



PASSEPARTOUT **CANADA**

Accordo Economico e Commerciale Globale | CETA



Ministero dello Sviluppo Economico

ITCA 

ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Uno sguardo al Canada



POPOLAZIONE (2016)

36,2	MLN	Abitanti	82,0	%	Popolazione urbanizzata
16,0	%	Popolazione di età compresa tra 0 e 14 anni	16,6	%	Popolazione con più di 65 anni
44.644	DOLLARI A PREZZI CORRENTI	Pil pro capite (PPP)	40,8	%	Reddito nazionale detenuto dal 20% della popolazione più ricco (2013)

INTERSCAMBIO MERCI (2016)

385,7	MLD EURO	Importazioni del Canada dal mondo	352,0	MLD EURO	Esportazioni del Canada verso il mondo
3,7	MLD EURO	Esportazioni dell'Italia verso il Canada	1,5	MLD EURO	Importazioni dell'Italia dal Canada

INTERSCAMBIO SERVIZI (2016)

88,0	MLD EURO	Importazioni del Canada dal mondo	73,1	MLD EURO	Esportazioni del Canada verso il mondo
1,5	MLD EURO	Esportazioni dell'Italia verso il Canada	0,5	MLD EURO	Importazioni dell'Italia dal Canada

Fonte: Banca d'Italia, Banca Mondiale, Fondo Monetario Internazionale, Istat, UNCTAD.



L'Accordo Economico e Commerciale Globale (CETA)

ha l'obiettivo di migliorare la cooperazione economica tra Ue e Canada attraverso l'**abbattimento del 98% dei dazi doganali**, una maggiore trasparenza nelle gare di appalto pubblico, il mutuo riconoscimento di alcune qualifiche professionali, una maggiore tutela della proprietà intellettuale e una crescente armonizzazione dal punto di vista dei regolamenti e degli standard che costituiscono barriere non tariffarie. Attualmente è in vigore in modalità provvisoria. Nonostante questo, la maggior parte delle disposizioni sono già operative: gli operatori possono beneficiare dei dazi preferenziali previsti dall'accordo seppur con delle restrizioni per quanto riguarda gli investimenti e alcuni aspetti della proprietà intellettuale.



Timeline



2009

INIZIO DEI NEGOZIATI



2017

FEBBRAIO

IL CETA VIENE APPROVATO
DAL PARLAMENTO
EUROPEO



2017

SETTEMBRE

L'ACCORDO ENTRA IN VIGORE IN MODALITÀ PROVVISORIA IN
ATTESA DELLA RATIFICA DI TUTTI GLI STATI MEMBRI DELL'UE.



	PRODOTTI ESEMPLIFICATIVI	DAZIO PRE CETA	DAZIO POST CETA	TEMPI DI ABBATTIMENTO* (ANNI)
	VINO	1,87 - 4,68 CENT (DOLLARI CANADESI)	ELIMINATO	IMMEDIATO
	AUTOVEICOLI	6,1%	ELIMINATO	8
	CALZATURE	16 - 20%	ELIMINATO	IMMEDIATO
	PIASTRELLE IN CERAMICA	8,0%	ELIMINATO	IMMEDIATO
	ABBIGLIAMENTO	16 - 18%	ELIMINATO	IMMEDIATO

* Il dazio decade in maniera lineare nell'arco temporale indicato

Punti di forza

- Abolizione della quasi totalità dei dazi doganali per le merci e parziale liberalizzazione dei servizi.
- Maggiore tutela delle indicazioni geografiche protette e contrasto all'*Italian sounding*.
- Un mercato del lavoro più integrato per i professionisti: le nuove disposizioni promosse dal Ceta garantiranno agli operatori europei e canadesi di vedere riconosciuto il loro titolo professionale.
- Il mercato degli appalti pubblici rappresenta circa un quarto del Pil canadese. Grazie all'accordo, le imprese europee sono le prime imprese non NAFTA a poter partecipare a gare d'appalto pubblico a tutti i livelli governativi, anche se con qualche limitazione.
- Il Ceta favorisce le catene globali del valore e la maggiore integrazione produttiva tra Ue e Canada. Infatti, un produttore Ue può importare parti e componenti dal Canada e nel momento in cui esporta il prodotto finito in Canada, il valore degli input canadesi viene conteggiato ai fini dell'accesso al regime preferenziale. Ciò rappresenta un notevole vantaggio per le imprese che si servono di beni intermedi.

