607	8.115	- 11.202
Debito pubblico (gov. federale % sul PIL)	Anno fisc. 2007-2008: 29,9	Anno fisc. 2008- 2009 <sup>2</sup> : 28,6	Anno fisc. 2009- 2010: 34,0 <sup>3</sup>
Investimenti diretti canadesi all'estero (miliardi di CAD)	514,5	637,3	Mar. 2009: 656,8
Investimenti diretti esteri in Canada(miliardi di CAD) <sup>4</sup>	500,8	504,8	Mar 2009: 504,9

Fonti: Statistics Canada, Finance Canada, Bank of Canada

## b) Grado di apertura del Paese 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.

<sup>1</sup> Core CPI: sono esclusi dal calcolo alimentari e consumi energetici.

<sup>2</sup> Stima Department of Finance Canada – Budget 2009

<sup>3</sup> Fiscal Outlook sett. 2009 – Dept. of Finance Canada. L'aumento del 2009/2010 è provocato dalle misure statali di stimolo per il rilancio dell'economia che hanno determinato un deficit di bilancio

<sup>4</sup> CAD=Dollari Canadesi

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. Si ricorda che a luglio 2008 le quotazioni del greggio avevano raggiunto i 147 \$US, per poi scendere ai valori attuali intorno ai 69 \$US. A peggiorare il quadro generale va ad aggiungersi la contrazione dei prezzi dei metalli i quali, secondo gli analisti di mercato, sono destinati a rimanere deboli per tutto il 2009.

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.

<b>Interscambio Canada – Mondo</b>					
<i>(valori in milioni di CAD)</i>					
	<i>2007</i> <i>(I sem.)</i>	<i>2008</i> <i>(I sem.)</i>	<i>2009</i> <i>(I sem.)</i>	<i>Var. %</i> <i>2008/07</i>	<i>Var. %</i> <i>2009/08</i>
Export verso Mondo	234.300,49	238.598,42	178.113,24	1,83	-25,35
Import da Mondo	206.689,86	211.166,15	179.469,76	2,17	-15,01
<b>Totale interscambio</b>	440.990,35	449.764,56	357.583,00	1,99	-20,50
Saldo Bilancia Commerciale	27.610,63	27.432,27	-1.356,52	-0,65	-104,94

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

Sulla base dei dati diffusi dall'organo ufficiale di statistica "Statistics Canada" per i primi sei mesi del 2009, il Canada ha chiuso il semestre con un saldo passivo della bilancia commerciale.

Nel complesso, i saldi commerciali del Canada con i paesi partner mostrano andamenti altalenanti, con valori estremamente fluttuanti da un paese all'altro.

Dal quadro degli scambi commerciali emerge una situazione in declino per la maggior parte dei paesi partner, ad eccezione della Cina i cui risultati sono rimasti positivi sia per quanto concerne l'import che l'export. Positiva è risulta inoltre la posizione con la Sud Corea, nonostante un lieve ribasso delle esportazioni canadesi. Sul versante europeo, si segnala una crescita delle importazioni dalla Francia e dalla Svizzera, ma in generale gli scambi sono rallentati su larga scala.

Nel totale il deficit medio con il resto del mondo è risultato di 1,36 miliardi di CAD, mentre nello stesso periodo del 2008 la bilancia favoriva il Canada per un cifra pari a 27,43 miliardi di CAD

I disavanzi più consistenti in termini di valore vengono registrati con Cina (13,12 miliardi di CAD), Messico (5,06 miliardi), Germania (3,75 miliardi) e Giappone (1,89 miliardi).

Per quanto concerne la UE, il saldo negativo è complessivamente migliorato da 8,42 miliardi di CAD a 7,89 miliardi.

<b>Canada - Principali partner commerciali</b> (Valori in milioni di CAD)									
Aree e paesi	Import			Export			Interscambio		
	2008 (I sem.)	2009 (I sem.)	var. %	2008 (I sem.)	2009 (I sem.)	var. %	2008 (I sem.)	2009 (I sem.)	var. %
<b>Nord America</b>									
USA	113.071,97	93.539,23	-17,27	186.374,79	133.335,49	-28,46	299.447	226.875	-24,24
Messico	8.137,65	7.340,38	-9,80	2.643,19	2.282,22	-13,66	10.781	9.623	-10,74
<b>UE</b>									
Germania	6.412,57	5.525,36	-13,84	1.844,36	1.775,20	-3,75	8.257	7.301	-11,58
Regno Unito	5.433,70	4.697,48	-13,55	6.699,75	5.739,72	-14,33	12.133	10.437	-13,98
Francia	2.725,96	2.813,91	3,23	1.621,40	1.516,30	-6,48	4.347	4.330	-0,39
<b>Italia</b>	<b>2.405,78</b>	<b>2.229,94</b>	<b>-7,31</b>	<b>1.355,41</b>	<b>906,69</b>	<b>-33,11</b>	<b>3.761</b>	<b>3.137</b>	<b>-16,61</b>
Norvegia	3.752,07	1.608,32	-57,14	1.602,02	771,83	-51,82	5.354	2.380	-55,55
<b>Altri</b>									
Cina	18.377,94	18.896,28	2,82	5.585,13	5.770,52	3,32	23.963	24.667	2,94
Giappone	7.821,87	6.144,81	-21,44	5.274,80	4.251,11	-19,41	13.097	10.396	-20,62
Corea S.	2.770,68	2.954,44	6,63	1.782,75	1.778,12	-0,26	4.553	4.733	3,93
Taiwan	1.886,85	1.747,10	-7,41	813,67	526,86	-35,24	2.700	2.274	-15,79
Svizzera	1.255,54	1.731,38	37,90	621,26	492,15	-20,76	1.877	2.224	18,48
Mondo	211.166,15	179.469,76	-15,01	238.598,42	178.113,24	-25,35	449.765	357.583	-20,50

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

Al di là dei dati percentuali, focalizzando l'attenzione sui valori dell'interscambio, si nota che malgrado la maggiore diversificazione dei mercati ed una maggiore propensione ad interagire a livello commerciale con paesi emergenti, il Canada continua a dipendere in maniera preponderante dalla domanda USA .

I Paesi partner nell'accordo Nafta – malgrado la riduzione sostanziale di 13 punti percentuali - continuano a rappresentare il principale sbocco commerciale delle produzioni canadesi assorbendo nel complesso il 76,14% delle esportazioni contro il 56,21% delle importazioni

Sulla base dei dati preliminari del primo semestre si è verificato una crescita dell'intercambio con due principali partner asiatici : Cina (+2,94%) e Sud Corea (+3,93%) ed uno europeo: la Svizzera (+18,48%). I flussi commerciali con i paesi dell'area NAFTA (USA e Messico) hanno invece fatto registrare una flessione rispettivamente del 24,24% e del 10,74%.

Per quanto riguarda i paesi UE, il calo più significativo dell'intercambio è stato fatto registrare con la Norvegia (-55,55%) e con l'Italia (-16,61%); tuttavia perdite consistenti sono state riscontrate con tutti i principali partner, tranne che con la Francia che ha registrato una perdita marginale pari allo 0,39%.

Con il persistere della crisi internazionale i dati provvisori del primo semestre 2009, illustrano un quadro alquanto sfavorevole, specie se confrontato con i dati del 2008 i quali - nonostante la contrazione dei prezzi e della domanda - erano risultati alquanto dinamici.

<b>Importazioni canadesi per Paese</b> (Valori in milioni di CAD)								
	<i>Paesi</i>	<i>2007</i> (I sem.)	<i>2008</i> (I sem.)	<i>2009</i> (I sem.)	<i>Variazione</i> 2008/07	<i>Variazione</i> 2009/08	<i>Quota</i> 2008	<i>Quota</i> 2009
1	USA	114.921,62	113.071,97	93.539,23	-1,61	-17,27	53,55	52,12
2	Cina	18.323,44	18.377,94	18.896,28	0,30	2,82	8,70	10,53
3	Messico	8.505,30	8.137,65	7.340,38	-4,32	-9,80	3,85	4,09
4	Giappone	7.911,91	7.821,87	6.144,81	-1,14	-21,44	3,70	3,42
5	Germania	5.840,61	6.412,57	5.525,36	9,79	-13,84	3,04	3,08
6	Regno Unito	5.768,06	5.433,70	4.697,48	-5,80	-13,55	2,57	2,62
7	Corea del sud	2.632,65	2.770,68	2.954,44	5,24	6,63	1,31	1,65
8	Francia	2.555,26	2.725,96	2.813,91	6,68	3,23	1,29	1,57
9	Italia	2.624,44	2.405,78	2.229,94	-8,33	-7,31	1,14	1,24
10	Taiwan	1.961,70	1.886,85	1.747,10	-3,82	-7,41	0,89	0,97
11	Svizzera	1.173,28	1.255,54	1.731,38	7,01	37,90	0,59	0,96
	Altri	34.471,57	40.865,65	31.849,45	18,55	-22,06	10,04	7,35
	<b>Totale Mondo</b>	<b>206.689,86</b>	<b>211.166,15</b>	<b>179.469,76</b>	<b>2,17</b>	<b>-15,01</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

Sul totale delle importazioni canadesi, che nel primo semestre hanno raggiunto il valore di 179,47 miliardi di CAD, la graduatoria dei principali paesi fornitori è rimasta pressoché statica, con la sola eccezione della presenza della Svizzera al posto della Norvegia.

È chiaro dal quadro dei flussi import che permane un ciclo di crisi per quanto riguarda le importazioni dall'area NAFTA, dai principali partners UE, dal Giappone e da Taiwan. Al contrario le importazioni dalla Cina, Corea e Francia risultano alquanto tenaci alle pressioni provenienti dal calo della domanda. Non sorprende comunque la presenza della Svizzera tra i primi fornitori, grazie ad una sorprendente performance del settore farmaceutico (+131%) e quello delle pietre e metalli preziosi (+113,8%).

Nel contesto UE, la Germania si è confermato il più importante partner UE con un valore di 5,52 miliardi di CAD, seguito da Regno Unito (4,7 miliardi), Francia (2,81 miliardi) ed Italia (2,3 miliardi).

Le importazioni dagli Stati Uniti hanno subito una sostanziale scivolata (-17,27%) e nel complesso cedono quote di mercato al resto del mondo passando dal 53,55% al 52,12%. Tra le cause principali della flessione vanno particolarmente indicati la forte contrazione delle forniture di macchinari e veicoli. Le importazioni provenienti dalla Cina crescono del 2,82%. In aumento sono risultate le principali voci commerciali, in particolare il comparto degli apparecchi e materiale elettrico (+2,67%); “abbigliamento diverso da quello a maglia” (+12,55%) e articoli di ferro o acciaio (+28,6%). Le perdite più consistenti sono state registrate nel settore dei mobili (-4,07%), macchinari (-1,33%), giocattoli ed attrezzature sportive (-4,24%).

Per quanto riguarda il Giappone, i dati mettono in evidenza un calo sostanziale delle esportazioni di veicoli (-29,29%), macchinari (-26,90%), apparecchi e materiale elettrico (-8,26%), strumenti ed apparecchi ottici e medico-chirurgici (-1,54%).

Per il “Made in Germany” le perdite hanno toccato le principali voci dell’export ed in particolare quello dei macchinari (-7,18%), vetture (-21,75%) e farmaci (-17,22%). Al contrario, sono risultate in crescita quelle di apparecchi e materiali elettrici (+26,32%) e prodotti chimici organici (+2,91%).

Le flessioni registrate dall’export inglese sono imputabili principalmente al settore dei carburanti e degli oli minerali, che sono scese del 47,5%, ed al settore delle vetture che hanno registrato un calo del 31,41%. Le perdite sono state compensate dall’aumento della domanda di macchinari (+38,84%), “navigazione aerea o spaziale” (+18,81%) e farmaci (+13,61%).

La Corea del Sud ha ulteriormente rafforzato la propria posizione nel contesto commerciale canadese grazie all’ottima performance delle vendite delle sue principali voci commerciali: vetture (+9,18%), apparecchi ed articoli elettrici (+6,52%), macchinari (+2,92%) ed articoli di ferro o acciaio (+68,08%). Nel complesso l’export verso il Canada è contraddistinto da un basso livello di diversificazione, e comprende per la quasi totalità, le voci sopra riportate.

L’export francese ha registrato in parte una crescita grazie alla domanda proveniente dal settore dei prodotti farmaceutici (+19,55%), “navigazione aerea o spaziale” (+15,99%), carburanti ed oli minerali (+517,94%) e “lavori diversi di metalli comuni” (+988,25%). Le principali perdite sono state accusate nel settore dei macchinari (-4,41%) e bevande (-4,45%).

La performance delle esportazioni italiane non è stata molto brillante a causa della flessione, ancorché contenuta, delle richieste provenienti dal settore dei beni industriali.

Flessioni consistenti sono state registrate soprattutto nel comparto dei macchinari, vetture e mobili ed infine ceramiche da rivestimento e “abbigliamento non a maglia”. Buoni risultati sono stati invece ottenuti dalle esportazioni di bevande (+3,62%), prodotti farmaceutici (+47,61%), strumenti ed apparecchi ottici e medico-chirurgici (+4,95%), articoli di ferro o acciaio (+6,38%) ed infine apparecchi e materiale elettrico (+5,1%).

La quota italiana sul totale import è risalita all’1,24% dopo esser scesa all’1,18% nel 2008.

Dall'analisi del comparto delle importazioni emerge il seguente quadro:

<b>Canada - Importazioni suddivise per principali blocchi di paesi</b> (I semestre 2009 – valori in miliardi di CAD)		
Gruppo	Valore	Quota %
Area Nafta	102,43	57,07
Asia - Pacifico	37,08	20,66
EU	22,50	12,54
Centro e Sud America	6,41	3,57
Africa	3,50	1,95
Medio Oriente	2,36	1,31

<b>Importazioni canadesi per macro settore</b> (Valori in milioni di CAD)							
	2007 (I Sem)	2008 (I Sem)	2009 (I Sem)	Var. % 2008/07	Var. % 2009/08	Quota % 2008	Quota % 2009
<b>Settore Agroalimentare</b>	<b>12.704,50</b>	<b>13.426,48</b>	<b>14.830,84</b>	<b>5,68</b>	<b>10,46</b>	<b>6,36</b>	<b>8,26</b>
Abbigliamento, tessile, calzature, pelli	7.962,98	7.444,14	7.843,06	-6,52	5,36	3,53	4,37
Carta, legno, gomma e plastica	16.869,66	16.001,27	15.121,38	-5,15	-5,50	7,58	8,43
Ceramiche, pietre e metalli	5.408,05	7.182,39	6.505,94	32,81	-9,42	3,40	3,63
Mobili e ottica	9.850,84	9.656,04	9.360,02	-1,98	-3,07	4,57	5,22
<b>Beni di consumo</b>	<b>40.091,53</b>	<b>40.283,84</b>	<b>38.830,39</b>	<b>0,48</b>	<b>-3,61</b>	<b>19,08</b>	<b>21,64</b>
Macchinari	52.794,71	50.304,37	45.816,87	-4,72	-8,92	23,82	25,53
Metalli	15.679,53	15.551,53	11.699,64	-0,82	-24,77	7,36	7,62
Prodotti minerali e chimici	37.534,30	45.511,73	35.488,06	21,25	-22,02	19,07	19,77
Veicoli	41.203,26	38.983,14	26.727,50	-5,39	-31,44	18,46	14,89
<b>Beni industriali</b>	<b>147.211,80</b>	<b>150.350,77</b>	<b>119.732,08</b>	<b>2,13</b>	<b>-20,36</b>	<b>68,72</b>	<b>67,82</b>
<b>TOTALE</b>	<b>206.689,86</b>	<b>211.166,15</b>	<b>179.469,76</b>	<b>2,17</b>	<b>-15,01</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

Il primo semestre dell'anno ha registrato una flessione del valore generale delle importazioni aggravato dal forte calo del settore dei beni industriali ed in minor parte di quello dei beni di consumo.

Il comparto agroalimentare, approfittando dell'indebolimento della domanda di beni industriali e di consumo, ha ulteriormente accresciuto il proprio peso percentuale sul totale e, con un aumento del 10,46% sui valori, ha raggiunto la soglia dei 14,83 miliardi di CAD (8,26% del totale). L'import agroalimentare ha interessato principalmente il settore della frutta commestibile con il 12,59% del totale (+10,46%), delle bevande con il 12,32 % del totale (+1,64%), quello degli ortaggi freschi con il 9,35% (+14,29%) ed infine quello dei prodotti da forno e preparati a base di farine, cereali ecc., con una crescita del 17,7%. I dati evidenziano una crescita generalizzata ad eccezione dei cereali (-20,20%), dei prodotti lattiero - caseari (-25,82%) e dei prodotti della macinazione (-10,67%).

Rispetto al I semestre 2008, il comparto dei beni di consumo ha registrato una flessione del 3,61% portandosi a 38,83 miliardi di CAD. Nel complesso il comparto ha guadagnato oltre due punti percentuali sul peso totale delle importazioni portandosi al 21,64% dal 19,08%. All'interno del comparto hanno avuto un ruolo significativo il calo delle ceramiche e delle pietre (-9,42%), del settore "Carta, legno, gomma e plastica" (-5,5%) e "Mobili e ottica" (-3,07%). Unica nota positiva è risultato il settore "Abbigliamento, tessile, calzature, pelli" (+5,36%).

