

DOSSIER SUL SETTORE AGRO-ALIMENTARE IN CANADA

Camera di Commercio Italiana in Canada



2013



27 MARZO 2013

INDICE.....	1
Sezione 1 : Le principali opportunità di mercato per i vari segmenti del settore focus individuato	3
Opportunità nel settore agroalimentare canadese.....	3
- Trasformazione	3
- Commercializzazione.....	4
- Macchinari per agricoltura, trasformazione e packaging.....	4
- Innovazione e R&S	4
Sezione 2 : Regolazione e promozione degli investimenti stranieri nel settore focus.....	4
Regime normativo	5
- Investment Canada Act	5
- Proprietà intellettuale	5
Promozione ed incentivi	5
- Incentivi	5
- Agricultural Flexibility Fund	5
- Growing Forward 2.....	6
- Il ruolo delle agenzie di investimento territoriali.....	6
Barriere all'entrata ed azioni per ridurle	7
- Barriere all'entrata.....	7
- Monopolio degli alcolici	7
- Quote d'importazione sul formaggio.....	7
- Riduzione delle barriere tariffarie	8
Sezione 3: Attività e modalità di investimento nel settore focus	8
Tipologie di investimento.....	8
- Trasformazione	8
- Commercializzazione.....	8
- Macchinari per agricoltura, trasformazione e packaging.....	9
- Innovazione e R&S	9
Investimenti italiani già avviati nel Paese	9
- Trasformazione	10
- Commercializzazione.....	10
- Macchinari per agricoltura, trasformazione e packaging.....	10

- Innovazione e R&S.....	10
Prossime gare d'appalto.....	11

1. LE PRINCIPALI OPPORTUNITÀ DI MERCATO DEL SETTORE FOCUS INDIVIDUATO

L'obiettivo di questo dossier è quello di individuare le opportunità di investimento nel settore agroalimentare in Canada, in particolare, per le attività orientate alla trasformazione e distribuzione di prodotti agricoli ed alimentari.

Il Canada gode di un efficiente sistema di imposte sul reddito delle società e di un'eccellente regolamentazione, sistemi di ispezione riconosciuti a livello internazionale ed una rete di trasporti integrata che assicura una rapida distribuzione in tutto il continente e nel mondo.

La capacità del Canada di attrarre nuovi capitali esteri è confermata dalle statistiche. Nel 2011 gli investimenti diretti esteri (IDE) verso il Paese sono stati di CAD 607.4 miliardi (+3,83% rispetto al 2010). I settori maggiormente attrattivi sono quello industriale ed il terziario. Per quanto riguarda il settore agroalimentare, gli IDE verso il Canada hanno raggiunto i CAD 22.7 miliardi nel 2010. Sono quasi 100 le società straniere che hanno effettuato investimenti diretti nel settore alimentare canadese tra il 2003 e il 2011.

OPPORTUNITÀ NEL SETTORE AGROALIMENTARE CANADESE

Distinguendo le diverse fasi della filiera agroalimentare, le principali aree dove possono svilupparsi buone opportunità di mercato per le PMI italiane in Canada sono le seguenti:

a. Trasformazione

Il consumatore canadese è sempre più consapevole dei benefici di una dieta sana ed equilibrata. Di conseguenza, negli ultimi anni si sta sviluppando una rete di distribuzione e vendita di prodotti naturali e biologici (es: reparti specializzati in prodotti naturali e senza glutine nei supermercati). La domanda crescente all'interno di questo mercato di nicchia costituisce un'ottima opportunità per i prodotti ricchi di nutrienti naturali, alimenti funzionali innovativi e ingredienti sani certificati, in particolare:

- **Prodotti sani:** ingredienti senza glutine, a base di semi di lino bioattivi, beta-glucani di orzo e avena, antiossidanti polifenolici a base di bacche, fitosteroli e fitostanoli, prebiotici a base di fibra;
- **Prodotti biologici:** l'UE e il Canada hanno siglato un accordo di mutua equivalenza per i prodotti biologici, in base al quale i prodotti certificati secondo regolamento europeo vengono riconosciuti come equivalenti al regolamento canadese;
- **Alimenti funzionali migliorati e nutraceutici:** hanno un impatto positivo sulla salute del consumatore (es: malattie cardiovascolari, diabete, invecchiamento e nutrizione);

