

Fare affari in Italia: guida per gli esportatori canadesi

L'Italia, nota per caffè, pasta, moda di lusso e automobili d'eccellenza, vanta un'economia dinamica: nel 2023 era la terza più grande dell'Unione Europea e seconda manifatturiera dopo la Germania. Il tessuto produttivo del Nord Italia è composto soprattutto da PMI ad alto valore aggiunto, facendo del Paese una vera opportunità per le imprese canadesi.

Vantaggi dell'accordo CETA

In vigore dal 2017, il CETA è un accordo commerciale tra l'UE e il Canada, il quale riduce i dazi e facilita l'esportazione di beni e servizi, a vantaggio dei cittadini e delle imprese sia nell'UE che in Canada, agevolando l'accesso preferenziale dei prodotti canadesi al mercato italiano. Ha inoltre facilitato la mobilità dei lavoratori e l'accesso agli appalti pubblici.

Perché intraprendere è strategico?

- **Accesso preferenziale** ai mercati europei, ottimale per posizionarsi anche nel resto dell'UE.
- **Concorrere con vantaggio** nelle gare pubbliche aperte ai partner CETA.
- **Facilitazioni normative e logistiche**, grazie a una maggiore cooperazione tra Canada e UE.

Settori con maggiori opportunità

Nel 2023, le esportazioni canadesi verso l'Italia – per un valore di 1,99 mld \$ – si sono concentrate in:

- Farmaceutica (305 M\$)
- Cereali (437 M\$)
- Macchinari industriali (190 M\$)
- Aeromobili (280 M\$)

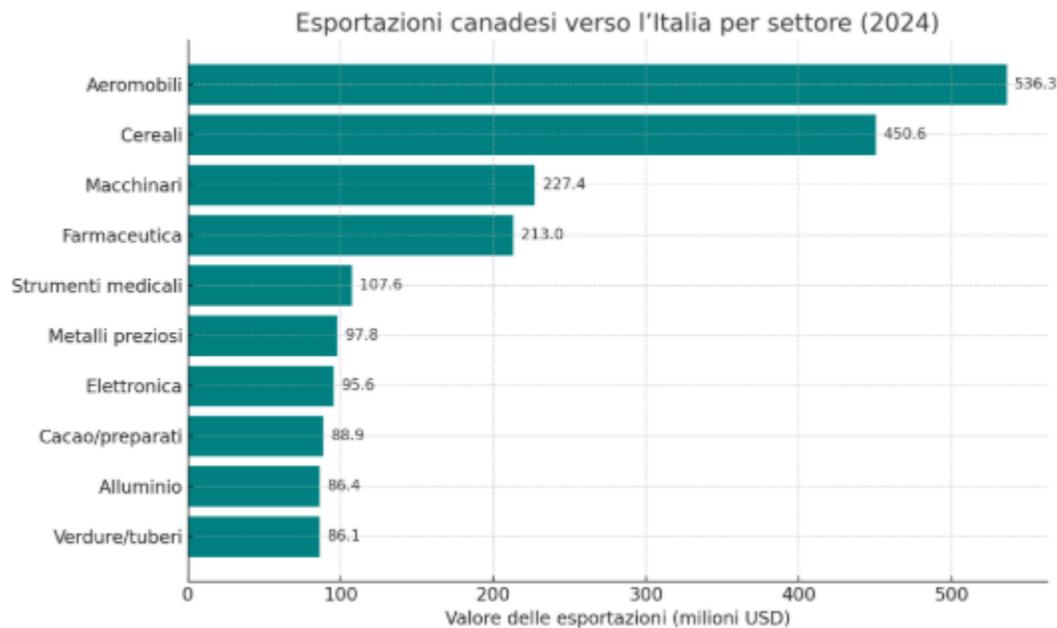
Altri settori emergenti comprendono:

- High-tech e ICT
- Tecnologie smart-grid e manifattura avanzata
- Dispositivi medici
- Produzione alimentare, pesca e trasformazione

Nel 2024, l'esportazione di beni canadesi verso l'Italia ha raggiunto circa 2,4 miliardi USD.

Un confronto con il 2016 mostra una crescita significativa: le esportazioni canadesi verso l'UE sono aumentate del 51,1 %, passando da 22,9 miliardi CAD nel 2016 a 34,6 miliardi CAD nel 2024.

I Settori cardini sono stati: aerospazio, cereali, farmaceutica, macchinari, elettronica.



Principali sfide da affrontare

1. **Barriere culturali e linguistiche:** il successo passa spesso attraverso collaborazioni con partner locali.
2. **Complessità normative UE:** regole su origine, classificazione, etichettatura, sicurezza e ambiente richiedono attenzione e consulenze specialistiche.
3. **Ritardi nei pagamenti:** è frequente soprattutto nei contratti pubblici. EDC suggerisce polizze di credito a copertura del rischio.

Le caratteristiche del business italiano

- Relazioni **personali e fiducia** sono essenziali. Visite di persona e relazioni stabili sono la base per instaurare collaborazioni proficue.
- **Processi decisionali lenti:** i rapporti si costruiscono attraverso contatti diretti, incontri e pazienza.
- **Importanza dei canali giusti:** distributori, agenti, broker o partner locali aiutano nell'accesso al mercato, nella logistica, nel dopo-vendita e nella compliance.

Consigli pratici per esportatori canadesi

1. **Massimizzare i vantaggi del CETA** per ottenere condizioni preferenziali.
2. **Affidarsi a partner locali** per navigare nel tessuto imprenditoriale italiano.
3. **Verificare la conformità UE** con l'aiuto di consulenti e specializzati.
4. **Investire in visite di mercato** per stringere relazioni e comprendere la cultura d'impresa.
5. **Copertura del rischio di pagamento:** considerare le soluzioni EDC, come l'assicurazione crediti.
6. **Utilizzare servizi ufficiali:** il *Trade Commissioner Service (TCS)* a Roma mette a disposizione esperti locali.

Per concludere, l'Italia rappresenta una **destinazione strategica per le esportazioni canadesi**, grazie a CETA, alla sua economia manifatturiera e ai comparti ad alto valore. Le sfide - culturali, normative e finanziarie - possono essere superate adattando l'approccio:

- Prepararsi con **rete, società locali, formazione su norme UE e strumenti di tutela**
- Visitare il Paese per costruire credibilità
- Proteggere i pagamenti con coperture adeguate

Con un metodo strutturato e l'uso degli strumenti offerti da EDC e TCS, le imprese canadesi possono trasformare le potenzialità italiane in **successo concreto**.