

I. APPENDICE A

TABELLE

*Diapositive di presentazione, utilizzate il 18 febbraio 1999
al Columbus Centre, Toronto, Canada*

J. APPENDICE B

Tabelle statistiche dettagliate sui risultati del Questionario

- Lei è il proprietario dell'azienda o è dipendente in qualità di manager?

Tabella 1

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Proprietario	125	61,6	71,0	71,0
Dipendente	51	25,1	29,0	100
	27	13,3	Manca	
Totale	203	100	100	

1. In quale anno è stata costituita l'azienda?

Tabella 2

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
1917	1	0,5%	0,5%	0,5%
1919	1	0,5%	0,5%	1,1%
1945	1	0,5%	0,5%	1,6%
1950	2	1,0%	1,1%	2,7%
1951	1	0,5%	0,5%	3,3%
1952	1	0,5%	0,5%	3,8%
1953	1	0,5%	0,5%	4,4%
1956	1	0,5%	0,5%	4,9%
1957	2	1,0%	1,1%	6,0%
1958	2	1,0%	1,1%	7,1%
1960	2	1,0%	1,1%	8,2%
1961	4	2,0%	2,2%	10,4%
1962	1	0,5%	0,5%	11,0%
1963	3	1,5%	1,6%	12,6%
1964	2	1,0%	1,1%	13,7%
1965	2	1,0%	1,1%	14,8%
1966	4	2,0%	2,2%	17,0%
1967	3	1,5%	1,6%	18,7%
1968	3	1,5%	1,6%	20,3%
1969	4	2,0%	2,2%	22,5%
1970	4	2,0%	2,2%	24,7%
1971	3	1,5%	1,6%	26,4%
1972	6	3,0%	3,3%	29,7%
1973	5	2,5%	2,7%	32,4%
1974	2	1,0%	1,1%	33,5%
1975	5	2,5%	2,7%	36,3%
1976	4	2,0%	2,2%	38,5%
1977	2	1,0%	1,1%	39,6%
1978	1	0,5%	0,5%	40,1%
1979	3	1,5%	1,6%	41,8%
1980	10	4,9%	5,5%	47,3%
1981	7	3,4%	3,8%	51,1%
1982	3	1,5%	1,6%	52,7%
1983	8	3,9%	4,4%	57,1%
1984	5	2,5%	2,7%	59,9%
1985	10	4,9%	5,5%	65,4%
1986	8	3,9%	4,4%	69,8%
1987	4	2,0%	2,2%	72,0%
1988	8	3,9%	4,4%	76,4%
1989	10	4,9%	5,5%	81,9%
1990	2	1,0%	1,1%	83,0%
1991	4	2,0%	2,2%	85,2%
1992	5	2,5%	2,7%	87,9%
1993	4	2,0%	2,2%	90,1%

1994	7	3,4%	3,8%	94,0%
1995	3	1,5%	1,6%	95,6%
1996	4	2,0 %	2,2%	97,8%
1997	1	0,5%	0,5%	98,4%
1998	3	1,5%	1,6%	100,0%
	21	10,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

2. Qual è il settore di attività della sua azienda?

Tabella 3

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Manifattura	33	16,3%	16,3%	16,3%
Dettaglio	17	8,4%	8,4%	24,6%
Ingrosso	10	4,9%	4,9%	29,6%
Costruzioni	15	7,4%	7,4%	36,9%
Servizi aziendali	10	4,9%	4,9%	41,9%
Servizi alla persona	2	1,0%	1,0%	42,9%
Ristoranti/ Bar	12	5,9%	5,9%	48,8%
Hotel/ Motel	1	0,5%	0,5%	49,3%
Cibi/ Bevande	9	4,4%	4,4%	53,7%
Altro	47	23,2%	23,2%	76,8%
Combinazioni	47	23,2%	23,2%	100,0%
Totale	203	100,0%	100,0%	

2a. Dove è situata l'azienda/ l'ufficio di direzione?

Tabella 4

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
In pieno centro	38	18,7%	18,7%	18,7%
GTA	105	51,7%	51,7%	70,4%
Fuori dalla GTA	32	15,8%	15,8%	86,2%
Altrove	24	11,8%	11,8%	98,0%
Combinazioni	4	2,0%	2,0%	100,0%
Totale	203	100,0%	100,0%	

3. La sua azienda è situata in...

Tabella 5

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Centro comm.le coperto	4	2,0%	3,0%	3,0%
Zona industriale	95	46,8%	71,4%	74,4%
Area commerciale	32	15,8%	24,1%	98,5%
Combinazioni	2	1,0%	1,5%	100,0%
.	70	34,5%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

4. La compagnia è stata...

Tabella 6

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Fondata da lei	118	58,1 %	58,7%	58,7%
Fondata da un Gruppo	33	16,3 %	16,4%	75,1%
Acquistata	13	6,4%	6,5%	81,6%
Ereditata	9	4,4%	4,5%	86,1%
Altro	24	11,8 %	11,9%	98,0%
Combinazioni	4	2,0%	2,0%	100,0%
.	2	1,0%	Manca	
Totale	203	100%	100%	

5. Chi possiede attualmente l'azienda? Il proprietario è...

Tabella 7

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Unico proprietario	79	38,9%	39,5%	39,5%
Famiglia	51	25,1%	25,5%	65,0%
Soci	46	22,7%	23,0%	88,0%
Altra società	3	1,5%	1,5%	89,5%
Altro proprietario	13	6,4%	6,5%	96,0%
Combinazioni	8	3,9%	4,0%	100,0%
.	3	1,5%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

5a. Numero dei componenti della famiglia:

Tabella 8

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
1	1	0,5%	1,9%	1,9%
2	23	11,3%	44,2%	46,2%
3	9	4,4%	17,3%	63,5%
4	12	5,9%	23,1%	86,5%
5	5	2,5%	9,6%	96,2%
6	2	1,0%	3,8%	100,0%
.	151	74,4%	Manca	
		0,0%		
Totale	203	100,0%	100,0%	

5b. Numero dei soci:

Tabella 9

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
1	2	1,0%	4,9%	4,9%
2	18	8,9%	43,9%	48,8%
3	5	2,5%	12,2%	61,0%
4	4	2,0%	9,8%	70,7%
5	3	1,5%	7,3%	78,0%
6	2	1,0%	4,9%	82,9%
8	1	0,5%	2,4%	85,4%
9	3	1,5%	7,3%	92,7%
10	1	0,5%	2,4%	95,1%
99	2	1,0%	4,9%	100,0%
.	162	79,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

6. Quanti dipendenti a tempo pieno lavorano nell'azienda?

Tabella 10

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
0	3	1,5%	1,5%	1,5%
1	6	3,0%	3,0%	4,5%
2	11	5,4%	5,5%	10,1%
3	15	7,4%	7,5%	17,6%
4	10	4,9%	5,0%	22,6%
5	8	3,9%	4,0%	26,6%
6	7	3,4%	3,5%	30,2%
7	5	2,5%	2,5%	32,7%
8	5	2,5%	2,5%	35,2%
10	6	3,0%	3,0%	38,2%
11	2	1,0%	1,0%	39,2%
12	6	3,0%	3,0%	42,2%
13	1	0,5%	0,5%	42,7%
14	4	2,0%	2,0%	44,7%
15	8	3,9%	4,0%	48,7%
17	5	2,5%	2,5%	51,3%
18	4	2,0%	2,0%	53,3%
20	7	3,4%	3,5%	56,8%
21	2	1,0%	1,0%	57,8%
22	4	2,0%	2,0%	59,8%
23	1	0,5%	0,5%	60,3%
24	1	0,5%	0,5%	60,8%
25	9	4,4%	4,5%	65,3%
27	2	1,0%	1,0%	66,3%
28	1	0,5%	0,5%	66,8%
30	6	3,0%	3,0%	69,8%
32	2	1,0%	1,0%	70,9%
34	2	1,0%	1,0%	71,9%
35	3	1,5%	1,5%	73,4%
36	1	0,5%	0,5%	73,9%
37	1	0,5%	0,5%	74,4%
40	5	2,5%	2,5%	76,9%
42	2	1,0%	1,0%	77,9%
45	4	2,0%	2,0%	79,9%
50	5	2,5%	2,5%	82,4%
55	1	0,5%	0,5%	82,9%
57	1	0,5%	0,5%	83,4%
60	5	2,5%	2,5%	85,9%
61	1	0,5%	0,5%	86,4%
65	2	1,0%	1,0%	87,4%
70	3	1,5%	1,5%	88,9%
75	2	1,0%	1,0%	89,9%
80	2	1,0%	1,0%	91,0%
85	2	1,0%	1,0%	92,0%

90	2	1,0%	1,0%	93,0%
100	1	0,5%	0,5%	93,5%
106	1	0,5%	0,5%	94,0%
150	2	1,0%	1,0%	95,0%
210	1	0,5%	0,5%	95,5%
290	1	0,5%	0,5%	96,0%
300	2	1,0%	1,0%	97,0%
400	1	0,5%	0,5%	97,5%
500	1	0,5%	0,5%	98,0%
800	1	0,5%	0,5%	98,5%
999	3	1,5%	1,5%	100,0%
.	4	2,0%	Manca	
Totale	203	100,0 %	100,0%	

7. Quanti dipendenti par t-time lavorano nell'azienda?

Tabella 11

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
0	40	19,7%	25,3%	25,3%
1	24	11,8%	15,2%	40,5%
2	31	15,3%	19,6%	60,1%
3	4	2,0%	2,5%	62,7%
4	12	5,9%	7,6%	70,3%
5	9	4,4%	5,7%	75,9%
6	4	2,0%	2,5%	78,5%
8	1	0,5%	0,6%	79,1%
9	1	0,5%	0,6%	79,7%
10	7	3,4%	4,4%	84,2%
12	1	0,5%	0,6%	84,8%
15	4	2,0%	2,5%	87,3%
20	3	1,5%	1,9%	89,2%
25	1	0,5%	0,6%	89,9%
30	2	1,0%	1,3%	91,1%
40	2	1,0%	1,3%	92,4%
45	1	0,5%	0,6%	93,0%
50	1	0,5%	0,6%	93,7%
60	1	0,5%	0,6%	94,3%
80	1	0,5%	0,6%	94,9%
85	1	0,5%	0,6%	95,6%
100	2	1,0%	1,3%	96,8%
150	1	0,5%	0,6%	97,5%
180	1	0,5%	0,6%	98,1%
200	1	0,5%	0,6%	98,7%
300	1	0,5%	0,6%	99,4%
400	1	0,5%	0,6%	100,0%
.	45	22,2%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

8.

