

Capitolo 3

PREPARARSI ALL'EXPORT

SERVIZI del Team Canada

Team Canada è una partnership tra il governo federale e provinciale canadese e alcune associazioni del settore privato che si sono uniti per fornire servizi efficienti ed integrati per l'export per le società canadesi. Dalle missioni commerciali oltremare guidate dal Primo Ministro alle Reti di Commercio Regionali presenti in ogni provincia, ai più recenti prodotti di informazione ed i servizi su Internet, le società canadesi possono contare sull'ausilio di un forte team che lavora per il loro successo nei mercati globali.

I servizi del Team Canada sono disponibili sia per gli esportatori già attivi, sia per coloro sia intendono lanciarsi in questo tipo di attività. Le aree chiave in cui si concentrano tali ausili sono: la preparazione all'export, la diversificazione dei mercati dell'export, le prestazioni potenziate e l'attrazione di investimenti. I servizi comprendono:

- ☐ valutazione della preparazione all'export
- ☐ consulenza per l'esportazione
- ☐ preparazione e formazione
- ☐ informazioni su saloni specializzati e missioni commerciali
- ☐ presentazione ad acquirenti stranieri
- ☐ contatti sui mercati internazionali
- ☐ guide sulle opportunità di attività internazionali
- ☐ collegamento con le ambasciate canadesi
- ☐ finanziamenti e assicurazione dell'esportazione
- ☐ notizie e informazioni riservate sui mercati
- ☐ dogane e dazi interni.

Team Canada Services

Come punto di
partenza
chiamate Tel. 1-
888-811-1119

ExportSource

ExportSource è la risorsa on-line del Team. Attualmente si tratta di una partnership del governo federale tra Canada Industry, il Dipartimento degli Affari Esteri e del Commercio Internazionale, e l'Agriculture and Agri-Food Canada che permette sia alle aziende pronte all'export sia ai neofiti dell'esportazione di utilizzare l'Autostrada dell'Informazione per "raggiungere il mondo dai propri computer". *ExportSource* riunisce tutte le informazioni federali disponibili, più quelle relative all'export provenienti dai siti non federali e da quelli del settore privato, consentendo così di avere una panoramica esauriente da un unico sito Web.

All'interno di *ExportSource* potete trovare guide sulla preparazione all'export, planning di viaggi di lavoro, preparazione di fiere specializzate, risposte ad ordini non sollecitati e licitazioni per progetti internazionali. Il sito offre inoltre informazioni su tutto ciò che concerne i mercati esteri, le statistiche commerciali e i finanziamenti all'esportazione, la logistica delle consegne, i saloni specializzati, le missioni di esportazione e le fonti di

assistenza. Infine, il potente motore di ricerca di *ExportSource* può trovare velocemente richieste di informazioni molto specifiche grazie all'accesso simultaneo alle varie fonti di informazione governative.

ExportSource

<http://exportsource.gc.ca>

"**10 Steps to Export Success**" è una guida ideata per le grandi o piccole aziende canadesi che stanno valutando la possibilità di intraprendere un'attività di export o di espandersi in nuovi mercati.

"10 Steps to Export Success" vi fornirà un quadro completo della realtà dell'esportazione e informazioni sicure e dirette su come valutare le vostre capacità di esportazione. Vi guiderà anche attraverso il processo di pianificazione e di esecuzione della vostra prima avventura di export.

Per gli operatori già esperti, questa pubblicazione servirà come indicazione delle fonti più affidabili di informazione sui programmi e sui servizi che possono aiutarvi a stabilire o espandere le operazioni di export e ad entrare sui nuovi mercati stranieri.

Per ottenere una copia della guida contattate il Canada Business Service Centre più vicino.

La preparazione inizia a casa vostra

Le Reti di Commercio Regionali (RTNs) sono forti partnership federali-provinciali create in ogni regione del Canada per offrire alle società servizi migliori. Queste Reti riuniscono le conoscenze tecniche e le risorse per ridurre sovrapposizioni e duplicazioni. Aiutano le piccole aziende a prepararsi all'export e forniscono loro la formazione, la consulenza, le informazioni sul mercato e le notizie riservate, e le informazioni sui finanziamenti internazionali necessari. Queste Reti sono composte da rappresentanti federali, provinciali e delle agenzie e da operatori del settore privato e lavorano in stretto contatto con i Team del Settore Nazionale per fornire il collegamento con le priorità delle attività regionali ed internazionali.

Anche le **Agenzie per lo sviluppo economico regionale** possono dare informazioni e consulenza all'export: per maggiori informazioni su questi enti, vedi il capitolo 1

Centri Canadesi di Servizi per gli Affari

Se siete nuovi nelle attività di export, la vostra prima tappa è uno dei 12 Centri Canadesi di Servizi per gli Affari in tutto il Canada. Questi Centri riuniscono i servizi del governo federale e del governo provinciale e, in alcuni casi, del settore privato. Come vostro primo punto di accesso all'intera gamma dei servizi governativi e alle sue fonti di informazione, CBCS mette a vostra disposizione uno staff di grande esperienza per aiutarvi con le

pratiche burocratiche, per rispondere alle vostre domande sull'export e per dirigerVi verso le migliori fonti per ottenere ulteriori informazioni. Chiamate il numero verde per informazioni o recatevi in uno dei Centri più vicini a casa vostra. Un servizio di numero verde "fax-on-demand" vi permette di ordinare dei documenti 24 ore su 24, in qualsiasi giorno dell'anno, per i numeri e gli indirizzi vedi Contatti Chiave

Canada Business Service Centres (CBSCs)

<http://cbsc.org>

WIN Exports: così raggiungi il mondo intero

WIN Exports è la **banca dati computerizzata del Dipartimento per gli Affari esteri e il Commercio Internazionale (DFAIT)** con informazioni sugli esportatori canadesi e le loro attività. Viene utilizzata dal Servizio dei Sovrintendenti Commerciali nel mondo e dai partner del Team Canada in Canada (p.es. i Centri per il Commercio Internazionale (ITCs) ed i dipartimenti governativi interessati allo sviluppo del business internazionale), per far incontrare domanda e offerta. Ogni anno vengono ricevute oltre 140 000 richieste da parte di acquirenti stranieri.

