



Ambasciata d'Italia
Ottawa



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



DIPLOMAZIA DELLA CRESCITA: DESTINAZIONE CANADA 2025

UNA GUIDA PER GLI OPERATORI
ECONOMICI ITALIANI

INDICE

PREFAZIONE

4

SEZIONE I: IL CANADA E LE RELAZIONI CON L'ITALIA

1. Informazioni generali e geografia	7
2. Quadro politico e relazioni internazionali	8
3. Quadro macroeconomico	10
4. Immigrazione e crescita demografica	13
5. Rafforzamento del settore Difesa e target NATO	15
6. Rilancio dell'economia: infrastrutture ed eliminazione delle barriere interne	17
7. Roadmap Italia-Canada per una Cooperazione Rafforzata	19
8. Commercio internazionale	21
9. Commercio Italia - Canada	22

SEZIONE II: IL SISTEMA ITALIA IN CANADA

1. Ambasciata d'Italia in Canada	26
2. Consolato Generale d'Italia a Toronto	27
3. Consolato Generale d'Italia a Montréal	28
4. Consolato Generale d'Italia a Vancouver	29
5. Italian Trade Agency in Canada (ITA – ICE)	30
6. Banca d'Italia	31
7. ENIT – Agenzia Nazionale del Turismo	32
8. Istituto Italiano di Cultura a Toronto	33
9. Istituto Italiano di Cultura a Montréal	34
10. Camera di Commercio Italiana dell'Ontario (ICCO)	35
11. Camera di Commercio Italiana in Canada (CICC)	36
12. Camera di Commercio Italiana in Canada - Ovest (ICCCW)	37
13. Cassa Depositi e Prestiti (CDP)	38
14. SIMEST	39
15. SACE	40
16. Altri contatti utili	41

SEZIONE III: INVESTIRE IN CANADA

1. Investimenti diretti esteri	44
2. Situazione Investimenti esteri Italia - Canada	46
3. Regole generali per l'ingresso nel mercato canadese	47
4. Mercato del lavoro	50
5. Educazione, scienza e ricerca e sviluppo in Canada	52
6. Normativa fiscale e regolamentazione degli scambi	60
7. Infrastrutture e trasporti	64
8. Il Sistema bancario ed accesso al credito in Canada	70
9. Costituzione di una società da parte di un investitore straniero	74
10. Costo dei fattori produttivi	78
11. Normativa doganale	81
12. Incentivi federali e provinciali	84

SEZIONE IV: ALCUNI SETTORI CHIAVE E OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO PER LE IMPRESE ITALIANE

1. Settore manifatturiero	89
2. Settore energetico ed energie rinnovabili	93
3. Settore minerario	97
4. Settore farmaceutico	101
5. Settore videogiochi	104
6. Settore intelligenza artificiale	107
7. Settore aerospaziale	112
8. Settore agroalimentare	117
9. Settore vinicolo	122

DISCLAIMER

La presente guida ha scopo puramente informativo e non ha pretese di esaustività. L'uso dei contenuti non sostituisce la consulenza di esperti e non comporta responsabilità dell'Ambasciata d'Italia a Ottawa per eventuali decisioni basate su questa guida.

Prefazione



Il partenariato strategico tra Italia e Canada vive oggi una fase di significativa espansione, caratterizzata da una collaborazione crescente in tutti i settori chiave. La Roadmap Italia-Canada per la Cooperazione Rafforzata, lanciata a margine del Vertice G7 nel 2024, ha definito impegni e obiettivi comuni in ambiti di importanza strategica quali energia, infrastrutture, minerali critici, ricerca scientifica, difesa e sicurezza, nonché sostenibilità ambientale.

Con un'economia in forte espansione e una costante attenzione all'innovazione, il Canada rappresenta un partner privilegiato in Nord America. Il suo elevato grado di apertura commerciale e la strategia di diversificazione settoriale lo rendono un mercato di grande inte-

-resse per le imprese italiane, tanto nei comparti tradizionali quanto in quelli a più alto contenuto tecnologico.

Il Canada è inoltre uno snodo ideale per accedere a un'ampia rete di opportunità che si estendono all'interno dell'area dell'Accordo di libero scambio nordamericano. Nel 2024, l'interscambio bilaterale ha superato i 9 miliardi di euro, con una crescita superiore al 12% rispetto all'anno precedente, mentre le esportazioni italiane hanno oltrepassato i 6 miliardi. Si tratta di risultati importanti, ma il nostro impegno è di fare ancora di più per sostenere la crescita delle imprese italiane e promuovere nel mondo le eccellenze del nostro saper fare.

Per questo ho posto al centro del mio mandato una strategia articolata di diplomazia della crescita, volta a favorire l'export e l'internazionalizzazione dei territori, con l'obiettivo di raggiungere i 700 miliardi di euro di esportazioni entro la fine della legislatura. In questo contesto, il Canada è tra i Paesi prioritari del Piano d'Azione per l'Export nei mercati extra-UE ad alto potenziale.

Confido che questa guida, elaborata dalla nostra Ambasciata, possa rappresentare uno strumento concreto a disposizione di tutte le imprese interessate a investire energie e passione in uno dei mercati più dinamici del continente nordamericano.

Il Ministero degli Affari Esteri è la casa delle imprese italiane, e le nostre Ambasciate e Consolati sono al tempo stesso vetrine e trampolini di lancio del Made in Italy nel mondo. La squadra dell'export è al vostro fianco!

Antonio Tajani

Vice Presidente del Consiglio

Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

Sezione I

IL CANADA E LE RELAZIONI CON L'ITALIA



1. Informazioni generali e geografia

Il **Canada** è uno Stato moderno ed avanzato, tra i **più stabili del G7**, caratterizzato da un sistema **federale** con un **forte grado di autonomia** degli enti locali. Le Province e i Territori canadesi dispongono di poteri estesi su settori chiave quali istruzione, sanità, immigrazione, trasporti e commercio interno. Questa struttura riflette la vastità e la diversità del territorio nazionale, ma rappresenta anche una **sfida in termini di coesione economica**, a causa delle barriere non tariffarie che frenano il commercio interprovinciale.



Il **multiculturalismo** è uno dei tratti distintivi del Paese, che ospita una **popolazione** in rapida **crescita** alimentata negli ultimi anni da un **flusso consistente di immigrati**. Le **comunità indigene** (*First Nations, Inuit e Métis*), che rappresentano circa il **5%** della popolazione, sono **influenti** nei processi decisionali del Paese, specialmente in materia di uso del suolo e grandi progetti infrastrutturali.



Forma di Governo

Monarchia costituzionale federale

Sistema parlamentare

Bicamerale, Camera dei Comuni (343 seggi) e Senato (105 seggi)

Primo Ministro

Mark Carney (dal marzo 2025)



Superficie

9.984.670 km²

Popolazione

41.696.825 (30 settembre 2025)

Lingue Ufficiali

Inglese e francese



Capitale

Ottawa

Coordinamento federale

10 Province e 3 Territori, con ampie competenze in ambito fiscale, regolamentare e legislativo



Unità monetaria

Dollaro canadese (CAD)

PIL pro capite

CAD 58.855 (2025)



Religioni principali

Cristianesimo (varie confessioni), con crescente riconoscimento delle spiritualità indigene

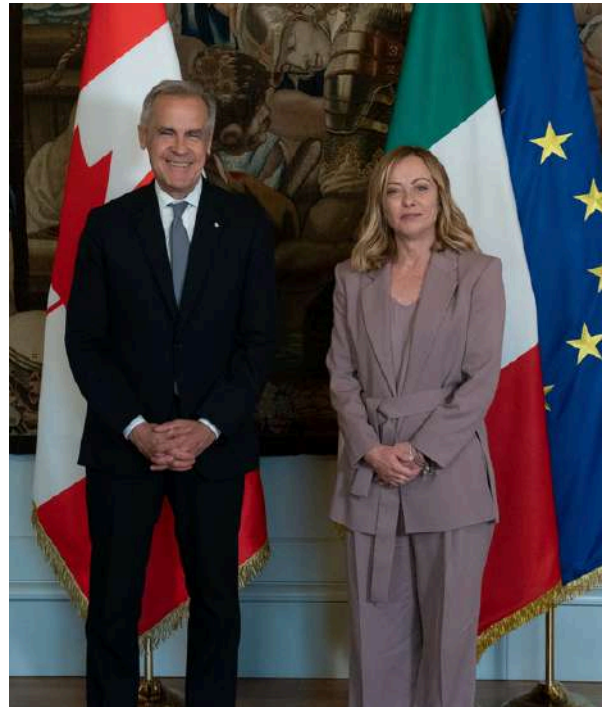
Principali città

Toronto, Montréal, Vancouver, Calgary, Edmonton, Québec City

2. Quadro politico e relazioni internazionali

Le elezioni federali del 28 aprile 2025 hanno confermato i Liberali di Mark Carney alla guida del Paese. La vittoria ha segnato l'inizio del quarto mandato consecutivo a guida liberale. Tuttavia, i Liberali non hanno raggiunto la quota di deputati necessaria per assicurarsi la maggioranza assoluta alla *House of Commons* (172 seggi; il Senato in Canada non è elettivo).

La tornata elettorale è stata caratterizzata dalla **polarizzazione tra i due partiti principali**, liberali e conservatori, che sommati tra loro hanno superato l'80% dei voti.



Priorità del Governo Carney

Tra le priorità individuate dal Governo nelle settimane successive al suo insediamento si segnalano la **costruzione di un'economia più resiliente, integrata e innovativa**, l'**aumento della produttività** attraverso **investimenti in infrastrutture** e nuove tecnologie e la valorizzazione del capitale umano. Il Governo ha altresì manifestato l'intenzione di **razionalizzare la spesa pubblica** e rendere più **efficiente l'amministrazione statale**, con l'obiettivo di garantire una gestione sostenibile delle finanze federali.

Relazioni Internazionali

Sul fronte delle relazioni internazionali, il Canada condivide con l'Italia una forte vocazione multilateralista ed atlantista, coerente con la propria tradizione di apertura e collaborazione internazionale. Il Canada è un **attore di rilievo all'interno del G7 e del G20** ed ha stipulato al contempo una rete di accordi commerciali internazionali ampia e diversificata, che include il **CUSMA** (con Stati Uniti e Messico), il **CPTPP** (con Paesi dell'area Asia-Pacifico), il **CETA** (con l'Unione Europea) e accordi bilaterali, tra cui quello con il Regno Unito.

Nel 2025, il Canada ha esercitato con successo la Presidenza del G7, rafforzando la propria centralità nei principali forum internazionali.

Dinamiche commerciali con gli Stati Uniti

A partire da febbraio 2025, le relazioni economiche tra Canada e Stati Uniti hanno registrato alcune difficoltà in seguito all'introduzione, da parte dell'amministrazione statunitense, di **nuovi dazi doganali su una serie di beni canadesi**. La decisione ha avuto un impatto importante sul Canada, tradizionale alleato e partner degli USA (destinatari di oltre il 75% dell'export canadese). Continuano quindi gli sforzi canadesi per **rafforzare la produzione e la diversificazione commerciale**.

Il contesto inflazionistico, alimentato dall'aumento dei costi delle importazioni e dalla svalutazione del dollaro canadese, ha spinto il Governo canadese a introdurre ulteriori misure di sostegno all'economia, tra cui incentivi all'innovazione, al settore agricolo ed energetico e un temporaneo adeguamento degli obiettivi industriali, con l'obiettivo di salvaguardare la competitività nazionale.

A livello sociale, la situazione ha generato un crescente orientamento verso il consumo di prodotti nazionali, sostenuto da campagne di sensibilizzazione e iniziative spontanee della società civile che promuovevano l'**iniziativa "Buy Canadian"**.

In questo scenario, il **CUSMA continua a rappresentare un pilastro** essenziale per la tutela degli scambi nordamericani. Grazie a questo accordo, le imprese canadesi possono infatti godere di un trattamento preferenziale a patto di rispettare le regole di origine, che richiedono una significativa componente di materiali o lavoro provenienti dai tre Paesi membri.

Attualmente, circa il **90% del commercio bilaterale tra Canada e Stati Uniti rientra nelle disposizioni dell'accordo**, garantendo un accesso preferenziale ai mercati partner, a condizione del rispetto delle regole di origine. Inoltre, secondo stime della *Bank of Canada*, grazie al CUSMA il **tasso medio effettivo dei dazi sulle importazioni statunitensi di beni canadesi si aggira intorno al 5%**.

3. Quadro macroeconomico

Il Canada è un Paese a reddito elevato, **ricco di materie prime**, con un settore agricolo avanzato e con una importante base industriale, nonché la **nona economia del mondo per valore assoluto del PIL**. La stabilità del sistema politico ed economico, la presenza di regole certe e di uno Stato di diritto, le condizioni del mercato del lavoro, il costo dei fattori di produzione e di accesso al credito, unitamente all'apprezzamento per i prodotti italiani e una tradizionale politica di apertura al commercio internazionale, rendono il Canada un **mercato appetibile per le aziende italiane** interessate ad accrescere le proprie esportazioni o ad internazionalizzare la propria produzione.

Il Canada è parte dal 1994 di un **Accordo di libero scambio con gli USA ed il Messico** (NAFTA), oggetto di una recente rivisitazione negoziale tra le Parti. La nuova versione dell'Accordo, c.d. USMCA (CUSMA nella dicitura canadese), è stata siglata il 30 novembre 2018 ed è entrata in vigore il 1° luglio 2020. Il **commercio tra i tre paesi ha ormai superato la soglia di 1,5 trilioni di dollari**, di cui più della metà è rappresentato dal commercio tra Canada e Stati Uniti. Nel **2026 ci sarà la revisione periodica dell'accordo**, momento chiave per ridefinire le relazioni commerciali tra Canada e Stati Uniti.

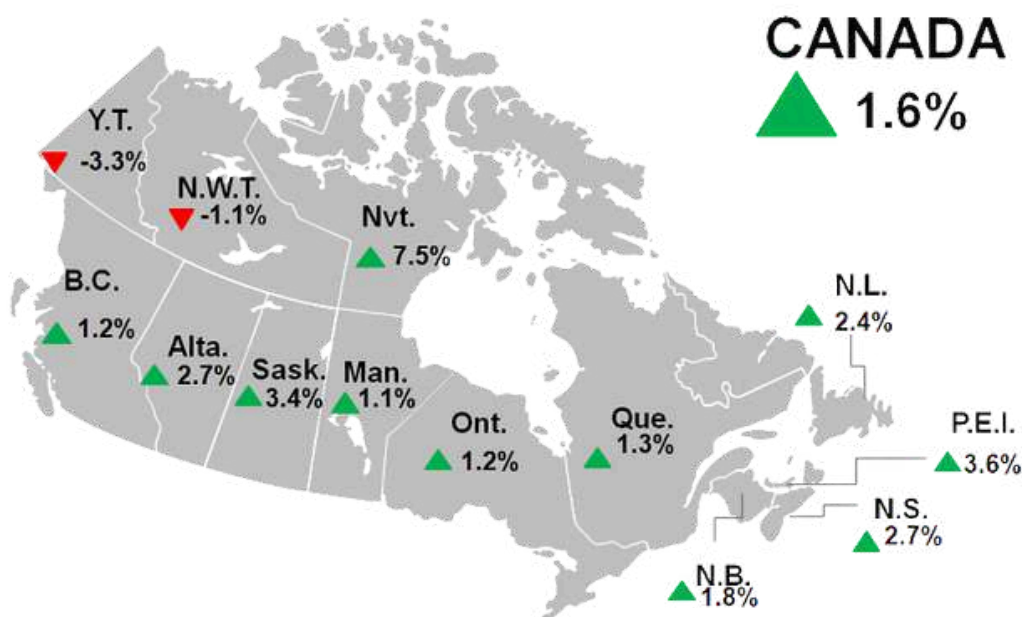
Un importante passo in materia di apertura al commercio è stato compiuto dal Canada nel 2018, con l'entrata in vigore del **CPTPP "Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership"**, concluso tra 11 Paesi dell'area del Pacifico. L'Asia ricopre un ruolo sempre più importante nei piani del Canada, come anche tale accordo dimostra. Oltre alla Cina (secondo partner commerciale del Paese), vari altri Paesi dell'Indopacifico sono importanti fornitori del Canada (il Giappone, la Corea e il Vietnam sono tra i 10 principale partner commerciali).

Dal 21 settembre 2017 è in **applicazione provvisoria il CETA "Comprehensive Economic and Trade Agreement" tra l'Unione Europea ed il Canada**. L'Accordo, oltre alla liberalizzazione pressoché totale delle linee tariffarie, prevede misure quali l'apertura degli appalti pubblici canadesi alle imprese europee, la protezione di una serie di indicazioni geografiche, l'agevolazione degli spostamenti dei lavoratori ed un trattamento privilegiato in materia di investimenti.

Quasi tutti i Paesi UE e il Canada hanno beneficiato del CETA che ha portato a un **considerevole aumento dei rapporti commerciali (+62,7% circa per l'Italia)**. L'Italia non ha ancora ratificato l'accordo, ma sono in corso valutazioni in Parlamento, dove è stato presentato un apposito disegno di legge, per giungere alla ratifica. L'applicazione provvisoria consente all'accordo di operare quasi totalmente nelle sue disposizioni sostanziali, impedendo soltanto di fare uso di quelle procedurali come quelle relative alla risoluzione delle controversie.

Il **Prodotto Interno Lordo (PIL) canadese ha evidenziato un incremento dell'1,6% nel corso del 2024 (+1,5% nel 2023)**. Sebbene tale dinamica risulti positiva, l'economia nazionale continua a operare al di sotto del proprio potenziale, principalmente a causa di una produttività stagnante che si traduce in un progressivo **rallentamento della crescita del PIL pro capite**.

Crescita del prodotto interno lordo reale, Canada, province e territori, 2024



Source(s): Tables 36-10-0402-02 and 36-10-0434-03.

Fonte: Statistics Canada

Sebbene l'economia canadese sia cresciuta a un ritmo simile nel 2024 e nel 2023, i contributi delle diverse Province sono variati da un anno all'altro.

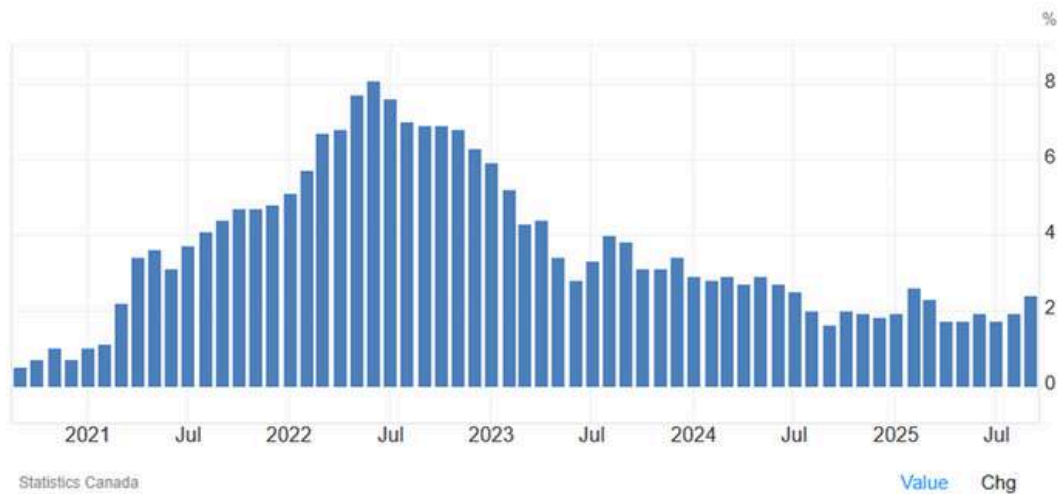
In termini assoluti, secondo il PIL canadese del 2024 ha raggiunto

2.074 MILIARDI DI EURO

corrispondenti a più del **90% del PIL italiano**

Nel **2025**, la BoC ha ridotto il **tasso di riferimento al 2,50%**. **L'inflazione** ha mostrato segnali di **normalizzazione** a partire **dalla metà del 2024** e, ad **agosto 2025**, il tasso annuo si è attestato all'**1,9%**, di poco inferiore all'obiettivo prefissato dalla BoC pari al 2,0%, per poi risalire nel mese di **settembre 2025 al 2,4%**.

Andamento dell'inflazione in Canada dal 2021 al 2025



Budget Federale

Le proiezioni indicano un **disavanzo federale**, che potrebbe arrivare a 80 miliardi di dollari canadesi, contro i 48 miliardi stimati da ultimo per l'anno fiscale 2024-2025. A fronte di tale aumento il Governo intende operare un **taglio delle spese pubbliche del 15%** entro tre anni, nel tentativo di raggiungere un auspicato **pareggio di bilancio** entro il **2028-2029**.

Dall'inizio del 2025, il **tasso di disoccupazione** ha registrato un incremento di 0,5 punti percentuali, raggiungendo il **7,1% ad agosto 2025**. Nel corso del **2024, la media del tasso di disoccupazione si è attestata intorno al 6,4%**. Il livello rilevato ad agosto rappresenta il valore più elevato dal maggio 2016 (escludendo gli anni 2020 e 2021, caratterizzati dagli effetti del covid-19), a fronte di una media pre-pandemica (2017-2019) del 6%.