Quanti dipendenti occasionali lavorano nell'azienda?

Tabella 12

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
0	65	32,0%	55,1%	55,1%
1	9	4,4%	7,6%	62,7%
2	15	7,4%	12,7%	75,4%
3	5	2,5%	4,2%	79,7%
4	5	2,5%	4,2%	83,9%
5	2	1,0%	1,7%	85,6%
6	1	0,5%	0,8%	86,4%
8	2	1,0%	1,7%	88,1%
10	9	4,4%	7,6%	95,8%
15	1	0,5%	0,8%	96,6%
20	1	0,5%	0,8%	97,5%
30	1	0,5%	0,8%	98,3%
50	1	0,5%	0,8%	99,2%
300	1	0,5%	0,8%	100,0%
.	85	41,9%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

10. Cosa comportano le sue attività quotidiane? (Barrare tutte le caselle che interessano)

Lavoro manuale

Tabella 13

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	113	55,7%	56,2%	56,2%
Sì	88	43,4%	43,8%	100,0%
.	2	1,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Lavoro artigianale

Tabella 14

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	147	72,4%	73,1%	73,1%
Sì	54	26,6%	26,9%	100,0%
.	2	100,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Conoscenze di base

Tabella 15

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	139	68,5%	69,2%	69,2%
Sì	62	30,5%	30,8%	100,0%
.	2	1,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Conoscenza approfondita di macchinari

Tabella 16

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	135	66,5%	67,2%	67,2%
Sì	66	32,5%	32,8%	100%
.	2	1,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizi alla persona

Tabella 17

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	78	38,4%	38,8%	38,8%
Sì	123	60,6%	61,2%	100,0%
.	2	1,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizi alle imprese

Tabella 18

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	66	32,5%	32,8%	32,8%
Sì	135	66,5%	67,2%	100,0%
.	2	1,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro

Tabella 19

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	183	90,1%	91,0%	91,0%
Sì	18	8,9%	9,0%	100,0%
.	2	1,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

11. Qual è il fatturato lordo annuo della sua azienda?

Tabella 20

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
>100.000	10	4,9%	5,9%	5,9%
\$100.000 -200.000	7	3,4%	4,1%	10,0%
\$200.000 -500.000	9	4,4%	5,3%	15,3%
\$500.001 -1.000.000	24	11,8%	14,1%	29,4%
\$1.000.000 - 3.000.000	47	23,2%	27,6%	57,1%
\$3.000.000 - 5.000.000	25	12,3%	14,7%	71,8%
Più di \$5.000.000	48	23,6%	28,2%	100,0%
.	33	16,3%	Manca	
Totale	203	100,0 %	100,0%	

12. Come vengono distribuiti i suoi prodotti?

Tabella 21

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Vendita diretta	68	33,5%	33,5%	33,5%
Rappresentanti	20	9,9%	9,9%	43,3%
Distributori	10	4,9%	4,9%	48,3%
Altro	13	6,4%	6,4%	54,7%
Combinazioni	61	30,0%	30,0%	84,7%
Non applicabile	31	15,3%	15,3%	100,0%
Totale	203	100,0%	100,0%	

13. Dove vengono inviati principalmente i suoi prodotti?

Tabella 22

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Distributori canadesi in Canada	29	14,3%	18,1%	18,1%
Distributori all'estero	5	2,5%	3,1%	21,3%
Direttamente ai consumatori canadesi	40	19,7%	25,0%	46,3%
Combinazioni	38	18,7%	23,8%	70,0%
Non applicabile	48	23,6%	30,0%	100,0%
.	43	21,2%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

14. Qual è l'area di distribuzione più importante della sua azienda?

Tabella 23

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Area di Toronto	61	30,0%	38,6%	38,6%
Ontario	30	14,8%	19,0%	57,6%
Canada	30	14,8%	19,0%	76,6%
All'estero	11	5,4%	7,0%	83,5%
Combinazioni	26	12,8%	16,5%	100,0%
.	45	22,2%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

15. Alcuni dei suoi prodotti sono esportati in Italia?

Tabella 24

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	14	6,9%	8,8%	8,8%
Si	145	71,4%	91,2%	100%
.	44	21,7%	Manca	
Totale	203	100%	100%	

16. In quale percentuale i suoi prodotti vengono esportati in Italia?

Tabella 25

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
0	30	14,8%	68,2%	68,2%
1	6	3,0%	13,6%	81,8%
2	1	0,5%	2,3%	84,1%
3	1	0,5%	2,3%	86,4%
5	1	0,5%	2,3%	88,6%
8	1	0,5%	2,3%	90,9%
10	2	1,0%	4,5%	95,5%
75	1	0,5%	2,3%	97,7%
80	1	0,5%	2,3%	100,0%
.	159	78,3%		
Totale	203	100,0%	100,0%	200,0%

17. Alcune fasi della produzione vengono affidate ad altre ditte?

Tabella 26

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Ditte italiane in Canada	2	1,0%	3,9%	3,9%
Ditte non italiane in Canada	5	2,5%	9,8%	13,7%
Ditte italiane all'estero	13	6,4%	25,5%	39,2%
No	25	12,3%	49,0%	88,2%
Combinazioni	6	3,0%	11,8%	100,0%
.	152	74,9%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

18. Di che sesso è?

Tabella 27

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Maschio	174	85,7	90,6	90,6
Femmina	18	8,9	9,4	100
.	11	5,4	Manca	
Totale	203	100	100	

19. Qual è la sua data di nascita?

Tabella 28

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
1915	1	0,5%	0,5%	0,5%
1921	1	0,5%	0,5%	1,0%
1923	1	0,5%	0,5%	1,5%
1924	1	0,5%	0,5%	2,0%
1925	1	0,5%	0,5%	2,5%
1928	3	1,5%	1,5%	4,0%
1929	1	0,5%	0,5%	4,5%
1930	3	1,5%	1,5%	6,0%
1931	4	2,0%	2,0%	8,0%
1932	1	0,5%	0,5%	8,5%
1933	4	2,0%	2,0%	10,5%
1934	7	3,4%	3,5%	14,0%
1935	2	1,0%	1,0%	15,0%
1936	5	2,5%	2,5%	17,5%
1937	7	3,4%	3,5%	21,0%
1938	7	3,4%	3,5%	24,5%
1939	5	2,5%	2,5%	27,0%
1940	10	4,9%	5,0%	32,0%
1941	5	2,5%	2,5%	34,5%
1942	5	2,5%	2,5%	37,0%
1943	5	2,5%	2,5%	39,5%
1944	5	2,5%	2,5%	42,0%
1945	5	2,5%	2,5%	44,5%
1946	5	2,5%	2,5%	47,0%
1947	5	2,5%	2,5%	49,5%
1948	4	2,0%	2,0%	51,5%
1949	4	2,0%	2,0%	53,5%
1950	4	2,0%	2,0%	55,5%
1951	3	1,5%	1,5%	57,0%
1952	5	2,5%	2,5%	59,5%
1953	4	2,0%	2,0%	61,5%
1954	4	2,0%	2,0%	63,5%
1955	6	3,0%	3,0%	66,5%
1956	2	1,0%	1,0%	67,5%
1957	6	3,0%	3,0%	70,5%
1958	6	3,0%	3,0%	73,5%
1959	10	4,9%	5,0%	78,5%
1960	2	1,0%	1,0%	79,5%
1961	2	1,0%	1,0%	80,5%
1962	8	3,9%	4,0%	84,5%
1963	7	3,4%	3,5%	88,0%
1964	3	1,5%	1,5%	89,5%
1965	6	3,0%	3,0%	92,5%
1966	1	0,5%	0,5%	93,0%
1968	4	2,0%	2,0%	95,0%

1969	4	2,0%	2,0%	97,0%
1970	1	0,5%	0,5%	97,5%
1971	1	0,5%	0,5%	98,0%
1972	2	1,0%	1,0%	99,0%
1973	1	0,5%	0,5%	99,5%
1977	1	0,5%	0,5%	100,0%
.	3	1,5%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

20. E' nato in Italia?

Tabella 29

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Sì	132	65%	65%	55%
No	71	35%	35%	100%
Totale	203	100%	100%	