- **Carne di maiale:** uno dei principali prodotti di alta qualità del Quebec dove quattro sono gli impianti di lavorazione del prodotto approvati dall'UE. È possibile creare connessioni circa la produzione, la trasformazione e l'import-export della carne di maiale con le aziende italiane leader nel settore.

b. Commercializzazione

Nel settore agroalimentare si registra un grande apprezzamento dei prodotti “*Made in Italy*”. Infatti, in questo settore, la bilancia commerciale Italia-Canada presenta un attivo a favore dell'Italia, leader nelle importazioni di olio, aceto e formaggio e al secondo posto per vino, salumi, pomodori e pasta.

Attualmente gli importatori canadesi di prodotti agroalimentari ricercano principalmente: pasta artigianale, snacks, polenta, riso, mostarda, farro, acciughe sotto sale, riso nero Venere, prodotti senza glutine e bio.

c. Macchinari per agricoltura, trasformazione e packaging

I macchinari italiani per la trasformazione alimentare e packaging sono ampiamente rinomati in Canada e rappresentano la maggior parte dei macchinari italiani esportati verso il Paese. In particolare, le aziende canadesi stanno ricercando macchinari innovativi per:

- imballaggio, con nuovi sistemi emergenti di imballaggio che permettono di preservare gli alimenti aumentandone la durata di conservazione fino al 50%;
- etichettatura elettronica volta ad attrarre ed informare il consumatore.

d. Innovazione e Ricerca & Sviluppo (R&S)

In Canada, la ricerca e l'innovazione sono supportate, sia dal governo federale che dai governi provinciali, attraverso incentivi ed agevolazioni fiscali. Questo spiega il network esteso di poli innovativi di successo nel Paese. Infatti, *Agri-food Canada* dispone di 19 centri di ricerca in tutto il paese, con oltre 600 esperti scientifici e circa 2.300 addetti.

Buone le opportunità di accesso ai fondi per il finanziamento della ricerca per le PMI italiane interessate ad attività di R&S.

2. REGOLAZIONE E PROMOZIONE DEGLI INVESTIMENTI STRANIERI NEL SETTORE FOCUS

Un sistema economico stabile e in crescita e una politica fiscale che agevola le nuove aziende, fanno del Canada una meta privilegiata per gli investimenti internazionali. Tra i principali punti di forza vi sono la bassa pressione fiscale sulle imprese, la presenza di poli di innovazione di successo, le infrastrutture e i trasporti efficienti ed il facile accesso ai mercati, in particolare a quello degli USA.

REGIME NORMATIVO

Investment Canada Act

L'*Investment Canada Act* è lo statuto federale canadese che regola gli investimenti stranieri nelle aziende canadesi, in particolare le acquisizioni. Gli investitori stranieri, che volessero acquisire il controllo di un'azienda esistente o crearne una indipendente, sono soggetti a tale statuto e devono presentare atto di notificazione o domanda di revisione. Per il 2013, il Ministero Federale dell'Industria ha determinato una soglia di revisione per investitori o venditori stranieri appartenenti al *WTO* di CAD 344 milioni.

Proprietà intellettuale

Il Canada impone rigide misure di controllo su licenze, marchi e diritti d'autore. La legge nazionale regola brevetti, marchi commerciali, copyright e diritti morali, design industriale, diritti topografici e degli allevatori di piante. Gli unici aspetti della proprietà intellettuale regolati a livello provinciale sono gestiti per mezzo della *civil law* e includono temi quali concorrenza sleale, diritti di personalità incastonati nei codici civili provinciali e di informazioni confidenziali. Inoltre, il Canada ha aderito al Trattato di Cooperazione in Materia di Brevetti, per cui le imprese canadesi beneficiano di un efficiente meccanismo di protezione dei brevetti in molti paesi esteri.