Win Exports (World Information Network for Exports) vi dà la possibilità di far conoscere la vostra azienda a potenziali partner commerciali stranieri e serve da base di informazione per selezionare gli esportatori canadesi per la partecipazione a fiere specializzate e missioni commerciali.

Le Società presenti su WIN Exports ricevono automaticamente anche *CanadExport*, il bollettino di business internazionale del DFAIT che contiene informazioni aggiornate sulle attività legate all'export, le opportunità commerciali e di investimento, le politiche i programmi e i servizi del governo, i saloni specializzati. **CanadExport è anche su Internet:** <http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/news/newsletr/canex>

Registrarsi su Win Exports è facile:

- ☐ tramite l'ITC più vicino a casa vostra (vedere la sezione Contatti Chiave per gli indirizzi, i numeri di telefono e di fax dell'ITC più vicino a voi),
- ☐ tramite l'InfoCentre al 1-800-267-8376 o (613) 944-4000 (chiedere un modulo di iscrizione a WIN Exports), o
- ☐ tramite richiesta inviata per fax su carta intestata della società al 1-800-667-3802 (o al (613) 944-1078 per la Regione della Capitale Nazionale).

Notizie e informazioni riservate sul mercato

Strategia Canadese del Business Internazionale

National Sector Teams ha sviluppato 27 strategie per il settore industriale (compresi i Prodotti e i Servizi Aborigeni) al fine di identificare le opportunità globali per gli esportatori canadesi. Queste linee guida, contenute nella Strategia Canadese del Business Internazionale (CIBS), determinano il modo in cui il governo federale e quello provinciale stanzeranno le loro risorse per lo sviluppo del business internazionale. Vengono particolarmente evidenziati i settori e i mercati verso i quali l'imprenditoria privata ha espresso un interesse specifico. Una lista regolarmente aggiornata delle attività commerciali settoriali sostenute dal governo è disponibile sul sito Internet CIBS del Dipartimento per gli Affari Esteri e il Commercio Internazionale (DFAIT) (<http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/trade/cibs/english>) e nel sistema *Strategis* (<http://strategis.ic.gc.ca>).

Per ulteriori informazioni o per richiedere materiale, contattare l'InfoCentre del DFAIT

Centro per le ricerche di mercato

Il Centro di Ricerche sul Mercato del Team Canada risponde alle esigenze degli esportatori canadesi che hanno affermato di aver bisogno di brevi relazioni sulle opportunità di sottosectori e nicchie di prodotti o servizi.

Ogni relazione contiene un panorama del mercato, una sezione dedicata a clienti e canali di distribuzione, un'analisi dei temi principali di accesso al mercato, una lista di eventi promozionali chiave. Le relazioni comprendono anche i nomi degli importatori locali con notizie sulla dimensione della loro azienda, i prodotti e il territorio nel quale operano.

Le relazioni di mercato sono disponibili attraverso l'InfoCentre (Vedi sotto per indirizzi e numeri)

L'InfoCentre del Dipartimento per gli Affari Esteri e il Commercio Internazionale

L'InfoCentre è la vostra porta d'ingresso per il mondo. I suoi addetti possono:

- ☐ informarvi sui programmi, i servizi e le pubblicazioni;
- ☐ suggerire e inviare pacchetti di informazioni su misura contenenti studi di mercato specifici per il settore ed il paese di vostro interesse, o pubblicazioni come *The Exporter's Guide*;
- ☐ aggiungere il vostro nome alla mailing list per il *CanadExport*, il bollettino di business internazionale del DFAIT; e
- ☐ parlare di voi agli specialisti in Canada e all'estero.

Tramite l'Infocentre sono disponibili più di 3000 informazioni: studi e notizie sul mercato, informazioni sui programmi ed i servizi (compreso il finanziamento all'export) e

comunicati stampa. I documenti vanno da schede informative per paese a studi più ampi su vari settori industriali. Sono in preparazione ulteriori relazioni sul mercato per sottosettori specifici o nicchie di prodotti, secondo le priorità identificate dai National Sector Teams.

Potete ottenere informazioni 24 ore su 24:

- ☐ usando il servizio interattivo FaxLink (componete (613) 944-4500 dal fax e seguite le istruzioni vocali) e
- ☐ accedendo al Dipartimento su Internet : <http://www.infoexport.gc.ca>
- ☐

InfoCentre DFAIT

Tel. (613) 944-4000; 1-800-267-8376

Fax (613) 996-9709

E-mail: xcii.extott@extott09.x400.gc.ca

Il Servizio Commerciale Agro-Alimentare

Il Servizio Commerciale Agro-Alimentare (ATS), un'iniziativa dell'Ente canadese per l'Agricoltura e l'agro-alimentare (AAFC), fornisce un accesso semplificato e centralizzato alle notizie/informazioni riservate sui mercati internazionali, la consulenza per l'export commerciale e le attività di sostegno al settore.

Lo stretto coordinamento tra il Dipartimento per gli Affari Esteri ed il Commercio Internazionale (DFAIT) e altri sei dipartimenti federali e agenzie vi assicura un trattamento "personalizzato" da parte dell'ente al quale vi rivolgerete per informazioni e consulenza.

Attività Chiave

Agri-Food 2000 (AFT) Ente di sostegno a compartecipazione di costi messo a punto per aiutare l'industria agro- alimentare a incrementare le vendite di prodotti agricoli, cibi e bevande attraverso una vasta gamma di progetti di sviluppo del mercato interno e di esportazione. Il target sono le industrie che lavorano in modo congiunto con associazioni e alleanze.

Tel. (613) 759-7522

E-mail: huntleyj@em.agr.ca

Informazioni sui mercati prioritari Gli Export Market Assessment Reports (EMARs), Relazioni di Valutazione del Mercato dell'Export, analizzano le tendenze dell'economia e le opportunità di mercato per un numero di paesi prioritari per gli esportatori agro-alimentari e gli esportatori potenziali: Argentina, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Malesia, Indonesia, Giappone, Unione Europea, Messico, Filippine, Singapore, Sud Africa, Corea del Sud, Taiwan, Thailandia e Venezuela.