21. Se non è nato in Canada, a che età vi si è trasferito?.

Tabella 30

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
35	1	0,5%	0,8%	0,8%
48	4	2,0%	3,1%	3,8%
49	2	1,0%	1,5%	5,3%
51	8	3,9%	6,1%	11,5%
52	5	2,5%	3,8%	15,3%
53	5	2,5%	3,8%	19,1%
54	6	3,0%	4,6%	23,7%
55	4	2,0%	3,1%	26,7%
56	5	2,5%	3,8%	30,5%
57	6	3,0%	4,6%	35,1%
58	10	4,9%	7,6%	42,7%
59	6	3,0%	4,6%	47,3%
60	4	2,0%	3,1%	50,4%
61	5	2,5%	3,8%	54,2%
62	5	2,5%	3,8%	58,0%
63	3	1,5%	2,3%	60,3%
64	3	1,5%	2,3%	62,6%
65	5	2,5%	3,8%	66,4%
66	5	2,5%	3,8%	70,2%
67	8	3,9%	6,1%	76,3%
68	6	3,0%	4,6%	80,9%
69	5	2,5%	3,8%	84,7%
70	1	0,5%	0,8%	85,5%
71	3	1,5%	2,3%	87,8%
72	2	1,0%	1,5%	89,3%
73	1	0,5%	0,8%	90,1%
75	2	1,0%	1,5%	91,6%
76	3	1,5%	2,3%	93,9%
78	1	0,5%	0,8%	94,7%
80	1	0,5%	0,8%	95,4%
84	1	0,5%	0,8%	96,2%
86	1	0,5%	0,8%	96,9%
94	1	0,5%	0,8%	97,7%
95	3	1,5%	2,3%	100,0%
.	72	35,5%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

22. Quando è arrivato in Canada il primo componente della sua famiglia?

Tabella 31

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
1900	1	0,5%	0,5%	0,5%
1908	1	0,5%	0,5%	1,1%
1909	2	1,0%	1,1%	2,1%
1910	1	0,5%	0,5%	2,6%
1912	1	0,5%	0,5%	3,2%
1914	3	1,5%	1,6%	4,8%
1915	1	0,5%	0,5%	5,3%
1917	1	0,5%	0,5%	5,8%
1920	5	2,5%	2,6%	8,5%
1923	2	1,0%	1,1%	9,5%
1929	1	0,5%	0,5%	10,1%
1940	1	0,5%	0,5%	10,6%
1941	1	0,5%	0,5%	11,1%
1942	1	0,5%	0,5%	11,6%
1945	1	0,5%	0,5%	12,2%
1947	3	1,5%	1,6%	13,8%
1948	7	3,4%	3,7%	17,5%
1949	8	3,9%	4,2%	21,7%
1950	6	3,0%	3,2%	24,9%
1951	11	5,4%	5,8%	30,7%
1952	8	3,9%	4,2%	34,9%
1953	6	3,0%	3,2%	38,1%
1954	12	5,9%	6,3%	44,4%
1955	7	3,4%	3,7%	48,1%
1956	11	5,4%	5,8%	54,0%
1957	9	4,4%	4,8%	58,7%
1958	7	3,4%	3,7%	62,4%
1959	11	5,4%	5,8%	68,3%
1961	4	2,0%	2,1%	70,4%
1962	6	3,0%	3,2%	73,5%
1963	2	1,0%	1,1%	74,6%
1964	5	2,5%	2,6%	77,2%
1965	6	3,0%	3,2%	80,4%
1966	4	2,0%	2,1%	82,5%
1967	7	3,4%	3,7%	86,2%
1968	4	2,0%	2,1%	88,4%
1969	3	1,5%	1,6%	89,9%
1970	3	1,5%	1,6%	91,5%
1971	2	1,0%	1,1%	92,6%
1972	1	0,5%	0,5%	93,1%
1973	1	0,5%	0,5%	93,7%
1974	1	0,5%	0,5%	94,2%
1975	2	1,0%	1,1%	95,2%
1976	2	1,0%	1,1%	96,3%
1978	1	0,5%	0,5%	96,8%

1980	1	0,5%	0,5%	97,4%
1984	1	0,5%	0,5%	97,9%
1994	1	0,5%	0,5%	98,4%
1995	3	1,5%	1,6%	100,0%
.	14	6,9%		
Totale	203	100,0 %	100,0%	

23. Qual è il suo stato civile?

Tabella 32

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Celibe/ nubile	23	11,3%	11,4%	11,4%
Sposato/ Convivente	171	84,2%	84,7%	96,0%
Divorziato	8	3,9%	4,0%	100,0%
.	1	0,5%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

24. Qual è il suo livello di istruzione?

Livello più alto di istruzione in Italia

Tabella 33

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessuna istruzione	3	1,5%	3,4%	3,4%
Elementare	33	16,3%	37,1%	40,4%
Scuola media/ Superiore	29	14,3%	32,6%	73,0%
Università	24	11,8%	27,0%	100,0%
.	114	56,2%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello più alto di istruzione in Canada

Tabella 34

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessuna istruzione	1	0,5%	0,7%	0,7%
Elementare	4	2,0%	3,0%	3,7%
Scuola media/ Superiore	26	12,8%	19,4%	23,1%
Univ./ College	103	50,7%	76,9%	100,0%
.	69	34,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

25. Quanti figli ha?

Tabella 35

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
0	17	8,4%	9,3%	9,3%
1	25	12,3%	13,7%	23,1%
2	78	38,4%	42,9%	65,9%
3	40	19,7%	22,0%	87,9%
4	19	9,4%	10,4%	98,4%
5	1	0,5%	0,5%	98,9%
6	2	1,0%	1,1%	100,0%
.	21	10,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

26. Si aspetta che i suoi figli prendano il suo posto in azienda?

Tabella 36

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	58	28,6%	42,6%	42,6%
No	62	30,5%	45,6%	88,2%
L'hanno già fatto	16	7,9%	11,8%	100,0%
.	67	33,0%	Manca	
Totale		100,0%	100,0%	

27. Ritiene importante il coinvolgimento dei suoi familiari per lo sviluppo dell'azienda?

Tabella 37

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Importante	92	45,3%	63,9%	63,9%
Non fa differenza	22	10,8%	15,3%	79,2%
Non importante	30	14,8%	20,8%	100,0%
.	59	29,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

29. Da quanti anni svolge attività autonoma in Canada?

Tabella 38

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
1	3	1,5%	1,9%	1,9%
2	3	1,5%	1,9%	3,8%
3	2	1,0%	1,3%	5,0%
4	6	3,0%	3,8%	8,8%
5	4	2,0%	2,5%	11,3%
7	1	0,5%	0,6%	11,9%
8	5	2,5%	3,1%	15,1%
9	3	1,5%	1,9%	17,0%
10	11	5,4%	6,9%	23,9%
11	1	0,5%	0,6%	24,5%
12	4	2,0 %	2,5%	27,0%
13	6	3,0%	3,8%	30,8%
14	5	2,5%	3,1%	34,0%
15	4	2,0%	2,5%	36,5%
16	3	1,5%	1,9%	38,4%
17	2	1,0%	1,3%	39,6%
18	6	3,0%	3,8%	43,4%
19	3	1,5%	1,9%	45,3%
20	9	4,4%	5,7%	50,9%
21	2	1,0%	1,3%	52,2%
22	5	2,5%	3,1%	55,3%
23	4	2,0%	2,5%	57,9%
25	11	5,4%	6,9%	64,8%
27	4	2,0%	2,5%	67,3%
28	5	2,5%	3,1%	70,4%
29	1	0,5%	0,6%	71,1%
30	7	3,4%	4,4%	75,5%
31	1	0,5%	0,6%	76,1%
32	2	1,0%	1,3%	77,4%
33	2	1,0%	1,3%	78,6%
34	4	2,0%	2,5%	81,1%
35	1	0,5%	0,6%	81,8%
36	4	2,0%	2,5%	84,3%
38	4	2,0%	2,5 %	86,8%
39	2	1,0%	1,3%	88,1%
40	4	2,0%	2,5%	90,6%
41	3	1,5%	1,9%	92,5%
42	1	0,5%	0,6%	93,1%
43	1	0,5%	0,6%	93,7%
44	4	2,0%	2,5%	96,2%
45	2	1,0%	1,3%	97,5%
50	1	0,5%	0,6%	98,1%
51	1	0,5%	0,6%	98,7%
67	1	0,5%	0,6%	99,4%

69	1	0,5%	0,6%	100,0%
.	44	21,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

30, Come ha finanziato la sua attività nella fase iniziale?

Nessun finanziamento

Tabella 39

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessun Finanziamento	19	9,40%	100%	100%
.	184	90,60 %	Manca	
Totale	203	100%	100%	

Autofinanziamento

Tabella 40

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	27	13,3%	19,0%	19,0%
Si	115	56,7%	81,0%	100,0%
.	61	30,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Fondi governativi a rimborso parziale

Tabella 41

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	137	67,5%	96,5%	96,5%
Si	5	2,5%	3,5%	100,0%
.	61	30,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Prestiti bancari commerciali

Tabella 42

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	79	38,9%	55,6%	55,6%
Si	63	31,0%	44,4%	100,0%
.	61	30,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Dilazioni di pagamento delle imposte

Tabella 43

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	142	70,0%	100,0%	100%
.	61	30,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Contributi governativi

Tabella 44

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	141	69,5%	99,3%	99,3%
Si	1	0,5%	0,7%	100,0%
.	61	30,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro

Tabella 45

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	134	66,0%	94,4%	94,4%
Si	8	3,9%	5,6%	100,0%
.	61	30,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

31. Come finanzia attualmente la sua attività?

Nessun finanziamento

Tabella 46

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessun Finanziamento	15	7,4%	100,0%	100,0%
.	188	92,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Autofinanziamento

Tabella 47

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	48	23,6%	32,4%	32,4%
Si	100	49,3%	67,6%	100,0%
.	55	27,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Fondi governativi a rimborso parziale

Tabella 48

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	146	71,9%	98,6%	98,6%
Si	2	1,0%	1,4%	100,0%
.	55	27,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Prestiti bancari commerciali

Tabella 49

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	67	33,0%	45,3%	45,3%
Si	81	39,9%	54,7%	100,0%
.	55	27,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Dilazioni di pagamento delle imposte