Punti deboli

- L'abbattimento delle linee tariffarie o l'armonizzazione dei regolamenti non sono previsti o immediati per tutte le merci. Sebbene mitigato, permane un sistema di contingentamenti per alcuni prodotti, come i formaggi; altri, come pollame e uova, non subiranno riduzioni dei dazi vigenti.

Opportunità



- L'Ue è il secondo partner commerciale del Canada. I primi sono gli Stati Uniti, con i quali il Canada ha un'elevata dipendenza commerciale: un migliore accesso al mercato canadese potrebbe essere utile anche per fare affari negli altri mercati NAFTA (Stati Uniti e Messico).
- Quadro macroeconomico stabile con ritmi di crescita del Pil pari al 2% annuo, sostenuto soprattutto da consumi privati.
- Il consumatore canadese conosce e apprezza i prodotti dell'agroalimentare italiano. Buone le prospettive *in primis* per l'esportazione di prodotti lattiero-caseari, vini, olio d'oliva.
- Maggiore competitività per le aziende dei tradizionali settori di specializzazione italiana (meccanica, agroalimentare, sistema moda e casa).
- Sul versante dei costi di produzione le imprese italiane potranno avvantaggiarsi acquistando input produttivi non più gravati da dazi. Ciò varrà ad esempio per le importazioni di grano duro di alta qualità o per le risorse ittiche del Canada.

Rischi



- Rischio di cambio: nel corso dell'ultimo anno, l'euro si è apprezzato sul dollaro canadese dell'8,1 per cento (gennaio 2016-gennaio 2017), rendendo meno competitive le esportazioni italiane. I dazi preferenziali mitigano l'effetto dell'apprezzamento del cambio.
- Tendenze protezionistiche delle politiche commerciali a livello globale. L'economia canadese è orientata alle esportazioni e una riduzione della domanda statunitense (primo mercato estero di destinazione), dovuta all'introduzione di eventuali dazi, avrebbe ripercussioni sull'import in Canada di beni intermedi e strumentali, da incorporare nelle esportazioni, e, indirettamente, di beni di consumo.

L'accordo in pillole



Procedure doganali. Per poter beneficiare dei dazi preferenziali, è necessario ottenere lo status di “esportatore registrato” (REX) presso le proprie autorità doganali. L'ottenimento del codice REX da apporre sulla dichiarazione di origine corredata al documento che descrive le merci esportate permette all'operatore di fornire le proprie generalità una sola volta e di autocertificare l'origine delle merci. Esso è unico per ciascun esportatore e resta valido anche in sede di altri accordi preferenziali che ne prevedano l'uso. Se il valore delle merci spedite non supera i 6.000 euro non è necessario ottenere questo status.



Barriere regolamentari. Gli autoveicoli beneficeranno di una maggiore armonizzazione delle disposizioni tecniche a livello internazionale (regolamento UNECE) già adottate dall'Ue.

Per macchinari, apparecchi elettrici e elettronici, il certificato di conformità agli standard tecnici in fatto di salute, ambiente e sicurezza rilasciato dall'Ue sarà ritenuto valido anche nel mercato canadese rappresentando così una notevole riduzione di tempo e di costi commerciali.

In merito alle misure sanitarie e fitosanitarie, il Ceta mira a semplificare le procedure e la cooperazione per il mutuo riconoscimento, senza interferire con le legislazioni nazionali.

Grazie alla revisione del sistema provinciale di vendita dei vini e degli alcolici in Canada (ad esempio, dazi imposti solo sulla quantità e non più sul valore), sarà possibile un miglior posizionamento dei vini italiani.