PROMOZIONE ED INCENTIVI

Incentivi

Il governo del Canada e del Quebec offrono generosi incentivi fiscali alle aziende del settore agro-alimentare: fino al 20% in credito d'imposta per R&S dal governo federale e fino al 17,5% dal governo del Quebec. Numerosi sono gli altri finanziamenti ed incentivi offerti alle aziende: aiuti finanziari per la creazione di posti di lavoro, esenzioni fiscali per ricercatori stranieri, studi di fattibilità e programmi atti ad assistere e supportare investimenti strategici o progetti economici su territorio canadese.

Agricultural Flexibility Fund

L'*AgriProcessing Initiative* (API), iniziativa del governo federale e in parte dell'*Agricultural Flexibility Fund* del 2009, ha impegnato CAD \$50 milioni di contributi per l'acquisto e l'installazione di apparecchiature di trasformazione di prodotti alimentari in impianti canadesi per consentire l'adozione di nuove tecnologie di produzione e processo. Una società può beneficiare di un contributo a fondo perduto pari al 50% dei costi ammissibili del progetto fino ad un massimo di CAD \$2 milioni per progetto. L'incentivo scade il 31 marzo 2014.

Growing Forward 2

Il *Growing Forward 2*, cornice politica di riferimento per l'agricoltura in Canada in vigore dal 2013, include i seguenti programmi:

- ***AgriMarketing*** è un programma di CAD 341 milioni che aiuta il settore ad adottare sistemi di garanzia che rispondano alle esigenze di consumatori e mercato, quali sicurezza alimentare e tracciabilità. Il programma assiste inoltre il settore tramite attività di branding e promozione;
- ***AgriCompetitiveness*** è un programma di CAD 115 milioni, i cui fondi sono destinati ad aiutare il settore agricolo a rispondere ai trend di mercato e a potenziare capacità aziendali ed imprenditoriali;
- ***AgriInnovation*** è un programma di CAD 689 milioni che finanzia lo sviluppo e la commercializzazione di nuovi prodotti e tecnologie agricoli.\

All'interno del programma, sono state delineate delle iniziative di “*International Market Development and Investment Attraction*”, che mirano da un lato a potenziare l'attrazione di investimenti internazionali, dall'altro ad attirare imprese straniere che siano in grado di colmare i gap attualmente esistenti nei settori agricolo ed agroalimentare.

Il ruolo delle agenzie di investimento territoriali

In Canada, ogni provincia ha una propria *Investment Promotion Agency*, ovvero un'agenzia per l'attrazione di investimenti mirati sul territorio, che opera attraverso assistenza e consulenza specialistica e finanziamenti agevolati agli investitori, locali ed esteri.

Nel caso del settore agroalimentare in Quebec, i progetti selezionati da *Investissement Quebec* riflettono almeno uno dei seguenti obiettivi: assistenza alle aziende straniere per l'avvio e il consolidamento di progetti di partenariato con imprese locali, supporto all'espansione e alla crescita, sia a livello domestico che internazionale, per le imprese di successo che operano sul territorio quebecchese.

Le agenzie d'investimento territoriali offrono incentivi specifici per settore e, oltre a quelli gestiti a livello federale, c'è la possibilità di accedere a benefit locali. Generalmente, vi è una maggiore possibilità di ottenere tali incentivi se il progetto d'investimento si distingue per una forte componente di R&S.

I criteri di elegibilità per accedere a tali incentivi sono sostanzialmente la capacità di fare profitto e la solidità finanziaria dell'azienda. Difatti, *Investissement Quebec* analizza gli ultimi 3 bilanci d'esercizio a consuntivo e il business plan proposto dall'azienda. Il business plan deve ricoprire i seguenti punti:

- Descrizione dell'azienda e del progetto (costi, mezzi di finanziamento, tempistiche, location, relativi benefici);
- Previsione annuale dei posti di lavoro creati per i primi 3 anni;
- Percentuale delle vendite fuori dal Quebec previste per i primi 3-5 anni;
- Percentuale di acquisti in Quebec a fini di produzione;
- Struttura aziendale ed amministrativa dell'azienda madre ed altre sussidiarie;
- Previsioni finanziarie della sussidiaria locale per i primi 3 anni.