Per quanto concerne il settore *Abbigliamento, tessile, calzature, pelli*, è stato registrato un aumento delle importazioni dai paesi asiatici: dalla Cina (+11,96%), dal Bangladesh (+45,34%) Vietnam (+36,91%) e dall'India (+7,27%). Le importazioni UE sono risultate in calo per il secondo semestre consecutivo (-16,65%), come pure quelle del gruppo NAFTA (-7,07%). In ripresa sono invece risultate quelle del centro-sud America (+6,97%). Per quanto riguarda l'Italia (6° paese fornitore) le nostre esportazioni hanno registrato una flessione del 23,74%), assestandosi ad un valore di 199,8 milioni di CAD.

Le importazioni di *Carta, legno, gomma e plastica* hanno fatto registrare un calo del 5,50% rispetto al 1° semestre 2008. Le flessioni hanno interessato i principali gruppi di paesi ad eccezione dell'area Asia - Pacifico (+0,19%). Per quanto concerne i singoli Paesi, ad eccezione del Giappone (+1,49%), della Francia (+2,22%) e della Cina (+6,59%), è stata registrata una generale flessione incluso l'Italia (-11,82%). Il 74,24% delle forniture sono di provenienza USA, mentre il resto viene fornito dai paesi del gruppo Asia - Pacifico (14,83%) e UE (7,26%). L'Italia occupa il 12° posto della graduatoria con un valore di 94,1 milioni di CAD.

Dopo l'ottima performance del 2008 il settore delle "Ceramiche, pietre e metalli" ha risentito del calo generale dei flussi commerciali registrando -9,42% rispetto al 1° semestre del 2008, i cui valori erano risultati di 7,12 miliardi di CAD. La flessione è stata in parte contrastata dalle importazioni del centro-sud America che hanno registrato una crescita del 38,10% rispetto alle contrazioni delle esportazioni provenienti dall'area NAFTA (-25,04%), dall'Asia - pacifico (-2,59%) e dall'UE (-12,16%). Le importazioni interessano principalmente il settore delle pietre preziose (66,20%) e del settore degli articoli di vetro (16,15%). Le importazioni dagli Stati Uniti rappresentano il 41,16% del totale e precedono quelle peruviane (18,16%) e della Cina (7,13%).

In calo sono risultate anche le commesse nel comparto *Mobili e ottica* condizionate dalla flessione delle forniture provenienti dall'area Nafta (-5,86%) e dall'UE (-1,41%) . Gli aumenti dell'import Asia - Pacifico (+2,12%) e dal centro-sud America (+8,35%) hanno attenuato le perdite generali del comparto. Il prodotto Made in USA rappresenta il 48,91% del totale importato, seguito da quello cinese (18,25%) e messicano (5,53%).

L'export italiano è risultato di 171,1% milioni di CAD ed ha registrato una flessione dell'1,32%. Nella graduatoria l'Italia, con una quota dell'1,83% del totale, è preceduta da Germania e Francia.

L'import dei beni industriali rappresenta il 67,82% del totale. Nel 1° semestre 2009 il comparto ha fatto registrare una forte contrazione (-20,36%), accompagnata da un calo del peso percentuale di circa 1%.

Il settore dei macchinari continua il periodo negativo facendo registrare una flessione ancor più incisiva rispetto al I semestre 2008. Le contrazioni hanno interessato tutte le principali Aree: NAFTA (-11,38%), Asia - Pacifico (-6,53%), UE (-3,88%) e Centro-Sud America (-16,05%).

Da segnalare la crescita delle importazioni dalla Cina (+0,71%) e dalla Germania (+0,31%), Corea del Sud (+5,34%) e Regno Unito (+31,91%) che ha registrato un'impennata delle forniture di turbine a gas.

Il settore dei veicoli continua a rappresentare l'anello debole del comparto registrando un -31,44% nel totale e una perdita del 3,6% di quota sul totale delle importazioni. Il calo è imputabile principalmente alla contrazione delle importazioni dagli USA (-36,75%) e dal Giappone (-27,64%) che rappresentano insieme il 73,8% delle commesse. Le importazioni dall'UE (-20,46%) hanno interessato principalmente la Germania (-23,21%) e, in misura minore, l'UK (-4,42%). In controtendenza sono risultate le esportazioni della Corea del Sud (+8,83%), Cina (+6,73%) e Francia (+16,01%).

Il settore dei *prodotti minerali e chimici*, che era risultato uno dei più dinamici nel periodo precedente, registrando una crescita pari al 21,25%, ha risentito della crisi che ha travolto le economie mondiali evidenziando un -22,02%. La flessione è imputabile principalmente al settore dei carburanti ed oli minerali che è diminuito del 39,79%. Nel gruppo, meno drastica è stata la flessione dei prodotti chimici organici (-7,60%) e dei prodotti chimici inorganici (-16,78%). La categoria ha comunque registrato degli aumenti nel settore dei prodotti farmaceutici (+20,07), prodotti chimici vari (+12,93%) e profumeria e cosmesi (+10,74%). La categoria è composta per il 44,32% da carburanti ed oli minerali, per il 18,06% da prodotti farmaceutici e da prodotti chimici organici per il 9,81%. I principali paesi fornitori sono risultati gli USA con il 45,07%, UK (5,23%) e l'Algeria (4,77%). L'Italia, con lo 0,90% delle forniture, non risulta tra i principali partners commerciali.

Le importazioni di metalli sono state le più colpite dalla crisi e sono diminuite del 24,77%. Il disavanzo è stato fortemente influenzato dalla flessione dei prodotti di ferro o acciaio (-40,76%), ma le perdite sono state rilevate in tutte le categorie tranne in quella degli articoli di metalli base (+0,83%). C'è da sottolineare che per quanto concerne la distribuzione geografica, la flessione ha interessato tutte le principali aree commerciali: NAFTA (-28,84%), Asia - Pacifico (-707%), UE (-18,81%) e Centro e sud America (-54,19%).

<b>Importazioni canadesi per Provincia</b> (Valori in milioni di CAD)								
	Provincia	2007 (I Sem)	2008 (I Sem)	2009 (I Sem)	Var. % 2008/07	Var. % 2009/08	Quota % 2008	Quota % 2009
1	Ontario	124.204,06	117.787,08	100.878,49	-5,17	-14,36	55,78	56,21
2	Québec	35.359,48	38.670,78	31.589,07	9,36	-18,31	18,31	17,60
3	Columbia Brit.	18.785,82	20.189,24	17.953,54	7,47	-11,07	9,56	10,00
4	Alberta	9.295,99	10.602,95	9.664,09	14,06	-8,85	5,02	5,38
5	Manitoba	6.745,98	7.381,46	7.032,70	9,42	-4,72	3,50	3,92
6	New Brunswick	3.249,43	5.286,30	4.039,14	62,68	-23,59	2,50	2,25
7	Saskatchewan	3.596,12	4.304,66	3.982,10	19,70	-7,49	2,04	2,22
8	Nuova Scozia	3.859,86	4.500,62	3.123,02	16,60	-30,61	2,13	1,74
9	Newfoundland	1.491,91	2.290,04	1.145,02	53,50	-50,00	1,08	0,64
10	Yukon	49.117	39.889	36.648	-18,79	-8,13	0,02	0,02
11	Is. Principe Edoardo	34.596	103.526	20.229	199,24	-80,46	0,05	0,01
12	Nunavut	13.708	7.769	4,96	-43,33	-36,16	0,00	0,00
13	Territori NO	3,79	1.843	0,759	-51,37	-58,82	0,00	0,00
<b>Totale</b>		<b>206.689,86</b>	<b>211.166,15</b>	<b>179.469,76</b>	<b>2,17</b>	<b>-15,01</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

La destinazione privilegiata dell'import canadese rimane nettamente la provincia dell'Ontario, che nel primo semestre 2009 ha registrato una crescita della propria quota di mercato salendo dal 55,82% al 56,21% del totale, malgrado una flessione del 14,36 dei valori. Le importazioni della provincia hanno origine per il 59,30 % dagli U.S.A. e per il resto dalla Cina (9,65%), Messico (5,56%) e Giappone (3,50%). Le importazioni dall'Italia rappresentano l'1,04% per un valore di 1,05 miliardi di CAD, e si pongono al nono posto della graduatoria generale (8° nel primo semestre 2008), precedute, da parte europea, dalla Germania, dal Regno Unito e dalla Svizzera.

La provincia del Quebec ha registrato un calo maggiore in termini percentuali (-18,31%) ed inoltre ha registrato una diminuzione del proprio peso percentuale sul totale, scendendo al 17,6% dal 18,31%. La flessione è dovuta alla contrazione dei volumi di carburanti ed oli minerali (-47,56%) ed al calo delle commesse di velivoli (-34,25%). Le perdite sono state in parte attutite dall'incremento di macchinari (+2,02%) e prodotti farmaceutici (+63,52%). Il resto delle importazioni sono state destinate principalmente verso la Columbia Britannica (10%), l'Alberta (5,38%) e il Manitoba (3,92%). Le perdite hanno interessato tutte le province: tuttavia le quote delle province atlantiche hanno evidenziato maggiori decrementi rispetto a quelle del resto del Paese.

A ridosso delle quattro province più popolose, importanti incrementi in termini di peso percentuale sono stati registrati per le province centrali, Manitoba (3,92%) e Saskatchewan (+3,92%). Le economie di queste province, spesso trascurate nel panorama domestico ed internazionale, hanno beneficiato nel corso degli ultimi anni dell'elevato prezzo del grano e dei cereali, oltre alla domanda di alcune materie prime quali l'uranio e la potassa (fertilizzante), di cui il Saskatchewan è uno dei principali fornitori mondiali.

<b>Esportazioni canadesi per Paese</b> (Valori in milioni di CAD)							
<i>Paese</i>	<i>2007 (I Sem)</i>	<i>2008 (I Sem)</i>	<i>2009 (I Sem)</i>	<i>Var. % 2008/07</i>	<i>Var. % 2009/08</i>	<i>Quota % 2008</i>	<i>Quota % 2009</i>
USA	185.796,88	186.374,79	133.335,49	0,31	-28,46	78,11	74,86
Cina	4.725,47	5.585,13	5.770,52	15,39	3,32	2,34	3,24
Regno Unito	7.074,28	6.699,75	5.739,72	-5,59	-14,33	2,81	3,22
Giappone	4.945,05	5.274,80	4.251,11	6,25	-19,41	2,21	2,39
Messico	2.559,00	2.643,19	2.282,22	3,19	-13,66	1,11	1,28
Corea del sud	1.561,95	1.782,75	1.778,12	12,39	-0,26	0,75	1,00
Germania	1.866,09	1.844,36	1.775,20	-1,18	-3,75	0,77	1,00
Francia	1.593,55	1.621,40	1.516,30	1,72	-6,48	0,68	0,85
Paesi Bassi	2.312,24	1.731,65	1.249,62	-33,53	-27,84	0,73	0,70
Belgio	1.459,26	1.565,88	950.425	6,81	-39,30	0,66	0,53
Italia	1.394,86	1.355,41	906.689	-2,91	-33,11	0,57	0,51
India	729.258	899.116	845.996	18,89	-5,91	0,38	0,47
Australia	834.123	983.662	803,29	15,20	-18,34	0,41	0,45
Norvegia	1.978,09	1.602,02	771.832	-23,47	-51,82	0,67	0,43
Hong Kong	796.786	876.204	770.484	9,06	-12,07	0,37	0,43
Altri	14.673,62	17.758,32	15.366,22	17,37	-13,47	7,44	8,63
<b>Totale</b>	<b>234.300,49</b>	<b>238.598,42</b>	<b>178.113,24</b>	<b>1,80</b>	<b>-25,35</b>	<b>100,00</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada/

Sul versante delle esportazioni il dato più significativo (anche se i dati rilasciati da Statistics Canada sono suscettibili di ulteriori affinamenti) è il calo dei principali mercati di sbocco, a cominciare da quello USA, Messico e Giappone. L'unico mercato in controtendenza è risultato quello cinese la cui domanda appare relativamente dinamica. Le esportazioni sono risultate in leggera flessione per la Corea del Sud, mentre hanno fatto registrare una forte contrazione verso i Paesi dell'Unione Europea. La flessione delle esportazioni canadesi nel primo semestre del 2009 è attribuibile al comparto dei "carburanti ed oli minerali" (-40,78%) ed a quello delle vetture (-41,06), che costituiscono nell'insieme circa il 31% del totale. Nel dettaglio, per quanto concerne i principali mercati export, la contrazione della domanda statunitense è stata particolarmente acuta e con un calo pari al 28,46% dei valori. La quota USA è scesa di ben 3,25 punti percentuali e conseguentemente sono lievitate le rispettive quote dei principali partners come la Cina, UK, Messico e Giappone, che comunque nell'insieme raggiungono appena il 10,13%. L'inversione delle esportazioni verso gli USA ha interessato tutti i principali comparti industriali (macchine, veicoli, carburanti, plastica, carta ...) ad eccezione del settore farmaceutico (+26,27%), prodotti della pesca (+8,88%) e prodotti da forno (+11,72%)

Come precedentemente indicato, le esportazioni canadesi hanno registrato valori positivi solo in Cina ed in alcuni mercati di sbocco poco incisivi nel panorama generale come l'Arabia Saudita (+22,87%) - dove si è verificato una crescita delle esportazioni di velivoli, veicoli e mobili - Emirati Arabi (+7,54%) , Singapore (+43,68%) e Spagna (+14,40%). In ogni modo, questi mercati sono destinatari di merci per un valore medio di 0,6 milioni di dollari.

Nel complesso le esportazioni verso i Paesi membri UE - che rappresentano l'8,20% del totale - hanno registrato una contrazione del 16,44%, dovuta in primo luogo al calo delle commesse della principale voce dell'export cioè "pietre e metalli preziosi" (-17,23%), ma anche per la flessione delle vendite nel settore delle macchine (-8,13%), carburanti (-31,44) e dei macchinari elettrici (- 14,85%). Tra le prime voci, in positivo è risultata quella della navigazione area (+59,24%) grazie alla crescita delle esportazioni di aeroplani (+89,72%).

Sono rallentate, in termini generali, le richieste di prodotti canadesi provenienti dai paesi del gruppo Asia - Pacifico, anche se la contrazione è risultata inferiore a quella dei paesi UE. Nel totale il calo è risultato di 8,94 punti percentuali, a causa di perdite nel settore dei cereali, pasta di legno, legname, macchinari elettrici e nichel. Al contrario i risultati registrati dalle prime voci dell'export verso quest'Area sono alquanto positivi a cominciare dai "carburanti ed oli minerali" (+27,88%), "semi, sementi e frutti oleosi" (+18,50%), macchinari (+27,75%) e "minerali, scorie e ceneri" (+30,75%). Nel totale le esportazioni verso questi paesi sono risultate di 17,9 miliardi di CAD e precedono nella classifica generale quelle dell'UE, destinatarie dell'8,2%.

L'andamento delle esportazioni canadesi verso il Sud - Centro America è stato contrassegnato da forti perdite, in particolare per la contrazione delle vendite verso il principale mercato di riferimento - il Brasile - che ha fatto registrare una contrazione del 43,95% dovuta all'inversione della domanda per zolfo (-76,6%), asbesto (-42,85%), fertilizzanti (-83,62%), carburanti (-81,66%) e velivoli (-8,30%). La domanda è risultata in calo anche per Venezuela (-11,11%), Cile (-2,61%) e Colombia (-12,95%), ma in crescita per Perù (+0,26%) trainata dalle commesse di cereali, ortaggi e velivoli. Nel complesso l'export verso i paesi del Sud - centro America è risultato pari a 2,99 miliardi di CAD (- 29,50%).