Sono disponibili anche relazioni specifiche per alcuni prodotti sulle opportunità di mercato per specifici cibi lavorati, come snacks, acqua imbottigliata e dolciumi, ecc., in mercati come la Cina, la Corea del Sud, la Thailandia, Singapore, il Brasile e altri. Vengono man mano regolarmente aggiunte relazioni su nuovi prodotti.

Enhanced Market Information

Tel. (613) 759-7644

E-mail: degraafj@em.agr.ca

Rete Commerciale Agro-Alimentare Sito Web che fornisce l'accesso alle informazioni commerciali del settore agro-alimentare e alle relative fonti che interessano gli esportatori canadesi: opportunità di mercato, testate commerciali, norme commerciali, capacità di offerta canadese, fiere specializzate e missioni e contatti con il governo federale. Gli utenti possono accedere alle informazioni on-line oppure contattare gli uffici locali del Ramo dei Servizi Industriali e del Mercato.

Una fiera per i prodotti in crescita Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC) si è unita al Dipartimento per gli Affari Esteri ed il Commercio Internazionale per organizzare un innovativo salone per la promozione di prodotti il cui mercato è in crescita, con relativa formazione per gli esportatori interessati.

Enhanced Trade Show Support

Tel. (613) 759-7687

E-mail: mcfarlanek@em.agr.ca

Agri-Food Trade Network (ATN)

On-line:

[http://atn-
riae.agr.ca](http://atn-riae.agr.ca)

Webmaster

Tel. (613) 759-7750 E-mail:

lacroixr@em.agr.ca ATN

Information

Tel. (613) 759-7686 E-mail: archibalda@em.agr.ca

L'Elenco dei Servizi Commerciali agro-alimentari è stato messo a punto per fornire agli attuali e ai potenziali esportatori agro-alimentari canadesi informazioni sui rami e le divisioni dell'Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC) e del Dipartimento per gli Affari Esteri ed il Commercio Internazionale (DFAIT) che possono venire in loro aiuto nelle esportazioni. L'elenco comprende sintesi delle responsabilità di ogni ramo/divisioni ed i nomi e numeri di telefono, gli indirizzi di posta elettronica e le responsabilità dei contatti chiave all'interno di ogni sezione.

Agriculture and Agri-Food Canada

Sir John Carling Building; 930 Carling Avenue. Ottawa

ON K1A 0C5 Tel. (613) 759-7634

Fax (613) 759-7506

E-mail: mehrmaneshk@em.agr.ca

Un sito per gli esportatori di servizi

Take a World View ... Export Your Services è un sito completo di informazioni per gli esportatori di servizi che fornisce risposte alle domande più frequenti riguardo questo specifico settore.

Vi si trovano notizie generali sui mercati internazionali, sull'assistenza disponibile, le pubblicazioni, i contatti utili, con importanti collegamenti ad altre fonti di informazione pertinenti.

Questo prodotto informativo è il risultato di uno sforzo congiunto tra l'Industry Canada il Dipartimento per gli Affari Esteri ed il Commercio Internazionale e le aziende.

Take a World View ... Export Your Services

On-line: <http://strategis.ic.gc.ca/twv>

Agenzia nazionale canadese per l'edilizia e per il credito abitativo

La CMHC è l'Agenzia nazionale canadese per l'edilizia abitativa, incaricata di rappresentare gli interessi del settore all'estero, sostenendone gli sforzi commerciali, rappresentandolo nei consessi multilaterali e bilaterali appropriati, facilitando l'accesso internazionale ai sistemi di edilizia esportabile, alle tecnologie, ai prodotti e ai servizi canadesi.

Il mandato della CMHC prevede di rafforzare i legami con tutti i segmenti dell'industria per alimentare l'export dell'edilizia. In tale veste, la CMHC coordina le attività promozionali di esportazione di società e industria e le strategie per aiutare gli esportatori edili a rilevare le opportunità di export nel loro settore.

Le attività attuali comprendono ricerche di mercato internazionali per l'edilizia abitativa e l'analisi delle opportunità; lo sviluppo di strategie per migliorare la presenza internazionale, il profilo e la competitività del settore; il coinvolgimento delle aziende all'interno all'estero.

La CMHC ogni anno viene chiamata a fare parte di una trentina di delegazioni economiche che visitano Paesi stranieri e organizza missioni commerciali aperte all'industria edile canadese interessata a cogliere opportunità all'estero.

Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC)

Canadian Housing Export Centre, 700 Montreal Road. Ottawa

ON K1A 0P7 Tel. (613) 748-2744

Fax (613) 748-2302

On-line: <http://www.cmhc-schl.gc.ca>

Per richiedere le ricerche sull'edilizia abitativa, o altre informazioni sui prodotti CMHC: Tel. 1-800-668-2642; Fax 1- 800-245-9274

Centro di Informazioni Canadese per l'Edilizia

E' il servizio principale di informazioni e di ricerca della Società Canadese per i Crediti Ipotecari e l'Edilizia Abitativa e la biblioteca più completa e aggiornata sull'edilizia. Un servizio rapido e accurato aiuta a disposizione dei professionisti dell'industria edile (architetti, ditte di forniture edili, società di costruzioni, restauratori, esportatori) .

Il CHIC fornisce le migliori pubblicazioni tecniche e professionali, profili delle società, periodici dell'industria edile, relazioni aggiornate sui metodi e i materiali più avanzati, informazioni sulle opportunità dell'export edile, gli andamenti del mercato interno e le proiezioni sulla domanda. Le risorse del CHIC - molte delle quali possono essere prese in prestito - comprendono più di 75 000 libri, e poi giornali, video, mappe, relazioni governative e una fototeca con oltre 100 000 immagini relative al planning dell'edilizia e della comunità.

Canadian Housing Information Centre (CHIC)

Tel. 1-800-668-2642; TTY: 1-800-309-3388

Fax (613) 748-4069

E-mail: chic@cmhc-schl.gc.ca

Il Canadian Housing Exporters's 1-800 Service è la risposta della Società Canadese per il Credito Ipotecario e l'Edilizia Abitativa (CMHC'S) alle richieste dell'industria per l'accesso unico ai programmi e ai servizi riguardanti l'esportazione delle organizzazioni governative e non governative canadesi.