Tabella 50

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	148	72,9%	100,0%	100,0%
.	55	27,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Contributi governativi

Tabella 51

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	148	72,9%	100,0%	100,0%
.	55	27,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Famiglia e parenti

Tabella 52

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	143	70,4%	96,6%	96,6%
Si	5	2,5%	3,4%	100,0%
.	55	27,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro

Tabella 53

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	144	70,9%	97,3%	97,3%
Si	4	2,0%	2,7%	100,0%
.	55	27,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

32. Ha mai partecipato ad un programma di formazione aziendale/ commerciale?

Tabella 54

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	59	29,1%	29,6%	29,6%
Si	140	69,0%	70,4%	100,0%
.	4	2,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

33. Le piacerebbe partecipare ad un programma di formazione aziendale/commerciale?

Tabella 55

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	54	26,6%	29,2%	29,2%
Si	131	64,5%	70,8%	100,0%
.	18	8,9%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

34. E' membro di uno dei seguenti :

Associazioni imprenditoriali

Tabella 56

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	21	10,3%	15,0%	15,0%
Si	119	58,6%	85,0%	100,0%
.	63	31,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Consorzi

Tabella 57

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	128	63,1%	91,4%	91,4%
Si	12	5,9%	8,6%	100,0%
.	63	31,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Coop

Tabella 58

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	129	63,5%	92,1%	92,1%
Si	11	5,4%	7,9%	100,0%
.	63	31,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Club

Tabella 59

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	98	48,3%	70,0%	70,0%
Si	42	20,7%	30,0%	100,0%
.	63	31,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro

Tabella 60

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	115	56,7%	82,1%	82,1%
Si	25	12,3%	17,9%	100,0%
.	63	31,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

35. Quale tipo di problemi ha dovuto affrontare all'inizio della sua attività?

Nessuno

Tabella 61

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessuno	78	38,4%	100,0%	100,0%
.	125	61,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Burocratici

Tabella 62

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	33	16,3%	100,0%	100,0%
.	170	83,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Tecnologici

Tabella 63

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	13	6,4%	100,0%	100,0%
.	190	93,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Finanziari

Tabella 64

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	76	37,4%	100,0%	100,0%
.	127	62,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro**Tabella 65**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Sì	37	18,2%	100,0%	100,0%
.	166	81,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

36. Ha ricevuto assistenza gratuita quando ha iniziato la sua attività?

Tabella 66

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Sì	12	5,9%	8,4%	8,4%
No	131	64,5%	91,6%	100,0%
.	60	29,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

37. Quale tipo di aiuto ha ottenuto nella fase iniziale della sua attività?

Finanziario

Tabella 67

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessuno	18	8,9%	40,9%	40,9%
Governo provinciale	2	1,0%	4,5%	45,5%
Associaz. d'impresa	1	0,5%	2,3%	47,7%
Enti finanziari	13	6,4%	29,5%	77,3%
Famiglia	10	4,9%	22,7%	100,0%
.	159	78,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Amministrativo

Tabella 68

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessuno	25	12,3%	64,1%	64,1%
Governo provinciale	1	0,5%	2,6%	66,7%
Governo municipale	3	1,5%	7,7%	74,4%
Associaz. d'impresa	1	0,5%	2,6%	76,9%
Famiglia	9	4,4%	23,1%	100,0%
.	164	80,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Tecnico/ ingegneristico

Tabella 69

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessuno	27	13,3%	79,4%	79,4%
Governo federale	2	1,0%	5,9%	85,3%
Governo provinciale	1	0,5%	2,9%	88,2%
Associaz. d'impresa	1	0,5%	2,9%	91,2%
Famiglia	3	1,5%	8,8%	100,0%
.	169	83,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

38. Quali dei seguenti servizi lei utilizza, chi li ha forniti, e in che misura li ha soddisfatti?

Servizio: Contabilità

Tabella 70

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	66	32,5%	100,0%	100,0%
.	137	67,5%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Contabilità

Tabella 71

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo federale	1	0,5%	1,1%	1,1%
Governo provinciale	1	0,5%	1,1%	2,3%
Governo municipale	1	0,5%	1,1%	3,4%
Associaz.d'impresa	32	15,8%	36,4 %	39,8%
Enti finanziari	8	3,9%	9,1%	48,9%
Famiglia	45	22,2%	51,1%	100,0%
.	115	56,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Contabilità

Tabella 72

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	77	37,9%	91,7%	91,7%
Insoddisfatto	7	3,4%	8,3%	100,0%
.	119	58,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Assistenza legale

Tabella 73

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	64	31,5%	100,0%	100,0%
.	139	68,5%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Assistenza legale**Tabella 74**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo provinciale	2	1,0%	2,2%	2,2%
Associaz.d'impresa	65	32,0%	72,2%	74,4%
Enti finanziari	12	5,9%	13,3%	87,8%
Famiglia	11	5,4%	12,2%	100,0%
.	113	55,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Assistenza legale**Tabella 75**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	84	41,4%	95,5%	95,5%
Insoddisfatto	4	2,0%	4,5%	100,0%
.	115	56,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Pianificazione aziendale**Tabella 76**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	87	42,9%	100,0%	100,0%
.	116	57,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Pianificazione aziendale**Tabella 77**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo federale	1	0,5%	1,9%	1,9%
Associaz.d'impresa	26	12,8%	50,0%	51,9%
Enti finanziari	4	2,0%	7,7%	59,6%
Famiglia	21	10,3%	40,4%	100,0%
.	151	74,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Pianificazione aziendale**Tabella 78**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	45	22,2%	93,8%	93,8%
Insoddisfatto	3	1,5%	6,3%	100,0%
,	135	76,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Pianificazione strutturale**Table 79**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	92	45,3%	100,0%	100,0%
,	111	54,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Pianificazione strutturale**Tabella 80**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo federale	1	0,5%	2,5%	2,5%
Governo provinciale	1	0,5%	2,5%	5,0%
Associaz d'impresa	18	8,9%	45,0%	50,0%
Enti finanziari	3	1,5%	7,5%	57,5%
Famiglia	17	8,4%	42,5%	100,0%
,	151	74,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Pianificazione strutturale**Tabella 81**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	33	16,3%	89,2%	93,8%
Insoddisfatto	4	2,0%	10,8%	100,0%
.	166	81,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Tecnologia, Know-how, Scambi commerciali**Tabella 82**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	96	47,3%	100,0%	100,0%
.	107	52,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Tecnologia, Know-how, Scambi commerciali**Tabella 83**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo federale	1	0,5%	2,8%	2,8%
Governo provinciale	3	1,5%	8,3%	11,1%
Associaz.d'impresa	20	9,9%	55,6%	66,7%
Enti finanziari	1	0,5%	2,8%	69,4%
Famiglia	11	5,4%	30,6%	100,0%
.	167	82,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Tecnologia, Know-how, Scambi commerciali**Tabella 84**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	32	15,8%	91,4%	91,4%
Insoddisfatto	3	1,5%	8,6%	100,0%
.	168	82,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Pianificazione della produzione, Prospetti**Tabella 85**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	100	49,3%	100,0%	100,0%
.	103	50,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Pianificazione della produzione, Prospetti**Tabella 86**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Associaz.d'impresa	14	6,9%	48,3%	48,3%
Famiglia	15	7,4%	51,7%	100,0%
.	174	85,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Pianificazione della produzione, Prospetti**Tabella 87**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	25	12,3%	92,6%	92,6%
Insoddisfatto	2	1,0%	7,4%	100,0%
.	176	86,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Lavoro interinale, Formazione**Tabella 88**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	95	46,8%	100,0%	100,0%
.	108	53,2%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Lavoro interinale, Formazione**Tabella 89**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo provinciale	2	1,0%	5,0%	5,0%
Associaz. d'impresa	10	4,9%	25,0%	30,0%
Enti finanziari	1	0,5%	2,5%	32,5%
Famiglia	27	13,3%	67,5%	100,0%
.	163	80,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Lavoro interinale, Formazione**Tabella 90**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	33	16,3%	91,7%	91,7%
Insoddisfatto	3	1,5%	8,3%	100,0%
.	167	82,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Consulenza di mercato & vendite**Tabella 91**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	86	42,4%	100,0%	100,0%
.	117	57,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Consulenza di mercato & vendite**Tabella 92**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo provinciale	2	1,0%	3,9%	3,9%
Associaz.d'impresa	28	13,8%	54,9%	58,8%
Enti finanziari	3	1,5%	5,9%	64,7%
Famiglia	18	8,9%	35,3%	100,0%
.	152	74,9%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Consulenza di mercato & vendite**Tabella 93**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	41	20,2%	87,2%	87,2%
Insoddisfatto	6	3,0%	12,8%	100,0%
.	156	76,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Assistenza economico -finanziaria**Tabella 94**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	79	38,9%	100,0%	100,0%
.	124	61,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Assistenza economico -finanziaria**Tabella 95**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo federale	2	1,0%	3,8%	3,8%
Governo provinciale	1	0,5%	1,9%	5,8%
Associaz.d'impresa	8	3,9%	15,4%	21,2%
Enti finanziari	23	11,3%	44,2%	65,4%
Famiglia	18	8,9%	34,6%	100,0%
.	151	74,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Assistenza economico -finanziaria**Tabella 96**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	42	20,7%	85,7%	85,7%
Insoddisfatto	7	3,4%	14,3%	100,0%
.	154	75,9%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Pianificazione dell'export**Tabella 97**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	103	50,7%	100,0%	100,0%
.	100	49,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Pianificazione dell'export**Tabella 98**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo federale	6	3,0%	28,6%	28,6%
Governo provinciale	2	1,0%	9,5%	38,1%
Associaz.d'impresa	8	3,9%	38,1%	76,2%
Famiglia	5	2,5%	23,8%	100,0%
.	182	89,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Pianificazione dell'export**Tabella 99**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	17	8,4%	89,5%	89,5%
Insoddisfatto	2	1,0%	0,5%	100,0%
.	184	90,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Informatizzazione