<b>Esportazioni canadesi verso il resto del mondo per macro settore</b>							
<i>(Valori in milioni di CAD)</i>							
<i>Settore</i>	<i>2007 (I Sem)</i>	<i>2008 (I Sem)</i>	<i>2009 (I Sem)</i>	<i>Var. % 2008/07</i>	<i>Var. % 2009/08</i>	<i>Quota % 2008</i>	<i>Quota % 2009</i>
<b>Agroalimentare</b>	17.043,88	20.316,33	20.200,95	19,20	-0,57	8,51	11,34
Abbigliamento, tessile, calzature e pelli	2.857,44	2.402,72	2.053,33	-1,91	-14,54	1,01	1,15
Carta, legno, gomma e plastica	27.841,73	24.165,27	19.742,55	-13,20	-18,30	10,13	11,08
Ceramiche, pietre e metalli	6.181,80	8.123,06	6.864,80	31,40	-15,49	3,40	3,85
Mobili ed ottica	6.216,70	5.814,59	5.004,59	-6,47	-13,93	2,44	2,81
<b>Beni di consumo</b>	43.097,66	40.505,64	33.665,27	-6,01	-16,89	16,98	18,90
Macchinari	29.419,30	27.106,65	25.008,25	-7,86	-7,74	11,36	14,04
Metalli uso industriale	25.098,27	23.637,66	13.153,14	-5,82	-44,36	9,91	7,38
Prodotti minerali e chimici	64.736,24	83.186,01	54.263,67	28,50	-34,77	34,86	30,47
Veicoli	44.098,30	34.473,50	23.037,44	-21,83	-33,17	14,45	12,93
<b>Beni industriali</b>	<b>163.352,11</b>	<b>168.403,82</b>	<b>115.462,49</b>	3,09	-31,44	70,58	64,83
<b>Totale</b>	<b>234.300,49</b>	<b>238.598,42</b>	<b>178.113,24</b>	<b>1,83</b>	<b>-25,35</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

Nel I semestre 2009 le esportazioni canadesi hanno evidenziato un calo generalizzato e nessun macro settore ha infatti ottenuto risultati positivi. Tra di essi il comparto agroalimentare è quello che ha contenuto maggiormente le perdite grazie ad una buona domanda per carni (+10,28%), ortaggi (+28,03%), prodotti della pesca (+1,50%) e prodotti da forno (+10,78%) che hanno fatto lievitare la quota del comparto all'11,34% dall'8,51% dello stesso periodo 2008. In contrasto la domanda della principale voce del comparto, i cereali, hanno fatto registrare una flessione del 12,91% a causa del ridimensionamento dei prezzi delle commodities e per il calo della domanda proveniente dagli USA (-18,67%) e dal Giappone (-53,45%). Le vendite all'Italia – terzo mercato di destinazione - sono aumentate dell'88,33% raggiungendo un valore di 204 milioni di CAD. Altro settore in difficoltà è risultato quello dei prodotti lattiero - caseari che ha registrato un calo del 24,19% per le perdite riscontrate principalmente nel mercato USA (-20,97%) le quali sono state in parte compensate dalla crescita della domanda proveniente dai clienti UE (UK, Germania e Polonia).

La contrazione delle esportazioni di beni di consumo si è ulteriormente allargata rispetto al 1° semestre 2009. Nel totale, la domanda internazionale di beni canadesi ha registrato una flessione del 14,27%, ed ha interessato tutti i settori che compongono il comparto.

Le perdite registrate nel settore "Abbigliamento, tessile, calzature e pelli" sono registrate a -14,54% e su di esse hanno pesato tutti i sottosectori, ad eccezione delle "lana e pelli" (+9,28%) e "fibre vegetali" (+4,01%).

In leggero ribasso sono risultate le calzature (-1,34%) mentre nel complesso sono state registrate flessioni significative nei settori dei tessuti impregnati (-87,9%), delle “pelli per pelliccerie e pellicceria artificiale” (-19,53%) e filamenti sintetici (-11,79%). Per quanto concerne la distribuzione geografica le perdite maggiori sono state riportate con gli USA (-10,76%) che rappresentano il 72,44% del totale e con la Cina, Hong Kong e Sud Corea che nel complesso sono destinatarie del 12,31% dell’export canadese.

Maggiore è risultata la flessione delle esportazioni di “carta, legno, gomma e plastica” (-18,30%), generata principalmente dalla riduzione della domanda USA (-16,84%), che rappresenta il 78,20% totale delle vendite. Tale decremento ha interessato in gran parte il settore della plastica (-20,10%), della gomma (-10,57%) e del legname (-28,37%). Nel complesso sono risultate in calo le esportazioni verso i primi 17 mercati di destinazione, tranne quelle verso il Brasile che sono rimaste stabili (+0,01%).

Restando nel comparto dei beni di consumo le esportazioni di “ceramiche, pietre e metalli” hanno fatto registrare una flessione pari al 15,49%. I mercati di sbocco delle produzioni canadesi risultano essere principalmente gli USA ed il regno Unito che hanno rispettivamente registrato una flessione dell’11,61% e 11,26%. Le vendite verso il Belgio (terzo mercato di sbocco), sono invece dimezzate. Il comparto è composto per l’87,82% da “pietre e metalli preziosi” ed ha fatto registrare una flessione del 14,79%.

Per quanto concerne il comparto dei mobili e dell’ottica, la flessione, pari al 13,93%, è risultata in linea con le perdite nel resto del gruppo ed ha interessato in particolare le esportazioni di mobili (-27,74%). Il risultato è attribuibile alla flessione delle commesse statunitensi, che rappresentano il 90,64% delle esportazioni totali canadesi. Pressoché statiche sono invece risultate le esportazioni di “strumenti ed apparecchi ottici”, assestandosi ad un valore di 2,89 miliardi di dollari (+0,05%), grazie ad un aumento della domanda proveniente da USA, Cina, Germania, Francia e Paesi Bassi.

Sul deficit della bilancia commerciale ha influito pesantemente la contrazione delle vendite di beni industriali che sono calate del 31,44% in termini percentuali e di 5,75 punti percentuali in termini di peso sul totale. Le perdite sono state gravi specialmente in alcune componenti del gruppo e precisamente: metalli ad uso industriale (-44,36%), prodotti minerali e chimici (-34,77%) e veicoli (-33,17%), e le cause sono direttamente riconducibili alla continua stagnazione dei principali mercati di riferimento ed in particolare a quello statunitense.

Per quanto concerne il comparto dei macchinari la distribuzione geografica riporta un andamento alquanto diversificato a partire dal calo della domanda statunitense che rappresenta il 68,67% delle esportazioni di macchinari, alla crescita delle vendite nei mercati messicano e cinese che sono cresciuti rispettivamente del 49,13% e del 46,21%. Le principali destinazioni UE sono risultate il Regno Unito (-15,16%), Francia (+6,72%) e Germania (-18,99%).

La contrazione dell’export di “metalli ad uso industriale” è risultata imponente, dimezzando le vendite verso i principali mercati, a cominciare dagli USA (-42,33%), destinatari di tre quarti del totale, dalla Cina (-29,15%), Norvegia (-55,67%) e Regno Unito (-51,57%). La flessione ha interessato tutti i prodotti del comparto a partire dall’alluminio (-38,27%), prodotti di ferro o acciaio (-29,63%), acciaio e ferro (-48,52%), nichel (-55,37%) e rame (-56,24%).

I “prodotti minerari e chimici” (con una quota del 30,47%) rappresentano il principale settore del gruppo dei beni industriali e delle esportazioni totali canadesi. Nel primo semestre il settore ha registrato perdite notevoli in termini di valori, pari a circa un terzo rispetto allo stesso periodo del 2008.

Le esportazioni, rispetto agli altri settori di riferimento, risultano maggiormente diversificate geograficamente, infatti le vendite verso gli USA toccano appena il 45%, mentre il resto è destinato ai mercati UE tra cui il Regno Unito con il 5,23% del totale, Norvegia (4,15%), Germania (3,01%), Irlanda e Francia.

A livello merceologico le vendite all'estero risultano alquanto differenziate a partire dalla contrazione dei carburanti minerali (-39,39%), prodotti chimici organici (-7,60%) e inorganici (-16,78%).

In attesa di una ripresa e del riassetto del mercato dell'automobile, le esportazioni di veicoli subiscono un'ulteriore diminuzione di 33,17 punti percentuali. Il calo registrato nel 1° semestre 2009 rappresenta una contrazione di circa 11,44 miliardi di CAD rispetto allo stesso periodo del 2008. La flessione ha interessato maggiormente la Provincia dell'Ontario, dalla quale hanno origine il 73% delle esportazioni canadesi.

### c) Andamento dell'interscambio commerciale con l'Italia

<b>Interscambio commerciale Italia - Canada</b>					
<i>(Valori in milioni di CAD)</i>					
<i>Tipologia dati</i>	<i>2007 (I Sem)</i>	<i>2008 (I Sem)</i>	<i>2009 (I Sem)</i>	<i>Var. % 2008/07</i>	<i>Var. % 2009/08</i>
Import da Canada	1.394,86	1.355,41	906,69	-2,83%	-33,11%
Export verso Canada	2.624,44	2.405,78	2.229,94	-8,33%	-7,31%
<b>Totale interscambio</b>	<b>4.019,30</b>	<b>3.761,19</b>	<b>3.136,63</b>	<b>-6,42%</b>	<b>-16,61%</b>
Saldo Bil. Commerciale	-1.229,58	-1.050,36	-1.323,25	-14,58%	25,98%

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

I dati relativi al primo semestre 2009 evidenziano una caduta verticale delle esportazioni canadesi in Italia, pari al -33.11% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. L'Italia si configura in questo scenario come l'11° mercato di destinazione per i prodotti canadesi, con una quota dello 0.51%.

Per quanto invece concerne le importazioni dall'Italia, i dati mostrano che anche in questo caso si è registrato un calo, pari al 7.31%. Per quanto rilevante, questo dato è di gran lunga inferiore a quello registrato da altri paesi, quali Stati Uniti e Giappone, che hanno visto calare le loro esportazioni verso il Canada rispettivamente del 17.27% e del 21.44%. L'Italia si colloca in questo modo in nona posizione tra i principali paesi fornitori del Canada.

Anche i dati relativi al volume dell'interscambio tra Canada ed Italia mostrano un forte decremento, pari a 16.61 punti percentuali in meno rispetto allo stesso semestre del 2008, con il totale che si attesta a 3,13 miliardi CAD.

Il saldo della bilancia commerciale continua peraltro ad essere fortemente a favore dell'Italia, con un aumento del 25.98% che ha riportato il dato sui valori simili a quelli del 2007.

<b>Importazioni canadesi dall'Italia per macro settore</b>							
<i>(Valori in milioni di CAD)</i>							
<i>Settore</i>	<i>2007 (I Sem)</i>	<i>2008 (I Sem)</i>	<i>2009 (I Sem)</i>	<i>Var. % 2008/07</i>	<i>Var. % 2009/08</i>	<i>Quota % 2008</i>	<i>Quota % 2009</i>
<b>Agroalimentare</b>	<b>317,36</b>	<b>360,82</b>	<b>346,98</b>	<b>13,70</b>	<b>-3,84</b>	<b>15,00</b>	<b>15,56</b>
Abbigliamento, tessile, calzature, pelli	270,18	262,06	199,85	-3,01	-23,74	10,89	8,96
Carta, legno, gomma e plastica	114,44	106,76	94,13	-6,71	-11,82	4,44	4,22
ceramiche, pietre e metalli	162,83	163,76	133,71	0,57	-18,35	6,81	6,00
mobili e ottica	169,90	173,42	171,13	2,07	-1,32	7,21	7,67
<b>Tot. beni di consumo</b>	<b>717,35</b>	<b>705,99</b>	<b>598,82</b>	<b>-1,58</b>	<b>-15,18</b>	<b>29,35</b>	<b>26,85</b>
macchinari	798,69	684,76	651,01	-14,26	-4,93	28,46	29,19
metalli	183,73	139,49	125,28	-24,08	-10,18	5,80	5,62
prodotti minerali e chimici	387,50	263,06	317,69	-32,11	20,77	10,93	14,25
veicoli	180,22	178,34	156,32	-1,04	-12,35	7,41	7,01
<b>Tot. beni industriali</b>	<b>1.550,16</b>	<b>1.265,66</b>	<b>1.250,31</b>	<b>-18,35</b>	<b>-1,21</b>	<b>52,61</b>	<b>56,07</b>
<b>Tot. Italia</b>	<b>2.624,44</b>	<b>2.405,78</b>	<b>2.229,94</b>	<b>-8,33</b>	<b>-7,31</b>	<b>1,14</b>	<b>1,24</b>
<b>TOTALE</b>	<b>206.689,86</b>	<b>211.166,15</b>	<b>179.469,76</b>	<b>2,17</b>	<b>-15,01</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

L'esame delle macrocategorie relative all'import di beni dall'Italia mostra che nei primi 6 mesi del 2009 il settore agroalimentare, pur registrando un calo del 3.84% rispetto al 2008, ha visto aumentare la propria quota percentuale sull'import canadese portandosi al 15.56%. Una simile tendenza si è registrata anche per i beni industriali, che calati in valore dell'1.21% hanno visto aumentare la propria quota al 56.07% dal 52.61% dell'anno precedente.

I beni di consumo hanno invece registrato una marcata flessione, sia in termini di valori, con una riduzione di ben 15.18 punti percentuali, che in termini di quota, abbassatasi al 26.85%, dal 29.35% del 2008.

Per quanto concerne il settore agroalimentare, il calo registrato rispetto al 2008 è da attribuirsi principalmente alla riduzione delle importazioni di oli e di prodotti caseari, che hanno registrato rispettivamente una flessione di 14,82 e 31,36 punti percentuali. Anche i prodotti da forno, che rappresentano il 9% delle importazioni canadesi, registrano un calo, pari a 3,07 punti percentuali, che fa scendere il totale a 31,47 milioni CAD.

Continua invece il trend positivo delle bevande, le cui importazioni continuano a crescere anche nel primo semestre del 2009, portandosi a 191 milioni CAD, con un incremento del 3.62% che le porta a rappresentare l'8,4% dell'import canadese dall'Italia. Risulta altresì in aumento l'importazione di cacao (+18.35%), portandosi così ad un totale di 4.5 milioni CAD. Sono invece rimaste sostanzialmente invariate le importazioni di spezie, caffè e tè, che si attestano su un valore di 8,1 milioni CAD, in flessione dello 0.5%.

I beni industriali hanno registrato un calo marcato dell'import di veicoli (-12.35%) e metalli (10.18%), i cui volumi si attestano a 156,3 milioni e 125,2 milioni CAD. Per quanto riguarda i veicoli, il calo è da imputarsi principalmente alla flessione dell'import di autoveicoli, che rappresentano l'81.41% del totale, per un valore di 130 milioni CAD, in calo del 12.23%.

In controtendenza invece i trattori, che hanno visto aumentare l'import del 20.2%, portandosi così a quota 30.34 milioni CAD.

Il dato relativo ai metalli scaturisce invece da un più generalizzato calo dell'importazione di tutte le voci. A subire le riduzioni più rilevanti sono stati ferro ed acciaio, la cui importazione è calata del 39,63% per un totale di C\$14,68 milioni, pari all'11,7% dei metalli importati. Un forte calo si è inoltre osservato per gli attrezzi, alluminio/derivati e per rame/derivati, calati rispettivamente del 27,45%, 25% e 19,95%. Il dato generale negativo dei metalli è stato però in parte compensato dal buon andamento dell'importazione di lavori in ferro ed acciaio, che rappresentano il 66% del totale metalli e che ha visto crescere del 6.38% la propria importazione, attestandosi a C\$82,8 milioni.

Di segno opposto è invece il dato relativo ai prodotti minerali e chimici, che hanno registrato un aumento dell'import di ben 20,77 punti percentuali. Tale valore, che si attesta a 317,6 milioni CAD, non ha però permesso di compensare il brusco calo registratosi nel primo semestre 2008. Il buon andamento di questo comparto è da attribuirsi ad un generalizzato aumento dell'import delle principali voci, primi tra tutti i prodotti farmaceutici, che nel semestre in oggetto hanno visto aumentare di ben 47,61 punti percentuali il proprio dato, arrivando a rappresentare il 49,6% del totale dei prodotti minerali e chimici importati, per un totale di 157,7 milioni di dollari. Positivo anche il dato riguardante i prodotti chimici organici, la cui importazione è aumentata del 10,85% per un totale di 60,39 milioni CAD.

Anche le importazioni di macchinari dall'Italia hanno registrato un calo, pari al 4,93% rispetto ai primi sei mesi del 2008, passando così da 684,76 milioni a 651 milioni CAD. Nonostante la contrazione dell'import, i macchinari continuano a rappresentare la principale componente dei beni importanti in Canada dall'Italia, con una quota del 29,1%, in aumento rispetto al 28,4% del primo semestre 2008.

Il calo registratosi nell'import di beni di consumo dall'Italia va attribuito principalmente all'abbigliamento tessile, calzature e pelli, alle ceramiche e pietre naturali, che hanno registrato una contrazione rispettivamente del 23,74% e del 18,3%, attestandosi a 199,8 milioni e 133,7 milioni CAD. Nel primo caso, la caduta è generalizzata e riguarda la quasi totalità delle voci; in particolare le due più importanti (abbigliamento a maglia e calzature) hanno registrato un calo nelle importazioni rispettivamente del 19,30% e del 21,54%, per un controvalore che si è ridotto a 56 e C\$48 milioni CAD. La contrazione dell'import di abbigliamento a maglia è legata ad una diminuzione dei valori della maggior parte delle voci. Nello specifico, ad accusare un più sostanzioso calo delle importazioni sono stati i vestiti da uomo e da donna, che hanno registrato una flessione rispettivamente del 18% e del 26,4%.

Anche nel caso delle ceramiche e pietre naturali, il calo delle importazioni riguarda tutte le voci del comparto. I prodotti di ceramica, che rappresentano da soli il 44,38% del totale, hanno registrato nel semestre in oggetto una flessione di 16,3 punti percentuali, per un valore che si è ridotto a 59,3 milioni, dai 70,9 milioni CAD dello stesso semestre del 2008. In calo anche pietra, gesso e cemento, che hanno subito una flessione dell'11,81%, per un valore totale che si è ridotto a 34,3 milioni dai 38,9 milioni CAD dell'anno precedente.