Principali indicatori economici (CANADA)							
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
PIL (mld € a prezzi correnti)	1.479	1.771	1.852	2.065	2.074	2.094	2.236
Tasso di crescita del PIL a prezzi costanti (variazioni %)	-5	6	4,2	1,5	1,6	1	0,8
PIL pro capite a prezzi correnti (US\$)	43.368	52.604	56.416	55.333	56.429	56.478	58.575
Indice dei prezzi al consumo (variazioni %)	0,7	4,8	6,3	3,4	1,8	2	2,2
Tasso di disoccupazione (%)	9,7	7,5	5,3	5,4	6,3	7,1	7,4
Popolazione (milioni)	38,2	38,5	38,8	39,3	39,7	40,1	40,5
Indebitamento netto (% sul PIL)	-10,9	-3,1	0,6	0,1	-2,1	-2	-1,4
Debito Pubblico (% sul PIL)	128,6	117,8	98,8	104	107,2	107,8	106,8
Volume export totale (mld €)	347,9	446	509	542	525,9	532,6	546,6
Volume import totale (mld €)	375	443,4	495,3	542,4	530,4	551,8	575,6
Saldo bilancia commerciale(3) (mld €)	-27	2,6	14,1	-0,5	-4,6	-19,2	-29
Export beni & servizi (% sul PIL)	29,5	31,2	33,9	33,3	32,4	32,9	32
Import beni & servizi (% sul PIL)	31,7	31,1	33,4	33,3	32,7	33,3	32,8
Saldo di conto corrente (mld US\$)	-33,3	-0,4	-6,3	-13,8	-10,3	-19,6	-32
Quote di mercato su export mondiale (%)	2,3	2,3	2,5	2,5	2,4	2,4	2,4
(1) Dati del 2025 e del 2026: Previsioni (3) In tale voce, sia Import che Export sono considerati FOB							
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAECI su dati Economist Intelligence Unit							

4. Immigrazione e crescita demografica

La **crescita demografica** canadese è oggi sostenuta in larga parte dall'**immigrazione**, che negli ultimi anni ha contribuito in modo significativo allo sviluppo economico del Paese.

Nel **2023**, il Canada ha registrato una crescita della popolazione pari a 1,25 milioni di persone, corrispondente a un incremento del 3,2% (circa cinque volte superiore alla media OCSE). Il 2024 ha registrato un aumento della popolazione, di misura più limitata.



MERCATO IMMOBILIARE

Il rapporto 2024-25 del *Federal Housing Advocate* ha registrato una **carenza di 4,4 milioni di abitazioni a prezzi accessibili**, di cui 3 milioni destinate alle famiglie a basso reddito e 1,4 milioni a quelle con reddito medio.

SISTEMA SANITARIO

Nel periodo post-pandemico, il numero di **cittadini privi di un medico** di base è passato **da 4,5 milioni nel 2019 a 6,5 milioni nel 2025**.

Emergenza Abitativa

Le famiglie continuano a subire pressioni significative, con **incrementi anno su anno del 3,4% sui prezzi alimentari** e del **2,6% su quelli abitativi ad agosto 2025**. Secondo gli ultimi dati ufficiali relativi al primo semestre del 2025, la popolazione canadese è aumentata di circa 77 mila unità, raggiungendo un totale di oltre **41,5 milioni di abitanti**. Questo dato riflette il sesto trimestre consecutivo di rallentamento nella crescita demografica, fenomeno attribuibile in parte alle recenti **modifiche nella politica migratoria adottata dal Governo centrale**.



Per far fronte alle crescenti difficoltà del settore abitativo, il Governo federale ha introdotto una serie di misure volte ad **ampliare l'offerta di alloggi**. Secondo le stime, per soddisfare la domanda e contenere i prezzi, il Canada dovrebbe **raddoppiare la propria capacità costruttiva** fino a circa 700.000 unità l'anno. Tra gli interventi adottati figura il ***Prohibition on the Purchase of Residential Property by Non-Canadians Act***, entrato in vigore nel gennaio 2023, che mira a **limitare l'accesso degli acquirenti stranieri al mercato immobiliare** e a favorire l'accessibilità delle abitazioni per i cittadini canadesi.

Più recentemente, sono state introdotte ulteriori misure per sostenere l'acquisto della prima casa, come l'**esenzione dall'imposta federale (GST)** per gli immobili fino a 1 milione di dollari e una riduzione progressiva per quelli compresi tra 1 e 1,5 milioni. È stata inoltre istituita la **nuova agenzia statale Build Canada Homes**, con il compito di promuovere lo sviluppo di **alloggi a prezzi accessibili**, anche attraverso l'impulso al settore edilizio modulare e prefabbricato. Si tratta di una nuova agenzia federale con un capitale iniziale di 13 miliardi di dollari canadesi che agirà come sportello unico per finanziare e realizzare soluzioni abitative accessibili, collaborando con partner pubblici e privati. Il programma prevede la **costruzione di 4.000 unità prefabbricate** in sei città selezionate, tra cui Ottawa e Toronto.

Infine, il Governo ha annunciato l'intenzione di dimezzare gli oneri di urbanizzazione per le costruzioni residenziali multi-unità, così da incentivare la crescita dell'offerta abitativa e ridurre i costi a carico delle famiglie.

È in questo contesto che, dopo anni di forti flussi migratori permanenti e temporanei, il Governo ha annunciato ad **ottobre 2024 un piano di riduzione significativa dei livelli di immigrazione per il triennio 2025–2027**: gli ingressi permanenti sono passati da 485.000 nel 2024 a 395.000 nel 2025, per poi scendere a 380.000 e 365.000 negli anni successivi, mentre la quota di residenti temporanei è destinata a calare dal 6,5% al 5% della popolazione entro il 2026. Tra le misure adottate figurano limiti più stringenti agli studenti internazionali, con una riduzione del 10% dei permessi, nuove procedure di attestazione e criteri più severi per i corsi post-laurea, che hanno portato a tassi di rifiuto per i visti compresi tra il 62% e l'80%.

Sul fronte del lavoro temporaneo, sono **aumentati i requisiti salariali per i programmi di accesso dei lavoratori stranieri** (modifiche entrate in vigore da giugno 2025) per garantire che i salari offerti siano allineati agli standard del mercato canadese. Inoltre, sono state avanzate riforme nel sistema **"Express Entry"**: dalla primavera 2025, le offerte di lavoro non conferiscono più punti bonus, spostando l'attenzione su merito, competenze linguistiche, esperienza canadese e settori economici in domanda.

5. Rafforzamento del settore Difesa e target NATO

Già nel 2024, il Governo Trudeau aveva annunciato un incremento della spesa per la difesa pari a 8,1 miliardi di dollari canadesi nei successivi cinque anni e un impegno complessivo di 73 miliardi CAD su un arco temporale di vent'anni, delineando nel documento ***Our North, Strong and Free: A Renewed Vision for Canada's Defence*** una *roadmap* pluriennale per le Forze Armate, con una stima dettagliata della spesa annuale fino al 2029.

L'obiettivo era **incrementare la spesa per la difesa** dall'1,38% del PIL (secondo le stime NATO) **all'1,76% entro il 2029-2030**, con particolare attenzione al rafforzamento delle capacità nell'Artico e nelle regioni settentrionali, aree di crescente rilevanza strategica.



Il Governo Carney ha annunciato nell'estate del 2025 un ulteriore aumento del budget per la Difesa di ben 9,3 miliardi CAD, consentendo al Paese di **raggiungere il target NATO del 2% del PIL nel 2025**.

Questo rafforzamento supporta l'acquisizione di nuovi sottomarini, aerei, navi, radar, droni e sensori per il monitoraggio terrestre, marittimo e artico, rafforzando le capacità operative delle Forze Armate canadesi. Il Canada ha inoltre aderito alle decisioni assunte dalla NATO al Vertice dell'Aja del 2025, che prevedono un **incremento complessivo della spesa al 5% del PIL entro il 2035**: 3,5% destinati alla spesa militare diretta e 1,5% a infrastrutture, comunicazioni, preparazione alle emergenze e progetti *dual-use* volti a consolidare sicurezza e resilienza.

A ottobre 2025 il Governo Carney ha annunciato la **creazione della Defence Investment Agency (DIA)**, istituita per trasformare in modo olistico la gestione degli appalti e degli investimenti nel settore della difesa.

Sotto la guida di **Doug Guzman** – importante *business leader* canadese – l'Agenzia concentrerà inizialmente la propria azione sugli appalti di rilevante entità, superiori a 100 milioni di dollari canadesi, **supportata da team multidisciplinari composti da esperti in operazioni militari, project management e gestione dei rapporti con i contraenti.**

MISSIONI PRINCIPALI

1

Favorire la centralizzazione e razionalizzazione del procurement militare per accelerare acquisto e consegna di armamenti, garantendo decisioni più tempestive e flessibili.

2

Incentivare lo sviluppo tecnologico ed economico tramite investimenti strategici in settori chiave come aerospazio, cantieristica navale, produzione avanzata e tecnologie dual-use.

3

Facilitare un dialogo tra il settore industriale e le autorità militari per anticipare le esigenze operative e ottimizzare la progettazione e l'esecuzione dei contratti.



La DIA si propone inoltre di **rafforzare le partnership internazionali**, attraverso una più consolidata integrazione con i programmi di *procurement* e produzione dei partner alleati, in particolare nel contesto **NATO** e **NORAD**, ma con attenzione anche ai programmi **UE**. Parallelamente, l'agenzia sostiene una **strategia di diversificazione economica e commerciale**, intesa a ridurre la dipendenza da un unico fornitore.

6. Rilancio dell'economia: infrastrutture ed eliminazione delle barriere interne

Il Governo canadese, sotto la guida del Primo Ministro Mark Carney, ha avviato una strategia ambiziosa per il **rafforzamento dell'economia interna**, basata su due pilastri, l'**abbattimento delle barriere interne al commercio e lo sviluppo infrastrutturale**. In questa ottica è stata approvata a giugno 2025 **la legge C-5** ("*One Canadian Economy: An Act to Enact the Free Trade and Labour Mobility in Canada Act and the Building Canada Act*") che si compone di due sezioni principali, ognuna delle quali affronta uno di tali due temi strategici: il **Free Trade and Labour Mobility in Canada Act** e il **Building Canada Act**.

La prima parte della legge mira ad **eliminare importanti ostacoli al commercio interprovinciale**, garantendo che ogni bene, servizio o titolo che soddisfi gli standard provinciali di riferimento sia considerato conforme anche a livello federale, purché tali standard siano ritenuti comparabili. Il Governo ha disposto con il provvedimento l'**eliminazione di 53 eccezioni federali presenti nel CFTA** e tali da limitare il commercio interprovinciale. Il CFTA è un **accordo commerciale intergovernativo** sottoscritto dal Governo e da tutte le tredici Province e Territori del Canada, con l'obiettivo di ridurre o eliminare gli ostacoli alla libera circolazione di beni, servizi, persone e investimenti su tutto il territorio nazionale, favorendo così la creazione di un **mercato interno aperto**, efficiente e stabile.

L'eliminazione delle eccezioni federali rappresenta un passo importante verso una maggiore integrazione del mercato interno canadese, facilitando la libera circolazione dei prodotti su tutto il territorio nazionale e promuovendo un contesto normativo più armonizzato. Ciò favorisce anche la mobilità dei lavoratori tra le province, attraverso il riconoscimento reciproco dei titoli di studio e delle qualifiche professionali da parte degli enti competenti.

La seconda parte della legge mira a stimolare la crescita economica del Canada attraverso lo **snellimento del processo di approvazione federale di progetti infrastrutturali strategici**, definiti Progetti di Interesse Nazionale, con l'obiettivo di ridurre i tempi di approvazione da cinque a due anni. Tali progetti riceveranno un'approvazione preliminare condizionata e sono prevalentemente selezionati all'interno di quattro aree strategiche: oleodotti e gasdotti, materie prime critiche, infrastrutture nucleari e per la diversificazione delle esportazioni.

Al fine di favorire tale sviluppo infrastrutturale nazionale, è stato istituito il **Major Projects Office (MPO)**. La struttura ha l'obiettivo di accelerare la realizzazione di progetti infrastrutturali di interesse strategico per il Paese, semplificando i processi di valutazione e approvazione normativa e favorendo l'accesso ai finanziamenti, in stretta collaborazione con le province, i territori, le popolazioni indigene e gli investitori privati.

Il Governo federale ha annunciato a **settembre 2025 un primo gruppo di grandi progetti prioritari**, destinati a essere avviati rapidamente, tra cui spiccano l'espansione della produzione di **gas naturale liquefatto** in British Columbia e l'ammodernamento del porto di Montreal.

Il MPO supporterà inoltre progetti ancora in fase iniziale di sviluppo, tra cui: l'**energia eolica** nell'Atlantico occidentale, il progetto di **cattura del carbonio** *Pathways Plus* in Alberta, un **corridoio economico** e di sicurezza artico, l'ammodernamento del porto di Churchill, infrastrutture stradali per il Nord del Canada e il corridoio ferroviario ad alta velocità Alto tra Toronto e Québec City.

I progetti prioritari del Governo canadese promettono di stimolare l'economia creando nuovi posti di lavoro, diversificare le risorse e i mercati, rispettare gli obiettivi climatici, rafforzare l'indipendenza energetica, coinvolgere le comunità indigene e modernizzare infrastrutture chiave per un futuro sostenibile e inclusivo.

I progetti principali inizialmente individuati comprendono:

-  Fase due di LNG Canada a Kitimat, in BC, che raddoppierà la produzione di gas naturale liquefatto;
-  Progetto Nuovo Nucleare Darlington a Clarington, Ontario, che produrrà piccoli reattori modulari;
-  Progetto del Terminal Container di Contrecoeur, per espandere il Porto di Montreal;
-  Progetto della miniera di rame McIlvenna Bay Foran in Saskatchewan;
-  Espansione della miniera Red Chris nel nord-ovest della BC.

7. Roadmap Italia-Canada per una Cooperazione Rafforzata

La cooperazione tra Italia e Canada ha ricevuto nuovo impulso con la firma della **Roadmap Italia-Canada per una Cooperazione Rafforzata nel 2024**, documento strategico firmato dalla **Presidente Meloni e dall'ex Primo Ministro Trudeau** durante il Vertice G7 di Borgo Egnazia, che consolida gli impegni bilaterali in settori di rilevanza prioritaria quali energia pulita, tecnologie innovative, sviluppo imprenditoriale, ricerca scientifica, sicurezza e tutela ambientale. La Roadmap è stata quindi **confermata e aggiornata l'anno successivo dalla Presidente Meloni e dal nuovo Primo Ministro Carney** al margine del Vertice G7 di Kananaskis.



La Roadmap riflette l'impegno dei due Paesi a rafforzare la loro partnership, affrontando congiuntamente le sfide globali e promuovendo la prosperità sostenibile, la stabilità internazionale e lo Stato di diritto, anche nel contesto delle rispettive presidenze del G7 per il 2024 e il 2025.

In ambito energetico e ambientale, Italia e Canada si impegnano a **sviluppare tecnologie per la produzione di energia pulita e rinnovabile**, sostenere la transizione verso la decarbonizzazione, promuovere l'innovazione nell'idrogeno, nei biocarburanti sostenibili e nell'energia nucleare avanzata, nonché a rafforzare le iniziative di cattura e gestione del carbonio. Particolare attenzione è dedicata alla **conservazione della biodiversità, alla gestione sostenibile delle risorse naturali, alla mitigazione dell'inquinamento e alla promozione della bioeconomia circolare**. I due Paesi intendono inoltre sviluppare corridoi marittimi verdi, rafforzare la governance dell'acqua e sostenere iniziative multilaterali per la gestione sostenibile delle foreste e la prevenzione degli incendi boschivi.

Proprio a questo fine, il **31 ottobre 2025** il Ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica Gilberto Pichetto Fratin e il suo omologo canadese, Tim Hodgson, hanno lanciato a margine della Ministeriale G7 Ambiente ed Energia di Toronto il **Dialogo energetico bilaterale Italia-Canada previsto dalla Roadmap**, focalizzando l'attenzione su prioritari settori di collaborazione come il nucleare e i minerali critici.

Sul piano economico e commerciale, Italia e Canada puntano a **consolidare e diversificare i flussi di investimento** e le **relazioni tra le piccole e medie imprese**, favorendo la **collaborazione** attraverso strumenti innovativi, quali la *CDP Business Matching Platform*.

I settori strategici individuati includono **energia, minerali critici, automobilistico, aerospazio, intelligenza artificiale, scienze della vita, agroalimentare e vinicolo**. La cooperazione si estende anche a iniziative di sviluppo inclusivo e sostenibile in Africa e in altre regioni partner, in linea con l'**Agenda 2030** e gli **Obiettivi di Sviluppo Sostenibile**.

Nell'ambito ricerca e innovazione, i due Paesi intendono rafforzare le collaborazioni in settori avanzati quali **intelligenza artificiale, tecnologie quantistiche, calcolo scientifico** ad alte prestazioni, **astrofisica e cooperazione spaziale**, anche nel quadro degli accordi **Artemis** e dei programmi internazionali di ricerca e innovazione come **Horizon Europe**. Particolare rilievo è dato allo sviluppo di *partnership* scientifiche e industriali volte a trasferire conoscenze e tecnologie a beneficio della società e del sistema produttivo.

La *Roadmap* prevede inoltre il rafforzamento della **cooperazione culturale, educativa e giovanile**, promuovendo scambi nei settori della **letteratura, delle arti, dell'architettura** e delle tecnologie digitali, nonché la piena attuazione dell'Accordo bilaterale sulla **mobilità giovanile** e la **promozione del turismo bidirezionale**.

Inoltre, la collaborazione tra Italia e Canada si estende alla **sicurezza** e alla **difesa**, con particolare attenzione alla cooperazione multilaterale, alla **sicurezza informatica**, al **contrasto alla criminalità organizzata** e al **terrorismo**, e alla promozione degli standard internazionali di comportamento responsabile nel **cyberspazio**. Gli sforzi congiunti includono il **rafforzamento delle capacità operative e normative**, lo **scambio di best practices** e la **partecipazione a iniziative multilaterali**, anche nell'ambito della NATO e di altre organizzazioni internazionali.

8. Commercio internazionale

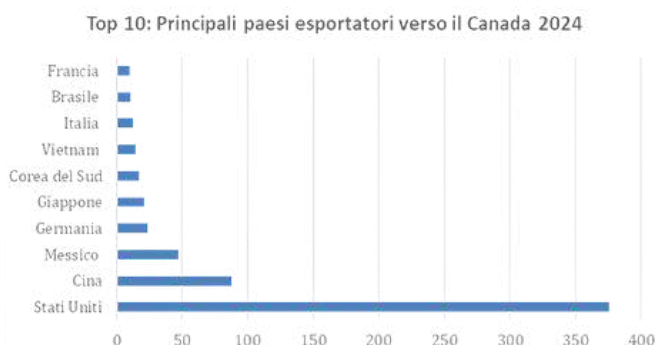
Secondo i dati ufficiali di Statistics Canada, nel 2024 la **bilancia commerciale** del Canada nei confronti del mondo ha registrato un **saldo attivo di 14 miliardi CAD (+0,7% rispetto al 2023)**. Il valore assoluto delle **esportazioni canadesi** si è attestato a circa **780 miliardi CAD (+1,6% su base annua)**, mentre le importazioni si sono attestate attorno ai **766 miliardi (+0,6% rispetto al 2023)**.

Gli **Stati Uniti** sono il **principale partner commerciale** del Canada e assorbono circa il **77% delle esportazioni canadesi**. Nel 2024 il saldo commerciale con gli USA è rimasto fortemente positivo, attestandosi a circa 220 miliardi CAD (-0,17% su base annua). L'export verso il mercato statunitense ha raggiunto i 596 miliardi CAD (+0,3% su base annua), mentre le **importazioni dagli USA sono cresciute dello 0,5%**, superando i 375 miliardi CAD. Il commercio bilaterale si conferma fortemente complementare: **il Canada esporta prevalentemente materie prime, mentre importa beni di consumo**.

Dopo gli Stati Uniti, la Cina si posiziona come **secondo partner commerciale** per valore delle esportazioni verso il Canada nel 2024 con 87,6 miliardi CAD nel 2024 (-1,75% rispetto al 2023). La Cina mantiene un saldo commerciale ampiamente positivo nei confronti del Canada pari a circa 57,85 miliardi CAD. Segue il Messico con 46,95 miliardi CAD di esportazioni (+1,6% rispetto all'anno precedente) e un **surplus** di 38,4 miliardi CAD.

Tra i partner europei, la **Germania** è l'unico paese a superare l'Italia per valore di beni esportati in Canada raggiungendo in 23,5 miliardi CAD nel 2024 e collocandosi al **4° posto**. Dietro la Germania, si collocano tre paesi asiatici in forte crescita: il **Giappone** con 20,8 miliardi CAD (+0,8%), la Corea del Sud con 16,7 miliardi CAD (+20,5%), e il **Vietnam** con 14,5 miliardi CAD (+9,9%).

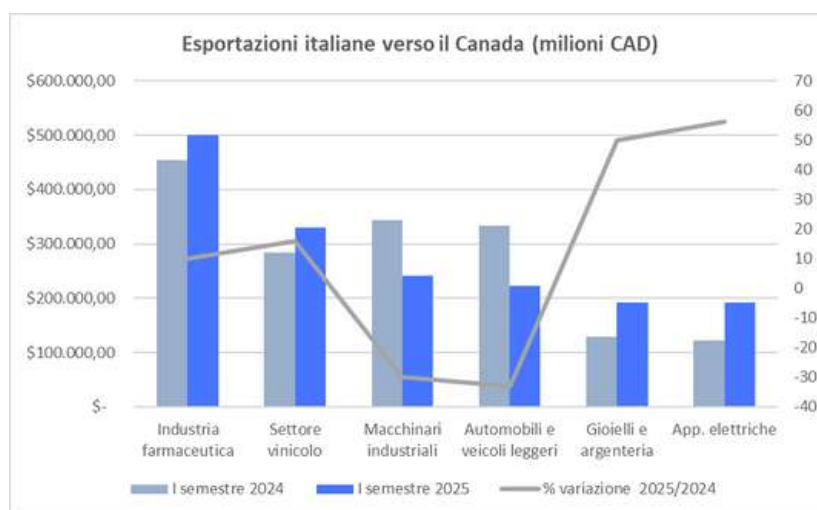
Il Canada ha adottato misure nei confronti della Cina in risposta a pratiche commerciali ritenute sleali, con particolare riferimento ai settori automobilistico, dell'alluminio e dell'acciaio. A sua volta, la Cina ha reagito imponendo dazi su un'ampia gamma di prodotti canadesi, principalmente nel settore primario.



9. Commercio Italia - Canada

Secondo i dati canadesi, la **bilancia commerciale continua a essere favorevole** all'Italia nel **primo semestre 2025**, seppur con un lieve ridimensionamento dell'avanzo rispetto allo stesso periodo del 2024, passando da 4,8 a **4,7 miliardi CAD**. Le **esportazioni** italiane verso il Canada hanno registrato una **crescita del 4,3%**, raggiungendo un valore complessivo di oltre **6,4 miliardi CAD**, segnando un **parziale recupero** rispetto alla contrazione osservata nell'anno precedente. Parallelamente, nello stesso periodo, l'**export canadese** verso l'Italia ha evidenziato una **crescita significativa**, pari al **28,6%**, passando **da 1,3 a 1,7 miliardi CAD**.