Tabella 100

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	84	41,4%	100,0%	100,0%
.	119	58,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Informatizzazione

Tabella 101

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo federale	1	0,5%	2,0%	2,0%
Governo provinciale	1	0,5%	2,0%	4,0%
Associaz.d'impresa	24	11,8%	48,0%	52,0%
Enti finanziari	3	1,5%	6,0%	58,0%
Famiglia	21	10,3%	42,0%	100,0%
.	153	75,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Informatizzazione

Tabella 102

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	45	22,2%	95,7%	95,7%
Insoddisfatto	2	1,0%	4,3%	100,0%
.	156	76,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Ricerche di mercato

Tabella 103

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	97	47,8%	100,0%	100,0%
.	106	52,2%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Ricerche di mercato**Tabella 104**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo provinciale	1	0,5%	3,7%	3,7%
Associaz.d'impresa	15	7,4%	55,6%	59,3%
Enti finanziari	1	0,5%	3,7%	63,0%
Famiglia	10	4,9%	37,0%	100,0%
.	167	86,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Ricerche di mercato**Tabella 105**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	24	11,8%	88,9%	88,9%
Insoddisfatto	3	1,5%	11,1%	100,0%
.	176	86,7%	Manca	
Totale	203	100,0 %	100,0%	

Servizio: Progettazione e Manutenzione**Tabella 106**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	96	47,3%	100,0%	100,0%
.	107	52,7%	Manca	
Totale	203	100,0 %	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Progettazione e Manutenzione**Tabella 107**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Associaz.d'impresa	18	8,9%	58,1%	58,1%
Famiglia	13	6,4%	41,9%	100,0%
.	172	84,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Progettazione e Manutenzione**Tabella 108**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	30	14,8%	96,8%	96,8%
Insoddisfatto	1	0,5%	3,2%	100,0%
.	172	84,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Servizio: Altro tipo di assistenza**Tabella 109**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Non utilizzato	65	32,0%	100,0%	100,0%
.	138	68,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Chi ha fornito il servizio: Altro tipo di assistenza**Tabella 110**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Governo federale	2	1,0%	25,0%	25,0%
Associaz.d'impresa	3	1,5%	37,5%	62,5%
Famiglia	3	1,5%	37,5%	100,0%
.	195	96,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Livello di soddisfazione: Altro tipo di assistenza**Tabella 111**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Soddisfatto	8	3,9 %	88,9%	88,9%
Insoddisfatto	1	0,5%	11,1%	100,0%
.	194	95,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

39. Quanto spesso lei interagisce con le seguenti?

Associazioni d'impresa italo -canadesi

Tabella 112

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Molto spesso	24	11,8%	12,2%	12,2%
Regolarmente	34	16,7%	17,3%	29,6%
Raramente	78	38,4%	39,8%	69,4%
Mai	60	29,6%	30,6%	100,0%
.	7	3,4%		
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altre associazioni

Tabella 113

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Molto spesso	19	9,4%	10,1%	10,1%
Regolarmente	57	28,1%	30,2%	40,2%
Raramente	59	29,1%	31,2%	71,4%
Mai	54	26,6%	28,6%	100,0%
.	14	6,9%		
Totale	203	100,0%	100,0%	

Associazioni di consulenza

Tabella 114

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Molto spesso	8	3,9%	4,6%	4,6%
Regolarmente	23	11,3%	13,1%	17,7%
Raramente	51	25,1%	29,1%	46,9%
Mai	93	45,8%	53,1%	100,0%
.	28	13,8%		
Totale	203	100,0%	100,0%	

Associazioni culturali

Tabella 115

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Molto spesso	14	6,9%	7,7%	7,7%
Regolarmente	29	14,3%	15,8%	23,5%
Raramente	53	26,1%	29,0%	52,5%
Mai	87	42,9%	47,5%	100,0%
.	20	9,9%		
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altre aziende

Tabella 116

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Molto spesso	39	19,2%	24,5%	24,5%
Regolarmente	40	19,7%	25,2%	49,7%
Raramente	26	12,8%	16,4%	66,0%
Mai	54	26,6%	34,0%	100,0%
.	44	21,7%		
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro

Tabella 117

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Molto spesso	5	2,5%	12,2%	12,2%
Regolarmente	4	2,0%	9,8%	22,0%
Raramente	1	0,5%	2,4%	24,4%
Mai	31	15,3%	75,6%	100,0%
.	162	79,8%		
Totale	203	100,0%	100,0%	

40. Lei ha rapporti d'affari con...?

Altre aziende non italiane in Italia/ Canada

Tabella 118

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	126	62,1%	66,3%	66,3%
No	64	31,5%	33,7%	100,0%
.	13	6,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altre aziende italo -canadesi in Italia/ Canada

Tabella 119

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	140	69,0%	71,4%	71,4%
No	56	27,6%	28,6%	100,0%
.	7	3,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Aziende straniere

Tabella 120

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	102	50,2%	57,0%	57,0%
No	77	37,9%	43,0%	100,0%
.	24	11,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

41. Le relazioni d'affari della sua azienda riguardano:

Settore manifatturiero

Tabella 121

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	72	35,5%	64,9%	64,9%
No	39	19,2%	35,1%	100,0%
.	92	45,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Scambi commerciali

Tabella 122

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulati va
Si	71	35,0%	68,3%	68,3%
No	33	16,3%	31,7%	100,0%
.	99	48,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Scambio di tecnologie

Tabella 123

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	30	14,8%	36,1%	36,1%
No	53	26,1%	63,9%	100,0%
.	120	59,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro

Tabella 124

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	46	22,7%	79,3%	79,3%
No	12	5,9%	20,7%	100,0%
.	145	71,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

42. Di quali informazioni è attualmente in possesso sulla possibilità di fare affari in Italia?

Nessuna

Tabella 125

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Nessuna	94	46,3%	100,0%	100,0%
.	109	53,7%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Generiche

Tabella 126

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Sì	54	26,6%	100,0%	100,0%
.	149	73,4%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Sugli approvvigionamenti

Tabella 127

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Sì	11	5,4%	100,0 %	100,0%
.	192	94,6%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Sulla domanda del mercato

Tabella 128

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Sì	10	4,9%	100,0%	100,0%
.	193	95,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Nel mio settore

Tabella 129

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	44	21,7%	100,0%	100,0%
.	159	78,3%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Istruzioni sulle procedure operative di accesso al mercato

Tabella 130

Valore	Frequenza	%	% delle ri sposte valide	% cumulativa
Si	6	3,0%	100,0%	100,0%
.	197	97,0%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Informazioni sull'import -export

Tabella 131

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	22	10,8%	100,0%	100,0%
.	181	89,2%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro

Tabella 132

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	10	4,9%	100,0%	100,0%
.	193	95,1%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

43. Dove si è procurato le informazioni?

Partecipazione a seminari specifici

Tabella 133

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	93	45,8%	89,4%	89,4%
Sì	11	5,4%	10,6%	100,0%
.	99	48,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Visite a fiere commerciali, ecc.

Tabella 134

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	39	19,2%	37,5%	37,5%
Sì	65	32,0%	62,5%	100,0%
.	99	48,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Accesso a banche-dati pubbliche

Tabella 135

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	91	44,8%	87,5%	87,5%
Sì	13	6,4%	12,5%	100,0%
.	99	48,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Abbonamenti a riviste specializzate

Tabella 136

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	76	37,4%	73,1%	73,1%
Sì	28	13,8%	26,9%	100,0%
.	99	48,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Iscrizione ad associazioni/ clubs**Tabella 137**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	71	35,0%	68,3%	68,3%
Si	33	16,3%	31,7%	100,0%
.	99	48,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

Altro**Tabella 138**

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
No	58	28,6%	55,8%	55,8%
Si	46	22,7%	44,2%	100,0%
.	99	48,8%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

44. Quanto le sue origini italiane hanno influenzato il suo impegno professionale?

Tabella 139

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Molto	71	35,0%	60,7%	60,7%
Abbastanza	31	15,3%	26,5%	87,2%
Per nulla	13	6,4%	11,1%	98,3%
Altro	2	1,0%	1,7%	100,0%
.	86	42,4%	Manca	
Totale	203	100,0 %	100,0%	

45. Quanto/ in che cosa la sua origine italiana ha influenzato il suo impegno professionale?

- La lingua comune (italiano).
- L'etica del lavoro duro trasmessa dai genitori; mettere da parte i soldi per i momenti brutti.
- Sono nel settore dell'abbigliamento. Gran parte dell'abbigliamento italiano di alta qualità viene prodotto nella mia zona di origine.
- Abbiamo creato un'impresa mista: abbiamo un investitore dall'Italia.
- Fornitori italiani.
- Esperienza ed educazione durante i 25 anni di vita in Italia, imparando disciplina, capacità professionali ecc.
- Completamente.
- Sono stato influenzato in modo determinante.
- Direttamente.
- La macchina per il caffè espresso è nata in Italia. C'era la possibilità di cominciare ad importarla in Canada.
- Coinvolgimento sociale e linguistico.
- Base di clienti.
- Lingua italiana.
- Etica e valori.
- Ho a che fare con prodotti italiani ogni giorno.
- Per nulla.
- Diamo ai nostri progetti e prodotti un carattere europeo.
- Know how, Esperienza e Cultura.
- Atteggiamenti culturali e Identificazione.
- Dire "made in Italy" non è più un vantaggio.
- Vengo da una scuola alberghiera italiana.
- Presenza dei prodotti italiani nel settore dell'alimentazione.
- Vasta comunità italiana -migliore comunicazione.
- L'eredità e il tipo di cibo che noi produciamo sono di stile italiano.
- Essere emigrati con i nostri genitori in Canada per ragioni economiche e l'orgoglio di essere in grado di aiutarsi da soli.
- Trent'anni fa ero troppo "italiano". Adesso non sono abbastanza "italiano"!