Le forme di assistenza e supporto (consulenza, formazione, finanziamento, etc.) di *Investissement Quebec* dipendono principalmente dalle caratteristiche e dalle esigenze dell'azienda in termini di investimento richiesto, attività di R&S implicata, posti di lavoro creati, livello di benefici economici per il Quebec, etc.

BARRIERE ALL'ENTRATA ED AZIONI PER RIDURLE

Barriere all'entrata

Per quanto riguarda il controllo delle importazioni di prodotti alimentari, in Canada vige un sistema di quote (*Tariff Rate Quota*) che risponde agli obblighi del Paese in qualità di membro del *WTO*. Inoltre, i produttori canadesi si avvalgono spesso di misure antidumping per proteggere le loro industrie.

Alcune tasse di vendita, sia federali che provinciali, quali la "*Provincial Sales Tax*", sono applicate sia ai beni prodotti localmente che importati. Ricordiamo anche l'*Excise Tax*, applicata a bevande alcoliche e tabacco. La tassa federale sui beni e servizi è invece un'imposta sul valore aggiunto.

Monopolio degli alcolici

In Canada l'importazione delle bevande alcoliche è possibile solo tramite i Monopoli provinciali, ad eccezione dell'Alberta, dove le agenzie di controllo conservano il monopolio solo per i vini, mentre la vendita e distribuzione dei prodotti alcolici sono liberalizzate. Ogni Monopolio ha la propria giurisdizione, stabilisce i prezzi di vendita, gestisce la distribuzione e controlla la qualità di tutti i prodotti alcolici.

Quote d'importazione sul formaggio

L'importazione di latticini e prodotti caseari in Canada è soggetta a quote d'importazione che mirano a sostenere e salvaguardare i produttori locali.

Riduzione delle barriere tariffarie

I negoziati tra UE e Canada per il *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) beneficeranno il settore agroalimentare e agricolo canadese in termini di eliminazione delle barriere tariffarie. Inoltre, le aziende europee avranno la possibilità di partecipare a gare e appalti pubblici e di godere di facilitazioni normative per i propri investimenti.

3. MODALITÀ DI INVESTIMENTO NEL SETTORE FOCUS

Per le PMI italiane che operano nel settore agroalimentare, esistono diverse tipologie d'investimento. A seguito vengono descritte, le modalità d'investimento più diffuse secondo un'ordine crescente d'intensità d'investimento e di controllo sulle attività.

TIPOLOGIE D'INVESTIMENTO

a. Trasformazione

L'esportatore che non abbia ancora una propria organizzazione di produzione (filiale) sul territorio, può fare ricorso ad:

- **Accordo di produzione**, l'impresa commissiona la produzione o trasformazione di componenti, semilavorati, e prodotti finali ad un'azienda locale.
- **Joint venture**, due o più parti entrano in accordo per mettere in comune le risorse (capitale, competenze, know-how e/o servizi) necessarie ad avviare un'iniziativa imprenditoriale; in Canada non vi sono normative che regolamentano formalmente le joint venture, che sottostanno generalmente agli obblighi contrattuali.
- **Filiale**, richiede la licenza o la registrazione nella provincia in cui si intende operare. La filiale non è legalmente distinta dalla società madre, che risponde quindi dei debiti, delle passività e delle obbligazioni della filiale canadese.

b. Commercializzazione

In questo caso, l'azienda italiana ha come obiettivo l'esportazione dei propri prodotti. Di conseguenza, la tipologia d'investimento consigliata è la:

- **Relazione contrattuale**

L'esportatore che non abbia ancora una propria organizzazione di vendita (filiale) può vendere i propri prodotti attraverso intermediari di commercio (agenti o distributori) che organizzeranno la distribuzione dei prodotti attraverso una propria struttura in conformità alle disposizioni dell'esportatore:

- **Distributore/importatore** acquistano i prodotti per poi rivenderli sul mercato canadese;
- **Agente di commercio/broker**, promuove la conclusione di contratti con clienti locali in cambio di una provvigione e agisce in nome e per conto dell'azienda che rappresenta su una precisa area geografica. Generalmente l'agente apporta un valore aggiunto in termini di competenze e conoscenza del mercato estero;
- **Retailer locale**, in certi casi l'azienda italiana può concludere accordi direttamente con boutique di nicchia o specializzate (es: olio di oliva, prodotti bio, ecc.).

c. Macchinari per agricoltura, trasformazione e packaging

In questo caso, l'azienda ha come obiettivo ultimo l'esportazione o la produzione dei propri macchinari sul territorio. Di conseguenza, le tipologie d'investimento consigliate sono:

- **Relazione contrattuale**
 - **Distributore/importatore**
 - **Agente di commercio**
- **Filiale**
- **Fusione e acquisizione**, nonché l'investimento più impegnativo in termini di tempo e capitali richiesti; la ricerca dell'eventuale partner o azienda da acquisire richiedono una conoscenza approfondita del mercato.

d. Innovazione e R&S

Il governo canadese pone grande attenzione al settore agricolo ed agroalimentare. Per questo motivo, ogni anno provvede finanziamenti agevolati e incentivi fiscali per le attività di R&S. Ciò si traduce in un'ottima opportunità per le PMI italiane che volessero collaborare con centri di ricerca e università locali al fine di sviluppare prodotti e servizi ad alto valore.

INVESTIMENTI ITALIANI GIÀ AVVIATI NEL PAESE

Nel 2011, le importazioni dall'Italia hanno raggiunto i \$5.1 miliardi mentre gli investimenti diretti esteri italiani verso il Canada ammontavano a \$1.7 miliardi, qualificando l'Italia undicesimo investitore diretto estero europeo in Canada.

L'interesse commerciale è dunque reciproco ed in crescita, infatti sempre più imprese italiane decidono di investire sul territorio canadese, per godere dei vantaggi fiscali offerti dal governo canadese (specialmente nel campo della ricerca e dell'innovazione), o per essere più vicino e reattivo alle esigenze del mercato nord-americano. Alcuni esempi:

a. Trasformazione

Ferrero International continua ad investire significativamente per ampliare le sue linee di prodotto ed aumentare l'efficienza dei quasi 300,000 metri quadri dell'impianto che ha costruito nel 2006 in Ontario; infine, tra il 2007 e il 2010, *Ferrero* ha investito oltre CAD 85 milioni nella modernizzazione di un impianto nella città di Brantford, Sud dell'Ontario, specializzato nella produzione della linea *Rocher*.

Parmalat è attiva in Canada dal 1997 con 18 stabilimenti ed un investimento iniziale stimato di circa CAD 880 milioni. 5 dei 18 stabilimenti sono situati in Québec e contano quasi 1000 dipendenti. Nel 2010, la filiale canadese ha registrato un fatturato netto di 1,6 miliardi di Euro, il più importante del gruppo.

b. Commercializzazione

Aziende italiane quali *Faema* e *Saeco* hanno introdotto le macchine da caffè espresso nei ristoranti, negli alberghi e nelle case dei canadesi. La loro strategia ha visto un'iniziale ricerca di distributori locali per orientarsi sul mercato canadese; una volta stabilito il brand, hanno continuato ad investire esponenzialmente attraverso l'apertura di punti vendita su tutto il territorio canadese.

c. Macchinari per agricoltura, trasformazione e packaging

Il gruppo *Maschio Gaspardo* è un'azienda produttrice di attrezzature agricole per la lavorazione del terreno, la semina, la manutenzione del verde, la fienagione e la concimazione. Ha deciso di penetrare il mercato canadese attraverso una rete di distributori locali, con propri network strutturati.