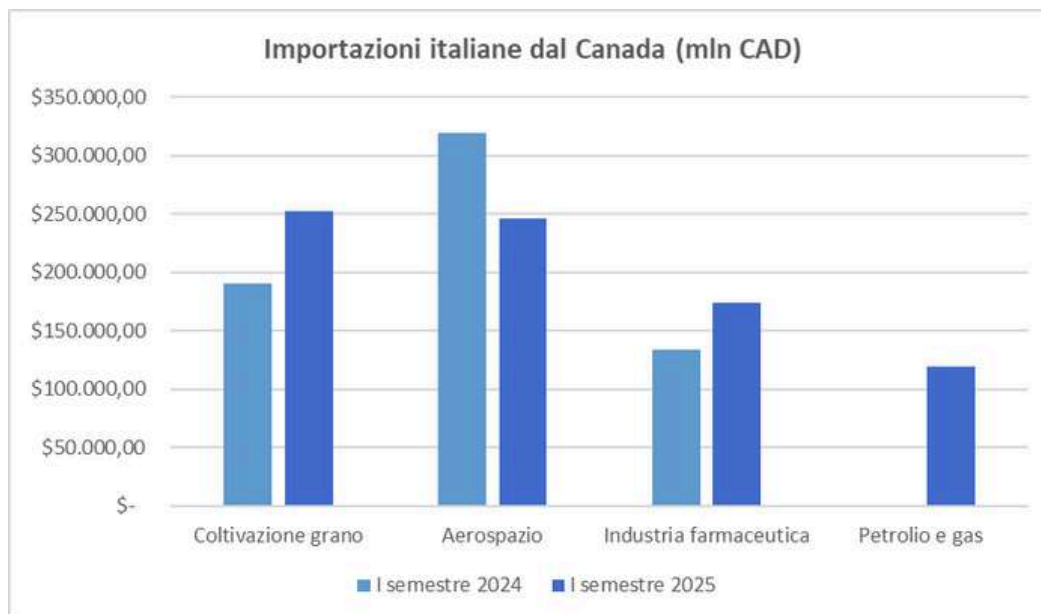
Dal punto di vista della posizione commerciale, il Canada si colloca al **ventiduesimo posto tra i mercati di sbocco per le esportazioni italiane** e la **quarantesima posizione tra i fornitori dell'Italia**. Questi dati, pur evidenziando ampi margini di miglioramento, confermano una base commerciale già solida sulla quale costruire nuovi scambi e progetti d'investimento. L'Italia si conferma, invece, nel primo semestre 2025, **all'ottavo posto tra i principali fornitori del Canada**, con un valore di **6,4 miliardi CAD**, collocandosi al secondo posto in Europa dopo la Germania e al dodicesimo posto tra i mercati di destinazione dell'export canadese.



Fonte: Trade Data Online (accessed: August 22, 2025)

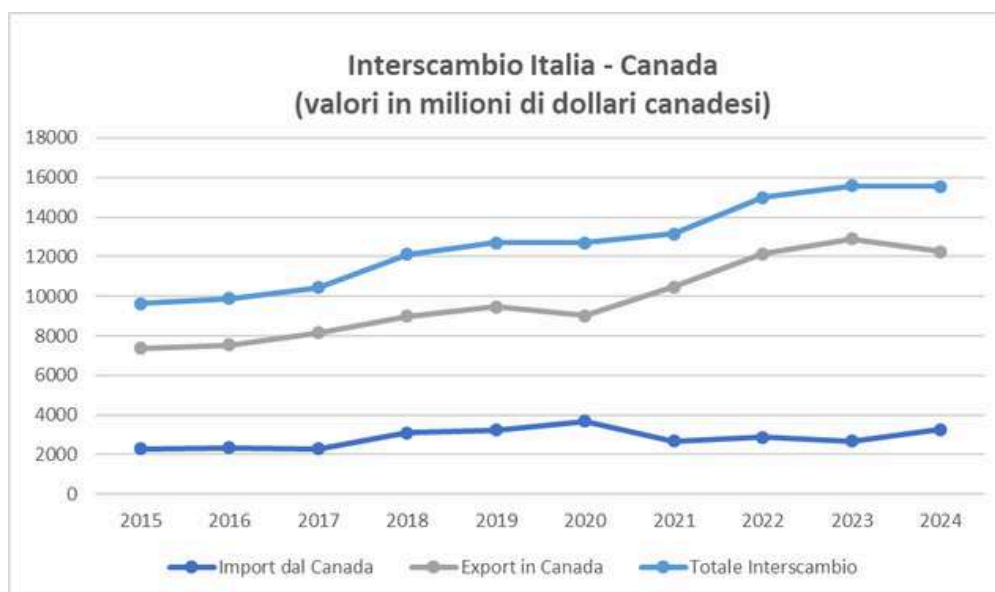
Le **categorie merceologiche** principali **delle esportazioni italiane verso il Canada rimangono** sostanzialmente **stabili**, con performance particolarmente rilevanti nei settori **farmaceutico, dei macchinari e dell'agroalimentare**. In particolare, confrontando il primo semestre 2025 con lo stesso periodo del 2024, si evidenziano **significativi incrementi** del comparto **farmaceutico** (+10%), che si posiziona al secondo posto tra i settori dell'export italiano verso il Canada, subito dopo il comparto **agroalimentare e settore vinicolo** (+15,9%). Si registrano invece **cali nel settore automobilistico** (-33%), mentre **crescono** in modo rilevante altri segmenti, quali la **produzione di gioielli e articoli in argento** (+50%) e la **fabbricazione di apparecchiature elettriche** (+56%).

Per quanto riguarda le **principali categorie** di beni **che il nostro Paese importa** dal Canada, il **settore agricolo** assieme al **settore farmaceutico** hanno registrato un **aumento**, rispettivamente, di 32,5% e 30,5%, mentre il settore aerospaziale ha registrato una significativa diminuzione del 23% rispetto al primo semestre del 2024, caratterizzato tuttavia da un incremento senza precedenti del comparto.



Source: Trade Data Online (accessed: August 22, 2025)

Nel periodo **2020 - 2024 l'interscambio commerciale tra i due paesi è cresciuto del 22%** passando da 12,7 miliardi CAD nel 2020 a 15,5 miliardi CAD nel 2024. La bilancia commerciale è rimasta favorevole all'Italia, con un avanzo di circa 9 miliardi CAD. Nel 2024, l'export italiano verso il Canada è diminuito del 4,8% (da 12,89 a 12,27 miliardi CAD), mentre le importazioni di beni canadesi sono aumentate del 21,6%, passando da 2,7 a 3,3 miliardi CAD.



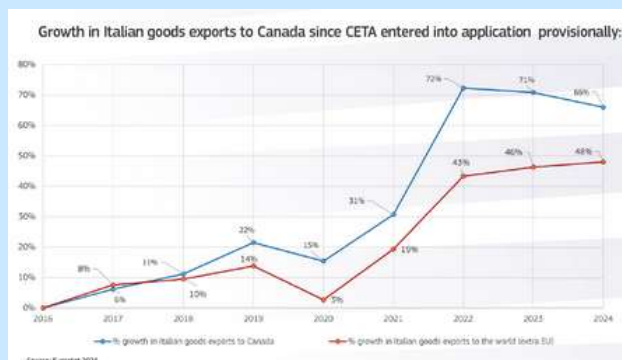
FOCUS CETA

A consolidare ulteriormente i rapporti tra i due Paesi, il principale strumento è il **Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) tra l'Unione Europea e il Canada**, in vigore provvisoriamente dal 2017. L'accordo ha rappresentato una svolta nelle relazioni economiche, eliminando quasi tutte le barriere tariffarie, aprendo gli appalti pubblici canadesi alle imprese europee, favorendo la mobilità dei lavoratori e assicurando la protezione delle indicazioni geografiche. Pur non essendo ancora stato ratificato formalmente dall'Italia, l'applicazione provvisoria consente al CETA di operare sostanzialmente nella sua interezza, con esclusione soltanto delle disposizioni procedurali, quali quelle relative alla risoluzione delle controversie.



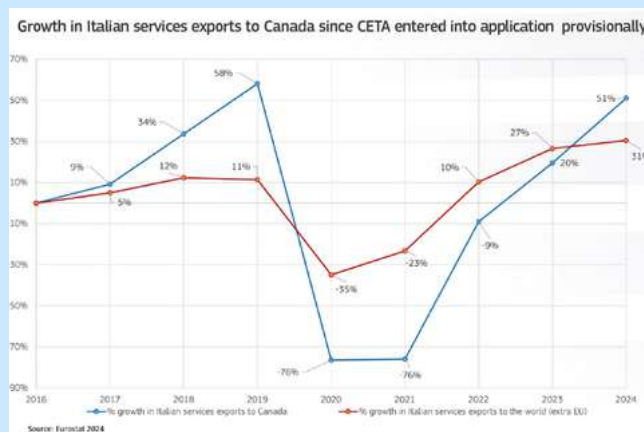
Esportazioni di beni

Dall'entrata in applicazione provvisoria del CETA al 2024, le **esportazioni italiane di beni verso il Canada** sono aumentate del **66%**.



Esportazione di servizi

Dall'entrata in applicazione provvisoria del CETA al 2024, le **esportazioni italiane di servizi verso il Canada** sono cresciute del **51%**.



Sezione II

IL SISTEMA ITALIA IN CANADA



1. Ambasciata d'Italia in Canada

L'Ambasciata d'Italia a Ottawa si trova al civico 275 di Slater St., all'ultimo livello di un edificio di vent'uno piani situato nel cuore della capitale canadese e a pochi passi da Parliament Hill.



L'Ambasciata è territorialmente competente per:

- ...> La Città di **Ottawa**;
- ...> La regione dell'**Outaouais**;
- ...> Le contee di **Carleton, Dundas, Glengarry, Grenville, Prescott, Russell e Stormont**.

Nella circoscrizione consolare risultano iscritti all'A.I.R.E. **6.547 cittadini italiani**.

Missione

L'Ambasciata rappresenta l'Italia in Canada, tutela gli interessi nazionali e dei cittadini italiani, promuove le relazioni bilaterali e coordina le attività del Sistema Italia nel paese.

DIPLOMAZIA CULTURALE

L'**Ufficio Culturale** si dedica a promuovere la lingua italiana, sostenere la cooperazione tra istituzioni culturali e valorizzare il patrimonio artistico, letterario e audiovisivo italiano.

DIPLOMAZIA ECONOMICA

L'**Ufficio economico e commerciale** è responsabile del coordinamento della promozione economica tra Italia e Canada. Inoltre, supporta le imprese italiane presso le Autorità canadesi e mantiene rapporti con enti economici.

DIPLOMAZIA SCIENTIFICA

L'**Ufficio Scientifico** si occupa di coordinare la collaborazione scientifica tra Italia e Canada, promuovendo il dialogo tra università, centri di ricerca e aziende. Inoltre, fornisce supporto a programmi internazionali.

Contatti

- 275 Slater Street Ottawa, ON K1P 5H9
- +1-613-232-2401 / Fax: +1-613-233-1484
- ambasciata.ottawa@esteri.it
PEC : amb.ottawa@cert.esteri.it
- <https://ambottawa.esteri.it/it/>

<https://www.instagram.com/italyincanada?igsh=MWZ5cmgxbnphMmJmMw>

<https://www.facebook.com/share/1BUqPi1Aob/>

<https://x.com/ItalyinCanada>

2. Consolato Generale d'Italia a Toronto

Il Consolato Generale d'Italia a Toronto è una delle principali sedi diplomatico-consolari italiane in Nord America, con una numerosa collettività italiana, nella "capitale" commerciale del Canada.



Il Consolato è territorialmente competente per:

- ...> La provincia dell'**Ontario** (eccetto la città di Ottawa e alcune contee limitrofe);
- ...> La provincia del **Manitoba**;
- ...> I Territori del **Nord-Ovest**.

Nella circoscrizione consolare risultano iscritti all'A.I.R.E. **78.091 cittadini italiani**.

Missione

Svolge un ruolo strategico di **rappresentanza dello Stato italiano**, offrendo servizi essenziali ai cittadini italiani e promuovendo le relazioni economiche, commerciali, culturali e scientifiche tra l'Italia e il Canada.

Oltre alle attività consolari tradizionali, il Consolato Generale agisce come catalizzatore di iniziative per l'**internazionalizzazione delle imprese italiane**, facilitando i rapporti con le autorità canadesi, gli investitori, le camere di commercio, le associazioni di categoria e gli operatori locali. **Collabora con altri enti del Sistema Italia** presenti sul territorio – tra cui l'ICE – Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, ENIT, Camere di Commercio italiane e istituzioni culturali – per **promuovere opportunità economiche, investimenti e scambi bilaterali** tra Italia e Canada.

Il Consolato offre supporto a imprese italiane interessate al mercato canadese e promuove l'attrazione di investimenti verso l'Italia, anche attraverso attività diplomatiche, eventi di networking e rapporti istituzionali con i principali attori del mondo economico e accademico.

Contat

📍 136 Beverley Street Toronto, ON M5T 1Y5

☎ +1 – 416-977-1566

✉ Consolatogenerale.toronto@esteri.it
PEC : con.toronto@cert.esteri.it

🌐 <https://constoronto.esteri.it>

📘 <https://www.facebook.com/share/17TLZTSmNj>

✂ <https://x.com/ItalyinToronto>

3. Consolato Generale d'Italia a Montréal

Situato nel cuore del centro economico di Montréal, il Consolato rappresenta un punto di riferimento per le imprese italiane, gli investitori, i professionisti e i cittadini italiani presenti nell'area.



Il Consolato è territorialmente competente per:

- Il territorio del **Québec** (ad eccezione della regione dell'Outaouais);
- Le province di **Terranova** e **Labrador**, **Nuovo Brunswick**, **Nuova Scozia**, **l'Isola di Principe Edoardo**;
- Il Territorio autonomo del **Nunavut**.

Nella circoscrizione consolare risultano iscritti all'A.I.R.E. **44.246 cittadini italiani**.

Missione

In stretta collaborazione con gli altri attori del Sistema Italia, svolge un ruolo attivo nella **promozione delle relazioni economiche e commerciali bilaterali** tra Italia e Canada orientale.

I **settori chiave** di interesse per le imprese italiane in Québec sono: **aerospazio, intelligenza artificiale, energie rinnovabili, design, agroalimentare e tecnologie verdi**. Attraverso il coordinamento con ICE-Agenzia, Camere di Commercio italiane, ENIT e enti locali, il Consolato favorisce la creazione di *partnership* commerciali, la promozione del *Made in Italy*, e l'attrazione di investimenti diretti esteri verso l'Italia.

Il Consolato mantiene stretti rapporti con le autorità politiche ed economiche del Québec e con le istituzioni accademiche, culturali e scientifiche della regione, contribuendo a sviluppare un ecosistema favorevole alla **cooperazione economica e tecnologica** tra Italia e Canada.

Contat

📍 3489 Rue Drummond Montréal, QC H3G 1X6
☎ +1 514 849 8351 / Fax: +1 514 499-947
✉ montreal.consolato@esteri.it
PEC : con.montreal@cert.esteri.it

🌐 <https://consmontréal.esteri.it>
f <https://consmontréal.esteri.it>
X <https://x.com/ItalyinMontreal>

4. Consolato Generale d'Italia a Vancouver

Il Consolato Generale d'Italia a Vancouver rappresenta un punto di riferimento istituzionale per le relazioni tra l'Italia e il Canada Occidentale, una delle aree più dinamiche e in crescita del continente nordamericano.



Il Consolato è territorialmente competente per:

- > Provincia di **British Columbia**;
- > Provincia dell'**Alberta**;
- > Provincia del **Saskatchewan** e sul territorio dello **Yukon**.

Nella circoscrizione consolare risultano iscritti all'A.I.R.E. **29.383 cittadini italiani**.

Missione

Il Consolato Generale opera per sostenere la **proiezione internazionale delle imprese italiane**, facilitare i rapporti commerciali con partner locali e promuovere le eccellenze del *Made in Italy*. Collabora attivamente con i vari attori del Sistema Italia presenti sul territorio, come la Camera di Commercio Italiana in Canada Occidentale (ICCCWest) e il punto di corrispondenza ICE, al fine di rafforzare le sinergie e la cooperazione tra operatori economici italiani e canadesi.

Mantenendo stretti rapporti con le autorità locali, università e *cluster* industriali, il Consolato Generale contribuisce a **creare opportunità concrete per investimenti, innovazione e collaborazioni**, in particolare nei settori del *green economy*, delle infrastrutture, delle biotecnologie, dell'intelligenza artificiale, e in quello minerario ed energetico.

Vancouver, capitale scientifico-tecnologica (ma non amministrativa, che è Victoria) della British Columbia, rappresenta un *hub* internazionale strategico per la **logistica transpacific**a, i flussi commerciali tra Asia e Nord America, e le politiche ambientali avanzate. In questo contesto, il Consolato Generale agisce anche come facilitatore istituzionale per la promozione dell'Italia come destinazione d'investimento e innovazione.

Contatti

📍 1140 West Pender Street, Suite 840 (8° piano)

☎ +1 604 684 7288 / Fax: +1 604 685 4263

✉ consolato.vancouver@esteri.it
PEC: con.vancouver@cert.esteri.it

🌐 <https://consvancouver.esteri.it/it/>

f <https://www.facebook.com/share/1Jz8q9K7CN/>

X <https://x.com/italyinvancouver>

5. Italian Trade Agency in Canada (ITA – ICE)

L'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (ITA, *Italian Trade Agency*) è l'ente governativo incaricato di assistere le imprese italiane nei processi di internazionalizzazione, di promuovere il prodotto italiano nel mondo e di attrarre investimenti esteri.



Contatti

 480 University Avenue #800 M5G 1V2, Toronto

 001416/5981566 / Fax: 001416/5981610

 toronto@ice.it

Montreal

 1000, Rue Sherbrooke Ouest, 1720 H3A 3G4

 001.514/284.0265 / Fax: 001.514/284.0362

 montreal@ice.it

Vancouver

 1199 West Pender #785 V6E 2R1

 001.604/4164874

 vancouver@ice.it

Missione

L'Agenzia opera attraverso le sedi di Roma e di Milano e una **rete di 87 unità operative all'estero** ed è sottoposta ai poteri di indirizzo e di vigilanza del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale.

In linea con la propria missione, ICE-Agenzia si propone di creare valore pubblico promuovendo l'**espansione delle imprese, in particolare di dimensioni piccole e medie, sui mercati esteri**, offrendo servizi di promozione, informazione, assistenza e formazione. L'ICE opera, inoltre, insieme a Invitalia e ad altri *stakeholder*, per promuovere l'attrazione degli investimenti esteri in Italia.

A tal fine l'Agenzia, tra le altre cose:

- Offre servizi di **promozione, informazione, assistenza e consulenza specializzata**;
- Supporta le imprese italiane per effettuare **investimenti diretti all'estero** o stipulare accordi;
- Contribuisce ad **accrescere le competenze delle imprese** necessarie sui mercati internazionali;
- Opera, in generale, per **promuovere l'immagine del Sistema Italia nel mondo**.

6. Banca d'Italia

Fondata nel 1893, la Banca d'Italia è un'istituzione indipendente e autonoma. Conta oggi circa 6.800 dipendenti e un'articolata organizzazione con sedi centrali, filiali regionali in Italia e Delegazioni all'estero.



Contatti

 800 Third Avenue – 26th Floor New York, NY 10022 – USA

 +1 212 3082009

usrep@bancaditalia.us

 PEC:
delegazione.newyork@pec.bancaditalia.it

 <https://www.bancaditalia.it/>

Missione

La Banca è presente in Nord America con una Delegazione nella città di **New York, dove il personale incaricato svolge anche la funzione di osservatore economico del Canada**. La Delegazione effettua analisi sul dibattito di politica economica e sull'evoluzione del contesto economico e finanziario; svolge funzioni di **consulenza per le Rappresentanze diplomatiche italiane**; cura i rapporti con le istituzioni monetarie e di vigilanza, gli interlocutori istituzionali e la comunità economico-finanziaria, inclusi gli operatori italiani insediati nell'area; promuove un'adeguata informativa sull'economia italiana presso le autorità, gli investitori istituzionali e le comunità di affari locali.

Fra le **funzioni principali** rientrano:

- Stabilità monetaria e finanziaria (inclusa partecipazione alle decisioni dell'Eurosistema)
- Vigilanza e supervisione sulle banche, gli altri intermediari finanziari e i mercati
- Gestione e vigilanza del sistema dei pagamenti
- Emissione e gestione della moneta
- Funzioni di Tesoreria per lo Stato
- Ricerca e analisi in ambito economico-finanziario e giuridico
- Lotta al riciclaggio e finanziamento del terrorismo (Unità di Informazione Finanziaria per l'Italia)
- Educazione finanziaria

7. ENIT – Agenzia Nazionale del Turismo

ENIT S.p.A. è la società in house del Ministero del Turismo incaricata di promuovere l'offerta turistica italiana nel mondo. Opera in coordinamento con il Ministero, le Regioni, le Province autonome, le istituzioni del Sistema Italia all'estero (Ambasciate, Consolati, ICE, Camere di Commercio) e una rete di partner pubblici e privati.



Contatti

-  55 York Street, Suite 403 Toronto (Ontario)
M5J 1R7 – Canada
-  +1 416 925 4882
-  toronto@enit.it
-  <https://www.enit.it/>

Missione

Le attività di ENIT puntano alla **destagionalizzazione, alla diversificazione dell'offerta e alla valorizzazione del patrimonio culturale, naturale ed enogastronomico italiano**, integrando turismo, cultura e ambiente in un approccio sostenibile e unitario. L'Agenzia cura la promozione coordinata dell'immagine dell'Italia all'estero e **sostiene le imprese italiane nella commercializzazione dei servizi turistici**. In sinergia con compagnie aeree e aeroporti, sviluppa iniziative di co-marketing per la promozione di nuove rotte e per l'aumento dei flussi di viaggiatori verso l'Italia, valorizzando la connettività e il turismo esperienziale. Il portale Italia.it, curato dalla sede centrale, è il fulcro del sistema digitale nazionale del turismo, offrendo ispirazione, itinerari e strumenti di pianificazione per turisti e operatori.