- In modo positivo.*
- Le mie origini italiane mi hanno molto influenzato, infatti l'idea di fare impresa mi è venuta visitando l'Italia.*
- Riesco a concludere affari!*
- Data la natura dei nostri affari, ha avuto grande influenza.*
- Vendiamo gioielli italiani realizzati a mano.*
- Quotidianamente.*
- Maggioranza della comunità italiana.*
- Per comprendere meglio i collegamenti italiani ed europei e le strategie di mercato.*
- Probabilmente ha influenzato più le scelte di carriera che l'impegno professionale. Gli Italiani sono generalmente più preparati nella progettazione e raggiungono alti livelli nell'arte, nell'architettura, nel design industriale e di interni.*
- E' stato molto importante.*
- Una migliore comprensione della lingua italiana, della cultura e del modo di fare affari.*
- Poter parlare la lingua e capire la cultura.*
- L'attitudine al lavoro duro con la forte spinta verso il raggiungimento dei risultati, ereditata dai genitori e dagli altri italiani che ho conosciuto.*
- Ha influenzato cultura e prodotti.*
- E' più facile tradurre (cultura e linguaggio) soprattutto per commerciare con l'Italia (o per trattare con aziende italiane).*
- Abbiamo stabilito molte relazioni durature con fabbricanti italiani.*
- Costumi, linguaggio (conoscenza di essi); consenso da parte dei manifatturieri italiani*
- Concezione della qualità.*
- Perseveranza.*
- Lavoro duro.*
- Provengo da una famiglia di viticoltori.*
- Cibo italiano nei ristoranti.*
- Nel settore italiano del cibo.*
- Contatti personali.*
- Conoscenza della cultura e della lingua.*
- Sono conosciuto nella comunità italiana.*
- I contatti con gli Italiani sono più facili.*
- Conoscenza dei costumi e della lingua.*
- Poiché sono italiano, Conosco la lingua e il cibo. Per questo la gente viene nel mio ristorante.*
- La conoscenza della lingua ha molto aiutato negli affari.*

- Sono arrivato in Canada all'età di 13 anni e sono rimasto molto italiano. Penso che questo mi abbia aiutato nei contatti con gli Italiani, di cui parlo anche la lingua.*
- Mi ha dato un vantaggio in più, poiché faccio parte della comunità italiana. So esattamente quali sono la domanda e l'offerta.*
- Ho raggiunto un alto livello di esperienza; lavorare nel commercio mi ha fatto crescere come designer, formandomi per questo settore altamente specializzato.*
- Questa impresa è totalmente orientata verso la cliente la italiana (98%). Devi essere quasi italiano.*
- Riforniamo gran parte dei ristoranti, dei supermercati e dei macellai italiani nel sud dell'Ontario perché siamo ben conosciuti all'interno della comunità italiana.*
- Know how, conoscenze dei prodotti e del lo stile.*
- Tempo da dedicare/ generosità/ cervello.*
- I clienti sono in maggioranza italiani.*
- Clienti italo -canadesi.*
- Desidero mantenere la mia cultura e la mia eredità attraverso progetti italiani.*

46. Quali servizi Lei ritiene necessari per promuovere lo sviluppo delle aziende italiane o per aiutare la nascita di nuove imprese?

- Ricerche di mercato e assistenza finanziaria.
- Infrastrutture per favorire i rapporti tra Italia e Canada.
- Dovrebbero organizzare più fiere commerciali italiane proprio qui, a Toronto. Le trattative condotte di persona sono molto efficaci.
- Finanziamenti più agevoli.
- Focalizzare l'attenzione sulle imprese miste attraverso enti del settore privato come l'AUKS.
- Assistenza finanziaria, consulenza, ecc.
- Contatti commerciali più agevoli e meno barriere linguistiche.
- Diffondere le nostre conoscenze nel resto del mondo e spingere di più i nostri prodotti verso l'area dei Paesi anglofoni. Dobbiamo noi andare verso di loro e non aspettare che loro vengano da noi.
- Avere voglia di lavorare e sapere bene ciò che si vuol fare.
- Non posso rispondere perché non sono interessato a fare affari con l'Italia.
- Migliori strutture di collegamento.
- Un aiuto nei rapporti con gli organismi finanziari.
- Più informazioni sulla disponibilità di industrie manifatturiere e prodotti.
- Assistenza finanziaria; Analisi di mercato.
- Migliore informazione e minore burocrazia.
- Pubblicità di tipo finanziario e organizzazione.
- Strategia finanziaria e aziendale.
- In Canada il cliente viene per primo, in Italia viene per secondo.
- Dove? In Italia o in Canada? Non capisco la domanda.
- Informazioni sui prodotti.
- Imparare a utilizzare i prodotti italiani "originali".
- Non ho idea.
- Nessun commento.
- Più informazione sulle aziende che vogliono fare affari in Canada / oppure consigli sui prodotti disponibili per l'esportazione in Canada...cataloghi, ecc.
- Informazioni sui diversi settori, finanziamenti, incentivi.
- Comunicazioni molto più agevoli e assistenza da parte del consolato italiano o dell'ambasciata italiana. Coloro che si occupano di affari necessitano di ogni tipo di assistenza, da quella personale a quella professionale.
- Più facile accesso ai finanziamenti.

-Per la mia esperienza, la cosa più importante per promuovere le aziende italiane è la puntualità nelle scadenze.

-Più fiere commerciali.

-Assistenza con ricerche di mercato; conoscenza della realtà dell'impresa.

-Una commissione italiana per il commercio che incoraggi le visite alle fiere commerciali italiane.

-Coniugare: Settore-Distributore, Liste –Contatti, Normative -Governare

-Sostegno alle famiglie che lavorano e che hanno figli, possibilità di aiuto durante i mesi estivi a prezzo ragionevole, progetti interessanti per i nostri giovani.

-Potere capire meglio lo stile di vita e quello professionale dei Canadesi.

-Nel nostro caso, non ce n'è bisogno, se non per facilitare gli interscambi tra le compagnie.

-Alcuni dei suggerimenti impliciti o proposti nel questionario.

-Sostegno alla promozione e all'aumento della visibilità dei prodotti di alta qualità. L'industria della moda, dei superalcolici e quella alimentare hanno per anni beneficiato della pubblicità.

-Partnerships o alleanze con aziende che offrano servizi analoghi...opportunità di creare imprese miste in cui noi lavoriamo in Italia e il partner la vora in Canada. Un elenco di compagnie, servizi e informazioni economiche accessibile alle aziende italiane.

-Tutte le informazioni, le pubblicazioni e i profili delle aziende.

-Ricerche di mercato; riduzioni tariffarie; stabilità della moneta; snellimento della burocrazia; richiesta di etichettatura.

-Domanda troppo generica alla quale rispondere.

-Non so.

-Rendere i finanziamenti più accessibili.

-Istituire più fondi appositamente per la piccola impresa; più fiere commerciali specializzate nella piccola impresa.

-Gli imprenditori italiani devono superare l'idea che gli Italiani sono agricoltori e non sanno nulla di tecnologia nonché lo stereotipo che i loro prodotti non sono di buona qualità. Una volta superati questi luoghi comuni, la vita sarà migliore per gli imprenditori italiani.

-Bollettini di informazione per gli Italiani; pubblicità sui quotidiani e su internet; più comunicazioni in lingua inglese.

-La conoscenza è potere; occorrono molte informazioni su tutto per intraprendere un'attività.

-Informazioni nel settore delle importazioni.

-Più informazioni dalle aziende italiane interessate ad esportare in Canada.

-Controllo dei costi.

-Conoscere il mercato; focalizzare l'attenzione su quello che fai; cercare una nicchia di mercato.

- Formazione.
- Esposizioni.
- Non so.
- Servizi finanziari.
- Soldi.
- Servizi finanziari e servizi per l'esportazione.
- Non so.
- Servizi, che noi offriamo. Noi sosteniamo il prodotto.
- Dipende dalle imprese.
- Una banca federale per lo sviluppo delle imprese.
- Promozione di nuovi prodotti e nuove attrezzature.
- Organizzare un maggior numero di fiere commerciali.
- Istruzione/ Conoscenza del settore.
- C'è già troppa concorrenza!
- Informazioni sui regolamenti governativi in materia di etichettatura e qualità dei cibi.
- Dipende dalle aziende, occorrono anni di esperienza per mettersi alla prova; occorre gente esperta che insegni ad altra gente.
- Informazioni sulla situazione delle imprese e del mercato; possibilità di parlare con qualcuno dell'impresa "x" per ottenere da lui le informazioni che occorrono.
- Supporto finanziario.
- Favorire i viaggi allo scopo di visitare fiere commerciali in Italia.
- I banchieri italiani e il governo dovrebbero aprire le porte all'avvio di nuove imprese. Il governo dovrebbe favorire maggiormente il settore dell'import -export verso l'Italia.
- Il governo e le banche dovrebbero favorire i prestiti.
- Un aiuto finanziario sarebbe la cosa più importante. Anche se il governo canadese incoraggia/ sostiene frequentemente l'impresa in Ontario.
- Dovrebbe esserci un accesso più agevole ai finanziamenti governativi. Inoltre, si dovrebbero organizzare corsi serali per gli aspiranti imprenditori, per esempio sulla programmazione finanziaria e aziendale.
- Occorrerebbero corsi di formazione per coloro che si affacciano per la prima volta nel mondo degli affari.
- Disponibilità di servizi alle persone non esperte nella gestione di impresa (non parlo di un'istruzione formale). Insegnare loro come far partire un'attività e come presentare se stessi e i propri prodotti in modo accattivante.
- Informazioni più facilmente disponibili, per esempio, su leggi e regolamenti nel settore dell'import -export con l'Italia. Anche il sostegno finanziario dovrebbe essere più accessibile soprattutto perché il Canada è un mercato così unico e piccolo che le imprese hanno bisogno di aiuto quando competono con imprese di altri mercati, come quello degli U.S.