Un calo più marcato ha infine contraddistinto le pietre preziose, che hanno registrato una riduzione delle importazioni di ben 23,26 punti percentuali, attribuibili ad una diminuita domanda di gioielli, calati di 26,10 punti percentuali, per un valore complessivo che è sceso a 22,5 milioni dai 30,5 milioni CAD dello stesso periodo dell'anno precedente.

Tiene invece il settore dei mobili e dell'ottica, che registrando una flessione marginale di 1,32 punti percentuali, si attesta a C\$171,1 milioni.

Il dato scaturisce da una flessione del 9,07% dei mobili, il cui controvalore è sceso a 70,6 milioni dai 77,6 milioni CAD dell'anno precedente, e dall'andamento degli strumenti ottici ed apparecchiature mediche, che hanno registrato un incremento del 5%, per un valore di 100,5 milioni, dai 95,7 milioni CAD dello stesso semestre dell'anno precedente.

L'Italia può vantare un'importante presenza sul mercato con la proprietà di alcune catene di distribuzione, oltre ad una presenza capillare attraverso i dettaglianti e la grande distribuzione.

<b>Importazioni canadesi dall'Italia per prodotti</b> (Valori in milioni di CAD)							
<i>Categorie di prodotti</i>	<i>2007 (I Sem)</i>	<i>2008 (I Sem)</i>	<i>2009 (I Sem)</i>	<i>Var. % 2008/07</i>	<i>Var. % 2009/08</i>	<i>Quota % 2008</i>	<i>Quota % 2009</i>
Vini di uve fresche	131,86	148,36	154,88	12,51	4,39	6,65	6,95
Medicamenti	103,79	103,29	150,88	-0,48	46,07	4,63	6,77
Oggetti di rubinetteria	65,95	63,97	67,73	-3,00	5,88	2,87	3,04
Pompe per liquidi	19,83	24,37	53,56	22,92	119,74	1,09	2,40
Olio d'oliva e sue frazioni	54,75	57,47	46,90	4,98	-18,39	2,58	2,10
Alberi di trasmissione, ingranaggi, pulegge ecc.	36,00	39,24	40,86	9,00	4,11	1,76	1,83
Pompe per aria o vuoto, cappe, aspiratori, ecc	36,76	42,72	39,62	16,22	-7,24	1,92	1,78
Calzature	49,50	50,36	38,45	1,76	-23,65	2,26	1,72
Turboreattori, turbopropulsori e turbine a gas	26,37	36,47	37,92	38,30	3,97	1,64	1,70
Piastrelle di ceramica	48,62	45,33	37,85	-6,76	-16,50	2,03	1,70
Autoveicoli per il trasporto di persone	45,78	50,88	37,35	11,13	-26,60	2,28	1,67
Mobili e loro parti	33,47	39,82	36,55	18,96	-8,21	1,79	1,64
Oli di petrolio o di minerali bituminosi	114,28	32,74	33,92	-71,35	3,62	1,47	1,52
Trattori	22,93	25,18	30,34	9,81	20,52	1,13	1,36
Accessori per tubi di ghisa, ferro o acciaio	29,52	28,80	29,18	-2,45	1,31	1,29	1,31
Occhiali ed oggetti simili	28,31	28,96	28,71	2,32	-0,89	1,30	1,29
Parti per macchine o apparecchi	44,29	41,73	28,01	-5,79	-32,88	1,87	1,26
Strumenti per medicina, chirurgia, odontoiatria e veterinaria	19,39	18,25	25,99	-5,88	42,43	0,82	1,17
Parti ed accessori di autoveicoli	36,83	31,83	25,46	-13,58	-20,02	1,43	1,14
Montature per occhiali e loro parti	22,57	25,69	25,44	13,85	-0,99	1,15	1,14
<b>TOTALE ITALIA</b>	<b>2.624,44</b>	<b>2.405,78</b>	<b>2.229,94</b>	<b>-8,33</b>	<b>-7,31</b>	<b>1,14</b>	<b>1,24</b>
<b>TOTALE IMPORT CANADA</b>	<b>206.689,86</b>	<b>211.166,15</b>	<b>179.469,76</b>	<b>2,17</b>	<b>-15,01</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

Passando ai dati relativi all'import di prodotti in Canada, il quadro che emerge è sostanzialmente in linea con gli anni passati. I prodotti più importati nel primo semestre del 2009 sono i vini, in crescita del 4,39% a quota C\$154,8 milioni, pari al 6,95% dell'import canadese. La crescita registrata in questo primo semestre segue un trend positivo in corso già dal 2007. Nella categoria dei vini, sia i bianchi che i rossi hanno registrato un aumento, nel primo caso del 12,42%, nel secondo del 4,45%. Anche se il loro import è cresciuto meno di quello dei bianchi, i vini rossi continuano ad essere i preferiti dai consumatori canadesi, rappresentando il 60,55% delle importazioni di vini non frizzanti, laddove i bianchi rappresentano il 25,2%.

In rialzo anche le importazioni di vini frizzanti, che fanno registrare un incremento dell'11,47% portandosi a quota C\$ 5,6 milioni. Infine, anche i vermouth ed altri vini liquorosi registrano un significativo incremento nell'import, con una crescita del 20,3%.

Québec ed Ontario rimangono i principali mercati per le nostre aziende vinicole. Per i sei mesi in oggetto, i dati mostrano che l'Ontario ha registrato una flessione nell'import dei vini del 12,11%, mentre il Quebec ha invece fatto registrare un aumento di ben 24,1 punti percentuali, per un totale di C\$77,2 milioni. Registrano una flessione le importazioni di vini verso l'Alberta e la Columbia Britannica, rispettivamente del 10% e dell'11%. Più pesante la flessione registratasi in Nuova Scozia, che ha visto ridurre le proprie importazioni di vino del 17,8%.

Nell'ambito dei vini, la Francia si conferma saldamente in testa nelle importazioni canadesi, con una quota del 23,3%, pari a C\$177,2 milioni. Al secondo posto si trova l'Italia, con una quota del 20,33%. Seguono poi Australia e Stati Uniti, con la prima che registra un calo del 13,36%, mentre gli USA sono in crescita di 7,75 punti percentuali. Un dato particolarmente degno di nota è quello che riguarda l'Argentina, che ha registrato un vero e proprio exploit nelle esportazioni di vini verso il Canada, compiendo un balzo di ben 70,8 punti percentuali rispetto allo stesso semestre dell'anno precedente, passando da C\$26,7 milioni a C\$45,6 milioni. Buona anche la crescita di Cile (+6,86%), Spagna (13,8%) e Portogallo, (14,4%). Tali valori sono riconducibili alle dinamiche ed alla tendenza del mercato, che volge verso l'offerta di prodotti sempre di buona qualità e di prezzo contenuto. L'Italia, che negli ultimi anni ha aumentato l'offerta di prodotti anche nella fascia di prezzi più competitiva, si sta collocando in maniera adeguata per poter rispondere a questa nuova tendenza.

Seconda categoria di prodotti importati dall'Italia è quella dei farmaceutici, che hanno registrato un forte aumento (+46%) arrivando ad un ammontare di C\$ 150,87 milioni. L'Italia si posiziona così come nono esportatore di prodotti farmaceutici verso il Canada nel primo semestre del 2009, con una quota del 3,2%. La crescita registrata è attribuibile ad un generale incremento delle più rilevanti tipologie di farmaci, primi tra tutti gli antineoplastici (+64,6%).

Gli oggetti di rubinetteria si collocano in terza posizione, con una crescita del 5,9% ed un ammontare pari a C\$67,7 milioni. L'Italia si colloca al terzo posto tra gli esportatori di oggetti di rubinetteria, con una quota del 4,74%, alle spalle di Stati Uniti (59,40%) e Cina (10,59%). I dati dimostrano che la produzione italiana continua ad essere la privilegiata per quanto riguarda la fornitura di prodotti di fascia alta, mentre Cina e Stati Uniti continuano a fornire i prodotti di fascia standard o bassa.

Per quanto riguarda le pompe per i liquidi, l'import ha registrato una fortissima crescita nel primo semestre dell'anno, pari al 119,74%, passando dai C\$ 24,37 milioni nello stesso periodo del 2008 a C\$53,56 milioni. Questo dato ha permesso all'Italia di scavalcare sia il Messico (C\$ 39,7 milioni) che il Giappone (C\$ 30,5 milioni), portandosi in questo modo in quarta posizione alle spalle della Germania, preceduta a sua volta da Cina e Stati Uniti.

Osservando più in dettaglio i dati, emerge che a determinare il forte balzo in avanti delle importazioni di pompe dall'Italia è stata nello specifico la richiesta di pompe centrifughe, che hanno visto quadruplicare il proprio ammontare passando da C\$9,86 milioni a C\$ 40,5 milioni, segnando un +311%. Ciò ha permesso di bilanciare la flessione che si è invece registrata per gli altri prodotti, quali pompe reciprocanti (-21,7%) e rotative (-19,7%).

Per quanto concerne l'olio di oliva, al quinto posto tra i prodotti importati dall'Italia, nel primo semestre del 2009 si è registrato un calo di 18,3 punti, per un totale di C\$46,9 milioni e 9,7 milioni di kilogrammi importati. L'Italia si conferma comunque leader nelle esportazioni di olio di oliva verso il Canada, detenendo una quota del 68,5 %, mentre la Grecia, seconda, è ferma al 9,3% e la Spagna, terza, al 5,6%.

Un'altra categoria da segnalare è rappresentata da alberi di trasmissione e manovelle, ingranaggi, pulegge, che hanno segnato una crescita del 4,1% per un controvalore di C\$40,9 milioni. L'Italia per questa categoria di prodotti si colloca in sesta posizione, con una quota del 4,71%. Gli Stati Uniti prevalgono ampiamente con il 58,29%, davanti alla Cina (7,46%). Seguono poi Germania (6,46%), Polonia (5,69%) e Giappone (4,76%). La Cina e la Polonia hanno in particolare registrato dei tassi di crescita elevati, 65,4% e 53,1% rispettivamente. Ciò ha determinato un sorpasso della Cina ai danni di Germania, Italia e Giappone, permettendole di collocarsi come principale fornitore di tali prodotti al di fuori del Nord America. Anche la Polonia, che nel primo semestre del 2008 si trovava al sesto posto, ha sorpassato Italia e Giappone portandosi in tal modo in quarta posizione alle spalle della Germania, che rimane comunque saldamente il paese europeo che vanta le maggiori esportazioni di macchinari verso il Canada.

Nonostante un calo del 7,24%, le pompe per aria o per vuoto, cappe ed aspiratori si collocano come la settima tipologia di prodotti importati dall'Italia. Il valore totale è di C\$ 39,56 milioni, in calo rispetto ai C\$42,72 milioni del primo semestre 2008, ma comunque superiori rispetto ai C\$36,75 milioni del 2007. Nonostante la perdita registrata, l'Italia si colloca stabilmente al terzo posto tra i fornitori di questa specifica tipologia di prodotti, con una quota del 5,1%, alle spalle di Cina (13,7%) e Stati Uniti (60,2%), e davanti alla Germania.

I dati relativi al settore della calzature mostrano una caduta delle importazioni in Canada, con una flessione del 23,7% in questo primo semestre, riducendo l'ammontare a C\$38,45 milioni, dai C\$50,36 del primo semestre del 2008. Il dato negativo ha determinato la retrocessione dell'Italia a terzo fornitore di calzature del Canada, laddove nello stesso periodo del 2008 figurava in seconda posizione, alle spalle della Cina che resta saldamente al vertice. L'Italia è stata scavalcata dal Vietnam, che ha fatto registrare una crescita di ben 29,7 punti percentuali, per un valore di C\$49,4 milioni. L'Italia risente quindi della concorrenza dei prodotti a basso costo provenienti dai paesi asiatici, che in questo momento di crisi meglio si adattano alla domanda proveniente dai consumatori canadesi.

Ancora attinente al macrosettore dei macchinari sono i turboreattori, turbopropulsori e altre turbine a gas. Questi hanno fatto segnare una crescita delle importazioni del 3,97%, per un totale di \$37,91 milioni: una costante crescita rispetto al primo semestre del 2007, in cui si collocava a quota C\$26,37 milioni. L'Italia si colloca al settimo posto con una quota dell'1,46%, preceduta dalla Germania.

Infine, da segnalare le piastrelle verniciate o smaltate, in ceramica. Anche queste hanno subito una flessione, pari al 16,5%, seguendo un trend negativo già in corso nel primo semestre del 2008, in cui il calo è stato del 6,7%. Nonostante la contrazione, la produzione italiana continua ad essere la più richiesta, collocandosi al vertice con una quota del 34,4%, seguita dalla Cina (18,7%) e dalla Turchia (11,6%).

Tutti i principali fornitori, con l'esclusione della Cina che ha registrato un +25,1%, hanno subito una robusta flessione nelle esportazioni di piastrelle verso il Canada. I cali maggiori hanno riguardato la Turchia (-26%) e la Spagna (-21,8%). Da notare il caso degli Stati Uniti, che hanno registrato un +39,3%.

Il dato generale che emerge dalla classifica dei prodotti italiani più importati in Canada mostra una crescita di importanza per il macrosettore dei macchinari, cui appartengono la metà delle tipologie di prodotti sopraelencati. Osservando inoltre la collocazione dell'Italia, il quadro evidenzia che questa è tra i principali fornitori del Canada, in diretta competizione con la Germania per determinate tipologie di prodotto. È altresì opportuno notare, che il macrosettore dei macchinari ha registrato un aumento della propria rilevanza nelle importazioni canadesi, arrivando nel primo semestre del 2009 ad essere la principale voce dell'import, nonostante il calo di 11,29 punti registrato.

Sembra quindi che l'Italia, al momento settimo fornitore, sia pronta a rispondere alle esigenze della domanda canadese di import di macchinari.

<b>Importazioni canadesi dall'Italia per Provincia</b> (valori in milioni di CAD)								
	Provincia	2007 (I Sem)	2008 (I Sem)	2009 (I Sem)	Var. % 2008/07	Var. % 2009/08	Quota % 2008	Quota % 2009
1	Ontario	1.195,19	1.117,33	1.048,55	-6,51	-6,16	46,44	47,02
2	Québec	827,09	777,45	717,95	-6,00	-7,65	32,32	32,20
3	Columbia Brit.	197,07	224,15	167,67	13,74	-25,19	9,32	7,52
4	Alberta	146,33	132,59	156,34	-9,39	17,91	5,51	7,01
5	Nuova Scozia	90,00	51,64	53,64	-42,62	3,86	2,15	2,41
6	Manitoba	138,39	52,47	52,52	-62,08	0,10	2,18	2,36
7	Saskatchewan	22,87	42,46	25,67	85,63	-39,53	1,76	1,15
8	New Brunswick	4,73	5,40	5,88	14,27	8,77	0,22	0,26
9	Newfoundland	2,49	1,99	1,51	-20,14	-24,41	0,08	0,07
10	Is. Principe Edoardo	0,25	0,27	0,20	8,33	-27,11	0,01	0,01
11	Yukon	0,02	0	0	-100,00	0,00	0,00	0,00
12	Territori NO	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>Totale</b>	<b>2.624,44</b>	<b>2.405,78</b>	<b>2.229,94</b>	<b>-8,33</b>	<b>-7,31</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

Dal punto di vista della distribuzione geografica delle esportazioni italiane, le due principali provincie del Canada, Ontario e Quebec, continuano a rappresentare i principali sbocchi, assorbendo il 79,22% del totale. La prima assorbe il 47,%, per un valore di C\$1048 milioni, in calo del 6,1%. La seconda invece ha una quota del 32,2%, per un totale di C\$718 milioni, in calo del 7,7%. Al terzo posto della graduatoria si è confermata la Columbia Britannica, con un largo divario rispetto alle prime due, fermandosi infatti a quota C\$167 milioni, in calo del 25,2%. In contrasto con il dato delle tre province sopra citate, l'Alberta ha invece fatto registrare un aumento del 17,9% nelle importazioni dall'Italia, arrivando a quota C\$156 milioni.

In crescita anche le importazioni di prodotti italiani in Nuova Scozia (+3,9%), mentre il Manitoba (+0,10%) resta sostanzialmente stabile. Il Saskatchewan subisce una flessione del 39,5%, scendendo a quota C\$ 25 milioni dai C\$42 milioni dello stesso semestre dell'anno precedente. In leggero aumento invece l'export italiano verso il New Brunswick (+8,8%), mentre il Newfoundland segna una diminuzione del 24,4%, scendendo a C\$1,5 milioni.

Per quanto concerne i macrosettori di importazione più rilevanti per singola provincia, i dati mostrano che le esportazioni italiane verso l'Ontario hanno riguardato principalmente i macchinari (-6,9%), con le pompe per aria, cappe e aspiratori/alberi di trasmissione e la categoria di manovelle, ingranaggi e pulegge a guidare l'import. Seguono poi i prodotti farmaceutici, il cui dato (+55,7%) riflette il dato generale dell'export italiano in questo macrosettore verso il Canada nel periodo in esame. Seppur in calo (-15,4%), l'import di veicoli dall'Italia si posiziona al terzo posto, con motocicli (+3,86%) e parti ed accessori (-27,5%) che ricoprono il 54,5% dell'import di questo macrosettore. Al quarto posto figurano le bevande (-9,1%), con i vini che rappresentano il 79,4% delle importazioni di bevande dall'Italia. Infine tra le importazioni più rilevanti figurano le apparecchiature mediche ed ottiche (+0,82%).