La rappresentanza canadese di ENIT opera in stretta collaborazione con il Sistema Italia locale per consolidare la presenza del brand Italia sul mercato. Coinvolge *tour operator*, agenzie di viaggio, organizzando **workshop tematici, educational tour (viaggi di familiarizzazione) e attività formative** per rafforzare la conoscenza e la vendita del prodotto Italia. ENIT coordina inoltre la **partecipazione degli operatori alle principali fiere regionali**, come ROOTS-IN, BUY Lazio e BUY Tuscany, e partecipa a progetti comuni con la rappresentanza canadese della *European Travel Commission* (ETC) condividendo eventi e campagne su sostenibilità, inclusività e digitalizzazione.

8. Istituto Italiano di Cultura a Toronto

L'Istituto è un centro di iniziative culturali ed accademiche, una scuola di lingua e civiltà italiana, una fonte di informazioni sull'Italia contemporanea, sulle sue regioni, sulle realtà territoriali locali e sulle sue molteplici eredità culturali.



Contatti

📍 496 Huron Street – Toronto, ON M5R 2R3
Canada

☎ +1 416.921.3802 / Fax: +1 416.962.2503

✉ iictoronto@esteri.it

🌐 <https://iictoronto.esteri.it/>

Missione

All'azione di **promozione economica del Sistema Paese** da parte della rete diplomatico-consolare, si affianca l'offerta formativa e culturale dell'Istituto Italiano di Cultura a Toronto, fondato nel 1976.

Presso l'Istituto ha sede una biblioteca e una videoteca italiana, mentre nella galleria vengono organizzate esposizioni d'arte, conferenze e proiezioni multimediali.

L'Istituto crea contatti per **facilitare agli operatori italiani gli scambi culturali** e favorisce lo stabilirsi di **rapporti di collaborazione** artistica, teatrale, musicale e cinematografica tra l'Italia ed il Canada. L'Istituto offre informazioni ed **appoggio logistico** al pubblico italiano e straniero, agli accademici, ricercatori e studiosi italiani e canadesi, e agli operatori privati impegnati in eventi culturali in Canada con un contenuto italiano.

L'Istituto promuove tutte le iniziative di supporto che favoriscano il **dialogo interculturale e multilaterale** basato sui principi dell'uguaglianza, della democrazia e della solidarietà internazionale. L'Istituto è spesso impegnato in eventi congiuntamente organizzati con altri uffici culturali dei paesi appartenenti all'Unione Europea.

9. Istituto Italiano di Cultura a Montréal

Fondato nel 1962, l'Istituto Italiano di Cultura di Montréal – sezione culturale del Consolato Generale d'Italia – promuove la lingua e la cultura italiana in Québec e nel Canada orientale, favorendo lo scambio culturale tra l'Italia e le realtà locali, sia francofone che anglofone.



Contatti

-  1200, Dr. Penfield Avenue Montréal (Qc)
H3A 1A9
-  514 849 3473
-  iicmontreal@esteri.it
Iscrizioni e informazioni corsi di lingua:
cours.iicmontreal@esteri.it
-  <https://iicmontreal.esteri.it/it/>

Missione

Situato nel cuore del Golden Square Mile, accanto al Consolato Generale e vicino all'Università McGill, l'Istituto ha sede in un edificio storico di proprietà del Governo Italiano.

L'Istituto è un **centro di attività culturali e accademiche**, una scuola di lingua e civiltà italiana e una fonte di informazioni sull'Italia contemporanea, le sue regioni e il suo patrimonio. Ospita una biblioteca recentemente informatizzata con circa 6.000 volumi, organizza mostre d'arte, conferenze, proiezioni e iniziative in collaborazione con partner locali, italiani e internazionali.

Attraverso la **partecipazione a reti culturali europee** come EUNIC Canada, l'Istituto contribuisce a costruire ponti tra culture, sostenendo il dialogo interculturale e multilaterale basato sui valori della democrazia, del rispetto e della solidarietà. Offre **supporto logistico e informativo** a operatori pubblici e privati interessati a promuovere eventi culturali italiani in Canada, con particolare attenzione ai settori artistico, teatrale, musicale e cinematografico.

10. Camera di Commercio Italiana dell'Ontario (ICCO)

La Camera di Commercio Italiana dell'Ontario (ICCO) è attiva sin dagli anni '30 ed è stata ufficialmente riconosciuta nel 1961. Organizzazione privata, indipendente e senza scopo di lucro, ICCO ha come missione quella di promuovere e rafforzare i rapporti economici, commerciali e culturali tra il Canada e l'Italia, contribuendo alla crescita e alla valorizzazione del Made in Italy in Nord America.



Contatti

-  622 College Street Suite 201F Toronto, Ontario M6G 1B4
-  416.789.7169
-  trade@italchambers.ca
-  <https://www.italchambers.ca/>

Missione

Punto di riferimento nel commercio bilaterale tra Italia e Canada, ICCO è tra i soci fondatori della Camera di Commercio Europea in Canada (EUCCAN) e membro di Assocamerestero, la rete mondiale delle Camere di Commercio italiane all'estero. Il principale obiettivo della Camera di Commercio Italiana dell'Ontario è **favorire la creazione di connessioni strategiche e opportunità di business tra imprese italiane e partner canadesi**, sostenendo investimenti, scambi e collaborazioni in diversi settori industriali. Parallelamente, ICCO si impegna a diffondere i valori, lo stile e la cultura italiana, promuovendoli anche in contesti sociali e istituzionali.

ICCO annovera tra i propri soci e sostenitori alcune tra le più importanti realtà imprenditoriali italiane, tra cui MAPEI, Lavazza, Ferrero, WeBuild, Amplifon, MSC Crociere, Legnano Teknoelectric, Eataly e molte altre.

Tra le sue numerose attività, ICCO **fornisce servizi di consulenza a enti governativi canadesi e italiani**, oltre a operare nel campo della mediazione commerciale. Grazie a un'approfondita conoscenza del mercato canadese, il team ICCO supporta le aziende italiane interessate a espandersi in Nord America attraverso analisi settoriali, ricerche di mercato e incontri personalizzati con potenziali partner e investitori.

11. Camera di Commercio Italiana in Canada (CICC)

La Camera di Commercio Italiana in Canada (CCIC) è stata fondata a Montréal nel 1964 da un gruppo di imprenditori con l'obiettivo di intensificare gli scambi commerciali con l'Italia.



Contatti

📍 550, Sherbrooke West, suite 1150 Montréal (Québec) H3A 1B9

☎ Tel.: 514-844-4249 / Fax: 514 844-4875

✉ info.montreal@italchamber.qc.ca

Missione

Ufficialmente riconosciuta dal Governo Italiano, la CCIC rappresenta oggi un punto di riferimento per le imprese italiane e canadesi interessate ai processi di internazionalizzazione, in particolare verso il Canada e il Nord America.

La Camera di Commercio Italiana in Canada (CCIC) sostiene le imprese italiane con servizi su misura per favorirne l'**ingresso e la crescita nel mercato nordamericano**. Promuove le relazioni economiche tra Italia e Canada attraverso missioni commerciali, eventi istituzionali, *networking* e consulenze strategiche.

Grazie a una solida rete di contatti con istituzioni e partner locali, la CCIC è un punto di riferimento per la **business community canadese** e promuove anche la cultura e lo stile italiano.

Con oltre 60 anni di esperienza, collabora con aziende e istituzioni per sviluppare opportunità nei **principali settori delle due economie**: aerospazio, *agri-food*, beni di consumo, energia e rinnovabili, scienze della vita, intelligenza artificiale, tecnologie ambientali, trasporti, turismo, ospitalità, vino e prodotti tipici.

12. Camera di Commercio Italiana in Canada - Ovest (ICCCW)

La Camera di Commercio Italiana in Canada – Ovest (ICCCWest) opera dal 1992 come associazione no-profit con il mandato di promuovere e valorizzare gli scambi commerciali e gli investimenti bilaterali tra l'Italia e il Canada Occidentale.



Contatti

📍 1209- 409 Granville St. Vancouver, BC V6C 1T2

☎ +1 604.682.1410

✉ iccbc@iccbc.com

🌐 <https://www.icccwest.com>

Missione

Con uffici a Vancouver, Calgary e in Italia, la ICCCWest rappresenta un punto di riferimento per le imprese che desiderano entrare o espandersi nei mercati internazionali.

Formalmente riconosciuta dal Governo italiano, la ICCCW fa parte della rete mondiale delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (Assocamerestero), composta da 81 Camere in 58 Paesi, con oltre 160 uffici e più di 20.000 associati.

La ICCCW favorisce attivamente la **cooperazione tra aziende ed enti istituzionali di entrambi i Paesi**, organizzando missioni economiche, partecipazioni a fiere internazionali, eventi promozionali, e offrendo soluzioni personalizzate per imprese italiane e canadesi.

Attraverso una rete consolidata, la Camera **offre servizi di business-building** tra cui la fornitura di contatti mirati, il supporto allo sviluppo di strategie commerciali, e la pianificazione di eventi su misura. La ICCCW promuove gli interessi dei propri soci, che spaziano da giovani professionisti a grandi multinazionali, garantendo **supporto mirato per l'accesso e l'espansione** nei mercati di riferimento.

13. Cassa Depositi e Prestiti (CDP)

Dal 1850, Cassa Depositi e Prestiti (CDP) è l'Istituto Nazionale di Promozione che sostiene lo sviluppo sostenibile dell'Italia, impiegando responsabilmente il risparmio postale per promuovere la crescita economica, l'innovazione, il rafforzamento delle infrastrutture, la valorizzazione del territorio e la competitività delle imprese.



Contatti

-  Via Goito, 4 – 00185, Roma
-  +39 064221.1
-  infoimprese@cdp.it
Pec: cdpspa@pec.cdp.it
- 
<https://www.cdp.it/sitointernet/it/homepage.page>
<https://businessmatching.cdp.it/it/dashboard/countries/canada?id=12>

Missione

Con l'obiettivo di facilitare l'incontro tra imprese italiane e partner esteri selezionati in base alle rispettive strategie di crescita, Cassa Depositi e Prestiti, in collaborazione con il MAECI, promuove **CDP Business Matching**. Lo strumento, rivolto in particolare alle piccole e medie imprese italiane, nasce per sostenere l'internazionalizzazione del tessuto produttivo nazionale, attraverso un sistema intelligente di **matchmaking che favorisce l'avvio di relazioni commerciali e industriali concrete**. L'adesione alla piattaforma è completamente gratuita e consente l'accesso a una rete qualificata di aziende estere, con la possibilità di organizzare incontri B2B, partecipare a webinar tematici e usufruire di servizi di supporto linguistico e interpretariato.

Con l'iniziativa "**Italy meets Canada**", lanciata nel 2023, CDP Business Matching ha esteso formalmente il proprio raggio d'azione al contesto canadese, offrendo alle imprese italiane l'opportunità di entrare in contatto diretto con aziende locali attive in settori di particolare rilievo come le tecnologie ambientali, l'edilizia sostenibile, le *smart cities* e l'innovazione digitale. Il progetto è stato accolto con favore anche dalle istituzioni canadesi e dalle rappresentanze diplomatiche italiane, che ne hanno sottolineato il valore come strumento concreto per stimolare collaborazioni industriali bilaterali e favorire la crescita delle filiere produttive transnazionali.

14. SIMEST

SIMEST, società del Gruppo CDP attiva dal 1991, sostiene l'internazionalizzazione delle imprese italiane attraverso finanziamenti agevolati, supporto all'export e investimenti in equity. Opera in sinergia con il MAECI e con il sistema istituzionale per accompagnare le aziende in tutte le fasi di espansione all'estero.



Contatti

-  Corso Vittorio Emanuele II, 323 – 00186
Roma, Italy
-  800.020.030
-  info@simest.it
-  <https://www.simest.it/>

Missione

Pur non presentando sedi sul territorio, il Nord America rappresenta una delle principali aree geografiche di intervento: nel 2024 sono stati attivati **200 milioni di euro in investimenti** partecipativi, 96 milioni in finanziamenti agevolati e oltre 1,5 miliardi di euro in supporto all'export. Inoltre, le *startup* e PMI innovative con ambizioni internazionali possono beneficiare di investimenti in *equity*, sia diretti che tramite fondi di *Venture Capital* (es. FOFINT), con particolare attenzione ai settori strategici come *DeepTech*, *GreenTech*, *Life Science* e ICT.

Nel giugno 2025, insieme a *Mecaer Aviation Group* (MAG), ha investito 7,5 milioni di euro per acquisire una partecipazione nella controllata canadese, con l'obiettivo di realizzare un nuovo stabilimento *high tech* a Laval dedicato ai trattamenti superficiali di componenti aeronautici, puntando su innovazione e sostenibilità. Tale operazione include anche l'integrazione di Elimetal Inc., specializzata nella lavorazione meccanica di precisione per il comparto aerospaziale, entro il perimetro del gruppo MAG. Questo investimento **rafforza la filiera aerospaziale italiana sul suolo canadese**, con ricadute positive in termini di capacità produttiva, integrazione verticale e competitività internazionale.

15. SACE

SACE è il gruppo assicurativo-finanziario italiano, direttamente controllato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, specializzato nel sostegno alle imprese e al tessuto economico nazionale.



Contatti

-  Calle Rubén Darío 281, 11560 Miguel Hidalgo, Mexico City
-  +52 55 24536377
-  MexicoCity@sace.it
-  <https://www.sace.it/>

Missione

Dal 1977, il Gruppo SACE sostiene le aziende italiane che esportano, offrendo assicurazioni, credito, *factoring* e consulenza, oltre a supportare le banche nell'accesso alla liquidità e negli investimenti *green*. Ha una presenza internazionale con 13 sedi in Paesi strategici per il *Made in Italy*, per rafforzare le relazioni locali e favorire l'internazionalizzazione.

Il Gruppo SACE offre una vasta gamma di **soluzioni assicurativo-finanziarie per supportare le imprese italiane** nella gestione del rischio, nella protezione degli investimenti all'estero, nell'accesso a liquidità e nella partecipazione a gare pubbliche. Negli ultimi anni ha ampliato la propria offerta con strumenti dedicati a ESG, digitalizzazione e infrastrutture, in linea con le priorità europee e nazionali. Il Piano Industriale 2023–2025, "INSIEME 2025", punta a sostenere 111 miliardi di euro di investimenti entro fine 2025, con benefici per oltre 65.000 PMI e un rendimento medio superiore al 5% per il Paese.

Per quanto riguarda il rapporto con il Canada, SACE ha promosso specifiche iniziative rivolte a facilitare l'**export digitale italiano**, per aumentare le **opportunità dell'e-commerce canadese**, sensibilizzare sulle normative locali e illustrare strategie di ingresso in un mercato che, tra 2019 e 2024, è passato da 28,1 miliardi a oltre 33 miliardi di dollari in ricavi e-commerce.

16. ALTRI CONTATTI UTILI

Banca Mondiale

<https://www.banquemondiale.org/fr/country/canada>

Delegazione dell'Unione Europea in Canada https://www.eeas.europa.eu/delegations/canada_en?s=220
Governo del Canada: <https://www.canada.ca/en.html>

Infomercatiesteri

[Homepage \(CANADA\) - infoMercatiEsteri - www.infomercatiesteri.it](http://www.infomercatiesteri.it)

Ministero delle Finanze del Canada

<https://www.canada.ca/en/department-finance.html>

Ministero dell'Innovazione, della Scienza e dello Sviluppo Economico

<https://ised-isde.canada.ca/site/ised/en>

Public Services e Procurement Canada

<https://www.canada.ca/en/public-services-procurement.html>

Statistics Canada

<https://www.statcan.gc.ca/en/start>

Invest in Canada

<https://www.investcanada.ca/>

Invest in Ottawa

<https://www.investottawa.ca/>

Investing in Prince Edward Island

<https://www.princeedwardisland.ca/en/topic/investing-in-pe>

Invest Yukon

<https://yukon.ca/en/doing-business/businesses-societies-and-securities/investing>

Invest Saskatchewan

<https://thinksask.ca/invest/>

Invest Manitoba

<https://www.gov.mb.ca/jec/busdev/financial/index.html>

Invest Newfoundland Labrador

<https://www.gov.nl.ca/tcar/>

Invest Nova Scotia

<https://beta.novascotia.ca/government/growth-and-development>

Opportunities New Brunswick

<https://onbcanada.ca/>

Invest Alberta

<https://investalberta.ca/>

Invest Ontario

<https://www.investontario.ca/>

Trade and Invest British Columbia

<https://www.britishcolumbia.ca/invest-capital-in-bc/>

Business Council

<https://www.thebusinesscouncil.ca/>

Canadian Chamber of Commerce

<https://chamber.ca/>

Canada Manufacturers and Exporters

<https://cme-mec.ca/>

Canada Border Services Agency (CBSA)

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/>

Investissement Québec

<https://www.investquebec.com/quebec/fr/>

Canada's Regional Development Agencies

<https://ised-isde.canada.ca/site/ised/en/canadas-regional-development-agencies>

Canada Funding for International Projects

https://www.international.gc.ca/world-monde/funding-financement/funding_development_projects-financement_projets_developpement.aspx?lang=eng_

Grants and Funding from the Government of Canada

<https://www.canada.ca/en/government/grants-funding.html>

Sezione III

INVESTIRE IN CANADA



1. Investimenti diretti esteri

Nel 2024 lo *stock* di investimenti diretti esteri in Canada è aumentato di 77,8 miliardi CAD (+5,5%), raggiungendo **1.502,5 miliardi CAD** (+5,5% rispetto al 2023). L'incremento è stato sostenuto principalmente da reinvestimenti degli utili da parte delle affiliate estere canadesi, significative operazioni di fusione e acquisizione (M&A - *mergers and acquisitions*) e guadagni di valutazione derivanti dall'indebolimento del dollaro canadese.

Lo *stock* degli investimenti diretti canadesi all'estero è aumentato di 264,8 miliardi CAD (+12% rispetto al 2023) raggiungendo **2.473,5 miliardi CAD** alla fine del 2024. Si tratta del maggiore incremento % dal 2019.

Di conseguenza, la posizione netta del Canada in materia di investimenti diretti (differenza tra gli investimenti canadesi all'estero e quelli esteri in Canada) è cresciuta di 187,0 miliardi CAD, raggiungendo 971,0 miliardi CAD alla fine del 2024.

Oltre i due terzi della posizione totale di investimento canadese all'estero sono concentrati nei seguenti settori, che hanno guidato l'incremento:

- **Finanza e Assicurazioni:** +88,2 miliardi CAD (*stock* totale: 805,9 miliardi CAD).
- **Gestione di Società e Imprese:** +61,4 miliardi CAD (*stock* totale: 539,3 miliardi CAD).
- **Estrazione, Cave, Petrolio e Gas:** +10,3 miliardi CAD (*stock* totale: 242,9 miliardi CAD).

La crescita degli Investimenti Diretti Esteri (IDE) in Canada è stata guidata dal settore manifatturiero (+27,0 miliardi CAD, *stock* a 250,8 miliardi CAD), seguito dal settore minerario, estrattivo, petrolio e gas (+15,5 miliardi CAD, *stock* a 172,8 miliardi CAD). Il settore dei servizi professionali, scientifici e tecnici ha registrato la crescita maggiore (+7,8 miliardi CAD, *stock* a 55,5 miliardi CAD). Tuttavia, il settore della gestione di società e imprese ha mantenuto la *leadership* nello *stock* totale, contribuendo con 479,8 miliardi CAD.

Il Canada si distingue a livello internazionale come una delle economie più solide, stabili e aperte agli investimenti esteri.

Stabilità economica e finanziaria

- 1° posto nel G20 per solidità fiscale
- 1° posto nel G7 per stabilità e accessibilità del sistema bancario
- 4° posto a livello globale per stabilità economica
- 3° posto nel G7 per sofisticazione dei mercati finanziari

Competitività e trasparenza

- 2° posto nel G7 per competitività economica
- 2° posto nel G7 per stabilità politica
- 2° posto nel G7, dopo la Germania, per basso livello di corruzione
- 4° posto a livello globale per attrattività degli investimenti internazionali

Qualità della vita

- 5° posto a livello globale per qualità della vita, elemento chiave per attrarre e trattenere talenti

In particolare, il settore **energetico e minerario** ha registrato una performance straordinaria, superando di oltre il 99,4% la media decennale, praticamente raddoppiandola. Il Canada sta infatti costruendo un solido e strategico comparto energetico: negli ultimi cinque anni, il paese ha attratto strategicamente investimenti diretti esteri (IDE) per un totale di **6,2 miliardi CAD** distribuiti su 26 progetti annunciati.

Dal 2020, gli investimenti in progetti energetici sono cresciuti costantemente, raggiungendo nel 2024 un aumento del 38,5% nel numero di progetti, accompagnato da una crescita del 36,3% dell'occupazione totale e del 35,8% degli investimenti complessivi nel settore. Inoltre, il 96,2% di questi progetti rappresenta nuovi investimenti, a conferma della forte attrattività del mercato canadese.