- Maggiori finanziamenti. Occorrerebbe inoltre più istruzione per avviare un'impresa (corsi serali).*
- Il governo italiano dovrebbe dare maggiore sostegno ed essere più coinvolto nella comunità.*
- Occorrono un'assistenza finanziaria e un'attività didattica per insegnare ai giovani imprenditori come funziona il mondo delle imprese e come trarre il massimo profitto da esso.*
- Dato l'avanzamento tecnologico, le nuove imprese dovrebbero usufruire di appropriata formazione per sfruttare pienamente i supporti tecnologici. E' necessario, inoltre, un sostegno finanziario.*
- E' difficile fare affari con gli Italiani poiché le comunicazioni e i servizi sono molto più lenti. Sarebbero utili delle informazioni sulle loro consuetudini.*
- Se la gente lo cerca, di aiuto ne trova a sufficienza. C'è un abuso di assistenza gratuita.*
- Promozione di nuovi prodotti.*
- Buona programmazione aziendale e sostegno finanziario.*
- Capitali di imprese miste e assistenza finanziaria.*
- Conoscenza del mercato; imposte sulle importazioni.*
- La conoscenza è sempre utile, ma oltre a questo non mi viene in mente nient'altro.*
- Più informazioni sulla progettazione ingegneristica.*
- Non è importante se l'azienda è italiana oppure no. I clienti guardano soprattutto al servizio.*
- Occorre un modo per attirare nuovi immigrati dall'Italia piuttosto che lavoratori non qualificati da certi Paesi del mondo ai quali applicare lo stato di rifugiati. Dobbiamo attirare qui gli immigrati italiani con la prospettiva di un buon lavoro. Questo aiuterebbe i nostri affari, aumenterebbe il nostro pubblico e l'importanza della comunità.*

47. Quale tipo di informazione o servizio vorrebbe ricevere da organizzazioni italiane, amministrazioni regionali o provinciali italiane e da centri d'affari selezionati?

- *Relativi al settore del turismo alberghiero in Italia.*
- *In questo momento non sono interessato a ricevere informazioni: Fino a quando esisterà un'infrastruttura.*
- *Riviste commerciali.*
- *Le compagnie italiane dovrebbe comprendere la diversità del mercato canadese per espandersi al di fuori della comunità etnica.*
- *Su chi è interessato a joint ventures in Canada o ad investire in Italia.*
- *Ogni informazione possibile.*
- *Nessuna.*
- *Tutte le informazioni.*
- *Vorrei maggiori informazioni sugli scambi correnti e sulla possibilità economica di espandere i miei affari.*
- *Pubblicazioni sulle industrie italiane con indirizzi, telefoni e relativi prodotti*
- *Nessuna informazione.*
- *Delegazioni commerciali, agenti di vendita, opportunità d'affari.*
- *Tutto ciò che riguarda l'industria delle bellezze.*
- *Ho informazioni sufficienti.*
- *Importazione ed esportazione dei prodotti; assistenza finanziaria.*
- *Nessuna informazione.*
- *Più informazioni possibili sulle tendenze in campo alimentare e dei consumi.*
- *Più informazioni nel settore degli auto -accessori.*
- *Informazioni sui diversi tipi di cibo italiano di alta qualità e sulla Pasta...cibo unico.*
- *Sono interessato ad alcuni tipi di imprese miste.*
- *Disponibilità di finanziamenti per l'esportazione.*
- *Elenco dei contatti d'affari, programmi disponibili, elenco dei requisiti tecnologici richiesti, mandato governativo.*
- *Informazioni sui programmi governativi di sostegno e sugli incentivi fiscali in aree specifiche.*
- *Vorrei informazioni sulle aziende italiane che vogliono esportare in Canada, attraverso organizzazioni, uffici governativi, distretti commerciali. Sarei interessato all'abbigliamento sportivo da donna (jeans, maglioni, tops, giacche, ecc.)*
- *Nominativi immediati – Responsabili delle decisioni.*

-Stiamo cominciando ad esportare (da circa due anni) in Italia. Sarebbe un vantaggio capire meglio la documentazione e i regolamenti italiani in materia.

-Fiere nel settore del commercio di gioie Ili. Informazioni nel settore dei viaggi e del turismo.

-Informazioni aggiornate sulle leggi locali e sulle opportunità per nuove imprese ed imprese miste.

-Nessuna informazione.

-Siamo sempre interessati a colloquiare con aziende italiane operanti nel settore delle bevande alcoliche che siano interessate ad esportare i loro prodotti in Ontario.

-Opportunità commerciali; fornitura di attrezzature italiane, materiali, servizi e tecnologia.

-Nomi delle aziende oppure nuovi progetti che stanno per essere intrapresi che possono aver bisogno dei nostri servizi.

-Informazioni, pubblicazioni, profili delle aziende.

-Informazioni continue commerciali/ economiche e strategie generali per intraprendere relazioni d'affari con il Canada.

-Programmi generali di commercio

-Nuove tecnologie nel campo dei materiali e dei metodi di costruzione; informazioni sulle attrezzature più nuove per la demolizione.

-Come ottenere una nuova base di clienti.

-Informazioni sui nuovi prodotti; progressi nel settore manifatturiero.

-Tutte le informazioni sui prodotti disponibili che possono essere utilizzati dalla mia azienda (impianti idraulici e di riscaldamento).

-Abbiamo già molte delle informazioni che occorrono sulle aziende italiane con le quali trattiamo.

-Mi interessano le aziende che sono interessate ad esportare in Canada.

-Fornitori per distribuire in Toronto, particolarmente nel settore del vino e del cibo.

- Informazioni sulle compagnie italiane che esportano in Canada, se il prezzo è competitivo.

-Informazioni nel settore della moda/ dell'abbigliamento.

-Riviste di moda.

-Assistenza finanziaria e imposte doganali più basse.

-Informazioni sui prodotti.

-Nessuna informazione.

-Informazioni sui nuovi prodotti.

-Informazioni sulle tecnologie, importazioni/ esportazioni.

-Economia e finanza.

-Nuovi prodotti e tecnici esperti dei nuovi prodotti.

-Non ho bisogno di informazioni, tranne che per i nuovi prodotti provenienti dall'Italia che sono legati al cibo.

- Programmi per promuovere i nuovi prodotti.
- Nuovi prodotti e nuova tecnologia e qualità applicate ai prodotti alimentari conosciuti in Canada.
- Pubblicizzare meglio i successi e i prodotti italiani, in modo da sapere che cosa è disponibile sul mercato e quello che si sta facendo.
- Sapere se ci sono opportunità in Italia per esportare servizi e prodotti.
- So già tutto!
- Informazioni sulle aziende che vogliono esportare dall'Italia (candelieri, oggetti lavorati in metallo, ecc...).
- Ricevo già un sacco di informazioni dalla Camera di Commercio Italiana. Sarebbero necessarie più informazioni sulle esportazioni.
- Informazioni sui distributori che vogliono importare i loro prodotti.
- Rapporti con le industrie manifatturiere e sostegno alla produzione.
- Se ci fossero delle aziende in Italia interessate ad importare/ esportare in Canada, vorrei conoscerle.
- Sono interessato a ricevere informazioni su altre compagnie che operano nel mio campo; mi piacerebbe sapere come/ cosa stanno facendo.
- Opportunità di esportare prodotti in Italia. Informazioni sui prodotti di importazione, soprattutto biscotti e crackers.
- Riviste commerciali.
- Sarei interessato a conoscere gruppi di investitori italiani che volessero investire in Canada.
- Soprattutto informazioni sui nuovi prodotti.
- Vorrei che l'informazione fosse più accessibile di quanto non sia oggi, cioè su nuove aziende, nuovi prodotti e guadagni.
- So già tutto ciò che mi serve.
- Vorrei essere informato sull'esportazione di carne canadese in Italia (il loro manzo non è buono come il nostro) – vorrei sapere esattamente quali sono le leggi in materia.
- Informazioni su nuovi prodotti, tecnologie...ogni cosa.
- Vorrei accedere a un elenco delle aziende italiane e sapere cosa producono.
- Più informazioni su come fare impresa in Italia così come sulle aziende italiane che vengono in Canada. Vorrei un accesso più agevole (e più informazioni) nel settore delle attrezzature per l'industria alimentare in Italia. E' difficile avere informazioni al riguardo.
- Vorrei essere più informato sui diversi tipi di vini, di cibi e di tecniche produttive.
- Soprattutto informazioni sui nuovi prodotti.
- Sono interessato specificamente alla costruzione di infrastrutture, appalti e finanziamenti di opere pubbliche.

-Un fax dalle organizzazioni industriali o governative quando qualcuno iscrive una nuova impresa.

-Sono interessato ad importare dall'Italia, informazioni su fiere, ecc. ... in Italia.