Leggermente diverso è il dato relativo alla provincia del Quebec. Anche in questo caso, il macrosettore principale è quello dei macchinari, con le pompe per liquidi che hanno registrato un aumento delle importazioni del 388% arrivando a quota C\$18,3 milioni, e rappresentando l'11,5% delle importazioni in questo macrosettore.

Secondo macrosettore per importanza è invece in questo caso quello delle bevande, che è in crescita (+20,8%), grazie ad un aumento del 24,1% nell'import di vini.

I prodotti farmaceutici rappresentano il terzo macrosettore per importanza, con un valore che si attesta su C\$43 milioni.

Anche il comparto dei veicoli è in crescita (+9,9%), principalmente grazie ad una forte domanda di autoveicoli (+40,7%) e trattori (+35,5%).

I combustibili fossili infine registrano un incremento del 3,7%, raggiungendo quota C\$ 34 milioni.

La Columbia Britannica riprende in parte il dato relativo al Quebec, con il macrosettore dei macchinari che seppure in forte calo (-39,6%) rimane saldamente la principale voce di import dall'Italia, per un valore di C\$42,3 milioni, principalmente per merito dei macchinari industriali per stampaggi, fusioni e piegature.

Anche per la Columbia Britannica le bevande rappresentano la seconda voce più importante, seppure in calo del 15,1% a causa di una caduta dell'11% nelle importazioni di vini. In terza posizione figurano invece i mobili, che registrano una forte crescita della domanda (+23,7%) arrivando a quota C\$ 15,3 milioni. I macchinari si confermano principale voce di importazione anche per la provincia dell'Alberta, registrando una crescita del 59,47%, dovuta ad una impennata nell'import di oggetti di rubinetteria (+118%) e pompe per liquidi (+459%). Sostanzialmente stabili (+0,72%) in seconda posizione sono le importazioni di prodotti in acciaio e ferro, a quota C\$26,8 milioni. Seguono poi le bevande, in calo dell'8,55%, e i prodotti chimici organici, in rialzo invece del 28,93%.

Anche per la Nuova Scozia macchinari e veicoli si confermano le voci principali, registrando entrambe un aumento, del 5,1% e 22,2% rispettivamente, per un valore di C\$25,3 milioni e C\$ 9,6 milioni. Le pompe per liquidi (+58,4%) ed i trattori (+48,9%) sono le tipologie di prodotti cui si deve attribuire la crescita per i due macrosettori.

Seguendo la specializzazione merceologica della provincia, i macchinari (-8,%) e le apparecchiature ottiche e mediche (+25,5%) rappresentano le principali voci di import italiano per il Manitoba, con valori di C\$22,48 milioni e C\$10,2 milioni rispettivamente. In terza posizione si trovano poi i giocattoli e le attrezzature sportive (-4,2%), la cui principale voce è rappresentata dalle attrezzature da luna park (-11,9%), il cui valore ammonta a C\$2,6 milioni.

In calo infine le importazioni di veicoli e parti (-17,1%), e di prodotti in acciaio e ferro (-19,1%) Pesante la flessione nell'export di macchinari (-48,6%) e prodotti in acciaio e ferro (-38,6%) verso il Saskatchewan, che rappresentano le principali voci dinanzi alla gomma (-1,21%).

Infine, per quanto concerne le province del New Brunswick e del Newfoundland, i macchinari e le bevande rappresentano i due principali macrosettori di import dall'Italia. In entrambe le province i macchinari fanno registrare un calo, del 5,8% nella prima e del 59,1% nella seconda. Opposto è invece il dato relativo all'import di bevande, che nel New Brunswick subiscono un calo del 7,2%, mentre nel Newfoundland sono in rialzo del 22,4%, pur considerando i marginali valori assoluti.

<b>Esportazioni canadesi verso l'Italia - principali prodotti</b>							
<i>(Valori in milioni di USD)</i>							
<i>Categorie di prodotti</i>	<i>2007 (I Sem)</i>	<i>2008 (I Sem)</i>	<i>2009 (I Sem)</i>	<i>Var. % 2008/07</i>	<i>Var. % 2009/08</i>	<i>Quota % 2008</i>	<i>Quota % 2009</i>
Grano e Meslin	85,46	107,05	202,56	25,26	89,22	7,90	22,34
Turbojet, Turboeliche e altre turbine a gas	75,49	81,19	101,30	7,54	24,77	5,99	11,17
Paste chimiche di legno, alla soda o al solfato, diverse da quelle per dissoluzione	117,66	125,90	94,93	7,01	-24,60	9,29	10,47
Rame raffinato e leghe di rame	78,93	314,89	37,37	298,94	-88,13	23,23	4,12
Carbone e combustibili derivati	67,93	96,04	36,40	41,38	-62,10	7,09	4,01
Altri veicoli aerei (per esempio: elicotteri, aeroplani); veicoli spaziali (compresi i satelliti) e loro veicoli di lancio e veicoli di lancio di cariche utili sotto-orbita	297,29	0	34,26	-100,00		0,00	3,78
Legumi	14,47	17,60	20,39	21,68	15,81	1,30	2,25
Parti di Palloni e dirigibili; alianti e ali volanti, deltaplani ed altri veicoli aerei, non costruiti per la propulsione a motore	12,23	26,71	18,46	118,32	-30,90	1,97	2,04
Scarti e rottami ferrosi	35,92	30,81	12,95	-14,23	-57,96	2,27	1,43
Legno segato o tagliato per il lungo, tranciato o sfogliato, ecc...	25,91	18,88	12,65	-27,11	-33,01	1,39	1,40
Paste di legno ottenute combinando un trattamento meccanico con uno chimico	23,21	19,25	12,65	-17,03	-34,32	1,42	1,39
Carta da giornale, in rotoli o in fogli	7,58	11,94	11,04	57,48	-7,54	0,88	1,22
<b>Totale verso Italia</b>	<b>1.394,86</b>	<b>1.355,41</b>	<b>906,69</b>	<b>-2,83</b>	<b>-33,11</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

I dati delle esportazioni canadesi verso l'Italia mettono in evidenza una inversione delle voci merceologiche caratterizzate da una crescita del settore agricolo - alimentare a discapito delle categorie industriali. Il primo semestre ha evidenziato un incremento sostanziale dei cereali, ed in particolare il frumento, le cui commesse sono quasi raddoppiate rispetto al 2008 portandosi a circa un quarto del totale esportato verso l'Italia. Le esportazioni sono composte per la maggior parte di grano duro (81,92%) che hanno registrato una crescita del 179,41%, e per il resto di frumento "non classificato" i cui valori sono in netta flessione.

Le esportazioni di grano sono seguite da quelle di turbine, che sono cresciute del 24,77%. Le commesse interessano principalmente le turbine a gas (54,77%), turboeliche (25,81%) e turbojets (16,13%).

Un settore che ha riscontrato una crescita dei valori è quello delle verdure e dei legumi, che hanno proseguito la performance del 2008 con una crescita del 15,81% nel 2009.

Per il resto si è verificata una contrazione generale sia per quanto riguarda il settore della carta e delle paste chimiche legnose, che hanno registrato rispettivamente una contrazione del 7,54 e 24,60%, che quello dei metalli, che con il rame tocca il livello più basso con una flessione pari all'88,13%.

## 2. INDIVIDUAZIONE DELLE AREE DI INTERVENTO

L'Italia sconta, in un mercato particolarmente competitivo e dinamico come quello canadese, le peculiarità del proprio sistema produttivo, ove un ruolo cruciale è giocato dalle piccole e medie imprese, nonché la vicinanza magnetica del Canada al colosso statunitense, la quale inevitabilmente finisce col polarizzare gli investimenti della maggior parte delle aziende italiane che decidono di attraversare l'Atlantico Settentrionale. Le ragioni di fondo che impediscono ancora al "Made in Italy" di occupare spazi coerenti al peso che l'Italia ha nell'economia mondiale non sembrerebbero modificabili nel breve periodo. Nonostante tali criticità, sono stati riscontrati di recente positivi progressi nell'andamento dell'export italiano in Canada, che su base annuale si mantiene sui CAD 5 miliardi. Al fine di sostenere efficacemente il "Sistema Italia" attraverso la promozione dei prodotti e dei marchi italiani in Canada, occorre incentivare le iniziative a maggior impatto commerciale, nonché promuovere forme nuove di collaborazione istituzionale fra i due Paesi. Occorre in particolare tenere conto sia delle prospettive più ampie offerte dall'intero mercato nordamericano, sia delle affinità accertate fra i due sistemi produttivi, elementi che possono favorire una migliore presenza del business italiano in Canada.

### a) Valutazione della penetrazione commerciale dei prodotti italiani sul mercato locale

L'obiettivo dell'azione promozionale deve concretizzarsi in un effettivo rafforzamento della presenza commerciale ed economica dell'Italia in Canada. Per conseguire tale obiettivo è necessario procedere su un doppio binario: quello del "presidio" e dello stimolo alla crescita dell'attuale quota di mercato (che nei primi sei mesi del 2009 si mantiene intorno al 1,2%, come nel 2008, di poco inferiore a quella francese), e quello dello sviluppo di investimenti diretti, collaborazioni e partenariati industriali, cessioni di know-how e scambi di tecnologia.

A fronte dell'accresciuta competitività dei Paesi asiatici (ed in particolare dalla Cina, secondo paese fornitore del Canada) nella produzione e nella commercializzazione di beni di consumo a basso costo e a scarso contenuto tecnologico, che lascia spazi sempre più ristretti ad alcune produzioni tradizionali italiane, soprattutto nei settori del tessile e delle calzature, emergono nuove sfide dalla competizione internazionale e si impongono rimedi nuovi, tra cui il potenziamento dell'export di beni distintivi ad alto contenuto tecnologico.

Particolari attenzioni devono pertanto essere dedicate alla diffusione e alla commercializzazione dei beni che contraddistinguono il "Made in Italy" nel mondo, ossia di quei prodotti di fascia alta e medio - alta noti al gran pubblico internazionale per il design unico e la qualità superiore.

Anche in quest'area, nondimeno, la strategia promozionale deve tenere conto delle particolarità del mercato canadese, geograficamente molto vasto e diversificato, nonché storicamente cooptato nell'orbita del vicino gigante statunitense e del modello di acquisto del consumatore canadese, più orientato alla praticità ed attento al prezzo.

Occorre, in particolare, che le aziende italiane prendano in considerazione le opportunità offerte da un migliore radicamento sul mercato locale, creando nel Paese, come primo passo, strutture di commercializzazione e di assistenza diretta, per poi considerare l'investimento con proprie unità di assemblaggio e produttive. Leva decisiva per l'aumento dell'interscambio fra i due Paesi è una accresciuta collaborazione tecnico-scientifica e culturale, che possa creare legami non solo economici ma anche visioni strategiche condivise, contribuendo a rendere nota ed apprezzata l'immagine del nostro Paese in Canada.

## **Il "Made in Italy" in Canada**

### ***Settore Agro-Alimentare***

La diffusione sul mercato canadese di prodotti agroalimentari italiani presenta taluni aspetti particolari, direttamente riconducibili alla consistente presenza di una comunità di origine italiana in Canada, ed analoghi a quelli riscontrabili in altri Paesi ove da tempo sono stanziate importanti comunità italiane.

Gli italiani emigrati in Canada specialmente nella seconda metà del XX secolo, hanno contribuito ad introdurre in questo mercato una intera gamma di prodotti dapprima completamente ignoti ai residenti locali. Conseguentemente, sono state avviate e sviluppate con sapiente mentalità imprenditoriale numerose produzioni ispirate alla tradizione agricola italiana, le quali spaziano oggi dai pomodori in scatola ad intere categorie di carni lavorate e formaggi. Le comunità italo - canadesi nelle maggiori aree metropolitane del Paese, sia pure con grandezze diverse (dagli oltre 500.000 di Toronto ai 250.00 di Montreal, fino ai circa 50.000 di Vancouver) hanno fornito un'importante base per l'avvio e lo sviluppo di entrambi i processi, che sono stati sostenuti da una parallela diffusione della ristorazione italiana anche nei centri minori del Paese.

La presenza dell'agroalimentare italiano in Canada, in ragione delle considerazioni summenzionate, riveste una particolare importanza. I dati relativi alle esportazioni nel primo semestre del 2009 mostrano un decremento (-3,9%). Tuttavia, la parte di mercato del comparto agro-alimentare, è in leggero aumento (15,5% contro 15% nei primi sei mesi dell'anno precedente). Il settore rimane comunque una costante affidabile delle nostre esportazioni. In crescita sostenuta è il comparto dei vini (+4,8%), che anche nel primo semestre 2009 si conferma, con CAD 159 milioni, il più importante dell'export italiano. Si registrano tuttavia alcune perdite nei settori tradizionali: formaggi (-31,4%), olio d'oliva (-19%) e pasta (-5,2%). I principali protagonisti dell'industria alimentare italiana - ivi compresi coloro che fanno capo a grandi conglomerati multinazionali - mostrano una buona presenza su gran parte del territorio canadese. Oltre ai maggiori protagonisti dell'industria vinicola, le imprese agro-alimentari italiane presenti in Canada sono circa una decina: fra di esse, Parmalat, che ha anche importanti stabilimenti produttivi in Canada e la Ferrero, che ha uno stabilimento produttivo in Ontario; Barilla; Colavita, De Cecco, Del Verde, Divella, e marchi controllati da multinazionali non italiane come Bertolli e Buitoni. A questi marchi, si affiancano quelli di piccoli produttori meno noti ma assai ben conosciuti dai consumatori più attenti e selettivi. La strada già intrapresa nell'educare il consumatore al prodotto autentico "Made in Italy" ed alle sue reali caratteristiche, legate a tradizione e territorio d'origine, va continuata e proposta capillarmente su tutto il territorio del Paese.

E' quindi necessario continuare nelle azioni avviate con successo negli ultimi anni, per consolidare la collaborazione con la grande rete distributiva canadese e far conoscere meglio i prodotti originali, anche attraverso seminari "ad hoc" e altre attività formative, che riscuotono un grosso favore presso il pubblico locale. In questa ottica sarà importante incrementare la collaborazione esistente con i Monopoli provinciali di importazione e distribuzione degli alcolici, indispensabile per accrescere la presenza italiana nei punti vendita. Si segnala inoltre l'opportunità di estendere la promozione anche nell'area delle cucine etniche non italiane e della dietetica.

### ***Settore Beni Industriali***

Il settore dei beni strumentali riveste una particolare importanza, anche alla luce del "peso" (tra il 50% ed il 60%) che tale settore ha acquisito negli ultimi anni nella composizione delle nostre esportazioni verso il Canada. Il settore ha registrato nel primo semestre del 2009 una leggera flessione (-0,9%), dovuta maggiormente al comparto veicoli che ai macchinari, che mantengono nello stesso periodo una quota di mercato del 29%. Positivo l'andamento delle macchine utensili (+14%) e delle macchine lavorazione plastica (9%). In difficoltà le macchine lavorazione legno (-50%) che risentono della crisi dell'industria della carta che vive attualmente il Canada. Da sottolineare gli andamenti positivi di pompe per liquidi (+120%), valvolame e rubinetteria (+6%), trasmissioni e ingranaggi (+4%). Sempre più importanti sono le importazioni dall'Italia di prodotti farmaceutici (+48%), che con CAD 158 è la seconda più importante voce delle nostre esportazioni.

Nonostante la battuta di arresto del prezzo del greggio, gli investimenti per lo sviluppo delle sabbie bituminose dell'Alberta (che, ove conteggiate come riserve petrolifere, porrebbero il Canada al secondo posto al mondo dopo l'Arabia Saudita), continuano a presentare potenzialità interessanti per la nostra industria dei macchinari del settore. In merito allo sfruttamento dei campi petroliferi dell'Alberta, si prevede che nell'arco di qualche anno la produzione passerà da un milione di barili al giorno a tre milioni, fino a raggiungere quattro milioni di barili nel 2020. La caduta repentina del barile di petrolio e la crisi economica hanno ipotecato una parte degli investimenti già annunciati, che sono stati sospesi o rimandati di qualche anno. Tra i più significativi si segnalano i progetti di Petrocanada (CAD 21 miliardi) e di Suncor (CAD 20,6 miliardi), entrambi nei campi petroliferi delle sabbie bituminose dell'Alberta.

### ***Settore beni di consumo***

I beni di consumo italiani godono in Canada di una più che positiva immagine presso i residenti locali, specialmente nelle grandi aree urbane di Toronto, Montreal e Vancouver, mentre i centri minori rimangono un bacino di opportunità commerciali ancora da sfruttare nel pieno delle sue potenzialità. I dati relativi al primo semestre del 2009 mostrano una diminuzione del 15% delle esportazioni italiane in questo settore. Ad eccezione del comparto degli strumenti medicali (+42%), tutti i comparti tradizionali del Made in Italy (hanno risentito della crisi economica e del relativo rallentamento dei consumi).