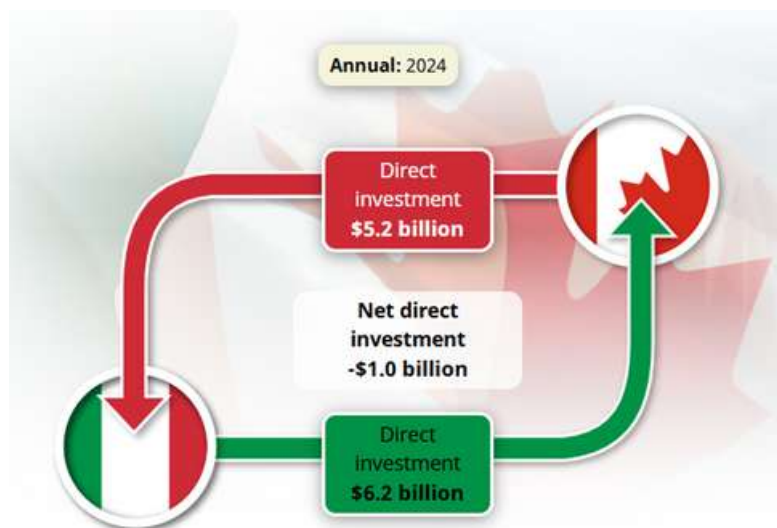
Il Canada si posiziona come una destinazione di primo piano a livello mondiale per i progetti di **energia verde**. Oltre a vantare risorse naturali abbondanti, il Paese offre un ambiente politico stabile e incentivi competitivi per lo sviluppo su larga scala di energie pulite. Le aziende che investono in progetti di energie rinnovabili in Canada possono aspettarsi un incremento del valore dell'investimento talvolta superiore al 50% nel corso della vita utile del progetto. Grazie a un ecosistema di supporto dedicato all'energia a basso contenuto di carbonio.

Il Canada si colloca tra i primi due paesi al mondo per condizioni finanziarie favorevoli ai progetti di energia pulita.

Oltre a essere un *leader* globale nei settori minerario, energetico e forestale, il Canada rappresenta una base strategica per aziende internazionali lungimiranti. Le imprese del settore delle risorse naturali in Canada si distinguono per un forte impegno verso le iniziative ambientali, sociali e di governance (ESG), supportate da un'infrastruttura di trasporto affidabile che collega efficientemente il paese ai mercati globali.

2. Situazione investimenti esteri Canada- Italia

L'Italia mostra segnali incoraggianti nell'attrazione degli investitori canadesi, grazie anche a una presenza imprenditoriale già consolidata e a un'immagine positiva del *Made in Italy*. Tra il 2023 e il 2024 è stato registrato un **aumento del 140,4% degli investimenti diretti esteri del Canada in Italia**, per 5.212 milioni CAD rispetto ai 2.168 milioni CAD del 2023.



Anche **l'Italia ha aumentato (+2,4%), i propri investimenti sul territorio canadese, investendo 6.184 milioni CAD** rispetto ai 6.039 milioni CAD registrati nel 2023.

L'analisi dei flussi di Investimenti Diretti Esteri (IDE) tra Canada e Italia, messa a confronto con le principali economie europee di riferimento — Francia, Germania e Spagna — evidenzia come il volume attuale degli scambi di capitale non rifletta ancora ap-

pieno il reale potenziale di crescita né la solidità del legame economico bilaterale. Questa situazione rappresenta un'importante **opportunità di espansione per l'Italia nei prossimi anni**.

Direct investment between Canada and Italy					
	2020	2021	2022	2023	2024
	\$ millions				
Direct investment in Italy	1,505	1,695	1,736	2,168	5,212
Direct investment in Canada	3,627	5,050	5,822	6,039	6,184
Net direct investment	-2,122	-3,355	-4,086	-3,871	-972

Fonte: Statistic Canada

I dati per il 2024 mettono in luce il potenziale significativo che l'Italia è pronta a sbloccare.

OUTBOUND

Il flussi di investimenti diretti canadesi (*outbound*) verso le principali economie europee mostrano un vasto bacino di capitali che l'Italia può efficacemente intercettare. Per il 2024, le stime indicano:

- Francia: 16.776 milioni di CAD
- Germania: 16.185 milioni di CAD
- Spagna: 9.340 milioni di CAD

INBOUND

Parallelamente, i flussi di investimento verso il Canada (*inbound*) da parte delle altre economie europee dimostrano la capacità di queste nazioni di proiettare il proprio capitale nel mercato nordamericano:

- Francia: 30.845 milioni di CAD
- Germania: 24.559 milioni di CAD
- Spagna: 5.763 milioni di CAD

3. Regole generali per ingresso nel mercato canadese: quadro normativo e controlli sugli investimenti esteri

L'ingresso di investitori esteri nel mercato canadese è regolato principalmente dall'**Investment Canada Act** (ICA), una legge federale di ampia portata che disciplina gli investimenti nelle imprese canadesi da parte di soggetti non canadesi.

L'*Investment Review Division* (*Investment Canada*) è l'organo incaricato di applicare l'ICA, sotto la supervisione del Ministro dell'Innovazione, della Scienza e dello Sviluppo Economico. Per le imprese culturali (come editoria, cinema, musica, radiodiffusione), la competenza spetta al Ministro del Patrimonio Canadese. Se un'impresa canadese svolge sia attività culturali che non culturali, l'investimento può essere esaminato da entrambi i ministeri.

Tipologie di investimenti esteri soggetti a controllo

Gli investimenti da parte di soggetti non canadesi finalizzati ad acquisire il controllo di un'impresa canadese esistente o ad avviarne una nuova possono essere soggetti a:

- Notifica, per transazioni meno rilevanti dal punto di vista economico o strategico.
- Revisione, per investimenti significativi o sensibili, secondo criteri ben precisi.

Le norme che determinano cosa si intenda per "controllo" e chi possa essere considerato "canadese" sono particolarmente dettagliate.

Acquisizioni dirette e indirette

- Si ha un'acquisizione diretta quando un investitore estero acquisisce tutta o la maggior parte dei beni di un'impresa canadese, oppure la maggioranza (o almeno un terzo, in certi casi) delle azioni con diritto di voto.
- Un'acquisizione indiretta avviene quando un'impresa canadese cambia controllo a seguito dell'acquisizione della sua società madre non canadese.

Un investimento può essere soggetto a revisione indipendentemente dal valore dei beni coinvolti, se riguarda attività connesse al patrimonio culturale canadese, oppure motivi di sicurezza nazionale.

Secondo la nuova versione delle sezioni 14.11(1), (2) e (3) dell'*Investment Canada Act* (ICA), per l'anno 2025 la soglia di revisione (cioè il valore massimo al di sotto del quale un investimento non richiede una revisione formale da parte del Governo canadese) è fissata a 2,079 miliardi di dollari canadesi.

Questa soglia si applica specificamente agli investimenti con l'obiettivo di acquisire il controllo di un'attività commerciale canadese, ma solo in questi casi:

- Gli investitori che provengono da Paesi con cui il Canada ha un accordo commerciale (chiamati "*trade agreement investors*"), purché non siano imprese controllate dallo Stato (cioè non siano "*state-owned enterprises*").
- Gli investitori che non hanno un accordo commerciale con il Canada e non sono imprese a controllo statale, ma solo se l'attività commerciale canadese che vogliono acquistare è, immediatamente prima dell'investimento, controllata da un investitore che invece ha un accordo commerciale con il Canada.

In pratica, questo significa che gli investitori italiani, dato che l'Italia fa parte del CETA (l'accordo commerciale tra Canada e Unione Europea), rientrano nella categoria degli "investitori con accordo commerciale"; quindi, per loro, la soglia di revisione è più alta (2,079 miliardi di CAD nel 2025), il che facilita e rende più agevole effettuare investimenti significativi in Canada senza dover passare per una revisione governativa complessa.

Imprese statali (SOE – State Owned Enterprises)

Per le imprese controllate da Stati esteri, si applicano regole particolari:

- Il Governo canadese può stabilire che una SOE abbia acquisito il "controllo effettivo" di un'impresa canadese, anche se non rientra nei criteri tradizionali di controllo. In questi casi, l'investimento potrebbe essere soggetto a revisione ministeriale, anche se normalmente non lo sarebbe.
- Gli investimenti delle SOE nel settore delle sabbie bituminose canadesi (*oil sands*) sono fortemente limitati da una politica del governo federale in vigore dal 2012. Le acquisizioni che portano al controllo di imprese di questo settore non saranno approvate, salvo casi eccezionali.

Il concetto di SOE comprende governi stranieri, loro agenzie, entità da essi controllate o influenzate, anche indirettamente, e persone fisiche che agiscono sotto la loro direzione o influenza.

Ai sensi dei sottocapitoli 14.1(1.1) e (2) della Legge, la soglia di revisione per il 2025 è di 551 milioni di dollari in valore degli asset (attività) per gli investimenti finalizzati ad acquisire direttamente il controllo di un'attività commerciale canadese da parte di:

- Investitori di Paesi OMC che sono imprese a controllo statale (*state-owned enterprises*);
- Investitori di Paesi non-OMC che sono imprese a controllo statale, nel caso in cui l'attività commerciale canadese oggetto dell'investimento sia, immediatamente prima dell'attuazione dell'investimento, controllata da un investitore di un Paese OMC.

Riforma 2024: aggiornamento dell'ICA con il Bill C-34

Nel 2024, il Parlamento canadese ha approvato il Bill C-34, una legge che ha aggiornato l'ICA per:

- rafforzare i poteri del Governo in materia di revisione per motivi di sicurezza nazionale;
- consentire interventi più rapidi ed efficaci in caso di minacce agli interessi canadesi.

Il Ministro della Pubblica Sicurezza ha introdotto la **Canada's Sensitive Technology List** (STL), che individua le tecnologie strategiche da proteggere (es. AI, quantum, cybersicurezza). Il Governo ha inoltre **aggiornato le Linee guida sulla revisione per motivi di sicurezza nazionale**, con tre obiettivi principali:

- Includere la sicurezza economica tra i criteri da valutare;
- Sostituire l'Allegato A con la più aggiornata STL;
- Adeguare le linee guida alle modifiche introdotte con il Bill C-34.

Le autorità canadesi ora considerano anche il rischio che un investimento possa minare la sicurezza economica del Canada, in particolare se comporta un'integrazione significativa dell'impresa canadese con l'economia di uno Stato estero.

I fattori valutati includono:

- la dimensione dell'impresa canadese;
- il suo ruolo nell'ecosistema dell'innovazione;
- l'impatto sulle catene di approvvigionamento.

Il Canada resta un **Paese aperto agli investimenti esteri, ma adotta un approccio cauto e strategico** per garantire la protezione dei propri interessi economici, tecnologici e di sicurezza nazionale.

Chi intende investire in Canada deve quindi:

- Valutare con attenzione la natura dell'operazione e il profilo dell'investitore;
- Considerare eventuali obblighi di notifica o revisione;
- Tenere conto delle normative in evoluzione, soprattutto nei settori sensibili.

4. Mercato del lavoro

Nel 2024, il mercato del lavoro canadese ha registrato una crescita moderata, con un aumento dell'occupazione a 20,7 milioni di posti di lavoro. Tuttavia, il **tasso di occupazione è sceso al 61,3%**, rispetto al 62,2% del 2023, rimanendo al di sotto del livello pre-pandemico del 62,3% del 2019. Sebbene siano stati aggiunti dal 2019 oltre 1,7 milioni di occupati, la crescita dell'occupazione non ha tenuto il passo con l'aumento della popolazione, anche a causa dell'invecchiamento della popolazione, nonostante gli elevati livelli di immigrazione.

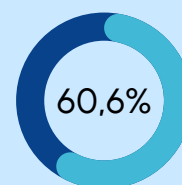
Nel 2025, dopo il calo registrato nei mesi estivi, **a settembre 2025 l'occupazione in Canada si è attestata al 60,6%**, con un aumento di 60.000 unità (+0,3%) rispetto ai mesi estivi. La crescita è stata trainata soprattutto dai lavori a tempo pieno e dai progressi nei settori della manifattura, della sanità e assistenza sociale e dell'agricoltura.

Le disparità regionali nell'occupazione persistono in tutto il Canada. L'**Alberta mantiene costantemente il tasso di occupazione più alto**, e le province atlantiche continuano a incontrare le maggiori difficoltà nel mercato del lavoro con il Terranova e Labrador in fondo alla classifica. L'**Ontario**, che storicamente ha avuto il secondo tasso di occupazione più alto del paese, dal 2008 **si posiziona sotto la media nazionale**. Le differenze regionali nello sviluppo economico, nei modelli di specializzazione settoriale, nei livelli di istruzione, nelle politiche familiari e nelle caratteristiche demografiche sono tra i principali fattori alla base di queste disparità occupazionali.

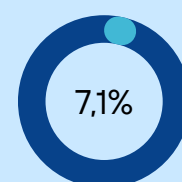
Ad esempio, nel 2024 Terranova e Labrador e il Nuovo Brunswick presentavano i rapporti di dipendenza anziani più elevati (*old-age dependency ratios*, OAD), rispettivamente del 39% e del 37%, mentre l'Alberta rimane la provincia più giovane, con un rapporto inferiore al 23%.

L'inizio della pandemia nel 2020 ha provocato un'impennata temporanea del tasso di disoccupazione, salito al 9,7%, con un aumento di quattro punti percentuali rispetto all'anno precedente. Con la ripresa economica, il tasso è crollato fino a toccare un minimo storico del 5,3% nel 2022. Tuttavia, **nel 2024 è risalito al 6,3%**: un dato relativamente basso in termini storici, ma comunque superiore al livello pre-pandemico del 2019.

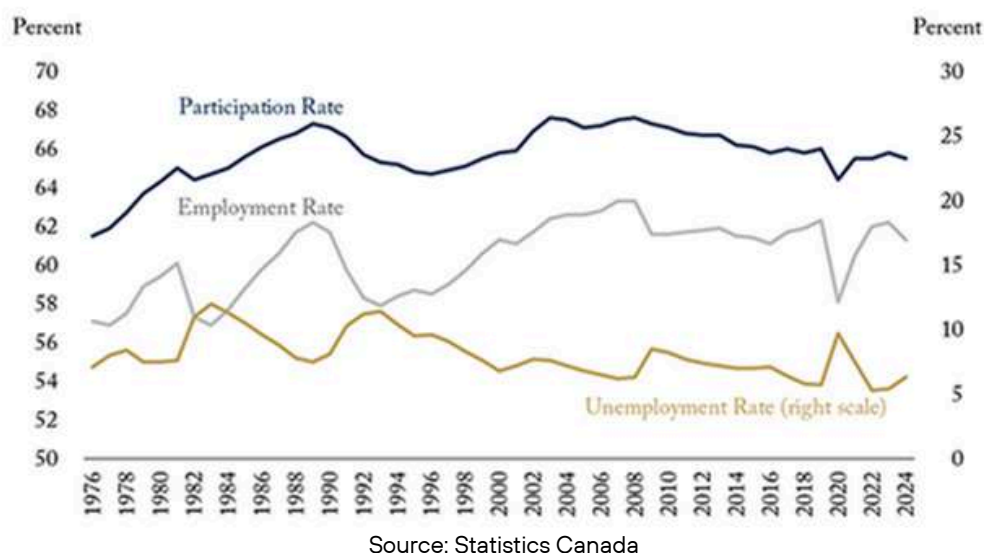
Occupazione (settembre 2025)



Disoccupazione (settembre 2025)



Secondo invece gli ultimi dati pubblicati nel mese di **agosto 2025** il **tasso di disoccupazione è aumentato dal 6,9% al 7,15%** il livello più alto da quasi un decennio (escludendo il periodo pandemico). Il tasso di disoccupazione è rimasto invariato nel mese di settembre 2025.



Nel complesso, la forza lavoro e l'occupazione in Canada sono aumentate grazie all'impennata dell'immigrazione. Sebbene i tassi di disoccupazione siano rimasti superiori rispetto al periodo pre-pandemico, ciò è dovuto principalmente alla straordinaria crescita della forza lavoro più che a una mancanza di creazione di posti di lavoro. Il mercato del lavoro continua ad adattarsi all'aumento dell'offerta di lavoro tramite una solida creazione di impieghi.

Guardando al futuro, diverse incertezze e fattori potrebbero influenzare i tassi di disoccupazione. Ad esempio, l'imposizione di dazi doganali da parte degli Stati Uniti rappresenta un rischio diretto per i posti di lavoro legati alle esportazioni. **Nel 2024, l'8,8% dei lavoratori – pari a circa 1,8 milioni di persone – era impiegato in settori dipendenti dalla domanda statunitense** di esportazioni canadesi. I settori più esposti a questi rischi includono l'estrazione di petrolio e gas, il trasporto tramite oleodotti e la produzione di metalli primari.

Al contrario, politiche migratorie più restrittive che limitano l'ingresso di residenti permanenti e temporanei potrebbero rallentare la crescita della forza lavoro, esercitando così una pressione al ribasso sul tasso di disoccupazione. Tuttavia, l'arrivo continuo di rifugiati – che contribuisce alla crescita della popolazione di residenti non permanenti – potrebbe portare a un aumento dei tassi di disoccupazione, soprattutto se i nuovi arrivati incontrano difficoltà significative nell'integrarsi nel mercato del lavoro.

Nonostante ciò, **il mercato del lavoro canadese si presenta come uno dei più efficienti e dinamici a livello internazionale**, supportato da un quadro normativo trasparente, da una forza lavoro qualificata e da una struttura salariale che riflette la maturità del sistema economico nazionale.

5. Educazione, scienza e ricerca e sviluppo in Canada

Il sistema educativo

Il **sistema educativo** canadese presenta una **struttura fortemente decentrata**: in Canada non esiste un Ministero federale dell'Istruzione e la **competenza in materia educativa è interamente affidata alle singole Province e ai Territori**. Di conseguenza, le politiche scolastiche, i curricula, l'organizzazione degli istituti e i requisiti di accesso variano a seconda della giurisdizione locale. A livello federale, l'unico organismo con ruolo di coordinamento è il **Council of Ministers of Education Canada** (CMEC), che riunisce i Ministri dell'Istruzione di tutte le Province e i Territori al fine di promuovere il dialogo e l'allineamento delle politiche educative.

Il sistema educativo canadese è articolato con percorsi di istruzione primaria e secondaria, seguiti da un'ampia offerta di istruzione post-secondaria presso Università e College. A livello locale, la gestione operativa delle scuole pubbliche è affidata ai Consigli scolastici (*School Boards*), che rappresentano l'equivalente degli uffici scolastici territoriali italiani. Le istituzioni di istruzione superiore, comprese **Università e College, rientrano nelle competenze provinciali**. Queste istituzioni godono di ampia autonomia gestionale e accademica, sebbene la principale fonte di finanziamento derivi dai contributi erogati dai governi locali. Le università, principalmente pubbliche, sono più di 100 ed i *colleges* o istituti professionalizzanti sono oltre 150 raggruppati in due diverse associazioni: *Universities Canada* e *Polytechnics Canada*. Esiste poi l'organizzazione *Université du Québec* che include 10 istituti di istruzione superiore ma solo della Provincia del Québec. Un'altra organizzazione importante è U15Canada che riunisce le migliori 15 università canadesi, in termini di capacità di ricerca e sviluppo.

Il sistema universitario canadese gode di una reputazione internazionale per la qualità della didattica, la ricerca e l'apertura verso studenti internazionali, rappresentando un punto di forza per gli investitori interessati alla formazione del capitale umano o a collaborazioni con il settore accademico e della ricerca. Anche il sistema dei *colleges*, che offrono percorsi più pratici e professionalizzanti, gode di un'ottima reputazione per la sua vocazione alla ricerca applicata svolta in stretta collaborazione con il settore privato e per il forte contatto con il mondo del lavoro.

Ricerca e sviluppo

Il ricco eco-sistema di ricerca e sviluppo del Canada comprende oltre alle università e *colleges*, istituti scientifici e di ricerca con finalità specifiche che sono finanziati sia a livello federale che provinciale. Il **Ministero federale competente per Ricerca e Sviluppo è Innovation, Science and Economic Development** (ISED) che viene supportato nelle politiche scientifiche dal *Chief Science Advisor* del Primo Ministro, coadiuvato nel lavoro da un ufficio dedicato.

La **spesa interna lorda per ricerca e sviluppo** (GERD) del Canada è di circa **55 miliardi di dollari canadesi**, pari a circa l'1,6–1,7% del PIL (la media dell'OCSE è più vicina al 2,7–3%).

La GERD include la spesa in ricerca e sviluppo proveniente da:

- Imprese private (50%) e aziende che svolgono ricerca o sviluppo di prodotti internamente.
- Istituzioni di istruzione superiore 38% – università e ospedali universitari affiliati.
- Governo 8% – laboratori e programmi di ricerca federali e provinciali.
- Organizzazioni private senza scopo di lucro 2% – fondazioni di ricerca, enti di beneficenza, ecc.
- Organizzazioni di ricerca provinciali 2% – enti di ricerca pubblicamente finanziati nelle province.

A sostegno di ricerca ed innovazione operano diverse **Agenzie Federali** che svolgono e finanziano attività di ricerca e sviluppo:

Agenzie Federali

- **Canada Foundation for Innovation (CFI)**
<https://www.innovation.ca>
- **Canadian Institutes of Health Research (CIHR)**
<http://www.cihr-irsc.gc.ca/e/193.html>
- **Mathematics of Information Technology and Complex Systems (Mitacs)**
<https://www.mitacs.ca>
- **Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada (NSERC)**
<http://www.nserc-crsng.gc.ca>
- **Social Sciences and Humanities Research Council of Canada (SSHRC)**
<http://www.sshrc-crsh.gc.ca>

Le principali **Agenzie Provinciali** che promuovono e finanziano progetti ed iniziative di ricerca e sviluppo sono invece:

Agenzie Provinciali

- **Ontario Research Funds**
<https://www.ontario.ca/page/research-funding>
- **Fonds de recherche du Québec (FRQ)**
<https://www.mcgill.ca/research/research/funding/provincial/fonds-de-recherche-du-quebec-frq>
- **Knowledge Development Fund (BCKDF)**
<https://www2.gov.bc.ca/gov/content/governments/technology-innovation/bckdf>
- **Innovate BC**
<https://www.innovatebc.ca>
- **Geoscience BC**
<https://www.geosciencebc.com/about-us/>
- **Alberta Research Network**
<https://www.alberta.ca/alberta-research-network>

I principali centri di ricerca e sviluppo canadesi

In tutto il Canada sono presenti centri di ricerca e sviluppo ma la densità è più alta nella parte orientale del Canada, in British Columbia ed in Alberta. Nella maggioranza dei casi questi centri sono finanziati sia con il contributo delle che province che li ospitano, che con il contributo federale.

Di seguito sono elencate le principali istituzioni e forniti i link per ulteriori approfondimenti.