Il servizio assiste gli esportatori nuovi e quelli già operativi aiutandoli ad acquisire le competenze specifiche, la perizia e le conoscenze tecniche necessarie per competere a livello e per sviluppare nuovi mercati per l'export.

Canadian Housing Exporters's 1-800 Service

Tel. 1-800-465-6212

E-mail: exporter@cmhc-schl.gc.ca

Servizi finanziari per l'Export

I finanziamenti vengono richiesti più frequentemente per le attività di esportazione che in quelle con transazioni interne, perché i tempi che intercorrono tra la produzione e il pagamento nell'export sono normalmente più lunghi.

Per questo esistono una serie di programmi federali studiati per assistere dal lato finanziario le piccole aziende in aree come:

- ☐ esplorazione del mercato - Program for Export Market Development (PEMD), Programma per lo Sviluppo del Mercato dell'Export
- ☐ team di esportatori emergenti - Export Development Corporation (EDC), Società per lo Sviluppo dell'Export
- ☐ finanziamenti - EDC,
- ☐ garanzia di prestazioni - EDC,
- ☐ agire come appaltatore diretto - Canadian Commercial Corporation (CCC), Società Commerciale canadese
- ☐ finanziamenti pre-trasporto - CCC
- ☐ servizi finanziari e di gestione - Business Development Bank of Canada (BDC), Banca Canadese per lo Sviluppo delle Aziende.

Ogni ente che partecipa a questi programmi è anche parte integrante del Team Canada ed è responsabile di un diverso aspetto del finanziamento. Laddove opportuno coordina le sue attività con altri partner compresi gli Istituti Finanziari del Consiglio della Corona, organismi di altri livelli governativi e organizzazioni del business - banche, compagnie di assicurazione, camere di commercio - al fine di fornire l'assistenza più efficace.

Programma per lo Sviluppo del Mercato dell'Export

Come intervento governativo primario di sviluppo del business internazionale, il Programma per lo Sviluppo del Mercato dell'Export (PEMD) fornisce assistenza condizionata a rimborso a sostegno di una serie di attività volte ad aiutare le ditte canadesi ad espandersi in nuovi mercati di export.

Viene data preferenza per la partecipazione al programma alle società con vendite annue superiori ai \$250 000 ma inferiori ai \$10 milioni e/o con meno di 100 dipendenti se nel settore manifatturiero e 50 in quello dei servizi. I candidati al PEMD devono essere società canadesi pronte all'export e iscritte a WIN Exports.

Attività Chiave

Market Development Strategies (MDS), Fornisce assistenza con compartecipazione dei costi (50:50) sulla base di un piano di marketing internazionale messo a punto dalle aziende per uno o due anni in attività quali:

- ☐ visite ai mercati potenziali,
- ☐ fiere specializzate,
- ☐ test dei prodotti per la certificazione di mercato,
- ☐ spese legali per accordi di marketing all'estero,
- ☐ costi di trasporto per i formatori di società offshore,
- ☐ costi per la dimostrazione dei prodotti, e
- ☐ altri costi necessari per eseguire un piano di marketing.

Il contributo PEMD è di minimo \$5000 e massimo \$50 000.

New-to-Export Companies Le società che hanno una limitata esperienza di export hanno a disposizione un contributo massimo di \$7500 per organizzare un viaggio esplorativo su mercati potenziali o per partecipare a una fiera internazionale.

Capital Projects Bidding Questo programma è stato ideato per assistere le ditte canadesi di engineering, di produzione, di costruzioni, di architettura e di management consulting nella preparazione di una licitazione o di un progetto, in gare di appalto internazionali fuori del Canada. Il valore dell'offerta per i candidati deve essere superiore a \$ 1 milione e il contributo PEMD è di minimo \$5000 e massimo \$50 000.

Trade Association Activities Questo programma è volto all'assistenza di associazioni nazionali di industrie di settori specifici che intraprendano attività commerciali internazionali per la promozione generale dell'industria. L'assistenza finanziaria viene elargita su una base di compartecipazione dei costi.

PEMD Agro-Alimentare

Elemento speciale al capitolo Attività delle Associazioni Commerciali nell'ambito del Programma per lo Sviluppo del Mercato dell'Export (PEMD), PEMD Agro-Alimentare è un'iniziativa congiunta tra l'Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC) ed il Dipartimento per gli Affari Esteri ed il Commercio Internazionale (DFAIT).

Program for Export Market Development (PEMD)

Potrete richiedere ulteriori informazioni sul programma, compreso un depliant esplicativo e i moduli di iscrizione al vostro ufficio del Centro di Commercio Internazionale più vicino. *Vedi Contatti Chiave*

Altre informazioni su questi programmi sono disponibili contattando: Tel. (613) 944-4000; 1-800-267-8376. E-mail: xcii.extott@extott09.x400.gc.ca

Per il PEMD Agro-Alimentare chiamare Agri-Food Industry Market Strategies (AIMS) International Market Services Division Agriculture and Agri-Food Canada Tel. (613) 759-7736 E-mail: gawj@em.agr.ca

Società per lo Sviluppo dell'Export

La Società per lo Sviluppo dell'Export (EDC) aiuta gli esportatori canadesi a competere con successo sui mercati esteri fornendo un'ampia gamma di servizi finanziari e di risk management.

Attività Chiave

Export Credit Insurance è un'assicurazione dei crediti all'esportazione che protegge gli esportatori canadesi contro il mancato pagamento da parte degli acquirenti stranieri. Che si tratti di un prodotto o di un servizio, i vostri trasporti e contratti possono essere assicurati contro vari rischi politici e commerciali.

- ☐ Con la copertura EDC siete protetti contro il 90 per cento della perdita nel caso in cui gli acquirenti stranieri non onorino il pagamento.
- ☐ Quando i crediti esigibili sono assicurati dall'EDC, non solo sarete tranquilli, ma potrete anche utilizzare tale sicurezza per ottenere capitale d'esercizio supplementare dalla vostra banca.
- ☐ Potete anche incrementare la vostra competitività internazionale fornendo ai vostri acquirenti ciò che desiderano ... dilazioni di tempo per onorare il pagamento.