Il successo delle iniziative promozionali presso i dettaglianti confermano la validità di una strategia di promozione che, a fianco della presenza alle principali fiere del settore ed alla formazione degli operatori, preveda una componente di "in store promotion" nei settori portanti del Made in Italy quali abbigliamento, calzature, gioielleria. La strada da percorrere non è solo quella del prodotto 100% italiano, che in un contesto di mondializzazione diventa sempre più raro, ma sarà pure quella del prodotto fabbricato in Italia (anche per conto di marchi esteri) o del marchio italiano (anche quello fabbricato in paesi a basso costo di manodopera). Nel primo caso si metterà l'accento sulla qualità della produzione Made in Italy e nel secondo sul design Made in Italy.

La collaborazione con la distribuzione è la strada da seguire per massimizzare le sinergie con la loro attività di sostegno alla vendita. Gli stessi venditori al dettaglio hanno inoltre valutato come segnale assai importante il sostegno loro fornito sotto il profilo promozionale dalle istituzioni italiane, anche alla luce delle pressanti richieste che essi ricevono dalle produzioni di altri Paesi per garantire una maggiore presenza nei punti vendita. Per i beni di consumo è inoltre opportuno avviare campagne di informazione che possano influire sul modello di consumo canadese, più orientato alla ricerca di prodotti pratici e a prezzi contenuti che alla qualità, propria del Made in Italy, valorizzando le caratteristiche specifiche di qualità, unicità, durata e stile dei prodotti italiani.

#### **b) Valutazione degli investimenti diretti da e verso l'Italia**

Gli investimenti diretti esteri (IDE) in stock dal Canada verso l'Italia sono stati calcolati nel 2008 per un ammontare pari a 1,2 miliardi di dollari canadesi (Fonte: Statistics Canada). Nello stesso anno, gli investimenti diretti esteri in stock dall'Italia verso il Canada (Fonte: UNCTAD) ammontavano a 1,3 miliardi. Il totale dei *flussi* di IDE in entrata ed in uscita è stimato per il Canada, nel 2008, rispettivamente, in USD 44,7 miliardi (in diminuzione del 59% rispetto all'anno precedente) e USD 77,7 miliardi (in aumento del 30%). Con riferimento ai dati per il 2008 sugli *stock* IDE in entrata ed in uscita dal Canada, i primi ammontavano a 505 miliardi CAD, là dove i secondi superavano i 637 miliardi CAD.

Dai pochi dati summenzionati si evince la elevata dinamicità dell'economia canadese e la sua capacità di attrarre capitali dall'estero, anche se nel 2008 si può constatare che la crisi economica e la caduta dei prezzi delle materie prime ha frenato gli investimenti esteri nel paese. Tuttavia, si deve anche tenere conto che il 2007, per quanto concerne i flussi IDE inward, è stato un anno veramente "sui generis".

Nel 2008 la Banca Mondiale ha collocato il Canada ai vertici (tra i primi dieci Paesi) 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. Anche il Global Competitiveness Report 2009-2010, studio annuale sulla competitività dei Paesi pubblicato dal World Economic Forum, piazza il Canada al nono posto tra le 133 economie analizzate. 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.

Tuttavia, se da un canto si registrano negli ultimi anni dati alquanto stabilizzati su trend di crescita per gli IDE in uscita, dall'altro quelli in entrata mostrano andamenti più fluttuanti. 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.

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

		IDE in uscita							IDE in entrata								
Posiz.	Paese	2006		2007		2008		Var. 2008/07	2006		2007		2008		Var. 2008/07	Paese	Posiz.
		Valore	Quota	Valore	Quota	Valore	Quota		Valore	Quota	Valore	Quota	Valore	Quota			
1	USA	229.737	43,8%	230.558	44,7%	310.708	48,8%	34,8%	271.125	61,8%	292.698	59,6%	293.608	58,2%	0,3%	USA	1
2	UK	57.561	11,0%	59.218	11,5%	53.974	8,5%	-8,9%	37.823	8,6%	52.449	10,7%	54.423	10,8%	3,8%	UK	2
3	Barbados	40.546	7,7%	31.973	6,2%	44.985	7,1%	40,7%	24.769	5,6%	30.613	6,2%	33.850	6,7%	10,6%	Paesi Bassi	3
4	Bermuda	19.960	3,8%	18.344	3,6%	22.265	3,5%	21,4%	16.883	3,8%	17.061	3,5%	18.540	3,7%	8,7%	Francia	4
5	Irlanda	19.989	3,8%	19.106	3,7%	20.455	3,2%	7,1%	14.679	3,3%	13.626	2,8%	15.333	3,0%	12,5%	Svizzera	5
6	Isole Cayman	16.670	3,2%	16.686	3,2%	19.171	3,0%	14,9%	13.431	3,1%	13.634	2,8%	13.013	2,6%	-4,6%	Giappone	6
7	Francia	16.015	3,1%	15.182	2,9%	18.735	2,9%	23,4%	11.812	2,7%	11.244	2,3%	11.920	2,4%	6,0%	Brasile	7
8	Ungheria	6.178	1,2%	9.180	1,8%	10.769	1,7%	17,3%	8.391	1,9%	9.163	1,9%	9.373	1,9%	2,3%	Germania	8
9	Germania	9.099	1,7%	8.726	1,7%	10.509	1,6%	20,4%	6.572	1,5%	5.418	1,1%	5.662	1,1%	4,5%	Lussemburgo	9
10	Brasile	8.951	1,7%	8.883	1,7%	9.193	1,4%	3,5%	x		3.259	0,7%	5.205	1,0%	59,7%	Emirati Arabi	10
<b>32</b>	<b>Italia</b>	<b>838</b>	<b>0,2%</b>	<b>1.004</b>	<b>0,2%</b>	<b>1.200</b>	<b>0,2%</b>	<b>19,5%</b>	<b>1.105</b>	<b>0,3%</b>	<b>1.256</b>	<b>0,3%</b>	<b>1.307</b>	<b>0,3%</b>	<b>4,1%</b>	<b>Italia</b>	<b>18</b>
<b>Nord America</b>		<b>326.889</b>	<b>62,3%</b>	<b>315.834</b>	<b>61,3%</b>	<b>421.302</b>	<b>66,1%</b>	<b>3,4%</b>	<b>275.077</b>	<b>62,7%</b>	<b>297.950</b>	<b>60,6%</b>	<b>299.044</b>	<b>59,2%</b>	<b>0,4%</b>	<b>Nord America</b>	
<b>EU</b>		<b>141.747</b>	<b>27,0%</b>	<b>142.187</b>	<b>27,6%</b>	<b>150.918</b>	<b>23,7%</b>	<b>6,1%</b>	<b>122.130</b>	<b>27,8%</b>	<b>145.237</b>	<b>29,6%</b>	<b>152.354</b>	<b>30,2%</b>	<b>4,9%</b>	<b>EU</b>	
<b>Asia/Oceania</b>		<b>31.606</b>	<b>6,0%</b>	<b>31.001</b>	<b>6,0%</b>	<b>36.221</b>	<b>5,7%</b>	<b>16,8%</b>	<b>28.120</b>	<b>6,4%</b>	<b>34.872</b>	<b>7,1%</b>	<b>39.997</b>	<b>7,9%</b>	<b>14,7%</b>	<b>Asia/Oceania</b>	
<b>Totale</b>		<b>524.749</b>	<b>100%</b>	<b>515.445</b>	<b>100%</b>	<b>637.281</b>	<b>100%</b>	<b>23,6%</b>	<b>438.648</b>	<b>100%</b>	<b>491.287</b>	<b>100%</b>	<b>504.864</b>	<b>100%</b>	<b>2,8%</b>	<b>Totale</b>	

Fonte: Elaborazioni ICE su dati Statistics Canada

L'Italia nel 2008 è passata al 32esimo posto (dal 34esimo dell'anno precedente) quale paese di destinazione degli investimenti canadesi, ricevendo IDE (in stock) per un totale di 1,2 miliardi CAD (con un aumento del 19,5% rispetto al 2007) e al 18esimo (dal 19esimo dell'anno precedente) come paese investitore in Canada, destinando poco più di 1,3 miliardi CAD di IDE (con un aumento del 4,1% sull'anno precedente). Gli Usa rimangono il paese con i maggiori interessi in Canada (con una quota del 58,2%) ed il paese privilegiato dagli investimenti canadesi con una quota del 48,8%.

L'apprezzamento del dollaro canadese avviato nel 2003, che ha portato questa valuta a superare il dollaro USA nel primo semestre del 2008, tetto mai raggiunto negli ultimi 30 anni, ha comportato un'intensificazione degli investimenti canadesi all'estero. Risaltano in particolare le acquisizioni operate dalle seguenti grosse imprese: Maple Leaf (carni lavorate), Manulife (assicurazioni), Couche Tard (distribuzione) e Jean Coutu (farmacie) negli Stati Uniti; Alcan (alluminio) in Francia; Saputo (latticini) in Argentina e USA oltre alla recente acquisizione dell'agenzia Reuters da parte della canadese Thomson per USD 17,2 miliardi, senza dimenticare l'acquisizione della Reno de Medici (cartone da riciclo) da parte della canadese Cascades. D'altra parte, l'impennata dei prezzi del petrolio e delle materie prime, ha dato vita nel corso degli ultimi anni ad una serie di acquisizioni e fusioni di notevole importanza, cominciata con la fusione della società mineraria Noranda (rame) con Falconbridge e l'acquisizione successiva della Falconbridge da parte del gruppo svizzero Xstrata (transazione di un valore di oltre CAD 20 miliardi). Da riportare anche l'acquisizione della canadese INCO (acciaio) da parte della brasiliana CVRD (CAD 20 miliardi) e l'acquisizione da parte della canadese Goldcorp (oro) della Glamis Gold, transazione valutata a CAD 12 miliardi.

Nel 2008 la Savaria Corp. con sede a Laval (Quebec), seconda impresa in Nord America nel settore della mobilità, ha formalizzato un accordo di partenariato con la Vimec Srl di Reggio Emilia, leader europea nella produzione e distribuzione di macchinari per le persone a ridotta mobilità.

Nel settore energetico, in luglio 2008, le società americane LS Power Equity e Global Infrastructure hanno depositato un'offerta equivalente a CAD 7,8 miliardi per l'acquisizione della più importante società produttrice di energia elettrica dell'Ovest canadese, la TransAlta Corp. La più importante transazione effettuata nel 2008 è stata, tuttavia, l'acquisizione della società Fording Canadian Coal Trust da parte della canadese Teck Cominco (settore minerario) valutata a CAD 18,5 miliardi. Al secondo posto per valore, l'acquisizione per CAD 7,6 miliardi della Commerce Bancorp del NJ da parte della Toronto Dominion Bank (settore bancario) seguita dall'acquisizione della Duvernay Oil effettuata dalla Shell Canada (settore energia) per CAD 7,5 miliardi.

Tra gli investimenti di rilievo, si sottolinea che nel corso del 2008, la Bombardier Aerospace ha annunciato la realizzazione del progetto CSeries (aeroplani da 100 – 149 posti), progetto 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 50 apparecchi, con un'opzione per altri 50 apparecchi. La CSeries entrerà 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 CSeries) al 2020, concedendo per il momento a Bombardier un vantaggio di circa 7 anni. Al progetto CSeries collaborano anche alcuni fornitori italiani, tra i quali Alenia Aeronautica (stabilizzatori di volo), Magnaghi e Salver (componenti strutturali in carbonresine).

Valutata a USD 19 miliardi, la fusione delle attività della Suncor e di Petrocanada (nel settore del petrolio), è anche risultata la quarta più importante al mondo del primo semestre 2009. Tra le transazioni importanti avvenute nel mese di settembre 2009, si segnala l'acquisizione del 55% della Opel (GM) da parte dell'ontariana Magna (automotive) e la vendita della divisione wireless della Nortel Networks (telecomunicazioni) alla svedese Ericsson.

Per quanto riguarda gli investimenti italiani degli ultimi anni, si segnala nel settore dell'aeronautica l'acquisizione da parte della Mecaer di uno stabilimento a Montreal (maggiore polo industriale aeronautico del Canada) e l'apertura di una unità operativa sempre a Montreal della Dema, azienda di servizi per l'ingegneria aeronautica. Nel campo medicale la Sorin ha aperto un impianto per la progettazione e la produzione di valvole biomediche a Burnaby (Vancouver). La Ferrero di Alba, ha effettuato un investimento ulteriore di CAD 55 milioni per incrementare la produzione a Brampton, Ontario. Nel commercio al dettaglio, la Geox di Treviso ha aperto due punti vendita a Toronto e Montreal, mentre la Ducati ha aperto a Montreal la prima boutique esclusiva destination dealership Ducati in Canada. Nel settore dell'abbigliamento la Oakley Canada Inc. e la Italian Job Inc. entrambe di Montreal e operanti nel settore della distribuzione di abbigliamento, sono passate nel 2008 in mano ad interessi italiani. Per quel che concerne il dinamico settore lattiero-caseario, Parmalat è attiva in Canada dal 1997 con 18 stabilimenti ed un investimento iniziale stimato in circa CAD 880 milioni. Nel 2008, la filiale canadese ha registrato un fatturato netto di 2,2 miliardi CAD, il più importante del gruppo.

Nell'ovest canadese, la Snamprogetti si è aggiudicata in joint-venture con la SNC Lavalin di Montreal 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 di Prudential Steel.

Il gruppo ENI ha acquisito 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.

La Geosystem, azienda di Milano che si occupa di servizi di geofisica applicata all'esplorazione delle risorse naturali ha aperto una filiale a Calgary. Sitec, società specializzata nella produzione di componentistica per impianti industriali, ha aperto una sede operativa a Edmonton e Casagrande di Pordenone (attrezzature per attività di perforazione e di trivellazione) a Toronto.

La 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. La Brawo Brassworking (lavorazione metalli ferrosi) ha acquisito la Lofthouse Brass di Burk's Falls, ON, la Metalprint srl (stampaggio a caldo) ha acquisito la Bowen Manufacturing, la Finmeccanica ha acquisito le società DMRS di Kanata, ON e DRS Pivotal Power di Bedford, NS (attrezzature di controllo elettriche). La Bracco Diagnostics, filiale della Bracco Imaging Spa (diagnostica per immagini), ha invece acquisito la E-Z-EM di Anjou, QC.

Nel 2009, alla fine marzo, sono stati inaugurati a Cardigan, Prince Edward Island, gli stabilimenti di 8.000 metri quadrati della Opacmare di Rivalta (TO) per la produzione di componenti e accessori per il settore nautico. In giugno, IDS Ingegneria dei Sistemi, ha annunciato la costituzione della IDS North America con sede a Montreal, dove prevede investire CAD 20 milioni e impiegare 50 persone nei prossimi tre anni. IDS è specializzata nella creazione di software commerciali per le telecomunicazioni. A Montreal intende sviluppare delle tecnologie di avanguardia relative ai campi elettromagnetici.

La vivacità nel quadro degli investimenti verso gli altri Paesi, l'avanzato livello tecnologico dell'industria e la vocazione delle principali imprese canadesi ad investire all'estero per compensare gli svantaggi derivanti da un mercato interno caratterizzato da una popolazione di 33 milioni di abitanti sparsa su enormi distanze, rendono più che mai opportuna una intensificazione della nostra azione di attrazione degli investimenti, in particolare con lo sviluppo di azioni informative focalizzate su selezionati gruppi di potenziali investitori canadesi con messaggi "su misura". Tra i settori di potenziale interesse si segnala che negli ultimi anni le imprese canadesi nel settore della farmaceutica e delle "Life Science" registrano un generale incremento di attività che può essere opportunamente diretto verso il nostro Paese, nel quale già opera le canadesi Patheon (prodotti per l'industria farmaceutica) e Adaltis (prodotti per diagnostica).

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.

La crisi del credito negli USA, tuttavia, complica la realizzazione delle acquisizioni. Per esempio, l'offerta venuta a termine lo scorso dicembre 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. La difficoltà ad accedere ai finanziamenti (l'intera somma doveva essere finanziata), ha obbligato gli acquirenti a rinunciare.

**c) Valutazione delle potenzialità di cooperazione commerciale ed industriale nei settori ad alto contenuto tecnologico**

L'Italia, riconosciuta come leader nel design e nella moda, non è altrettanto presente nelle produzioni di alta tecnologia, anche se importanti aziende canadesi del settore hanno investito con successo nel nostro Paese. Risulta quindi necessaria una politica di informazione volta a promuovere l'immagine dell'Italia quale paese che ha una presenza molto significativa nel panorama internazionale dell'alta tecnologia.

Lo sviluppo delle relazioni tra i due Paesi in alta tecnologia contribuirebbe a rendere ancora più qualificate le relazioni commerciali con il Canada, in ragione delle punte di eccellenza mondiale raggiunta da questa industria in diversi settori chiave quali l'ICT, l'aerospazio, l'industria ambientale, le nanotecnologie, la farmaceutica e le biotecnologie (il Canada è tra i primi cinque Paesi al mondo per la ricerca intensiva nel settore delle scienze della vita). Si segnala inoltre l'incremento degli investimenti delle imprese canadesi in progetti legati alle tecnologie innovative applicate alla tutela dell'ambiente, in linea con le politiche della attuale amministrazione americana.