Denominazioni di origine. La protezione delle denominazioni viene estesa anche a molti prodotti agroalimentari (formaggi, carni e olii), oltre a quella già esistente per vini e alcolici. Ben 41 prodotti agroalimentari italiani con tutela europea del marchio, tra cui Taleggio e Lenticchia di Castelluccio di Norcia, avranno una tutela uguale a quella garantita in Europa grazie anche ad un intervento più autonomo e rapido delle autorità doganali canadesi in caso di contraffazione.

Contrastare il fenomeno dell'*Italian sounding* è uno degli obiettivi del Ceta: il richiamo attraverso simboli e terminologie ad una località diversa da quella di effettiva origine del prodotto sarà illegale. Ci sono alcune eccezioni: ad esempio, sarà possibile continuare ad usare il termine Parmesan o aggiungere al nome del prodotto i termini “*imitation*”, “*style*” nel caso di Asiago, Fontina e Gorgonzola perché prodotti già ampiamente diffusi in Canada.

Settori potenzialmente beneficiari.



Meccanica ed Elettronica. Rappresentano la fetta maggiore delle esportazioni italiane verso il Canada. I dazi verranno totalmente rimossi.



Agroalimentare. Per il Canada, l'Italia rappresenta il 1° fornitore Ue e il 4° a livello mondiale per questo settore. Quasi tutti i dazi sui prodotti agroalimentari saranno azzerati o ridotti, migliorandone così il posizionamento e la competitività. Ad esempio, i dazi sulle acque minerali, pari a circa l'11 per cento, verranno aboliti. Ove sono previsti contingentamenti, come nel comparto lattiero-caseario, questi saranno riferiti a lotti più ampi.



Pietre e prodotti ceramici. Decadrà il dazio del 8 per cento fin qui vigente.

Autoveicoli e loro parti. Anche se in maniera graduale, verrà completamente rimosso il dazio attualmente vigente che per alcuni articoli arriva al 9,5 per cento.



Abbigliamento e calzature. Per l'Italia, primo esportatore Ue per questo settore, grandi possibilità di crescita grazie all'abolizione dei dazi canadesi che erano piuttosto elevati (es. calzature 11,9%).



Chimica e farmaceutica. La cosmesi, dopo la farmaceutica, è il settore più promettente dell'aggregato Chimica. Nel 2016, ciprie e i prodotti per il trucco degli occhi hanno rappresentato rispettivamente il 33 per cento ed il 18 per cento del totale dei beni importati dal mondo per questo settore.



Servizi. Forte liberalizzazione del mercato dei servizi, tra cui servizi ambientali, legali, movimentazione di container vuoti, servizi marini specializzati, telecomunicazioni e finanza, turismo.



Investimenti diretti esteri. Maggiore apertura per gli investimenti tra Ue e Canada. L'entrata in vigore definitiva dell'accordo permetterà agli investitori italiani di beneficiare, oltre alle migliorate condizioni in termini di trasparenza e prevedibilità del quadro normativo, anche di un sistema di risoluzione delle controversie in seno alla Banca Mondiale.

Vuoi saperne di più?



L'ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO TRA UE E CANADA (CETA)

Sul sito della Commissione Europea, trovi il testo integrale ed altre indicazioni utili per esportare in Canada:

http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_it.htm

GUIDA PRATICA

ICE-Agenzia ha fatto realizzare una guida pratica per l'operatore italiano.

<https://www.ice.it/studi-e-rapporti/studi-sugli-accordi-di-libero-scambio-fta>

ESPORTATORE REGISTRATO (REX)

Sul sito dell'Agenzia delle dogane, è possibile trovare tutte le informazioni su come compilare adeguatamente il modulo per la richiesta di status di esportatore registrato (Circolare n. 13/D del 16 novembre 2017).



ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Realizzato nel marzo 2018 da
Ufficio di Supporto per la Pianificazione Strategica e il
Controllo di Gestione | Nucleo Studi
studi@ice.it

Progetto grafico
Ufficio di Coordinamento per il Made in Italy | Nucleo Grafica