-Elenco per prodotti e/ o servizi, per esempio. Nel nostro caso vorremmo avere un elenco di tutte le compagnie che esportano/ importano da e verso l'Italia e il Canada/ USA.

-Rapporti diretti con le fonti (amministrazioni provinciali e regionali) per ottenere un più facile accesso ai prodotti.

-Non mi occorre nulla, non intendo fare molti affari con l'Italia.

-Informazioni generali a coloro che vogliono emigrare qui, non serve altro.

-Informazioni relative allo sviluppo industriale.

-Informazioni relative ai prodotti alimentari italiani.

-Informazioni generali di carattere commerciale così come sulle nuove attrezzature di stabilimento e sulle nuove tecnologie.

-Vendere i nostri servizi ai clienti italiani; pubblicità a pagamento.

48. Intende fare investimenti diretti in Italia nei prossimi 5 anni?

Tabella 140

Valore	Frequenza	%	% delle risposte valide	% cumulativa
Si	43	21,2%	23,2%	23,2%
No	142	70,0%	76,8%	100,0%
.	18	8,9%	Manca	
Totale	203	100,0%	100,0%	

49. Ci sono commenti o riflessioni che desidera condividere con noi?

“Riteniamo di essere abbastanza in sintonia con ciò che affermano gli organismi di governo e quelli finanziari, ma le loro azioni corrispondono poco o per nulla alle parole... c'è un senso di confusione e frustrazione... la gente non conosce i programmi o le informazioni di cui avremmo bisogno... talvolta riceviamo informazioni superflue.”.

-Nessun commento.

-Occorre sponsorizzare più eventi culturali. Così come la valorizzazione del “Made in Italy”. Noi dell'industria della moda sopportiamo un carico troppo grosso a questo riguardo.

-Buone iniziative per sondare l'opinione del pubblico su questo tema.

-Gli enti governativi italiani dovrebbero lavorare di più con le agenzie private e meno con la propria burocrazia.

-Per avere successo in Canada occorrono:

- 1. Impegno;*
- 2. Fiducia in sé stessi;*
- 3. Lavoro duro;*
- 4. Entusiasmo per ciò che si fa;*
- 5. Onestà*

-Fabbricare prodotti per l'architettura (macchinari) in acciaio, alluminio, acciaio inossidabile.

-I nostri affari con l'Italia (e Spagna) consistono nell'importare tegole, marmi e granito. Importiamo inoltre dall'Italia vari macchinari per tagliare e lucidare i materiali.

-Le mie risposte non si adattano alle vostre domande. Sebbene noi prendiamo sul serio le attività della nostra comunità, non siamo “un'impresa”. Tuttavia, consideriamo il nostro centro culturale e lo sviluppo della comunità come se lo fossero.

-Poiché vorremmo esportare in Italia prodotti canadesi e viceversa, abbiamo bisogno di essere informati sui consumatori italiani.

-L'Italia dovrebbe istituire un servizio serio e continuo di finanziamento e assicurazione per le esportazioni delle piccole e medie imprese.

-Poiché le piccole imprese costituiscono la base di molte economie come quella dell'Ontario, il governo dovrebbe snellire la burocrazia che queste imprese affrontano quotidianamente.

Bisogna capire che non hanno né risorse né tempo da spendere per risolvere i problemi burocratici.

-Sebbene sia nato in Italia, e abbia laggiù dei parenti prossimi (zii, zie e cugini) ero molto piccolo quando arrivai in Canada (3 anni). Il mio legame con l'Italia è stato di tipo familiare e non d'affari. Parlo italiano (abbastanza bene) e ho sempre cercato di conservare le mie origini culturali il più possibile. Ho richiesto nel 1992 la doppia cittadinanza e ora l'ho ottenuta.

-No, ho da fare.

-Quando sono stato contattato per telefono, ho domandato se questa ricerca fosse stata organizzata dalla C.N.A. La persona al telefono mi ha risposto "assolutamente no", che si trattava di una ricerca condotta dalle Università di York e di Roma. Come mai?

-Mi dispiace di non poter essere di ulteriore aiuto.

-Siamo una ditta costruttrice di pavimenti in calcestruzzo. I costi di installazione di un pavimento simile all'estero sarebbero più alti, rendendo il prezzo non competitivo (questo settore si fonda, nella gran parte dei casi, sulla competitività dei prezzi). A meno che, naturalmente, non si tratti di una richiesta di expertise particolare che possa giustificare i nostri prezzi più alti (per esempio, nel caso dei pavimenti ad alta resistenza come quelli usati per le piste di pattinaggio).

-I prodotti italiani hanno un immediato riconoscimento da parte dei nostri clienti. Nel nostro settore il fattore "made in Italy" è un valore aggiunto. Continueremo ad importare e a promuovere i prodotti italiani nella nostra attività.

-Il governo canadese dovrebbe assomigliare ai governi europei. I governi europei sono reamente coinvolti nella promozione delle piccole imprese. Il governo le appoggia ed esse hanno i mezzi per esportare. In Canada, ho tentato di fare questo ma è molto difficile (per le piccole imprese). Il governo canadese dovrebbe prevedere un dipartimento apposito per questo tipo di cose poiché l'esportazione è il futuro delle nostre aziende.

-Se qualcuno sta per intraprendere un'attività imprenditoriale ha bisogno di farlo con il massimo impegno; quindi ha bisogno di avere il giusto

“orientamento” su come entrare nel mondo degli affari (se è già in affari, non ne ha bisogno).

-Ci vorrebbero fiere commerciali per le aziende italiane interessate ad esportare in Canada i loro prodotti, sarei interessato ad iniziare un'attività commerciale con prodotti italiani di importazione.

-Se l'Italia intende lavorare con il Canada nel settore tessile, i mercati dovrebbero essere compatibili. Ritengo che l'Italia possa fare molto bene con Bologna nel settore tessile se ci fosse assistenza da parte del governo in materia di crediti, formazione del personale direttivo, supporti informatici e pubblicità televisiva e di mercato (spiegare ai clienti canadesi perché dovrebbero acquistare prodotti italiani). Le aziende manifatturiere e i negozi al dettaglio dovrebbero unirsi in qualità di partners per operare nel mercato canadese.

-La comunità italiana deve unire gli sforzi per aiutarsi e sostenersi.

-Prima di tutto, il governo canadese dovrebbe essere più disponibile a fornire informazioni sulle opportunità di commercio con l'Italia e con altri Paesi. Vorrei far notare che se un'azienda ha un carattere bi-culturale, ritengo che sia avvantaggiata poiché può trarre, dai due diversi mondi, spunti e idee.

-Le comunità italo-canadesi dovrebbero avere delle pubblicazioni commerciali che diano delle indicazioni sulle nuove imprese da introdurre in Canada. Se vuoi sfondare nel mercato, devi realizzare qualcosa di unico. Sarei interessato ad un'impresa italiana che volesse trasferirsi in Canada, ma dovrebbe produrre qualcosa di veramente speciale, non certo pa sta. Ci sono già così tante industrie in questo piccolo settore.

-Il consiglio più importante è quello di pianificare per tempo. C'è bisogno di studiare il settore produttivo, il luogo e la concorrenza. Il mondo degli affari è molto diverso dagli anni in cui questa azienda ha cominciato – i tempi sono cambiati.

-Come ultimo rilievo, vorrei dire che un italiano ha fondato questa compagnia e che anche la maggioranza dei nostri dipendenti sono italiani. Questo per noi ha un valore sentimentale.

-Ritengo che più aziende dovrebbero commerciare con l'Italia (soprattutto importare). Gli Italiani sono molto orgogliosi del loro lavoro e quindi la qualità dei prodotti è eccellente, e ora sono i leaders nell'industria della moda. Il Canada dovrebbe trarre vantaggi o da ciò (come hanno fatto altre aziende, per esempio negli Stati Uniti).

-L'elemento chiave per le piccole imprese è la disponibilità di formazione tecnologica così come di supporto finanziario. Un'altra cosa importante sono le strutture di consulenza aziendale. Se fosse resa disponibile una lista di potenziali clienti, ciò aiuterebbe le piccole imprese a superare le difficoltà

dell'inizio.

-Un elenco (di aziende di import/ export tra Italia e Canada) dovrebbe contenere le seguenti informazioni: nome e indirizzo dell'azienda, se manifatturiera o commerciale, esportatrice o importatrice, persone da contattare, prodotti commerciati. Questo opuscolo dovrebbe essere aggiornato molto spesso (ogni 1 o 2 anni). Le pubblicazioni esistenti attualmente non sono complete (le Pagine Gialle italiane pubblicate dalla Camera di Commercio). Vi sono elencate pochissime compagnie. Noi per esempio non siamo presenti e nessuno ci ha contattati per inserirci nella lista.

-Il governo italiano dovrebbe sostenere le aziende o i grandi negozi attraverso attività di promozione su riviste selezionate ad ampia diffusione.

-Il governo qui dovrebbe ridurre le tasse per favorire l'impresa.

-Più contatti per lo sviluppo degli affari.

-Ancora, ciò che noi vogliamo sono più immigrati dall'Italia. Dobbiamo far crescere la nostra base di audience, più italiani affinché possiamo continuare ad offrire i nostri programmi.

Abbiamo bisogno di creare posti di lavoro per loro, i nostri servizi riflettono la loro cultura, e li aiuteranno ad inserirsi più facilmente. Arriveranno in Canada, vivranno, lavoreranno e spenderanno soldi. La comunità italiana si sta prosciugando poiché non c'è nuova immigrazione da quella parte d'Europa. Economicamente, gli Italiani sono gli acquirenti migliori: quando hanno soldi, a loro piace spenderli. Ecco di cosa abbiamo bisogno.

**Traduzione italiana
a cura di**

Marcella Rossato