**d) Suggerimenti per l'attivazione degli strumenti di sostegno finanziario e assicurativo pubblico per SACE e SIMEST**

SACE fornisce la copertura assicurativa e di garanzia dei rischi connessi al mancato pagamento di crediti di natura commerciale, garantendo l'esportatore a partire dalla fase pre-negoziale e coprendo fino al 100% dei rischi del credito. In Canada la SACE ha stipulato un accordo di riassicurazione con l'omologo ente canadese EDC (Export Development Canada), che consente la copertura in riassicurazione di merci e servizi italiani incorporati in commesse acquisite da aziende canadesi nei confronti di Paesi terzi e la cui componente canadese è assicurata da EDC, inoltre a differenza di SACE è attiva anche nel financing oltre che nella parte assicurativa.

I dati relativi all'esposizione SACE sono i seguenti:

Il Canada in base alle categorie di rischio stabilite dall'OCSE risulta in classe 0/7. Per quanto concerne le condizioni di assicurabilità vi è apertura per rischio sovrano, bancario e corporate.

L'esposizione verso il Canada è bassa, data la bassa rischiosità del Paese. Nel 2008 SACE ha garantito un finanziamento in Italia a OPACMARE per l'apertura di una attività produttiva a Prince Edward Island per l'apertura di una unità produttiva per componenti e accessori in acciaio e alluminio nel settore trasporti.

Per quanto concerne SIMEST, il bilancio del 2007 mostra che in Canada l'impegno di SIMEST era pari a € 10.215.286 complessivi, per partecipazioni a investimenti effettuati nel 2006 e 2007 da Piaggio Aero Engines, Ferrero e Colacem.

### 3. POLITICA COMMERCIALE E DI ACCESSO AL MERCATO

Tra gli accordi commerciali esistenti o in fase negoziale tra Canada e Unione Europea, si segnalano i seguenti:

#### Accordo sul Commercio di Vini e Alcolici

L'Unione Europea, per rimuovere le barriere di accesso al mercato canadese, ha firmato il 18 settembre 2003 un importante Accordo sul Commercio di Vini e Alcolici che prevede, fra l'altro, la registrazione in Canada di una serie di denominazioni di Indicazioni Geografiche, DOC e DOCG di vini e bevande alcoliche. Da parte italiana è stata richiesta la registrazione di quasi 500 tra IG, DOC e DOCG attualmente in fase di perfezionamento. Da parte canadese è infatti in corso una revisione sulla politica di attuazione dell'Accordo, per renderlo più conforme alla normativa canadese in materia di tutela della proprietà intellettuale.

#### CETA Comprehensive Economic & Trade Agreement Canada-UE

Nel corso del summit UE-Canada di maggio 2009 a Praga, i leaders hanno annunciato il lancio del Negoziato di partenariato economico CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement). Fino a quel momento si erano svolti numerosi incontri per definire le modalità di approccio, le procedure e i tempi delle negoziazioni dell'accordo il cui primo round si svolgerà ad ottobre 2009 ad Ottawa.

Precedentemente era stato pubblicato uno studio congiunto UE-Canada sui costi e benefici derivanti da una maggiore collaborazione in campo economico e dall'eliminazione delle attuali barriere tariffarie e non tariffarie esistenti negli scambi di servizi, beni e capitali. I vantaggi sarebbero indubbi e creerebbero nuove opportunità di investimento ad entrambe le parti. L'ammontare degli scambi di beni e servizi tra UE e Canada ammonta annualmente a circa 70 miliardi di Euro. L'UE è per importanza il secondo investitore in Canada e il Canada il quarto nell'UE. Lo studio ha inoltre rilevato che all'UE gioverebbe la rimozione delle barriere canadesi in campo tariffario e non tariffario nei servizi e in particolari settori delle esportazioni. Si avrebbero riflessi positivi anche in materia di appalti pubblici, diritti di proprietà intellettuale e mobilità del lavoro. Un simile strumento permetterebbe invece al Canada di diversificare il proprio commercio internazionale, riducendo la dipendenza economica del Paese dagli USA e contribuirebbe a rimuovere le barriere esistenti tra le Province, creando un singolo mercato "Canada".

#### Accordo sui servizi aerei

Nel mese di novembre 2008 si sono concluse le negoziazioni per l'accordo di liberalizzazione dei servizi aerei tra UE e Canada, la cui attuazione avrà luogo attraverso quattro fasi successive. Nella prima fase le compagnie aeree avranno libertà illimitata di operare servizi di passeggeri, posta e merci da un qualsiasi scalo UE a uno scalo canadese senza restrizioni di sul numero di servizi operati. Le compagnie cargo avranno inoltre il diritto effettuare scali intermedi. Le fasi successive prevedono l'incremento del limite attuale (25%) della partecipazione straniera in imprese canadesi operanti nel settore aereo, la reciproca concessione del diritto di stabilimento nel proprio territorio di compagnie aeree straniere e infine il reciproco diritto di cabotaggio (collegamento aereo di due punti nel territorio dell'altro).

### Accordo sulla sicurezza aerea

Nel corso del summit di maggio 2009 a Praga è stato firmato un altro accordo relativo alla navigazione aerea: il Canada-EU Community Aviation Safety Agreement.

L'Accordo prevede il mutuo riconoscimento delle certificazioni e approvazioni che riguardano i prodotti, i servizi di produzione e manutenzione e i test ambientali nel campo dell'aviazione civile. In base alla dichiarazione congiunta, l'Accordo servirà da stimolo per l'industria aeronautica, contribuirà a tagliare i costi e ad alleviare il carico amministrativo del trasporto aereo.

### Accordo veterinario

L'accordo Veterinario tra EU e Canada del 1999 è stato stipulato per il mutuo riconoscimento delle misure sanitarie al fine di facilitare il commercio bilaterale di animali vivi e di prodotti di origine animale. In realtà, alcuni aspetti sono ancora in fase di discussione e molti prodotti di carne cruda provenienti dall'Italia non sono ancora ammessi in Canada. Gli aspetti ancora in fase di discussione sono esaminati da un Joint Management Committee, che si riunisce almeno 2 volte l'anno (vedi *barriere non tariffarie*).

#### **a) 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: un 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*.

#### **b) 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'esportazioni 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 risulta di 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 né 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 della 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), e 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.

ASSOLATTE ha fatto presente che non dovrebbero esservi ripercussioni dirette sulle nostre esportazioni, costituite per 80% da formaggi DOP, prodotti pertanto in base a precise regole disciplinari anche se non è ancora chiaro come la nuova Regolamentazione potrebbe influenzare l'attuale distribuzione delle licenze, la documentazione e le certificazioni aggiuntive che verrebbero eventualmente richieste, e la CFIA non ha ancora fornito chiarimenti in merito alle modalità dei controlli.

### **c) Violazione delle norme sulla tutela della proprietà intellettuale**

La tutela della proprietà intellettuale in Canada rientra nella competenza del Canadian Intellectual Property Office (CIPO), Agenzia Federale che opera sotto l'egida del Ministero dell'Industria (Industry Canada).

La normativa di riferimento è il Trade-Mark Act del 1985 (emendato diverse volte nel corso degli anni per adattare la normativa canadese alle principali convenzioni internazionali in materia), il quale disciplina la procedura di registrazione dei marchi e la successiva tutela degli stessi.

In Canada non esiste una copertura soddisfacente nella tutela delle Indicazioni Geografiche, settore che riveste una particolare importanza per le imprese italiane del comparto agroalimentare. Se da un lato il Canada riconosce le disposizioni dell'accordo TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) del WTO in materia di tutela delle Indicazioni Geografiche, la normativa canadese enumera numerose eccezioni al principio di tale tutela. Tra di esse vanno segnalate alcune eccezioni di carattere 'temporale', come l'utilizzo in buona fede - antecedente al 1994- di una denominazione di origine geografica, oppure la tutela per quei prodotti che sono riconducibili a un luogo di origine e che sono stati diffusi in Canada prima che la Indicazione Geografica originale venisse riconosciuta e protetta come tale nel Paese di provenienza.

L'unico settore ove è presente il riconoscimento delle Indicazioni Geografiche è quello dei vini e delle bevande alcoliche, in virtù dell'Accordo sul Commercio di Vini e Alcolici siglato tra UE e Canada nel 2003, il quale prevede un processo di registrazione che consente di inserire le Indicazioni Geografiche all'interno del registro canadese dei Trade Marks, gestito dal CIPO. L'interesse da parte italiana a sostenere il riconoscimento delle Indicazioni Geografiche è legato alla necessità di limitare la commercializzazione dei prodotti "fake italian" o "italian sounding" che, attraverso la presentazione di un mix di denominazioni italiane e di immagini inequivocabilmente afferenti il nostro Paese, creano un effetto distorsivo del mercato ed ostacolano la diffusione dei prodotti italiani autentici del settore agroalimentare.

Tale posizione ha infatti causato una situazione per cui sul mercato canadese sono commercializzati prodotti alimentari locali con denominazioni che si rifanno chiaramente a prodotti italiani, retaggio di epoche in cui le importazioni dall'Italia erano difficili o impossibili ma dai quali scaturiscono una serie di problemi legati alla concorrenza leale tra le produzioni locali e quelle importate dal nostro Paese.

Tra di essi è noto il caso del "Prosciutto di Parma". Il Consorzio Prosciutto di Parma ha infatti in corso da anni un contenzioso contro la ditta canadese Maple Leaf, titolare dal 1997 del marchio "Parma" registrato in Canada nel 1971, giacché la titolarità a quest'ultima ditta impedisce al Consorzio di impiegare il proprio marchio per le esportazioni in Canada, che avvengono con la denominazione "Original Prosciutto". L'attuale situazione giuridica, a seguito delle azioni legali intraprese dalle parti, si presenta complessa e contraddittoria. Il Canada infatti da un lato autorizza la Maple Leaf all'uso del marchio "Parma", dall'altro consente al Consorzio di utilizzare nel paese la Corona Ducale (con l'annessa indicazione geografica Parma). Il Governo Canadese, chiamato dalla Commissione a pronunciarsi su questa situazione di conflitto, non ha ritenuto a tutt'oggi opportuno di esprimere un parere su una questione di diritto privato, su cui è peraltro ancora in corso un esame giurisdizionale che potrebbe durare ancora anni, considerando i vari livelli di appello.

Si segnala inoltre la commercializzazione in Canada di prosciutto e mortadella prodotti localmente denominati "San Daniele", e di formaggi locali denominati "Asiago", "Romano" (simile al pecorino), "Mozzarella". In tal senso è stata intrapresa una campagna promozionale volta alla promozione del prodotto agroalimentare italiano con azioni di comunicazione focalizzate sulla valorizzazione dell'origine italiana dei prodotti a difesa delle imitazioni e dei nomi ingannevoli, mettendo in guardia il consumatore da prodotti con alto indice di "Italian Sounding", ma effettivamente a basso contenuto di autentica italianità (campagna denominata Veramente Italiano).

In generale comunque la normativa del Paese si è dimostrata insufficiente per la tutela dei diritti di proprietà intellettuale. Preoccupazioni in tal senso sono state formulate dalla Commissione Europea e recentemente un rapporto dell'Amministrazione USA ha inserito il Canada nella lista nera dei Paesi dove più carente è la tutela del diritto industriale (con particolare riferimento alla pirateria informatica)

#### **d) Problematiche relative agli investimenti esteri nel Paese**

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. Nel 2008, secondo i dati di Statistics Canada, il 30% dello stock totale di investimenti esteri proveniva dall'Europa, per un valore pari a 158 miliardi di dollari canadesi (su un totale di 505 miliardi di dollari canadesi).

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 2009 da parte di Paesi membri dell'OMC) sono soggetti a revisione e devono essere previamente approvati dall'Investment Review Group. 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 1 miliardo di CAD.

La nuova normativa verrà applicata una volta approvati i regolamenti di attuazione. 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.

Per quanto riguarda gli investimenti in terreni agricoli, le leggi della Provincia del Saskatchewan impongono restrizioni per la proprietà e la successione di terreni agricoli da parte di stranieri non residenti. Un analogo divieto è in vigore nella Provincia del Manitoba per superfici superiori a 40 acri.

La fusione tra Banche è un'altra questione fortemente dibattuta a livello politico, verso la quale i diversi Governi succedutisi negli ultimi anni non hanno adottato una linea politica univoca nonostante le pressioni provenienti dagli istituti di credito e dalla stessa Banca Centrale.

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.

Le imprese italiane dei servizi sono scarsamente presenti in Canada, in ragione delle ridotte dimensioni delle nostre piccole e medie imprese e della forte attrattiva che l'adiacente mercato statunitense esercita sulle imprese di maggiori dimensioni, come le banche (Intesa BCI, l'ultima Banca italiana ad essere rimasta in Canada, ha ceduto la propria rete di sportelli nel 2004 alla HSBC).

In base all'analisi dell'offerta attuale, le migliori opportunità per le imprese italiane possono essere previste nei settori logistica, minerario ed energetico.

Una menzione particolare merita il settore postale, dove una sentenza del dicembre 2005 della Suprema Corte ha confermato il monopolio della Canada Post con riferimento ad un'istanza sollevata dalla "Canadian International Mail Association", associazione canadese che raccoglie molte compagnie private del settore.

Da segnalazioni pervenute dalle aziende italiane operanti nel Paese sono risultati i seguenti elementi di criticità:

- restrizione relative all'ammissione temporanea di forza lavoro specializzata;
- restrizioni relative all'entrata temporanea di tecnici per prestazione di servizi di manutenzione su macchinari italiani;
- mancato riconoscimento delle qualificazioni professionali;
- mancanza di trasparenza e informazioni sugli incentivi agli investimenti e sui servizi finanziari e bancari.

Tali ostacoli potrebbero in futuro essere superati dall'accordo di partenariato economico attualmente in fase negoziale (*vedi CETA*).

#### **4. POLITICA PROMOZIONALE E PROPOSTE OPERATIVE DI INTERVENTO CONGIUNTO**

Le attività promozionali in Canada sono basate su di una stretta collaborazione tra i diversi protagonisti del "Sistema Italia" in questo Paese, a partire dalla rete diplomatico-consolare, che assicura la funzione di raccordo con le istituzioni locali e svolge il ruolo di coordinamento delle iniziative dei diversi protagonisti del "Sistema" in Canada, e dagli Uffici ICE, con la collaborazione di Istituti Italiani di Cultura, ENIT e Camere di Commercio. Tale forma di collaborazione, che viene attuata nella maggioranza delle iniziative promozionali e specialmente in quelle di più ampio respiro, è oramai divenuta nel corso degli anni una linea operativa consolidata per lo sfruttamento delle sinergie ed evitare sovrapposizioni e sprechi di risorse.

##### **a) Mappatura delle iniziative di sostegno all'internazionalizzazione del sistema produttivo che la rappresentanza diplomatico – consolare e l'ICE intendono realizzare nel corso del secondo semestre 2009**

###### ***Consolato Generale e Ufficio ICE – Montreal II semestre 2009***

Il Consolato Generale d'Italia in Montreal prosegue l'attività di coordinamento tra gli organismi incaricati della promozione economico-commerciale italiana nella circoscrizione consolare, in particolare per quanto riguarda le iniziative che si svolgono in collaborazione con altri componenti del "Sistema Italia".

Di concerto con il Consolato Generale, l'Ufficio ICE di Montreal ha in programma nel secondo semestre 2009 le seguenti iniziative a valere sui propri fondi:

- **4 – 11 luglio 2009**, Bari - Missione operatori e giornalisti. In collaborazione con la Regione Puglia, visite organizzate e incontri presso le aziende pugliesi del settore agroalimentare.
- **31 agosto – 2 settembre 2009**, Las Vegas – Missione di operatori alla fiera Market (tessile - abbigliamento) di Las Vegas per incontrare gli espositori del padiglione italiano.