☐

Questa copertura assicurativa può essere attuata rapidamente contattando uno specialista del Team di Esportatori Emergenti (EET). Il team - che opera come call centre - lavora esclusivamente con piccoli esportatori, società con vendite annue di esportazione fino a \$1 milione, che si siano appena lanciati in questa attività o che la svolgano da un po' di tempo. Quando formate il numero verde, vi metterete in contatto con un esperto, *non* semplicemente con un operatore o una macchina. Le richieste di assicurazione, la stipulazione di una polizza e le approvazioni del credito possono essere gestite al telefono. Il team risponde dalle 7:30 alle 20:00 orario della costa orientale, e può quindi essere chiamato durante gli orari di lavoro da qualsiasi zona del Canada.

Export Financing Il programma di finanziamento all'export estende i crediti EDC a un imprenditore straniero per comprare beni canadesi o servizi relativi. In presenza di un contratto, l'EDC paga direttamente l'esportatore e questo trasforma la vostra vendita a credito in una vendita in liquidi di cui l'EDC si assume il rischio. L'EDC ha una serie di

opzioni studiate per soddisfare le esigenze di esportatori di piccoli beni in conto capitale.

- ☐ I Note Purchases sono una varietà di finanziamenti all'esportazione t agliati su misura per le piccole imprese: l'EDC acquista dall'esportatore canadese i pagherò forniti da acquirenti stranieri.
- ☐ Le Linee di Credito e i Protocolli sono strutture di finanziamento pre-fissate create tra l'EDC e le banche estere o le agenzie di banche canadesi nel mondo. Il sistema consente tra l'altro agli esportatori di indirizzare gli acquirenti ad un banchiere locale per discutere il possibile finanziamento nella loro lingua.

Gli esportatori di beni in conto capitale che possono avvalersi del finanziamento all'esportazione dell'EDC e che hanno vendite annue per un totale massimo di \$25 milioni dovrebbero contattare il Team di Servizi Finanziari PMI. Nessun esportatore è troppo piccolo per questo gruppo che coordina tutte le iniziative di finanziamento all'esportazione a medio e lungo termine dell'EDC volte alle PMI e si impegna costantemente nello sviluppo di prodotti e partnership centrati sulle PMI.

Bank Guarantees Le garanzie bancarie sono un altro strumento per agevolare gli esportatori delle PMI: l'EDC condivide alcuni rischi con la vostra banca, incoraggiandola a fornirvi il capitale d'esercizio o il finanziamento per il pre-trasporto a voi necessari.

Il Programma **Master Accounts Receivable Guarantee (MARG)** è stato ideato per incrementare quelle particolari linee di credito bancario che sono assicurate o coperte a garanzia dai vostri crediti esigibili sui conti esteri. Si può avere una copertura fino all'80 cento dell'ammontare dei vostri crediti all'estero, per una linea di credito operativa massima garantita dal MARG di \$500 000. Questo programma viene fornito ai piccoli esportatori le cui vendite di esportazione totali non superino \$5 000.

Esistono anche altre Garanzie Bancarie. Con un'opzione, l'EDC e la banca compartono a 75/25 il rischio sui prestiti bancari di finanziamento all'esportazione a medio termine ai mutuatari stranieri a sostegno delle esportazioni canadesi. L'EDC può lavorare anche con le banche su un programma di compartecipazione dei rischi del 50/50 che sostiene i prestiti in capitale d'esercizio fatti dalle banche alle piccole e medie imprese. Nessuna società è troppo piccola e nessun esportatore è troppo piccolo per l'EDC!

Export Development Corporation

Team di Esportatori

Emergenti: 1-800-850-9626

SME Financial Services Team:

1-888-332-3320 Fax (613)

598-6871

E-mail:

export@edc

4.edc.ca On-

line:

[http://www.](http://www.edc.ca)

edc.ca

NORTHSTAR per i piccoli

NORTHSTAR Trade Finance Inc. è stata creata in partnership con il governo federale tramite la Export Development Corporation (EDC), la Western Economic Diversification Canada (WD), i governi provinciali della Columbia Britannica e dell'Ontario e il settore privato per sostenere i piccoli esportatori. La società colma il divario del mercato concedendo finanziamenti per operazioni di esportazione tra gli US\$100 000 e gli US\$3 milioni, con termini di rimborso fino a quattro anni. Il sostegno è disponibile per un finanziamento minimo e a termine. Sono disponibili anche un pacchetto di finanziamenti creati su misura.

NORTHSTAR Trade Finance Inc.

Tel. (604) 664-5828

Fax (604) 664-5838

E-mail:

[sshepher@north](mailto:sshepher@northstar.ca)

[hstar.ca](http://www.northstar.ca) On-

line:

[http://www.nor](http://www.northstar.ca)

[thstar.ca](http://www.northstar.ca)

Società Canadese per il Commercio

La Società Canadese per il Commercio (CCC), interamente di proprietà del Governo del Canada, può fornirvi una valida assistenza all'esportazione in particolare se state trattando con governi stranieri o con organizzazioni internazionali. In questo tipo di transazione, la CCC firma generalmente un contratto con l'acquirente straniero e appalta un fornitore canadese per realizzarlo, in altri termini, agisce per il partner straniero come appaltatore diretto. L'appalto di una società canadese tramite la CCC assicura al cliente che i termini e le condizioni del contratto verranno onorati. I servizi della Società e la credibilità che offre vanno a vantaggio in particolare delle piccole aziende, molte delle quali potrebbero essere relativamente sconosciute a livello internazionale.

I servizi della CCC si estendono ad ogni fase del contratto di appalto compresi:

- ☐ identificare le opportunità
- ☐ registrare le società per le vendite al governo statunitense
- ☐ aiutare a preparare le licitazioni
- ☐ assistere nelle trattative e nell'amministrazione dei contratti
- ☐ fornire gli audit per l'appalto,
- ☐ riscuotere dai clienti stranieri e pagare i fornitori

Il Programma di Pagamento in Progresso della CCC, che opera in collaborazione con le banche canadesi, può rendere più facile ottenere il finanziamento pre-trasporto permettendovi di attingere ad una speciale linea di credito. La CCC offre anche pagamenti più veloci per i vostri contratti, quando i termini lo permettano (15 giorni normalmente).