Consiglio Nazionale delle Ricerche del Canada (NRC)

L'NRC è la più grande organizzazione federale per la ricerca e lo sviluppo, con oltre 20 centri distribuiti su tutto il territorio nazionale. Si occupa di settori come aerospaziale, intelligenza artificiale, nanotecnologie, costruzioni, scienze della vita, energia pulita e altri ambiti scientifici avanzati.

<https://nrc.canada.ca/en>

Centri di Ricerca di Agricoltura e Agroalimentare Canada (AAFC)

Si tratta di 20 centri distribuiti su tutto il Canada, impegnati in ricerca e sviluppo nei settori dell'alimentazione, dell'agricoltura, delle scienze delle colture, dell'ambiente e della sostenibilità.

<https://agriculture.canada.ca/en/science/agriculture-and-agri-food-research-centres>

Laboratori Nucleari Canadesi (CNL)

Principale laboratorio nazionale nel campo della scienza e tecnologia nucleare, gestito da *Atomic Energy of Canada Limited* (AECL).

<https://www.cnl.ca/>

Polar Knowledge Canada (POLAR)

Centro situato nel territorio del Nunavut, dedicato alla ricerca sulla scienza artica, il clima, l'ambiente e le conoscenze indigene.

<https://www.canada.ca/en/polarknowledge.html>

Agenzia Spaziale Canadese (CSA)

Laboratorio dedicato alla ricerca spaziale, alla robotica (ad esempio il Canadarm), alla tecnologia satellitare e all'esplorazione planetaria.

<https://www.asc-csa.gc.ca/eng/>

Agenzia di Sanità Pubblica del Canada (PHAC)

Laboratorio di livello di biosicurezza 4 riconosciuto a livello mondiale, specializzato in ricerca microbiologica e salute pubblica.

<https://www.canada.ca/en/public-health.html>

Ambiente e Cambiamenti Climatici Canada (ECCC)

Agenzia federale responsabile della protezione dell'ambiente e della gestione dei cambiamenti climatici, che gestisce numerosi centri di ricerca occupandosi di scienze del clima, inquinamento, meteorologia e conservazione della fauna selvatica.

<https://www.canada.ca/en/environment-climate-change.html>

CanmetENERGY

Centro di ricerca governativo dedicato allo sviluppo e all'innovazione nel settore energetico, con più sedi in tutto il Paese, specializzato in energia pulita, energie rinnovabili ed efficienza energetica.

<https://natural-resources.canada.ca/science-data/science-research/research-centres/canmetenergy>

Ricerca e Sviluppo per la Difesa Canada (DRDC)

Centro di ricerca governativo che funge da braccio scientifico e tecnologico delle Forze Armate Canadesi, specializzato in ricerca avanzata nei settori della difesa, sicurezza, cybersicurezza e intelligenza artificiale.

<https://www.canada.ca/en/defence-research-development.html>

Statistics Canada

Ufficio statistico nazionale del Canada, responsabile della raccolta, analisi e diffusione di dati ufficiali su economia, popolazione, società e ambiente.

<https://www.statcan.gc.ca/en/start>

Genome Canada

Organizzazione federale, con una struttura di governance collaborativa che coinvolge anche le Province, dedicata alla ricerca genomica e alle biotecnologie, che finanzia e coordina progetti innovativi nel campo della salute, dell'agricoltura, dell'ambiente e delle risorse naturali.

<https://genomecanada.ca/>

Institut National de la Recherche Scientifique (INRS)

Istituto universitario dedicato alla ricerca scientifica e tecnologica avanzata, attivo nei settori dell'ambiente, dell'energia, della salute e delle scienze sociali.

<https://inrs.ca/>

Esistono inoltre numerose *Research Facilities* e *Research Organizations* di rilevanza nazionale che sono principalmente finanziate dal governo federale attraverso il *Canada Foundation for Innovation* (CFI):

- **Canadian Light Source (CLS):** <https://www.lightsource.ca/>
- **Ocean Networks Canada:** <https://www.oceannetworks.ca/>
- **Ocean Tracking Network:** <https://oceantrackingnetwork.org/>
- **Perimeter Institute for Theoretical Physics:** <https://perimeterinstitute.ca/>
- **TRIUMF (Canada's national particle accelerator centre):** <https://triumf.ca/>
- **SNOLAB:** <https://www.snolab.ca/>
- **SuperDARN Canada:** <https://superdarn.ca/>
- **Advanced Laser Light Source (ALLS):** <https://alls.inrs.ca/en/>
- **André E. Lalonde Accelerator Mass Spectrometry Facility:**
<https://www.uottawa.ca/research-innovation/national-ael-ams-facility>
- **Canadian Research Data Centre Network (CRDCN):** <https://crdcn.ca/>
- **CCGS Amundse:** <https://amundsenscience.com/>
- **Vaccine and Infectious Disease Organization (VIDO):** <https://www.vido.org/>
- **WinEEE Research Facility:** <https://windeeee.ca/>
- **Canadian Cancer Trials Group:** <https://www.ctg.queensu.ca/>
- **The Super Dual Auroral Radar Network (SuperDARN):** <https://superdarn.ca/>
- **Global Water Futures Observatories:** <https://gwfo.ca/>
- **Coalition Publica:** <https://www.coalition-publi.ca/>
- **The Metabolomics Innovation Centre:** <https://metabolomicscentre.ca/>
- **IISD Experimental Lakes Area:** <https://www.iisd.org/ela/>
- **CGen-Canada's National Platform for Genome Sequencing and Analysis:**
<https://www.cgen.ca/>
- **Centre for Biodiversity Genomics:** <https://biodiversitygenomics.net/>
- **GlycoNet Integrated Services Facility:** <https://canadianglycomics.ca/integrated-services/>

Il supporto alla ricerca ed allo sviluppo è realizzato attraverso il programma **Major Active Pan-Canadian Strategies & Initiatives** e dalle **Innovation Superclusters Initiative** (ISI) recentemente denominati Global Innovation Clusters. Entrambi programmi sono riassunti nelle tabelle che seguono:

Strategia	Settore	Obiettivi	Stato
Rete Pan-Canadese di Sanità Pubblica: Priorità di Sanità Pubblica (2024-2029)	Sanità pubblica	Sostenere il rafforzamento dei sistemi di sanità pubblica. Si concentra sulla promozione della salute, sulle malattie trasmissibili e sulle emergenze sanitarie. Promuovere l'equità e la <i>leadership</i> indigena.	In fase di attuazione Periodo di esecuzione 2024-2029.
Strategia Pan-Canadese per l'Intelligenza Artificiale	Innovazione IA Tecnologia	Sviluppare la capacità nel campo dell'intelligenza artificiale. Definire <i>standard</i> e rafforza le infrastrutture (capacità di calcolo).	Finanziamenti e azioni in corso.
Strategia Canadese per i Minerali Critici (CCMS)	Risorse naturali Economia Ambiente	Aumentare l'offerta di minerali critici "estratti in maniera responsabile".Sviluppare <i>value chains</i> nazionali e globali. Tutelare l'ambiente e il clima.	Avviata nel 2023-24 Conclusione prevista per il 2029-30.
Strategia Geoscientifica Pan-Canadese (PGS)	Risorse naturali Geoscienze	Migliorare il coordinamento dei dati geoscientifici tra province e territori. Sviluppare modelli sul potenziale minerario ed energetico. Rafforzare le competenze professionali (geoscientiati) e promuovere la conoscenza pubblica del settore.	Attiva, con aree prioritarie in corso di sviluppo.
Approccio Pan-Canadese alla Trasformazione della Conservazione delle Specie a Rischio	Ambiente Biodiversità	Passare da un approccio basato su singole specie a uno fondato su più specie e sugli ecosistemi. Definire "aree, specie, settori e minacce prioritarie". Promuovere il coinvolgimento delle comunità indigene.	Attiva. Identificate le aree e le tematiche prioritarie.

Strategia di Crescita Pan-Territoriale	Economia del Nord Sviluppo regionale	Costruire economie inclusive nei territori del Canada. Rafforzare la forza lavoro, le infrastrutture locali e lo sviluppo sostenibile delle risorse. Diversificare le economie territoriali.	In fase di attuazione. Orizzonte temporale di 5 anni.
Strategia Pan-Canadese per la Ricerca sul Cancro ("Target 2020")	Salute Ricerca sul cancro	Coordinare gli sforzi di ricerca e definire le priorità del settore. Promuovere la scoperta scientifica, innovazione clinica e ricerca traslazionale. Potenziare infrastrutture (laboratori, <i>trial</i> clinici).	Attiva ed in evoluzione. La strategia attuale copre un orizzonte di 5 anni.

Global Innovation Clusters	Priorità	Sede	Temi principali
Digital Technology	IA, big data, tecnologie sanitarie, gemelli digitali, quantum.	Vancouver, BC	Collaborazione tecnologica nei settori salute, ambiente, quantum e città intelligenti.
Protein Industries	Agrifood, biotecnologie, proteine alternative.	Regina, SK	Sicurezza alimentare, scienze delle colture, bio-processo.
Advanced Manufacturing (NGen)	Cleantech, Produzione avanzata, robotica, IA.	Hamilton, ON	Fabbriche intelligenti, automazione, sviluppo di proprietà intellettuale (IP).
Ocean	Tecnologie oceaniche, economia blu, pesca, energie marine rinnovabili.	Halifax, NS	Pesca sostenibile, trasporti marittimi.
Scale AI	IA per catene di approvvigionamento e logistica.	Montreal, QC	Ottimizzazione basata su IA, logistica, catene di approvvigionamento manifatturiere.

Cooperazione scientifica Italia-Canada

Il Canada ospita numerosi **ricercatori italiani** (circa **700 sono quelli attualmente censiti** dall'Ufficio Scientifico dell'Ambasciata) che operano sia in Università che in Centri di Ricerca nei diversi settori della conoscenza. Sebbene quasi tutte le aree geografiche registrino la presenza di ricercatori italiani, essi sono maggiormente concentrati nelle province di Québec, Ontario e British Columbia, aree in cui sono attive due associazioni di ricercatori: AIRIcerca Toronto Chapter e ARPICO.

Nella zona del Québec è stata attiva l'associazione CSIC fino al periodo della Pandemia. L'organizzazione ISSNAF che si occupa di facilitare le connessioni tra i giovani ricercatori italiani e la rete di studiosi in Nord America, sta sviluppando in questo momento un ISSNAF-Chapter in Québec.

I ricercatori italiani presenti in Canada mantengono **stretti legami scientifici con l'Italia che danno sovente origine ad accordi interuniversitari**. Se ne contano circa 50 e sono consultabili presso la Banca dati promossa dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, dal Ministero dell'Università e della Ricerca (MIUR) e dalla Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (CRUI) Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale.

Per quanto riguarda gli accordi di cooperazione attualmente in vigore si segnalano:

- **Italy-Canada Cooperation on Critical Minerals 2024**
- **Programma di Cooperazione Culturale, Scientifica e Tecnologica del 2000**
- **Action Plan Italia-Canada concerning Science Technology and Innovation 2015**
- **MoU Istituto Nazionale di Fisica Nucleare and the Canada Foundation for Innovation 2025**
- **Italy-Canada Roadmap for Enhanced Cooperation 2024**
- **MoU ASI – CSA per una cooperazione nell'esplorazione dello spazio per scopi pacifici 2021**

L'Ambasciata d'Italia a Ottawa assegna annualmente il **Premio Ingegno Italiano a ricercatori italiani che operano in Canada** e che si sono distinti per risultati scientifici di rilievo e per aver mantenuto legami scientifici con l'Italia.

Si segnala infine un'importante iniziativa nata in seno alla *Italy-Canada Roadmap for Enhanced Cooperation 2024* che è il **Joint Advisory Group on Artificial Intelligence (JAG)**. Co-presieduto dal Consigliere scientifico capo del Canada e dal Presidente del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR) dell'Italia, l'organismo ha come obiettivo quello di guidare e orientare la collaborazione bilaterale nel campo dell'intelligenza artificiale (AI), con particolare attenzione a settori strategici come l'AI per la salute (*AI for Health*) e l'AI per la scienza (*AI for Science*).

6. Normativa fiscale e regolamentazione degli scambi

Il sistema fiscale canadese è amministrato dalla **Canada Revenue Agency (CRA)**, che gestisce l'imposizione fiscale, i crediti e i programmi correlati per conto del governo federale e della maggior parte delle province e dei territori.



Il Canada adotta un sistema a **due livelli di tassazione**, federale e provinciale, il che significa che sia le imprese sia i singoli contribuenti sono soggetti a imposte da parte di entrambi i livelli di governo. Le principali forme di tassazione riguardano il reddito, le vendite e le plusvalenze.

Tassazione delle persone giuridiche

L'**imposta federale sul reddito** delle società è attualmente del **38% del reddito imponibile**. Grazie ad **un'agevolazione fiscale federale**, scende, **al 28%** e, con la **riduzione generale dell'imposta**, arriva al **15%**. Per le società private a controllo canadese (*Canadian-controlled private corporations*, CCPC) che hanno diritto alla deduzione per le piccole imprese, l'aliquota federale è ridotta al 9% sui primi 500.000 CAD di reddito d'impresa attivo.

Oltre all'imposta federale, **ogni provincia e territorio impone una propria imposta sulle società, con aliquote che variano**. Le aliquote superiori possono variare dal 11,5% in Ontario o Territori del Nord-Ovest al 15% Terranova e Labrador, con aliquote per le piccole imprese notevolmente più basse e variabili da provincia a provincia. I redditi da investimenti di una società sono tassati ad aliquote fisse che variano a seconda della provincia e del territorio e sono generalmente più alte del tasso marginale personale più elevato, superando il 50% in molte province.

Tassazione delle persone fisiche

In Canada, la **tassazione delle persone fisiche** si basa sullo **status di residenza fiscale**. Secondo l'**Agenzia delle Entrate del Canada** (*Canada Revenue Agency*, CRA), un individuo residente è soggetto a tassazione sul reddito mondiale, mentre un non residente è tassato solo sui redditi di fonte canadese. La residenza viene determinata valutando i legami primari, come la presenza di un'abitazione o di familiari nel Paese, e i legami secondari, come conti bancari, patente di guida e iscrizione all'assicurazione sanita-

-ria provinciale. In caso di incertezza sul proprio status, è possibile chiedere alla CRA una determinazione ufficiale mediante i moduli NR73 o NR74

Aliquote federali per il 2025

Per l'anno fiscale 2025, le aliquote federali sono progressive e risultano così articolate:

15%	da 0 a 57.375 CAD
20,5%	da 57.375 CAD a 114.750 CAD
26%	114.750 CAD a 177.882 CAD
29%	177.882 CAD a 253.414 CAD
33%	Superiore a 253.414 CAD

A queste aliquote si sommano quelle provinciali o territoriali, che variano per soglie e tassi, determinando un'aliquota complessiva effettiva mediamente compresa tra il 20% e il 53%, a seconda della provincia di residenza.

Plusvalenze

Il Governo ha proposto nel Bilancio 2024 di **aumentare il tasso di inclusione delle plusvalenze dal 50% al 67% per le persone fisiche**, applicabile alla parte di plusvalenze annuali superiori a 250.000 CAD; per le società e la maggior parte dei *trust*, applicabile su tutte le plusvalenze.

Tuttavia, l'**entrata in vigore è stata differita al 1° gennaio 2026** e, al momento, il tasso resta al 50%. È confermato che l'esenzione per la vendita dell'abitazione principale continuerà ad applicarsi.

Conti di risparmio

Per quanto riguarda il risparmio agevolato, il *Tax-Free Savings Account* (TFSA) prevede per il 2025 un limite di contribuzione annuale di 7.000 CAD. Il massimale cumulativo dipende dall'anno di ammissibilità: chi è stato idoneo sin dal 2009 dispone di un tetto complessivo di 102.000 CAD nel 2025.

Residenza e tassazione dei non residenti

I non residenti - ovvero le persone che hanno legami di residenza non significativi e trascorrono meno di 183 giorni nell'anno solare in Canada (salvo eccezioni previste da trattati fiscali) - sono soggetti a tassazione esclusivamente sui redditi di fonte canadese (ad esempio, dividendi, canoni, affitti o profitti d'impresa con stabile organizzazione). L'imposizione si divide in due forme: la prima è la ritenuta alla fonte (*withholding tax*), applicata in via definitiva sui redditi passivi ad un'aliquota standard del 25%, che può essere ridotta (fino all'eliminazione) presentando la documentazione richiesta (es. Modulo NR301)

in virtù delle agevolazioni previste dai trattati internazionali. La seconda forma è la *Part I tax*, che si applica sui redditi attivi da lavoro o d'impresa e richiede la presentazione della dichiarazione dei redditi canadese (Modello T1 General – *Non-Residents and Deemed Residents*); in questo caso, il reddito è soggetto alle aliquote progressive federali ordinarie, ma con crediti e deduzioni personali limitati. È inoltre prevista la figura del residente presunto (*deemed resident*), applicabile a chi trascorre 183 giorni o più in Canada senza legami significativi o a chi lavora all'estero per il governo canadese; questi soggetti sono tassati come residenti sul loro reddito mondiale.

GST, PST e HST

Le imposte sulle vendite in Canada rappresentano un elemento cruciale da considerare per le imprese italiane che intendono operare nel Paese, sia nel commercio *B2C* che *B2B*, a causa della forte variabilità tra le province e della complessità del sistema fiscale canadese.

L'equivalente funzionale dell'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) italiana in Canada è rappresentato da un sistema a due livelli: **un'imposta federale sui beni e servizi, denominata *Goods and Services Tax (GST)*, e un'imposta provinciale sulle vendite, denominata *Provincial Sales Tax (PST)*** o, nel caso del Québec, *Québec Sales Tax (QST)*.

In alcune province, le due imposte sono armonizzate in un'unica imposta combinata, detta ***Harmonized Sales Tax (HST)***, riscossa congiuntamente dal governo federale.

A differenza dell'Italia, dove l'IVA è già inclusa nel prezzo esposto al consumatore, in Canada **le imposte sulle vendite (GST/HST/PST/QST) vengono aggiunte al prezzo pubblicizzato al momento del pagamento**, comportando spesso una differenza tra il prezzo esposto e quello effettivamente pagato dal cliente finale.

L'attuale **aliquota GST è del 5%** e si applica su tutto il territorio nazionale, tranne nelle province che hanno adottato l'imposta armonizzata HST, che combina la GST federale con la tassa di vendita provinciale.

L'**HST** è concepita per semplificare la riscossione delle imposte e ridurre gli oneri amministrativi per le imprese; la sua aliquota varia da provincia a provincia: ad esempio, è pari al 13% in Ontario e al 15% in New Brunswick, Terranova e Labrador, e Isola del Principe Edoardo. La Nuova Scozia ha recentemente ridotto l'aliquota HST al 14%.

Le province che mantengono una propria **imposta separata (PST)** includono British Columbia, Saskatchewan e Manitoba. Questa tassa è amministrata localmente, si applica a una selezione di beni e servizi, e le aliquote variano in base alla giurisdizione. La provincia di Alberta non applica alcuna imposta provinciale, limitandosi alla sola GST federale del 5%. Il Québec, invece, adotta un sistema autonomo denominato *Québec Sales Tax (QST)*, con un'aliquota del 9,975%, applicata sul prezzo comprensivo della GST federale del 5%, per un totale effettivo di circa 14,975%. La QST è simile nella struttura alla HST, ma è amministrata separatamente e prevede propri meccanismi di credito d'imposta.

Nel complesso, l'eterogeneità del sistema canadese impone alle imprese straniere, e in particolare a quelle italiane, un'attenta pianificazione fiscale e una corretta gestione della

tassazione sulle vendite, anche per evitare discrepanze tra i prezzi esposti e quelli effettivi al consumatore finale.

Imposte e oneri locali (tasse municipali)

Oltre ai livelli federale e provinciale, in Canada esiste anche un livello municipale di tassazione, che può incidere in modo significativo sul costo complessivo della proprietà e dell'attività economica. La principale imposta locale è l'Imposta sugli Immobili (**Property Tax**), una **tassa annuale obbligatoria calcolata sul valore stimato dell'immobile**, con aliquote che variano da Comune a Comune. A queste si aggiungono le Tasse sui Servizi Pubblici (ad esempio rifiuti, acqua e fognature) e, per le attività commerciali, contributi specifici come i contributi alle *Business Improvement Areas* (BIA) e gli Oneri di Sviluppo (*Development Charges*) applicati alle nuove costruzioni. Tali oneri locali costituiscono un elemento fisso e ricorrente e devono essere sempre considerati nella valutazione finanziaria di un investimento o di un insediamento immobiliare.

Convenzione tra Italia e Canada per evitare le doppie imposizioni

La Convenzione tra l'Italia e il Canada per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali – firmata a Ottawa il 3 giugno 2002 ed entrata in vigore il 1° gennaio 2012 (a seguito della ratifica italiana nel 2011) – costituisce il principale riferimento normativo per i rapporti fiscali transfrontalieri tra i due Paesi. Essa mira a evitare la doppia tassazione dei redditi prodotti in Canada da soggetti italiani (e viceversa), assicurando una ripartizione equa dei diritti impositivi e favorendo gli scambi economici e gli investimenti bilaterali. La Convenzione si basa sul Modello OCSE, pur presentando alcuni adattamenti specifici. In particolare, l'Articolo 19 (Funzioni pubbliche) si discosta dal modello standard, attribuendo un rilievo determinante alla nazionalità dell'individuo e rafforzando il diritto di tassazione dello Stato erogante (cioè quello del datore di lavoro pubblico) rispetto allo Stato di residenza o di servizio. Il campo di applicazione della Convenzione è limitato alle imposte sul reddito, escludendo per reciprocità la tassazione sul patrimonio (capitale). Le imposte italiane coperte sono l'Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche (IRPEF) e l'Imposta sul Reddito delle Società (IRES).

Quando un'impresa italiana stabilisce una stabile organizzazione (*Permanent Establishment – PE*) in Canada, il Canada acquisisce il diritto di tassare i profitti d'impresa attribuibili a tale PE. Tali profitti sono soggetti all'aliquota d'imposta canadese sulle società, composta da una parte federale (15%) e da una parte provinciale, per un'aliquota complessiva generalmente compresa tra il 26% e il 31%.