d. Innovazione e R&D

Intesa di Cooperazione per la Scienza e la Tecnologia tra Ministero dell'Agricoltura e Alimentazione canadese e *Prodal*, centro di competenza della regione Campania (Italia); l'obiettivo è quello di favorire la cooperazione nell'ambito della Ricerca e Sviluppo dei settori agricolo ed agro-alimentare attraverso varie forme di collaborazione, quali scambio di personale di ricerca e studenti, sviluppo di progetti ed attività cooperative in collaborazione con università ed imprese in Canada e in Italia.

PROSSIME GARE D'APPALTO

Frutta e verdura fresca

-Provincia: Petawawa, Ontario

-Data di pubblicazione: 27-11-2012

-Data di scadenza: 21-11-2013

-Appaltante: Public Works and Government Services Canada

http://www.merx.com/English/SUPPLIER_Menu.asp?WCE=Show&TAB=1&PORTAL=MERX&State=7&id=PW-%24PET-903-1210&src=osr&FED_ONLY=0&ACTION=&rowcount=&lastpage=&MoreResults=&PUBSORT=2&CLOSESORT=0&IS_SME=Y&hcode=9Msyv7KXNe4sF3%2fXp9p0xQ%3d%3d

Frutta e verdura surgelati

-Provincia: Quebec City, Quebec

-Data di pubblicazione: 08-02-2013

-Data di scadenza: 20-09-2013

-Appaltante: Public Works and Government Services Canada

http://www.merx.com/English/SUPPLIER_Menu.asp?WCE=Show&TAB=1&PORTAL=MERX&State=7&id=PW-%24QCR-101-15220&src=osr&FED_ONLY=0&ACTION=NEXT&rowcount=2000&lastpage=20&MoreResults=&PUBSORT=2&CLOSESORT=0&IS_SME=Y&hcode=eEQ28ycEBnHszlqjMvPLog%3d%3d

Carni e pollame vari

-Provincia: St. John's, Newfoundland and Labrador

-Data di pubblicazione: 01-03-2013

-Data di scadenza: 03-12-2013

-Appaltante: Public Works and Government Services Canada

http://www.merx.com/English/SUPPLIER_Menu.asp?WCE=Show&TAB=1&PORTAL=MERX&State=7&id=PW-%24XAQ-040-5771&src=osr&FED_ONLY=0&ACTION=&rowcount=&lastpage=&MoreResults=&PUBSORT=2&CLOSESORT=0&IS_SME=Y&hcode=r2pGO6HVvYBli5WoW4Zxkw%3d%3d

Generi alimentari vari

-Provincia: Moncton, New Brunswick

-Data di pubblicazione: 07-03-2013

-Data di scadenza: 24-09-2013

-Appaltante: Public Works and Government Services Canada

http://www.merx.com/English/SUPPLIER_Menu.asp?WCE=Show&TAB=1&PORTAL=MERX&State=7&id=PW-%24MCT-015-4615&src=osr&FED_ONLY=0&ACTION=NEXT&rowcount=2000&lastpage=20&MoreResults=&PUBSORT=2&CLOSESORT=0&IS_SME=Y&hcode=23PIM8W8ycllyqPwEK3Tjg%3d%3d

Prodotti surgelati

-Provincia: Winnipeg, Manitoba

-Data di pubblicazione: 08-03-2013

-Data di scadenza: 16-01-2014

-Appaltante: Public Works and Government Services Canada

http://www.merx.com/English/SUPPLIER_Menu.asp?WCE=Show&TAB=1&PORTAL=MERX&State=7&id=PW-%24WPG-013-8471&src=osr&FED_ONLY=0&ACTION=NEXT&rowcount=2000&lastpage=20&MoreResults=&PUBSORT=2&CLOSESORT=0&IS_SME=Y&hcode=yHTACTpr%2b4PatenwogOPyw%3d%3d