Canadian Commercial Corporation (CCC)

50 O'Connor Street, Suite 1100.

Ottawa ON K1A 0S6 Tel. (613) 996-2655; 1-800-748-8191
Fax (613) 995-2121
Centralino Principale CCC:
Tel. (613) 996-0034 E-mail:
info@ccc.ca
On-line: <http://www.ccc.ca>
Per i numeri di contatto, vedi Capitolo 1

Banca Canadese per lo Sviluppo degli Affari

Unendo i servizi finanziari e di gestione, la Banca Canadese per lo Sviluppo delle Attività (BDC) mira a soddisfare le esigenze dei piccoli e medi esportatori - sia sia la vostra società stia preparando una prima scorreria nei mercati stranieri o che sia già attiva nel campo dell'export. *(Per informazioni sulle attività BCD vedi il Capitolo 2 e 6)*

Agenzia per lo sviluppo internazionale

L'Agenzia Canadese per lo Sviluppo Internazionale (CIDA) è il meccanismo governativo di assistenza primaria per i paesi in via di sviluppo e amministra programmi in più di 100 paesi. Dal 1995, CIDA ha anche amministrato un budget speciale stanziato per la cooperazione con i paesi dell'Europa Centrale e Orientale e con l'ex Unione Sovietica. La maggior parte dei programmi della CIDA vengono realizzati in collaborazione con il settore privato, le organizzazioni non governative (ONG) e le istituzioni pubbliche.

La CIDA è interessata agli appalti per servizi, aiuti alimentari, beni e merci. L'Agenzia non ottiene normalmente beni direttamente dai fornitori, ma finanzia le attività di appalto condotte a suo nome dai Servizi canadesi governativi per i Lavori Pubblici, le Agenzie di Esecuzione del Canada o dei paesi beneficiari.

Il regime di appalti della CIDA garantisce sia alle organizzazioni profit sia a quelle non profit pari accesso agli appalti. L'elemento chiave del processo di appalto della CIDA è l'uso dei servizi elettronici di licitazione, MERX, che rende note tutte le opportunità di appalto per servizi oltre i \$100 000. Contemporaneamente l'Agenzia risponde alle proposte innovative di intervento, anche se non sollecitate, provenienti dai settori profit e non profit.

La CIDA usa diversi meccanismi per aggiudicare gli appalti sotto i \$100 000, creati per aumentare l'accesso di ditte a ai singoli consulenti, nonché delle organizzazioni del volontariato: accordi per offerte fisse, agenzie speciali operative, richieste per le proposte che utilizzino il MERX e le selezioni non competitive, laddove necessario.

Attività Chiave

Il Programma di Cooperazione Industriale (CIDA-INC) aiuta le aziende canadesi a stabilire relazioni di affari a lungo termine con partner nei paesi in via di sviluppo, le segue nella valutazione dei progetti e compartecipa ai costi delle attività necessarie per assicurarne la sostenibilità.

Per essere ammessi al programma i progetti presentati dalle aziende devono mostrare i vantaggi sociali, economici e industriali sia per i paesi in via di sviluppo sia per il Canada,

ovvero bisogna dimostrare come il paese ospite ne beneficerà in campi come la tecnologia, le opportunità di lavoro, l'espansione delle attività e i risparmi negli scambi con l'estero, e come il Canada se ne avvarrà, per esempio, fornendo attrezzature e servizi.

Il Programma per l'Europa Centrale e Orientale fornisce alle ditte canadesi assistenza con compartecipazione dei costi per:

- ☐ progetti volti a facilitare la transizione verso le economie di mercato, il rafforzamento dei legami economici e commerciali canadesi con le regioni e la promozione dello sviluppo democratico
 - ☐ progetti che facilitano il trasferimento di tecnologia, le conoscenze tecniche e gli investimenti coerenti con lo sviluppo e la modernizzazione delle aziende del libero mercato
 - ☐ lo sviluppo di joint ventures e opportunità di investimenti commerciali.
- Studi iniziali per valutare joint ventures specifiche o altre opportunità di investimento e formazione per le aziende locali partner di aziende canadesi sono esempi di proposte idonee di compartecipazione dei costi.

Canadian International Development Agency Contracting Process Contracting Management Division

Canadian International Development Agency, 200 Promenade du
Portage. Hull QC K1A 0G4 Tel. (819) 997-7778; (819) 997-1317
Fax (819) 994-5395

On-line: <http://www.acdi-cida.gc.ca>

Per informazioni sui programmi CIDA potete anche contattare:

Tel. (819) 997-5006; 1-800-230-6349. TDD (Servizio Telecom per i non udenti): (819) 953-5023;
1-800-331-5018

Fax (819) 953-6088

Servizio FaxLink: (613) 944-4500

Per i dischetti CIDA-INC: Tel.

(819) 953-5444 Fax (819)

953-5024

Sostegno alle imprese aborigene

Aboriginal Business Canada si propone di incrementare il numero di esportatori aborigeni e assiste le società che intendono crescere su mercati regionali interni e su quelli internazionali.

Il sostegno finanziario viene concesso per spese di pubblicità, di promozione, di plan ning delle attività, di business consulting. Può essere fornito sostegno economico anche per il capitale iniziale o l'inventario. Inoltre, possono ricevere finanziamenti attività come: partecipazione a fiere specializzate e a missioni commerciali, studi di fattibilità per valutare nuovi mercati, operazioni di rinnovo del packaging del prodotto, produzione di cataloghi o altro materiale di marketing, espansione di strutture di produzione.

Un sostegno non finanziario viene fornito sotto forma di strumenti di informazione, sviluppo di una banca dati commerciale, consulenza per collegamenti con altri programmi federali e provinciali.

Possono accedere al Programma gli Indiani con status di canadesi (Canadian Status Indians) o non, gli Inuit e i Meticci, le associazioni, le partnership o altri enti giuridici o in parte governati da aborigeni, dentro o fuori le riserve.