Inoltre, conformemente all'Articolo 10, paragrafo 6, la società residente in Italia con una PE in Canada può essere soggetta a un'imposta addizionale sui profitti della succursale (**Branch Tax**). Tale imposta non può superare il 15% ed è calcolata sui profitti attribuibili alla PE non reinvestiti nell'attività canadese.

7. Infrastrutture e trasporti

In Canada il sistema dei trasporti e delle infrastrutture è regolato da un **modello di governance multilivello**, in cui responsabilità e poteri sono distribuiti tra Governo federale, governi provinciali e autorità locali. **A livello federale**, il principale attore istituzionale è **Transport Canada**, responsabile dello sviluppo delle politiche, della regolamentazione e del coordinamento del trasporto nazionale, con competenza diretta sui collegamenti interprovinciali e internazionali, come le reti ferroviarie, il trasporto aereo, la navigazione marittima e le autostrade.

Le Province, in base alle competenze previste dalla Costituzione del 1867, **gestiscono il trasporto all'interno dei propri confini territoriali**, occupandosi della pianificazione, della costruzione e della manutenzione delle infrastrutture stradali e dei sistemi di trasporto pubblico regionale. Esse stabiliscono le proprie priorità e collaborano con Ottawa attraverso accordi bilaterali per accedere ai fondi federali.

A livello locale operano agenzie, sotto la supervisione e il coordinamento delle Province – come la *TransLink* nella *Greater Vancouver*, l'*Autorité régionale de transport métropolitain* nell'area metropolitana di Montréal – le quali hanno un ruolo cruciale nella gestione del trasporto locale, gestiscono il trasporto urbano quotidiano, le strade locali, le piste ciclabili e altre infrastrutture leggere.

La *Metrolinx* che coordina il sistema nella area *Greater Toronto and Hamilton Area* (GTHA) è invece un'agenzia provinciale dell'Ontario con un mandato che copre una vasta area, richiedendo una cooperazione continua con le municipalità per affrontare le sfide del trasporto urbano e suburbano.

Nonostante questa rete di cooperazione la mancanza di una strategia nazionale unitaria e la frammentazione delle competenze possono rendere complesso il coordinamento e rallentare la realizzazione delle grandi opere. In questo contesto, si inserisce la **legge C-5 (One Canadian Economy Act) approvata nel giugno 2025** con cui si conferisce al Governo la possibilità di scegliere determinati progetti infrastrutturali per accelerare il processo di regolamentazione, con particolare attenzione ai progetti che possono dare una spinta economica al Canada, contribuire a rafforzare l'autonomia e la resilienza del Paese, promuovere gli interessi dei popoli indigeni e contribuire a una crescita pulita.

Sistema stradale e autostradale

Le autostrade in Canada, comprese la *Trans Canada Highway* (TCH) e il *National Highway System* (NHS), **ricadono sotto la giurisdizione provinciale/territoriale**. Le uniche **eccezioni sono le autostrade che attraversano i parchi nazionali** e una parte dell'**Alaska Highway**, gestite rispettivamente da *Parks Canada* e *Public Works and Government Services Canada*. I governi provinciali/territoriali sono quindi responsabili della pianificazione, progettazione, costruzione, gestione, manutenzione e finanziamento delle autostrade all'interno della loro giurisdizione.

Nel 1987, riconoscendo l'importanza cruciale del trasporto autostradale per l'economia canadese e la necessità di preservare l'infrastruttura stradale nazionale, il Consiglio Federale/Provinciale/Territoriale dei Ministri responsabili dei Trasporti e della Sicurezza Stradale ha deciso di avviare una collaborazione finalizzata all'identificazione del sistema autostradale primario del Canada, definendone le esigenze e i costi associati.

Da questa iniziativa è nato il National Highway System (NHS), che negli anni 2000 è stato progressivamente ampliato e strutturato in tre principali categorie:

Core Routes: corridoi principali interprovinciali e internazionali, comprensivi dei collegamenti a infrastrutture intermodali e valichi di frontiera;

Feeder Routes: collegamenti strategici tra le rotte Core e i principali centri abitati o aree economiche provinciali e regionali.

Northern and Remote Routes: vie di collegamento essenziali per l'accesso alle aree settentrionali e remote del Paese.

In totale ad oggi il sistema autostradale si estende per 38.021 km, dividendosi in 27.608 km sulle arterie principali, 4.490 km sui percorsi di collegamento e 5.922 km sui percorsi settentrionali o remoti.

La **Trans-Canada Highway** è l'**autostrada nazionale più lunga** del Canada (7.476 km). Si estende da est a ovest attraverso il Canada tra Victoria, in British Columbia, e St. John's, in Terranova e Labrador, attraversando tutte e dieci le province canadesi e collegando le principali città del Canada, alternandosi con traghetti per il passaggio delle auto collegano sia Terranova che l'isola di Vancouver alla terraferma.

Sistema portuale

I **porti** canadesi svolgono un **ruolo cruciale** nel permettere alle merci canadesi di raggiungere i **mercati esteri**, e sono il principale punto di ingresso per i prodotti manifatturieri importati in container. Essi costituiscono altresì importanti snodi che collegano le coste canadesi ai mercati nazionali e statunitensi, grazie al trasporto su rotaia e su gomma.

Transport Canada supervisiona attualmente due categorie di porti:

17 porti gestiti

in modo indipendente **dalle Canada Port Authorities (CPA)**, entità autonome non profit, separate dal Governo federale ma soggette a controllo tramite lettere patenti che definiscono i loro compiti e responsabilità. Pur operando con criteri commerciali e puntando all'autosufficienza finanziaria, queste autorità devono anche adempiere a obiettivi di politica pubblica stabiliti dal Governo federale.

34 strutture portuali

gestite direttamente **da Transport Canada** o da altre agenzie governative, come la *St. Lawrence Seaway Management Corporation*, che amministra la via navigabile del fiume San Lorenzo.

Le navi registrate in Canada trasportano circa il 99% del tonnellaggio nazionale.

Queste navi sono fondamentali anche per il commercio tra il Canada e gli Stati Uniti. Al contrario, quelle registrate all'estero si occupano del trasporto di merci o da destinazioni al di fuori degli Stati Uniti.

Il settore marittimo nazionale è incentrato prevalentemente sul trasporto di merci alla rinfusa, ma ha anche funzioni essenziali per rifornire le comunità settentrionali e sostenere lo sviluppo di risorse offshore. Nel 2023, le autorità portuali canadesi hanno gestito circa 351 milioni di tonnellate di merci, con un aumento del 3,4% rispetto al 2022.

Nel 2023, la flotta commerciale registrata del Canada comprendeva 210 unità, per una stazza lorda totale di circa 2,3 milioni di tonnellate. Di queste, 55 erano navi di carico generico, 40 portavano rinfuse secche, 25 erano navi cisterna e 22 appartenevano ad altre tipologie.

Oltre alle navi commerciali, **i traghetti** per passeggeri rivestono un'**importanza vitale nel collegare comunità costiere**, insulari e remote. Nel 2023, operavano in tutto il paese un totale di 68 traghetti registrati. Ogni anno, i membri della *Canadian Ferry Association*, che rappresentano tutte le principali compagnie di traghetti del Canada, trasportano oltre 60 milioni di passeggeri e più di 22 milioni di veicoli.

Sistema ferroviario

Il sistema ferroviario canadese comprende **sia ferrovie federali che provinciali**. Le ferrovie che attraversano confini provinciali o internazionali sono regolamentate a livello federale, mentre quelle che operano esclusivamente all'interno di una provincia sono soggette alla regolamentazione provinciale.

Con circa **49.422 chilometri di binari**, il paese dispone della **quinta rete ferroviaria più estesa al mondo**. *Transport Canada* sviluppa ed attua politiche e regolamenti, amministrando la **Railway Safety Act**; supervisiona la sicurezza ferroviaria, incluse le regole su infrastrutture, manutenzione dei treni e trasporto di merci pericolose. Le autorità provinciali collaborano in ambiti regionali specifici, ma la gestione complessiva resta centralizzata a livello federale.

Per quanto riguarda il trasporto merci, il Canada si affida principalmente a **due grandi compagnie ferroviarie private: Canadian National Railway (CN) e Canadian Pacific Kansas City Railway (CPKC)**. Queste due compagnie gestiscono oltre il 75% delle linee ferroviarie e circa $\frac{3}{4}$ del volume di merci trasportate nel Paese.

La CN è una compagnia ferroviaria transcontinentale con sede a Montreal, che si estende da Vancouver ad Halifax e fino a New Orleans. Nel 2023, il 25% delle sue entrate da trasporto merci proveniva da grano, fertilizzanti e carbone, mentre il 24% derivava da metalli, minerali e prodotti forestali.

La CPKC è il risultato della fusione tra *Canadian Pacific Railway* e *Kansas City Southern* nel 2023, creando una rete ferroviaria che collega Canada, Stati Uniti e Messico. Nel 2023, il 35% delle sue entrate da trasporto merci proveniva da spedizioni di carbone, grano, potassio e fertilizzanti, mentre il 45% derivava da prodotti forestali, energia, prodotti chimici, metalli e automobili.

Ci sono **70 aziende che rientrano nell'ambito di applicazione della legge sulla sicurezza ferroviaria**, 25 di queste aziende sono compagnie ferroviarie federali, che devono anche essere in possesso di un certificato di idoneità rilasciato dall'Agenzia canadese dei trasporti. Inoltre, esistono diverse ferrovie a corto raggio regolamentate a livello federale o provinciale che in genere collegano i trasportatori di prodotti con le ferrovie di classe I o con altre ferrovie a corto raggio e porti, al fine di trasportare i prodotti su distanze più lunghe. Le ferrovie a corto raggio trasportano in media merci per un valore di 34,4 miliardi di dollari da e verso le reti ferroviarie continentali, come CN e CP, e verso porti e terminal.



Source: Transport Canada

Per quanto riguarda i **servizi ferroviari passeggeri nazionali** sono in larga parte forniti da **VIA Rail per conto del Governo del Canada**. Si tratta di una *Crown corporation* indipendente, creata nel 1977, che gestisce il servizio ferroviario nazionale passeggeri da costa a costa del Canada. Opera prevalentemente su infrastrutture condivise, possedute da compagnie ferroviarie merci.

La maggior parte delle sue **tratte** si concentra **nella zona centrale del paese**, lungo il *Québec-Windsor Corridor*.

VIA Rail gestisce anche rotte a lunga percorrenza tra Toronto e Vancouver, e tra Montreal e Halifax, oltre a servizi regionali verso destinazioni quali Jasper, Prince Rupert, Winnipeg e Churchill. All'inizio del 2025, il governo canadese ha lanciato il **progetto Alto**, una rete ferroviaria ad alta velocità tra Toronto e Québec City, destinata a dimezzare i tempi di percorrenza, stimolare l'economia e creare migliaia di posti di lavoro, con gestione affidata al consorzio Cadence. Completamente elettrificata, la nuova linea contribuirà in modo significativo alla riduzione delle emissioni di gas serra, sostenendo gli obiettivi climatici del Canada e promuovendo una mobilità più verde.

Sistema aeroportuale

Transport Canada è il principale dipartimento federale **responsabile della sicurezza e della regolamentazione dell'aviazione civile**. Gestisce le **Canadian Aviation Regulations (CARs)**, che stabiliscono gli standard per la progettazione, la certificazione e l'operatività degli aeromobili, nonché per la formazione e la licenza di piloti, equipaggi e ingegneri di manutenzione.

Transport Canada **supervisiona anche l'uso di droni, mongolfiere, alianti e altri aeromobili non commerciali**. Dal punto di vista normativo e regolatorio, la **Canadian Transportation Agency (CTA)** è l'ente indipendente responsabile della regolamentazione economica e della risoluzione delle controversie nel settore, inclusi i diritti dei passeggeri e le licenze operative. La gestione e controllo del traffico aereo è affidata a *Nav Canada*, ente privato senza scopo di lucro che fornisce servizi di navigazione aerea, inclusi *radar*, comunicazioni e gestione dello spazio aereo.



Il **National Airports System (NAS)** è invece il **sistema aeroportuale nazionale**, che comprende **26 aeroporti principali**. I più trafficati sono Toronto Pearson (YYZ) con oltre 43,7 milioni di passeggeri nel 2023, Vancouver International (YVR) con 24,3 milioni, Montréal-Trudeau (YUL) con 21,2 milioni e Calgary International (YYC) con 18 milioni.

Questi aeroporti rappresentano i principali *hub* di collegamento sia per le rotte interne che per quelle intercontinentali, mentre scali come Edmonton, Ottawa, Halifax e Winnipeg svolgono un ruolo importante per le connessioni regionali. Nel 2024, i 24 principali vettori canadesi hanno registrato ricavi complessivi per 35,2 miliardi di dollari canadesi, con un incremento del 5,6% rispetto al 2023.

I ricavi operativi di Air Canada nel secondo trimestre 2025 sono superiori a 5,6 miliardi di CAD, un aumento di 113 milioni rispetto allo stesso periodo del 2024. Tuttavia, il mercato canadese è altamente competitivo, con circa 70 vettori internazionali operanti nel paese. La quota di capacità interna di Air Canada è passata dal 75% del 2001 al 43% nel 2024, con 24 compagnie aeree attive nel mercato interno.

Il trasporto merci, pur rappresentando una quota minore, è **strategico per i collegamenti internazionali e per le comunità settentrionali**.

Gli aeroporti canadesi hanno movimentato 1,60 milioni di tonnellate di merci (caricate e scaricate) da vettori nazionali ed esteri nel 2024, con un aumento del 5,2% rispetto ai volumi del 2023 e del 8,2% in relazione alle merci internazionali.

8. Il Sistema bancario ed accesso al credito in Canada

Il **Governo federale del Canada ha giurisdizione esclusiva sulle banche**, secondo la costituzione canadese. Le cooperative di credito/*caisses populaires*, i commercianti di valori mobiliari e i fondi comuni di investimento sono in gran parte regolati invece dalle leggi provinciali.

Il sistema bancario canadese è ben gestito e ben regolamentato. Le banche che operano in Canada sono ben capitalizzate e classificate tra le più sicure e solide al mondo.

Il principale statuto federale per l'incorporazione e la regolamentazione delle banche, o banche autorizzate, è il **Bank Act**. Gli allegati I, II e III di questa legge elencano tutte le banche autorizzate ad operare in Canada in queste tre distinte categorie:

Categoria I - Banche nazionali, non sussidiarie di alcuna banca estera.

Gli esempi includono le "The Big Five"; i marchi associati a queste ultime come Tangerine e Simplii Financial; e le banche di secondo livello più piccole come la National Bank of Canada, la Laurentian Bank of Canada e la Canadian Western Bank.

Categoria II - Banche autorizzate ad accettare depositi e filiali di una banca estera. Ad esempio AMEX Bank of Canada, Bank of China (Canada), Citibank Canada, HSBC Bank Canada, ICICI Bank Canada e Walmart Canada Bank. È fondamentale notare che la HSBC Bank Canada, punto di riferimento per le transazioni internazionali, è stata acquisita da RBC in una delle più grandi operazioni bancarie degli ultimi anni. Tale operazione, se completata, accentuerà ulteriormente la concentrazione del mercato.

Categoria III - Banche estere autorizzate a svolgere attività in Canada.

Gli esempi includono Citibank N.A., Bank of America, Capital One, Credit Suisse e Deutsche Bank AG. Queste banche non sono incorporate ai sensi del Bank Act e operano in Canada, di solito all'interno delle città più grandi del paese, in base a determinate restrizioni menzionate dalla normativa.

Secondo la *Canadian Bankers Association*, le banche in Canada **contribuiscono con oltre 68 miliardi di dollari al PIL del Paese** (3,8%). Prendendo in considerazione anche il settore assicurativo, l'industria rappresenta il quarto contributo più importante al PIL, dopo l'industria immobiliare, manifatturiera ed edilizia. Il settore impiega oltre 280.000 persone.

La regolamentazione e la supervisione sono affidate a diversi organismi.

L'**Office of the Superintendent of Financial Institutions** (OSFI), agenzia federale indipendente, regola e supervisiona le istituzioni finanziarie e i fondi pensione soggetti alla giurisdizione del governo federale, assicurandosi che operino in condizioni finanziarie sane e promuovendo la fiducia del pubblico nel sistema finanziario nazionale.

La **Canada Deposit Insurance Corporation** (CDIC) protegge i depositanti garantendo fino a 100.000 dollari canadesi per depositante, per categoria e per istituto, coprendo nove diverse tipologie di conto, e svolge anche il ruolo di autorità di risoluzione in caso di crisi.

A livello di politica economica, il **Dipartimento della Finanza** del Governo del Canada e la **Financial Consumer Agency of Canada** (FCAC) hanno la responsabilità dell'attuazione del *consumer-driven banking*, noto anche come *open banking*, introdotto con la *Consumer-Driven Banking Act* approvata nel giugno 2024 e in fase di implementazione nel 2025.

La **Bank of Canada** monitora la stabilità finanziaria nazionale e pubblica annualmente il *Financial Stability Report*, che identifica vulnerabilità e rischi emergenti.

La **stabilità complessiva del sistema bancario canadese resta solida**, come sottolineato dalla *Bank of Canada* nel **Financial Stability Report 2025**, che lo definisce resiliente pur avvertendo un aumento dei rischi dovuto alle tensioni commerciali globali e all'elevato livello di indebitamento di famiglie e imprese. Una vulnerabilità significativa è rappresentata dal mercato immobiliare: secondo il *Financial Sector Assessment Program* del Fondo Monetario Internazionale, il settore residenziale rimane una delle principali fonti di rischio per le banche.

L'indebitamento delle famiglie canadesi è elevato. Nel primo trimestre del 2025, il rapporto tra debito da credito e reddito disponibile (*debt-to-income ratio*) ha raggiunto il 173,9%, pari a 1,74 dollari di debito per ogni dollaro di reddito disponibile. **Il debito totale delle famiglie ha superato i 3.07 miliardi CAD, con i mutui che rappresentano circa il 75% del totale.** Nel quarto trimestre del 2024, il rapporto debito/reddito era al 172,8% e il tasso di servizio del debito – la quota di reddito dedicata ai pagamenti – si attestava al 14,4%.

Questo ha spinto le autorità canadesi ad adottare misure macroprudenziali mirate a rafforzare la stabilità del sistema finanziario e contenere i rischi di surriscaldamento del mercato immobiliare. Nonostante la reputazione di stabilità, il sistema bancario canadese ha dovuto affrontare **sfide significative in materia di lotta al riciclaggio di denaro** (*Anti-Money Laundering*, AML).

Il mancato rispetto dei protocolli AML e delle sanzioni internazionali rappresenta un rischio crescente, sia sul piano finanziario sia su quello reputazionale. Un caso emblematico è quello della Toronto-Dominion Bank (TD Bank), che nel 2024 è stata oggetto di indagini e di un accordo con le autorità statunitensi a causa di gravi e prolungate carenze nel proprio programma di monitoraggio delle transazioni, con sanzioni e risarcimenti superiori ai 4 miliardi di dollari statunitensi.

In risposta a tali criticità, il **Governo federale ha introdotto nuove misure di rafforzamento del quadro normativo**. Il Bill C-2, contenente disposizioni sulla sicurezza dei confini tra Canada e Stati Uniti e altre misure correlate, include anche previsioni che incidono sulla vigilanza AML, ampliando la cooperazione transfrontaliera e il monitoraggio dei flussi finanziari.

La presenza diretta di banche commerciali italiane in Canada è storicamente significativa ma attualmente limitata a servizi di supporto e cooperazione istituzionale.

Intesa Sanpaolo (ISP): Il Gruppo Intesa Sanpaolo non detiene più una sussidiaria bancaria in Canada. La precedente filiale, Intesa Bank Canada (ex Banca Commerciale Italiana of Canada), è stata ceduta a HSBC Bank Canada nel 2004. Attualmente, la presenza del Gruppo ISP si concentra sul supporto al *business* delle imprese italiane attive in Canada, gestito tramite la sua rete internazionale, coordinando i servizi prevalentemente dagli *hub* di New York o da banche corrispondenti.

Istituzioni Italiane: La Banca d'Italia non ha un ufficio in loco; la giurisdizione canadese è coperta dalla sua delegazione estera con sede a New York.

Entità Locali: È presente la *Italian Canadian Savings & Credit Union Limited* (IC Savings), un'unione di credito di origine comunitaria a regolamentazione provinciale, che non è affiliata ai grandi gruppi bancari italiani.

Il principale impatto italiano è dunque di natura indiretta, focalizzato sul *Trade Finance* e sui servizi di *Corporate Banking* per sostenere il commercio e gli investimenti bilaterali Italia-Canada attraverso la rete di banche corrispondenti e gli *Italian Desk* delle maggiori banche canadesi.

Accesso al credito: Elenco banche locali

Bank of Montreal (BMO)

First Bank Tower
100 King Street West
Toronto, Ontario M5X 1°1
Telefono +1-416-867-5050
<http://www.bmo.com>

Bank of Nova Scotia (Scotiabank)

Scotia Plaza, 7th Floor
40 King Street West
Toronto, Ontario M5H 1H1
Telefono +1-416-866-6430
<http://www.scotiabank.com>

Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC)

Commerce Court West, 56th Floor
Toronto, Ontario M5L 1A2
Telefono +1-416-980-7777
<http://www.cibc.com>

Royal Bank of Canada

Royal Bank Plaza, 8th Floor, South Tower
200 Bay Street
Toronto, Ontario M5J 2J5
Telefono +1-416-974-3940
<http://www.rbcroyalbank.com/>

Toronto-Dominion Bank

P.O. Box 1, 11th Floor
Toronto-Dominion Centre
55 King Street West
Toronto, Ontario M5K 1°2
Telefono +1-416-982-2322
<http://www.td.com>

9. Costituzione di una società da parte di un investitore straniero

Per ragioni storiche, in Canada sono presenti due distinti sistemi giuridici, quello di **Common Law** (presente nella maggior parte delle Province) e quello **civile** (presente in Québec vista la storica influenza di tradizione francese).

Si forniscono di seguito informazioni generali, con maggior enfasi sulle province con legislazione di *Common Law*. Per maggiori e più dettagliate informazioni è sempre preferibile rivolgersi a specialisti del settore legale.