- **12 - 16 settembre 2009**, Vicenza - Missione giornalisti alla fiera Oro Choice nel settore gioielleria.
- **21 - 27 settembre 2009, Toronto - Settimana della moda italiana**
- **28 settembre - 4 ottobre 2009, Montreal - Settimana della moda italiana** In store promotion dei marchi italiani (abbigliamento uomo e donna) presso i negozi al dettaglio. È prevista anche una serata a Toronto (**24 settembre**) e una serata a Montreal (**1 ottobre 2009**) con sfilata di moda dei capi Made in Italy venduti dalle boutique partecipanti. A Toronto la sfilata avrà luogo al Windsor Arms e a Montreal nel Salone Tudor di Ogilvy.
- **4 - 8 ottobre 2009**, Marche - Progetto Marche Eccellenza Artigiana. Missione giornalisti nelle Marche alla scoperta delle eccellenze marchigiane nel settore dell'artigianato artistico (ceramiche, tessili e carta).
- **26 ottobre 2009, Vancouver - Grande Degustazione Vini**
- **28 ottobre, Calgary - Grande Degustazione Vini**
- **4 novembre, Montreal - Grande Degustazione Vini**
- **6 novembre, Halifax - Grande Degustazione Vini** La tradizionale Grande Degustazione di vini italiani giunta alla 14a edizione con la partecipazione di 100 produttori delle più importanti case vinicole italiane a Montreal, 50 a Vancouver e Calgary (7a edizione) e 20 a Halifax (edizione speciale). Nell'ambito delle degustazioni di Vancouver, Calgary e Montreal, si terrà una degustazione tecnica di vini della Regione Sicilia.
- **8 - 12 novembre 2009**, Marche - Missione operatori nel settore gioielleria. Workshop e visite alle aziende marchigiane del settore.
- **10 - 15 novembre 2009**, Marche - Missione operatori nel settore alimentare e bevande. Visite organizzate alle aziende marchigiane del settore.
- **24 - 28 novembre 2009**, Milano - Missione operatori alla fiera SIMEI (settore macchine enologiche e per imbottigliamento) di produttori ed imbottiglieri di vino e bevande.
- **23 - 25 novembre 2009**, Milano - Missione operatori al Matching. Sono invitate dal Canada aziende del settore agroalimentare che parteciperanno agli incontri organizzati dal Matching.
- **Fine novembre 2009, Montreal - Settimana del gioiello italiano.** In store promotion della gioielleria italiana presso i dettaglianti di Montreal. Sono previste azioni di comunicazione (materiale promozionale e pubblicità) oltre a una serata inaugurale presso i singoli dettaglianti partecipanti animata da informal modeling (gioielli e moda italiani)

### ***Consolato Generale di Vancouver II semestre 2009***

Oltre a prestare la massima attenzione ai seguiti delle iniziative promosse nella prima parte del 2009, nel secondo semestre ci si propone altresì di consolidare il rapporto di collaborazione con il VANOC ove tra l'altro operano alcuni funzionari italiani precedentemente impegnati nell'organizzazione delle Olimpiadi invernali di Torino 2006.

In autunno si svolgerà il consueto evento annuale "Flavours of Italy" volto a potenziare la presenza dei prodotti alimentari italiani, con una particolare attenzione al settore dei vini e per la quale il Consolato Generale sta svolgendo un'azione complementare a quella della locale Camera di Commercio. L'evento, essenzialmente rivolto ad un pubblico specializzato, è giunto alla sua settima edizione e quest'anno potrebbe vedere la partecipazione dello Chef Carlo Zarri anche quale rappresentante della regione delle Langhe, per la promozione di prodotti tipici di quelle zone.

Sempre nel settore del vino ci si adopererà a sostegno dell'iniziativa di promozione vinicola dell'ICE che avrà luogo, come di consueto ormai da alcuni anni, nel mese di ottobre sia in Columbia Britannica sia in Alberta che, com'è noto, dal primo luglio 2008 è passata a far parte della circoscrizione di competenza dello scrivente .

#### **Ufficio ICE Toronto II semestre 2009**

- **Giugno - agosto, Toronto - Veneto: L'agroalimentare ed il suo territorio in Nord America.** Azioni di comunicazione sull'offerta dei prodotti agroalimentari veneti in Canada, realizzata sui canali televisivi, web e negli stadi/arene delle principali società sportive di Toronto: Maple Leaf (hockey), Toronto Raptors (basketball) e Toronto FC (soccer). In collaborazione con Maple Leaf Sports Entertainment.
- **12-16 settembre, Vicenza - Presentazione gioiello italiano** Missione di giornalisti alla fiera Vicenza Oro
- **Trento, 16/20 settembre Italian Doc Screening** Missione di giornalisti agli Italian Docs Screenings
- **10 -19 settembre, Toronto- Partecipazione al Toronto International Film Festival** Azioni di supporto organizzative e marketing in favore della delegazione artistica italiana: stand italiano presso il quartiere fieristico, organizzazione di una "Casa Italia" per attività stampa, serata italiana a favore della delegazione. In collaborazione con Cinecittà Luce - Dip. Filmitalia. Prevista la presenza di DeMaria (Prima Linea), Tornatore (Baaria), Piccioni, Guadagnino, Bellocchio (Vincere) e Capotondi
- **15-18 settembre, Toronto- Festival del Cinema di Roma** Azioni pubblicitarie durante Toronto Film Festival (seminari di presentazione e inserzioni pubblicitarie) a supporto del Festival del Cinema di Roma
- **29 set.-3 ott, Bologna - SAIE & CERSAIE 2009** Missione di operatori e giornalisti canadesi alle due mostre italiane
- **5/10 ottobre, Milano - EMO 2009** Missione di operatori e giornalisti canadesi alla principale mostra europea delle macchine utensili
- **18-23 ottobre, Toronto - Partecipazione alla CMTS 2009 di Toronto ed azioni di comunicazione.** Missione di aziende del settore macchine utensili in Ontario: stand presso fiera CMTS di Toronto, seminario tecnologico di presentazione, incontri B2B e visite aziendali. In collaborazione con UCIMU.
- **09 ottobre/ marzo 10 Toronto - Sponsorizzazione rapporto 2009 della Canadian Manufacturers Exporters.** Partecipazione alle conferenze di lancio del rapporto sullo stato dell'industria manifatturiera canadese: intervento di presentazione sull'offerta tecnologica italiana, pubblicità settori meccanica strumentale sui media locali, tre newsletter sull'offerta italiana dei settori. In collaborazione con gruppo editoriale Rogers/Plant Magazine.
- **22-31 ottobre Toronto - Sport & Design.it.** In occasione delle Olimpiadi invernali di Vancouver, organizzazione di una mostra di articoli sportivi e design. La mostra sarà allestita in una piazza centrale di Toronto e sarà imperniata su 14 percorsi tematici (correre, sciare, palleggiare, ecc.), realizzati con prodotti forniti da 80 aziende italiane del settore. Incontri B2B aziende italiane con distributori/importatori canadesi
- **22-23 ottobre, Pula (Sardegna) - Promozione Parco tecnologico Polaris di Pula** Missione di ricercatori ed operatori canadesi (settori biotecnologie ed ICT) ed incontri con aziende sarde.
- **28-29 ottobre Vancouver - Waste Recycling Management 2009** Coordinamento di una missione di aziende italiane del settore, partecipanti alla fiera sulle tecnologie ambientali: stand informativo e catalogoteca

- **Toronto, 2 novembre - Ottawa, 5 novembre - Grandi Degustazioni in Canada** 14' edizione delle Grandi Degustazioni in Canada, con tappa a Toronto ed Ottawa, con la partecipazione rispettivamente di 100 e 30 aziende vitivinicole italiane.
- **Toronto, 2 novembre - Ottawa, 5 novembre - Degustazione tecnica vini siciliani** Organizzazione di un momento dedicato all'offerta di vini siciliani, con degustazione tecnica di alcuni vini.
- **17 novembre, Toronto - Forum - Tavola Rotonda sulla meccanica strumentale** Organizzazione di una tavola rotonda con la partecipazione di giornalisti ed opinion leaders mondiali, che approfondiranno alcuni temi dei beni di investimento (con particolare accento alla meccanica strumentale). Iniziativa realizzata in Ontario ed in Illinois (ICE Chicago), in collaborazione con Newsweek Magazine e Federmacchine.
- **novembre, Toronto - Settimana della gioielleria italiana** Azioni di assistenza promozionale in favore di ca. 10 aziende italiane del settore orafa: organizzazione seminari di presentazione con sfilate dei gioielli, incontri B2B tra aziende italiane e importatori/distributori dell'Ontario
- **15 dicembre, Toronto - Invest Awards 2009** Organizzazione della cerimonia di premiazione del migliore investitore canadese in Italia e del migliore investitore italiano in Canada
- **dic. 09 – mar. 10 Toronto - Azioni a favore dei vini siciliani in Ontario** Azioni di comunicazione a favore dell'offerta dei vini siciliani presso il Monopolio dell'Ontario: degustazioni di vini presso i negozi del LCBO ed inserzioni pubblicitarie presso le riviste del LCBO

**b) Individuazione di eventi congiunti da svolgere con il concorso degli Uffici economico-commerciali, degli Uffici ICE, degli Addetti scientifici (nei settori ad alta tecnologia), degli Istituti di cultura e delle Camere di Commercio Italiane all'estero.**

***Addetto scientifico***

Lo sviluppo della Ricerca Scientifica in Canada dipende sempre di più dall'elaborazione e dalla diffusione di nuove conoscenze attraverso la creazione di Network tematici, come utile strumento di confronto e di rete. Questo modello a sistema aperto evidenzia l'importanza di politiche sinergiche per la ricerca e per l'innovazione, che siano al passo con le esigenze della comunità scientifica e accademica italiana in Canada.

Il saggio scritto dall'Addetto Scientifico in Canada con il titolo: Trasferimento Tecnologico - Un modello internazionale a sistema aperto, pubblicato dalla ESI, è stato presentato in Canada nel maggio del 2009 come sintesi della strategia quotidiana per la valorizzazione della ricerca italiana in Canada.

Il modello di Cooperazione a sistema aperto, ha ispirato l'Ufficio dell'Addetto Scientifico di questa Ambasciata a creare negli ultimi sei mesi due Associazioni, regolarmente riconosciute di Professori-Ricercatori italiani : in Québec (Montreal) presieduta dal Dr. Andrea Romeo ed in Ontario (London) presieduta dal Prof. Pietro Pirani.

Le Associazioni in rete tra di loro coprono tutte le discipline scientifiche e rappresentano un valido modello di cooperazione e di partenariato con il sistema scientifico italiano. Oggi sono in rete più di trecento ricercatori italiani e gli incontri periodici con la comunità scientifica, ci permettono di avere un database sempre aggiornato e di monitorare i flussi del Sapere e delle collaborazioni in ambito bilaterale.

Tale strumento sarà utile alla ricerca italiana per consolidare gli scambi di tecnologie ed implementare la mobilità della conoscenza in modo diretto, tipo “one to one”, senza mai sostituirsi agli Accordi Quadro in ambito bilaterali tra i due Paesi. Le due Associazioni hanno creato un modello che viene proposto anche nelle altre Province canadesi, per permettere una copertura completa e senza limiti territoriali.

L'evento, organizzato dall'Ufficio dell'Addetto Scientifico in collaborazione con il gruppo di ricercatori del Québec CSIC-QC, vede impegnato il Prof. Antonio Giordano, primo a scoprire il collegamento diretto tra la regolazione del ciclo cellulare e lo sviluppo del Cancro, in tre seminari a Montreal (8-10 Settembre 2009) presso le Università McGill, UdeM e IIC con il titolo “ TUMOR SUPPRESSOR GENES AND CELL CYCLE KINASES IN HUMAN CANCER”.

Negli ultimi tempi si parla tanto di azioni dedicate al Trasferimento Tecnologico, pertanto azioni così concrete stanno portando la ricerca italiana in Canada ad un massimo storico di attenzione in tutte le discipline scientifiche.

### **Montreal**

Dal 25 al 27 settembre 2009 l'Istituto Italiano di Cultura di Montreal organizzerà lo spettacolo teatrale “Nebbia”, diretto dall'autore Daniele Finzi Pasca. Al termine della serata inaugurale, a cui prenderanno parte circa cento personalità di rilievo della comunità artistica e culturale quebecchese, sarà offerta una degustazione di vini italiani, attraverso la collaborazione dell'Istituto per il Commercio Estero.

Nel contesto delle iniziative programmate dagli enti territoriali italiani, si segnalano, in collaborazione con l'ENIT, l'organizzazione di una serata promozionale a Montreal da parte del Consorzio di Promozione Turistica di Padova il 22 settembre, nonché la partecipazione della Regione Lazio, con una decina di aziende del settore, al Salone Internazionale del Turismo di Montreal dal 23 al 25 ottobre 2009.

### **Sesta edizione del PREMIO VENEZIA (ottobre 2009)**

Il 22 ottobre 2009 si svolgerà la sesta edizione del PREMIO VENEZIA, evento organizzato dalla **Camera di Commercio** in collaborazione con il **Consolato Generale**, che prevede un riconoscimento alle imprese promotrici dell'eccellenza nelle collaborazioni e negli scambi economico-commerciali tra l'Italia e il Quebec.

La giuria del Premio, presieduta dal Presidente dell'ADRIQ (Association de la recherche industrielle du Quebec), sarà composta da personalità di rilievo del mondo economico quebecchese.

La cerimonia di premiazione si svolgerà alla presenza d'onore del CEO di Desjardins Capital de Risque, Louis Roquet, nel contesto di un ricevimento alla presenza dei rappresentanti diplomatici italiani, degli Uffici ICE, della stampa e media specializzati e della business community locale.

### **c) Progetti delle Rappresentanze diplomatico-consolari e degli Uffici ICE per iniziative promozionali nel corso del 2010**

Con il concorso dei Consolati Generali, e degli Uffici ICE, l'Ambasciata ha in programma, anche per il 2010 di organizzare WINE CLUBS a Montreal, Toronto, Ottawa e Vancouver, una serie di incontri e seminari con importatori e distributori selezionati del mercato canadese, per promuovere i vini delle diverse Regioni italiane.

### **Consolato Generale di Vancouver**

Il Consolato Generale fornirà la consueta assistenza al CONI per quanto concerne le attività collegate a Casa Italia che, durante i Giochi Olimpici invernali (febbraio 2010), ospiterà un'area commerciale/espositiva dedicata agli sponsor ed alle ditte italiane che avranno deciso di parteciparvi.

### **Ufficio ICE Toronto**

- **Gennaio - giugno 2010, Toronto -Azioni di comunicazione a favore della meccanica strumentale italiana.** Serie di interventi pubblicitari a favore settori della meccanica strumentale: diffusione del nuovo sito web sulla tecnologia italiana; diffusione di un filmato istituzionale sulla meccanica italiana sui voli Air Canada verso l'Europa e nei principali aeroporti canadesi (Toronto, Vancouver, Calgary e Montreal); organizzazione awards presso università dell'Ontario
- **24-26 gennaio 2010, Vancouver - Partecipazione a BioPartnering North America 2010** Azioni di assistenza promozionale nei confronti di ca. 15 aziende italiane partecipanti alla più importante iniziativa canadese in materia di biotecnologie: cabina presso i saloni della conferenza, seminario di presentazione e incontri B2B tra aziende italiane e canadesi
- **marzo 2010, Toronto - Seminario di presentazione di nuovi vini siciliani** Organizzazione di una degustazione di vini siciliani, riservata ad aziende non ancora presenti con i loro prodotti presso i negozi del Monopolio dell'Ontario
- **24 -26 marzo 2010, Vancouver - Globe 2010** Azioni di assistenza promozionale nei confronti di ca. 10 aziende italiane partecipanti alla più importante iniziativa nord americana in materia di tecnologie ambientali: cabina presso i saloni della conferenza, seminario di presentazione e incontri B2B tra aziende italiane e canadesi. Ente Fiera ha già invitato il Ministro Prestigiacomo
- **6 - 7 aprile 2010, Toronto - BioFinance 2010 Ontario** Partecipazione e coordinamento presenza aziende italiane alla più importante iniziativa biotech dell'est del Canada
- **29 aprile - 9 maggio 10 Toronto - HotDocs 2010** Coordinamento ed organizzazione della partecipazione di ca. 25 documentaristi italiani alla manifestazione

### **Ufficio ICE di Montreal**

- **Strumenti musicali** - Partecipazione al salone SIMMM di Montreal (luglio 2010) con punto Italia e collettiva aziende italiane. La partecipazione al salone sarà abbinata all'organizzazione di un'esposizione di strumenti musicali e l'organizzazione di concerti in concomitanza con il Festival Jazz di Montreal. L'iniziativa è realizzata con il Ministero dello Sviluppo Economico e le Regioni Marche e Toscana nell'ambito del progetto Strumenti Musicali.
- **Agroalimentare**
  - Organizzazione della tradizionale Grande Degustazione di vini italiani a Montreal, Vancouver, Calgary e Québec.
  - Partecipazione al Salone Internazionale SIAL CANADA di Montreal. Si tratta del più importante salone agroalimentare del Canada. L'ICE prevede partecipare con un Punto Italia ed una collettiva.
  - Borsa formaggi in Canada. Seminari e workshop nelle principali città canadesi.



*Ministero degli Affari Esteri*

**ITALIA**

Istituto nazionale per il Commercio Estero

- **Vino, azioni di comunicazione varie per la promozione del vino in Canada.** Campagna di comunicazione sulla valorizzazione dell'origine italiana dei prodotti agroalimentari. Continuazione della campagna d'informazione a difesa del prodotto autentico contro l'Italian Sounding.
- **Gioielleria** - Si propone l'organizzazione di promozioni in store con catene e dettaglianti di prestigio nelle maggiori metropoli canadesi. La promozione sarà una continuità di quella già effettuata nel 2009.
- **Ambiente** - Seminario sulle energie alternative con particolare enfasi sulla valorizzazione dei rifiuti. La presentazione seguita da incontri informali illustrerà le esperienze italiane.
- **Moda** - Promozione dei tessuti italiani in collaborazione con le scuole e con i designer di moda locali. Le azioni saranno sostenute da una campagna pubblicitaria volta a promuovere l'eccellenza del tessuto italiano.