Aboriginal Business Canada: Ente per il Commercio e l'Espansione di Mercato

Contattate il locale Centro di Servizi per gli Affari
del Canada oppure: Tel. (613) 954-4064

E-mail:

drever.douglas

@ic.gc.ca On-

line:

<http://abc.gc.ca>

Formazione e orientamento

Grazie ai programmi ed ai servizi governativi di formazione, potrete migliorare la vostra competitività nei mercati internazionali. Che stiate esportando per la prima volta o che stiate cercando strumenti che vi aiutino ad aumentare le vostre quote di mercato, esiste un servizio di sostegno personalizzato che prende a cuore la vostra impresa

Forum per la formazione nel commercio internazionale

Creato come alleanza tra imprese e mondo del lavoro del Canada, il Forum per la Formazione sul Commercio Internazionale (FITT) può aiutarvi ad acquisire le competenze pratiche e gli strumenti necessari per competere sui mercati internazionali. I suoi programmi e servizi comprendono: un pacchetto completo di corsi studiati specificamente per i professionisti del business e della gestione interessati ad esplorare i mercati stranieri, una serie di workshop intensivi concentrati su specifici segmenti internazionali, formazione su misura per le esigenze delle singole aziende. AgFITT è l'ultimo programma studiato per le piccole e medie imprese del settore agro-alimentare. Altri programmi studiati e sviluppati dal FITT comprendono FITTskills - offerti da costa a costa - e NEXPRO® (vedi pagine seguenti) - offerto dalla Banca del Canada per lo Sviluppo del Business.

Forum for International Trade Training

Tel. (613) - 230-3553; 1-800-561-FITT (3488)

Fax (613) 230-6808

E-mail: corp@fitt.ca

On-line: <http://www/fitt.ca>

Per informazioni sui Programmi per il Personale del Commercio Internazionale, vedi anche il Capitolo 5; per altre iniziative di formazione per l'export capitolo 6

Per i nuovi esportatori

Se siete un esportatore nuovo o occasionale, il Programma di Consulenza e Formazione per i Nuovi Esportatori (NEXPRO®), gestito dalla Business Development Bank of Canada, può aiutarvi ad ampliare le vostre conoscenze e competenze per l'export. Con una combinazione di workshop di gruppo e sessioni di consulenza a follow-up individuale vi consentirà di valutare il vostro potenziale di esportazione, di identificare i mercati appropriati e gli eventuali partner, ridurre i rischi, preparare e realizzare un piano export realistico, semplificare la documentazione per l'esportazione, selezionare un agente o un distributore, pianificare gli aspetti fiscali e legali, identificare e organizzare le fonti di finanziamento.

Negli Stati Frontalieri I programmi NEBS/NEBS PLUS forniscono alle aziende canadesi informazioni pratiche e conoscenze aggiornate sul mercato frontaliere statunitense. I partecipanti vengono invitati ad effettuare un viaggio presso il consolato generale degli

Stati Uniti per un corso completo di tre giorni sull'export e a partecipare ad un avvenimento legato al commercio. NEBS/NEBS PLUS non richiede alcuna esperienza di esportazione e rappresenta il primo passo per gli esportatori potenziali o per coloro che vogliono ampliare i loro mercati.

Verso altri Paesi Il programma NEXOS si rivolge alle aziende che hanno già una certa esperienza dell'esportazione, aiutandole a seguire le evoluzioni e il funzionamento dei nuovi mercati europei con la partecipazione a missioni educative. Ogni missione NEXOS è rivolta ad un settore industriale specifico e include le visite ad una fiera commerciale importante o ad una associazione industriale.

New Exporters Training and

Counselling Program Contattate

l'InfoCentre : Tel. 1-888-INFO-BDC

(463-6232) On-line:

<http://www.bdc.ca/site>

[right/mgmt/4.html](http://www.bdc.ca/site/right/mgmt/4.html) /

New Exporters to Border States

Tel. (613) 944-4000; 1-800-267-8376

Fax (613) 996-9709

New Exporters to Overseas

Trade Fairs and Missions Department of Foreign Affairs

and International Trade Tel. (613) 996-5568

Fax (613) 944-1008

Giornate di Informazione sulle Dogane

Le Giornate di Informazione sulle Dogane forniscono informazioni e aggiornamenti su argomenti relativi all'attività di importazione in Canada e esportazione verso gli Stati Uniti, programmi di esenzione da dazi doganali e classifica delle tariffe, valutazioni e classificazione dei Paesi di provenienza.

Customs Information Days

Per informazioni: Revenue Canada, Customs and Trade

Administration Branch Tel. (613) 957-7256

Standard e Normative

Il Servizio Automatizzato di Informazioni sulle Dogane del Revenue Canada vi permette di accedere rapidamente a informazioni generali sulle dogane per l'import e l'export.

Automated Customs Information Service: Tel. (613) 993-0534; 1-800-461-9999

Le informazioni riguardanti gli standard internazionali che coinvolgono i prodotti ed i servizi che desiderate esportare sono disponibili tramite lo Standards Council of Canada.

Standards Council of Canada:

Tel. (613) 238-3222 On-line:

<http://www.scc.ca>

A seconda del tipo di prodotto che esportate, potrete essere soggetti a controlli. Per venire a conoscenza di tali eventualità, chiamate l'Ufficio di Controllo per l'Import e l'Export.

Export and Import Controls Bureau: Tel. (613)

996-2387 On-line:

<http://www.infoexport.gc.ca>

Guadagnare un margine competitivo

Centri di commercio internazionale

Se siete pronti a lanciarsi nell'export o siete già coinvolti in un'attività internazionale e avete bisogno di accedere a servizi di sviluppo commerciale, i Centri di Commercio Internazionale del Canada (ITCs) possono aiutarvi. Creati congiuntamente in tutto il Canada dal Dipartimento per gli Affari Esteri ed il Commercio Internazionale (DFAIT) e da Industry Canada, costituiscono un importante punto di riferimento unitario. Oltre a svolgere un ruolo di collegamento con i Sovrintendenti Commerciali canadesi all'estero offrono anche una vasta gamma di servizi per lo sviluppo commerciale, tra i quali:

- ☐ consulenza per l'export
- ☐ informazioni sui mercati internazionali
- ☐ opportunità di mercato
- ☐ piani di marketing internazionale
- ☐ accesso ai programmi e servizi di export come il Programma per lo Sviluppo del Mercato dell'Export (PEMD)
- ☐ selezione di aziende per la partecipazione a fiere specializzate e missioni commerciali all'estero, a conferenze e seminari sul commercio, e per ricevere pubblicazioni prodotte dal DFAIT e da altri dipartimenti federali
- ☐

International Trade Centres (ITCs)

Vedi Contatti Chiave per gli indirizzi, i numeri di telefono e dell'ufficio più vicino

Gli Addetti Commerciali all'estero

Gli Addetti Commerciali servono da oltre 100 anni la comunità canadese degli affari nel mondo. Fanno capo al Dipartimento per gli Affari Esteri ed il Commercio Internazionale e hanno il mandato di promuovere e proteggere gli interessi imprenditoriali ed economici del Canada nel mercato globale. Sostengono le società canadesi pronte per l'export e quelle che si stanno preparando a lanciarsi in tali attività - con particolare attenzione per le PMI - indicando loro le opportunità commerciali che si presentano sui mercati internazionali e promuovono il flusso di investimenti e tecnologia stranieri.

Per promuovere efficacemente i vostri interessi, gli Addetti devono conoscere quanto più possibile le capacità e gli obiettivi della vostra azienda. Prima di contattarne uno - e prima di organizzare un viaggio nel Paese verso il quale intendete esportare - assicuratevi di aver elaborato la vostra strategia di business e un solido piano di marketing. L'Elenco dei Servizi degli Addetti Commerciali canadesi all'estero o la pubblicazione *10 Steps to Export Success* vi aiuteranno a preparare il vostro contatto iniziale.

Trade Commissioner Service Abroad

Per farvi assistere nella definizione del vostro piano marketing contattate uno dei 12 ITC ubicati in Canada. Vedi Contatti Chiave

Centro Internazionale per le Opportunità di Affari

Il Centro Internazionale per le Opportunità di Affari (IBOC) fa arrivare alle società canadesi, in particolare le piccole e medie imprese (PMI) i report sulle opportunità di mercato elaborati dai Sovrintendenti Commerciali canadesi e dai Funzionari Commerciali negli uffici commerciali in tutto il mondo. Gestito dal Dipartimento per gli affari Esteri ed il Commercio Internazionale (DFAIT) e da Industry Canada (IC), il Centro lavora caso per caso per fornire una rapida risposta agli acquirenti stranieri. Sebbene il Centro non pubblichi una lista generale di ricerche, una selezione di articoli commerciali è disponibile on-line (<http://www.dfait-maeci.gc.ca/iboc-coai>). Con strumenti di ricerca come la WIN Export del DFAIT e la banca dati della Canadian Company Capabilities (Strategis) dell'IC e una vasta rete di altre fonti, il Centro contatta le società canadesi per consigliare loro le ricerche specifiche sul prodotto o sul servizio richiesto dagli acquirenti stranieri.

Attività Chiave

Fate in modo che la Vostra azienda riceva articoli commerciali Se la vostra società non è già registrata nelle banche dati *WIN Export* o *Strategis*, consultate dall'IBOC o dai Sovrintendenti Commerciali del DFAIT, non sentirete parlare di articoli commerciali. Per registrarvi su WINExport, chiamate 1-800-551-4WIN (4946) o (613) 944-4946, o inviate un fax con la vostra domanda di un modulo di iscrizione al 1-800-667-3802 o (613) 944-1078. Per essere inseriti nella banca dati Canadian Company Capabilities, accedete a *Strategis* on-line su <http://strategis.ic.gc.ca> o chiamate 1-800-328-6189 o (613) 954-5031.

International Business Opportunities Centre

Department of Foreign Affairs and International Trade: 125 Sussex Drive. Ottawa ON K1A 0G2 Tel. (613) 944-6000
Fax (613) 996-2635
On-line: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/iboc-coai>

Importare

Se siete nuovi nell'attività di import o anche se siete già esperti importatori, il vostro ufficio per i Servizi di Dogana alla Frontiera è in grado di offrirvi le informazioni che potranno semplificare il vostro lavoro.

Il personale locale delle dogane può interpellare per voi specialisti e amministratori esperti in temi di tariffe doganali, valutazioni, richieste sull'origine e programmi di esenzione da dazi. La pubblicazione di Revenue Canada, *Guide to Importing Commercial Goods*, vi dà un panorama dei processi di importazione, dai reporting al rilascio fino a contabilità pagamenti, e fornisce informazioni su altri temi doganali come le opzioni di servizio e l'immagazzinamento delle merci.

Revenue Canada organizza poi le *Giornate di Informazione sulle Dogane*, seminari di un giorno che danno agli importatori e agli esportatori, specialmente quelli delle piccole e medie imprese e al pubblico viaggiante, informazioni su vari argomenti, tramite workshop e dimostrazioni. Durante la manifestazione viene anche allestita un'area espositiva con stand di Revenue Canada e di altri dipartimenti e agenzie governative, associazioni del settore privato e del Servizio delle Dogane degli Stati Uniti.

Customs Information Days

Per ulteriori informazioni:

Revenue Canada

Customs and Trade

Administration Branch Tel.

(613) 957-7256

Misure protettive per i prodotti canadesi contro la concorrenza sleale

La legge *Special Import Measures Act* (SIMA) protegge i produttori e gli industriali canadesi dalla concorrenza sleale da parte di importazioni di beni sottocosto o sovvenzionati. Il diritto canadese di applicare questa legislazione contro importatori dagli Stati Uniti e dal Messico non è limitato dall'Accordo per il Libero Scambio Nord Americano (NAFTA).

La legge si riferisce a quei beni prodotti in Paesi stranieri e venduti a importatori in Canada a prezzi inferiori al loro valore di vendita nel mercato interno di origine, e alle merci sovvenzionate e sostenute dai governi esteri che vengono esportate sottocosto. Se tali merci importate causano o minacciano di causare danno ai produttori canadesi, il Revenue Canada può imporre dazi anti-dumping o un controvalore sulle importazioni. Se ritenete che le merci sottocosto o sovvenzionate importate minaccino la vostra attività, potete presentare una denuncia al Revenue Canada. Anche le associazioni commerciali possono sporgere denuncia a nome degli associati.

Special Import Measures Act (SIMA)

Per informazioni su come e quando potete presentare una denuncia: tel.

(613) 954-1680 oppure: National Contact Director, Policy and

Administration Division

Anti-Dumping and Countervailing

Directorate Revenue Canada Tel.

(613) 954-7251