La guida si concentra principalmente sulle società di capitali, essendo tale forma giuridica preferibile quando si opta per un'operazione commerciale all'estero, soprattutto per i profili di responsabilità. Preliminarmente è opportuno evidenziare come in Canada la creazione di società di capitali possa avvenire sia in base alla normativa federale, che a livello provinciale. Si prenderà come esempio provinciale quello dell'Ontario.

La società di capitali: Principi Fondamentali

La società è un'**entità giuridica separata dai suoi proprietari**, con una propria autonomia patrimoniale. Essa può possedere beni, esercitare un'attività d'impresa, avere diritti e incorrere in obbligazioni.



Sebbene i soci ne siano i proprietari attraverso la detenzione di azioni o quote, non sono proprietari dei beni della società; di conseguenza, **i diritti e le obbligazioni della società non sono i diritti e le obbligazioni dei suoi soci**. La responsabilità dei soci è limitata al valore dei conferimenti versati alla società (in denaro, beni o servizi) in cambio delle azioni o quote. Se la società contrae debiti superiori al valore del suo patrimonio, i creditori possono rivalersi unicamente sui beni della società, senza poter pretendere alcun ulteriore pagamento dai soci.

Se i soci, a titolo personale, prestano garanzia per le obbligazioni della società, perdono di fatto il beneficio della responsabilità limitata. Generalmente, non tutti i debiti di una società vengono garantiti personalmente dai soci.

Poiché le società sono entità giuridiche distinte, possono agire in giudizio in nome proprio e godono di un'esistenza ininterrotta.

Una società continua a esistere anche in caso di morte o recesso di un socio che abbia venduto le proprie azioni. Lo **scioglimento della società** può avvenire solo in determinate situazioni:

- se la **maggioranza qualificata** dei soci **delibera lo scioglimento** della società;
- quando un **tribunale** ne **ordina lo scioglimento**;
- se la società è **considerata inattiva** o ha **violato specifiche disposizioni di legge**.

Dove Costituire una Società

Le società sono generalmente costituite **a livello "provinciale"**, ad esempio secondo l'**Ontario Business Corporations Act (OBCA)**, oppure **a livello "federale"** in base al **Canada Business Corporations Act (CBCA)**. In alcuni casi, può essere più conveniente costituirle in **un'altra giurisdizione**, ad esempio per evitare gli obblighi di licenza extra-provinciale o per beneficiare di requisiti di residenza dei direttori meno stringenti.

Capacità di esercitare l'attività in diverse giurisdizioni

Una società costituita **a livello federale** ha il diritto di svolgere attività e utilizzare il proprio nome **in tutte le province**. Al contrario, una società costituita **a livello provinciale** può esercitare la propria attività **solo nella Provincia di riferimento**, a meno che non ottenga una licenza ai sensi della normativa extra-provinciale di un'altra Provincia.

A differenza di una società CBCA, questa registrazione o licenza potrebbe non essere concessa se il nome della società non è accettabile nella provincia in cui viene presentata la domanda di registrazione o licenza. Ad esempio, ai sensi dell'*Ontario Extra-Provincial Corporations Act*, una società federale ha il diritto di svolgere la propria attività in Ontario senza necessità di una licenza extra-provinciale.

Registrazione e altri requisiti

Le province canadesi regolamentano le attività delle società federali attraverso leggi di applicazione generale, che richiedono la registrazione, la presentazione di rendiconti e/o il pagamento di tasse per ogni società che svolge affari in quella provincia.

Oltre agli obblighi di deposito previsti dal CBCA, ai sensi degli articoli 3 e 4 del *Corporations Information Act*, una società federale che ha la propria sede legale o che svolge affari in Ontario deve presentare al Ministero dei Servizi Governativi e al Consumatore una notifica iniziale contenente le informazioni prescritte alla data della presentazione e, periodicamente, in relazione a determinate variazioni delle informazioni contenute nella notifica iniziale.

Inoltre, le società devono **conformarsi all'articolo 2 del Business Names Act (BNA)**, il quale stabilisce che nessuna società può svolgere affari o identificarsi al pubblico con un nome diverso da quello societario, a meno che tale nome non sia registrato. Infine, l'OBCA richiede che una società mantenga presso la propria sede legale un **registro delle partecipazioni azionarie** in terreni o immobili in Ontario, insieme ai relativi documenti di supporto.

Costi

I costi per la creazione e il mantenimento di una società di capitali superano spesso quelli di una società in nome collettivo o in accomandita e quasi sempre quelli di una ditta individuale.

La redazione o la modifica di un accordo di società in nome collettivo può avere un costo legale simile a quello della costituzione di una società o della modifica del suo atto costitutivo. Tuttavia, le **tasse governative** per la **costituzione di società in nome collettivo** sono **inferiori** a quelle per le **società di capitali**.

Le società sono inoltre obbligate a:

- Tenere i registri prescritti dalla legge;
- Rispettare determinate formalità per la tenuta dei registri e per le procedure di ritiro del capitale;
- Ottenere le qualifiche necessarie per operare in altre giurisdizioni.

Questi sono costi continuativi e aggiuntivi che non sono richiesti allo stesso modo dalle leggi che regolano le ditte individuali o le società in nome collettivo. Di conseguenza, una società può incorrere in costi legali e contabili ricorrenti più elevati rispetto a una società in nome collettivo o a una ditta individuale.

Requisiti di Residenza per gli Amministratori

In Canada, la scelta della giurisdizione (provinciale o federale) per la costituzione di una società ha un impatto diretto sui requisiti di residenza del consiglio di amministrazione.

Costituzione Federale (CBCA)

Per le società costituite a livello federale (CBCA), la norma prevede l'obbligo di avere almeno il 25% degli amministratori residenti in Canada. Questa norma è particolarmente rilevante per gli investitori stranieri.

Costituzione Provinciale in Ontario (OBCA)

A partire dal 5 luglio 2021, l'*Ontario Business Corporations Act* (OBCA) è stato modificato per eliminare i requisiti di residenza canadese per gli amministratori.

Mentre in passato le società OBCA erano soggette a un requisito simile a quello federale, questa modifica legislativa ha reso l'**Ontario** una giurisdizione **molto più attraente per gli investitori non residenti**. Sebbene non sia più obbligatorio avere amministratori residenti in Canada, le società OBCA devono comunque indicare lo *status* di residenza degli amministratori in alcuni documenti ufficiali, come l'Atto Costitutivo (*Articles of Incorporation*).

Nel caso in cui la società intenda operare al di fuori della iniziale provincia di costituzione e al di fuori del Canada, potrebbe essere preferibile costituirla a **livello federale**. Questo perché le controparti estere potrebbero non avere familiarità con la struttura federale del Canada e con i poteri specifici delle province in materia commerciale. La costituzione federale offre quindi un'immagine di **maggiore stabilità** e uniformità a livello nazionale e internazionale.

Procedura di costituzione della società

La costituzione di una società, sia sotto l'OBCA che sotto il CBCA, è un diritto per chiunque ne faccia richiesta e si realizza depositando l'atto costitutivo nel formato prescritto dai regolamenti presso il dipartimento governativo competente, insieme alla documentazione di supporto e al pagamento delle tasse richieste. Al momento della ricezione, viene rilasciato un certificato di costituzione (OBCA, art. 6; CBCA, art. 8).

La società acquisisce la propria esistenza giuridica a partire dalla data indicata nel certificato di costituzione (OBCA, art. 7; CBCA, art. 9).

Per maggiori informazioni si prega di consultare il seguente link:
<https://www.ontario.ca/page/business/start/register-your-business-online>
<https://www.canada.ca/en/services/business/start/register-with-gov/register-corp/register-corp-fed.html>.

La preparazione dell'atto costitutivo è un processo piuttosto semplice. L'articolo 5(1) dell'OBCA si limita a stabilire che l'atto costitutivo deve seguire il modulo e contenere le informazioni prescritte. Le disposizioni corrispondenti nel CBCA si trovano negli articoli da 6 a 9.

10. Costo dei fattori produttivi

Costi energetici

I costi energetici in Canada sono **profondamente influenzati dalle risorse naturali** di ciascuna provincia, generando un'ampia variabilità, soprattutto tra i mercati regolamentati (Hydro) e quelli deregolamentati (Gas/Termico).

Il costo dell'elettricità per i clienti industriali è la variabile di costo più differenziata in Canada.

Provincia	Fonte di Generazione Dominante	Costo Medio Industriale (CAD ¢/kWh)	Fonte Web di Riferimento (Dati 2023/2024)
Québec (QC)	Idroelettrico (Hydro-Québec)	5,33 CAD (tra i più bassi)	Circuitenergy / CER (Canada Energy Regulator)
Manitoba (MB)	Idroelettrico	5,43 CAD	Circuitenergy / CER (Canada Energy Regulator)
British Columbia (BC)	Idroelettrico, Gas Naturale	7,42 CAD	Circuitenergy / CER (Canada Energy Regulator)
Ontario (ON)	Nucleare, Idroelettrico, Gas	8,88 CAD (A Toronto, Large-Power)	Hydro-Quebec - 2024 Comparison of Electricity Prices
Alberta (AB)	Gas Naturale, Rinnovabili	10,46 CAD (A Calgary, Large-Power)	Hydro-Quebec - 2024 Comparison of Electricity Prices
Media Nazionale	Idroelettrico predominante	10,30 CAD	Circuitenergy / CER (Canada Energy Regulator)

Le province del **Québec**, **Manitoba** e **British Columbia** godono di tariffe industriali regolamentate e stabili, tra le più basse del Nord America, grazie alla loro massiccia dipendenza dall'energia idroelettrica a basso costo.

L'**andamento dei costi energetici** canadesi è stato un **fattore chiave di stabilità**, creando un vantaggio competitivo crescente rispetto ad altre economie industrializzate. La variazione del **costo dell'elettricità** negli ultimi 4 anni è stata **profondamente diseguale tra le province**, riflettendo la fonte di generazione primaria:



Ontario (ON): essendo un mercato ibrido con un mix di nucleare, gas e idroelettrico, i **costi** sono **più alti** rispetto al Québec. Tuttavia, **le tariffe** per i grandi consumatori (*Large-Power Customers*) in città come **Toronto** rimangono **competitive** rispetto ai mercati internazionali.



Québec (QC): questa provincia ha sperimentato la **massima stabilità** a livello nazionale. Grazie alla sua vasta produzione idroelettrica e al regime tariffario regolamentato di Hydro-Québec, il costo per l'industria è rimasto a un livello eccezionalmente basso (attorno a 5,33 CAD centesimi/kWh), con aumenti minimi legati all'inflazione e alle tariffe regolamentate.



British Columbia (BC): questa Provincia ha mantenuto una relativa stabilità. La BC beneficia dell'idroelettrico, proteggendosi così dalle fiammate del prezzo del gas. Gli aumenti qui sono stati moderati e più in linea con l'inflazione generale, mantenendo i costi (ad esempio, a Toronto per grandi potenze) su livelli competitivi.



Alberta (AB): L'Alberta ha mostrato la **maggiore volatilità**. Essendo un mercato deregolamentato e più dipendente dal gas naturale e dal termoelettrico, i **prezzi dell'elettricità** hanno seguito più da vicino i picchi e le oscillazioni del gas, con aumenti percentuali più alti rispetto alle province idroelettriche (i prezzi per grandi utenze a Calgary si attestano attorno a 10,46 CAD centesimi/kWh)

Costi di locazione

I **costi di locazione** per uffici di massima qualità (Classe A/*Prime Downtown*) **variano in base alla posizione della città** nel panorama finanziario e tecnologico canadese. I costi sono espressi come **Affitto Netto Annuale (Net Rent)**, al quale vanno aggiunte le **spese operative (Opex)**. Il mercato degli uffici canadese è stato rimodellato dall'adozione del lavoro ibrido, che ha creato una netta polarizzazione della domanda focalizzata sulla qualità (Classe A).

Il mercato immobiliare **prime di Vancouver** è rimasto **il più costoso e resiliente**. Nonostante le sfide post-pandemia, la forte domanda da parte del settore tecnologico e l'alto valore percepito degli spazi di lusso hanno mantenuto gli affitti netti di Classe A stabili o in leggera crescita, attestandosi sui 45,51 CAD per *square foot* all'anno.

Essendo il centro finanziario del Canada, Toronto ha visto un forte aumento del tasso di sfritto negli edifici di Classe B e C. Al contrario, gli affitti netti nel segmento *prime* (*Financial District*) hanno mostrato grande resilienza e stabilità, rimanendo su livelli alti (attorno ai 35,46 CAD per *square foot*).

Montreal pur registrando una crescita nel segmento *prime* (attualmente 25,81CAD per *square foot*), ha mantenuto un **significativo divario di costo con Toronto e Vancouver**. Questo la rende l'opzione più accessibile per una sede aziendale di alta qualità tra i tre maggiori centri.

Il mercato di Calgary è rimasto il più debole nel segmento uffici, offrendo gli affitti netti più bassi tra le grandi città (attorno ai 19,10 CAD per *square foot*). Questo è dovuto all'alto tasso di sfritto derivante dalla contrazione del settore energetico tradizionale.

Città (Provincia)	Affitto Netto Prime (CAD/sq ft/anno)	Conversione Indicativa (€/mq/anno)
Vancouver (BC)	45,51 CAD	333 €
Toronto (ON)	35,46 CAD	260 €
Montreal (QC)	~ 25,81 CAD	189€
Calgary (AB)	19,10 CAD	140 €

11. Normativa doganale

Le relazioni commerciali tra il Canada e l'Italia (e l'Unione Europea in generale) sono regolate principalmente dal **CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement)**, entrato in vigore in via provvisoria il 21 settembre 2017.

Il CETA è un accordo di libero scambio che ha **eliminato la quasi totalità dei dazi doganali** tra il Canada e l'UE (il 98% delle linee tariffarie, con eliminazione totale prevista dopo un periodo transitorio per alcuni prodotti sensibili come alcuni prodotti lattiero-caseari, carne e auto). Questo permette all'**Italia di esportare la maggior parte dei suoi prodotti in Canada e viceversa senza dazi (o con dazi ridotti)** a condizione che le merci siano considerate "originarie" della UE o del Canada, secondo le regole di origine stabilite dall'Accordo.

Oltre all'eliminazione dei dazi, il CETA ha introdotto una parità di condizioni migliorando l'accesso al mercato per i servizi, promuovendo la cooperazione in materia di regolamentazione, snellendo le procedure doganali, rafforzando la protezione della proprietà intellettuale e industriale e stabilendo norme su questioni come gli appalti pubblici e la concorrenza.

Sdoganamento e documenti di importazione

L'importazione di prodotti in Canada è, in linea di principio, libera. Tuttavia, lo sdoganamento richiede una serie di documenti essenziali, tra cui:

- **Fattura commerciale** (dettagliata e in inglese o francese).
- **Polizza di carico** (*Bill of Lading*) o lettera di trasporto aereo (*Air Waybill*).
- **Dichiarazione d'origine** (*Statement of Origin* o *Origin Declaration*) sulla fattura o su un altro documento commerciale, per poter beneficiare del trattamento tariffario preferenziale del CETA. Non è necessario il certificato EUR.1.
- **Certificati di analisi, qualità, sanitari, fitosanitari o veterinari** specifici a seconda della tipologia di merce (es. prodotti agroalimentari, farmaceutici, cosmetici, ecc.), rilasciati da enti riconosciuti o richiesti dalle agenzie di controllo canadesi (come la *Canadian Food Inspection Agency* - CFIA).

Le **importazioni** sono soggette al pagamento di:

- **Dazi doganali** (*Duties*), applicati solo se le merci non beneficiano dell'esenzione CETA o se non soddisfano le regole di origine. Le aliquote, quando applicate, variano in base alla classificazione tariffaria (TARIC canadese).
- **Imposta sui beni e servizi** (GST - *Goods and Services Tax*), l'imposta federale sul valore aggiunto, pari al 5% a livello nazionale. A questa si aggiunge, a seconda della provincia di destinazione, una PST (*Provincial Sales Tax*) o una HST (*Harmonized Sales Tax*, che combina GST e PST).

Classificazione doganale

La classificazione delle merci si basa sul Sistema Armonizzato (HS) e sul sistema tariffario canadese.

Sebbene la **maggior parte delle merci sia libera, alcune categorie richiedono permessi, licenze** o autorizzazioni preventive da parte delle autorità competenti canadesi, in particolare per:

- Prodotti agricoli soggetti a contingenti tariffari.
- Armi e munizioni.
- Sostanze controllate e precursori chimici.
- Alcuni prodotti tessili e dell'abbigliamento (sebbene le restrizioni siano state ampiamente ridotte dal CETA).

Importazioni temporanee

Il Canada consente l'importazione temporanea di merci per scopi specifici (es. mostre, fiere, riparazioni, lavorazione attiva, attrezzature professionali) con esenzione da dazi e tasse (GST/HST) per un periodo definito.

I principali meccanismi utilizzati per far fronte a queste esigenze sono:

- **Carnet ATA** (*Admission Temporaire/Temporary Admission*): L'Italia, in quanto parte contraente, può utilizzare il Carnet ATA per l'importazione temporanea in Canada di campioni commerciali, materiale professionale e merci destinate a fiere/mostre, garantendo una procedura doganale semplificata e un'esenzione totale da dazi e tasse per un periodo massimo di un anno.
- **Programma di importazione temporanea** gestito dalla *Canada Border Services Agency* (CBSA) con l'obbligo di rispedire la merce o di versare dazi/tasse alla scadenza del termine.

Per migliorare l'accesso a questi programmi federali e attrarre investimenti, alcune regioni strategiche canadesi sono state designate come **Foreign Trade Zone (FTZ) Point**.

Un FTZ Point funge da "punto di accesso unico" (*one-stop-shop*) per le imprese che cercano informazioni e supporto nell'utilizzo dei vari programmi di esenzione da dazi e tasse del Canada.

- Sia la regione di Windsor-Essex che quella del Niagara sono FTZ Points ufficialmente designati.
- La loro posizione strategica sul confine USA le rende ideali per le attività di logistica e riesportazione.
- Le imprese in queste aree possono usufruire di supporto locale specializzato per massimizzare i benefici derivanti dal *Customs Bonded Warehouse Program* e dal *Duties Relief Program*, migliorando il flusso di cassa e la competitività globale per le merci transitate (incluso il traffico da/verso l'Italia e gli USA).

Oltre ai **punti strategici di Windsor-Essex e Niagara, che fungono da centri nevralgici per il commercio transfrontaliero** in Ontario, il Canada ha designato diverse altre aree come FTZ Points in tutto il Paese per promuovere l'export e gli investimenti.

In Canada Orientale, troviamo l'Halifax Gateway in Nuova Scozia, un cruciale punto di accesso marittimo sull'Atlantico, particolarmente rilevante per il traffico container transoceanico.

Nella provincia del Québec, Québec City è anch'essa un FTZ Point significativo per la logistica marittima e atlantica. Spesso viene menzionata anche l'area di Montreal come un importante centro per le attività di libero scambio e distribuzione.

In Alberta, la regione di Calgary ospita l'Inland Port, mentre Port Alberta (Edmonton) è un altro FTZ Point vitale per il trasporto multimodale e l'industria delle risorse.

Infine, nella regione del Saskatchewan, la Global Transportation Hub (GTH) a Regina è fondamentale per la logistica e la movimentazione di prodotti agricoli.

Il **Canada è membro fondatore dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC)** e sposa pienamente i principi di liberalizzazione e trasparenza del commercio.

12. Incentivi federali e provinciali

Il Canada presenta un panorama di incentivi strutturato su **due livelli: federale e provinciale**. Questo sistema è progettato per attrarre investimenti internazionali, in particolare nei settori ad alta tecnologia, Ricerca e Sviluppo (R&S) e energia pulita, attraverso l'offerta di crediti d'imposta, sussidi e finanziamenti diretti.

Un elemento strategico di questo sistema è il concetto di *stacking fiscale*, ovvero la capacità di cumulare i benefici fiscali federali con quelli provinciali, massimizzando il ritorno sull'investimento (ROI).

Gli incentivi si distinguono tra:

1. **Crediti d'Imposta Rimborsabili**: generano liquidità anche in assenza di imposte da pagare.
2. **Crediti d'Imposta Non Rimborsabili**: riducono l'imposta dovuta.
3. **Finanziamenti Non Dilutivi**: Capitali diretti (grant o prestiti) che non richiedono la cessione di quote di capitale.

La localizzazione in una specifica provincia (Ontario, Québec, Alberta o British Columbia) determina la combinazione ottimale di questi incentivi in base alla tipologia di attività (R&S intensiva, manifattura, energia pulita).

Incentivi federali

Scientific Research and Experimental Development (SR&ED): il programma è gestito dalla *Canada Revenue Agency* (CRA), è il principale incentivo fiscale canadese per incoraggiare le imprese a condurre attività di Ricerca e Sviluppo (R&S) in Canada. L'SR&ED offre due tipi di *benefit* fiscali per le spese ammissibili: la possibilità di rivendicare una deduzione contro il reddito imponibile e l'ottenimento di un Credito d'Imposta sugli Investimenti (*Investment Tax Credit* - ITC).

Le società controllate da soggetti esteri (*Non-CCPC, Non-Canadian-Controlled Private Corporations*) sono ammissibili, a condizione che siano residenti in Canada e abbiano una stabile organizzazione all'interno del Paese. Ricevono un ITC non rimborsabile con un'aliquota del 15% sulle spese SR&ED qualificate.

Questo credito può solo compensare le imposte da pagare e non genera un rimborso in contanti se la società non ha imposte dovute. Le spese generali (*overhead costs*) per sedi al di fuori del Canada non sono ammissibili al programma SR&ED.

A sostegno della transizione energetica, il Governo federale ha introdotto una serie di **Crediti d'Imposta sugli Investimenti (ITC)** rimborsabili, progettati per attrarre capitali in progetti di energia e tecnologia pulita. Questi crediti, che variano in termini di aliquote e periodi di validità, sono pensati per ridurre il rischio degli investimenti in questo settore.

Per ulteriori informazioni, consultare la pagina: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/topics/corporations/business-tax-credits/clean-economy-itc.html>

ITC per la Tecnologia Pulita (*Clean Tech ITC*)

Questo credito rimborsabile copre fino al 30% degli investimenti in proprietà idonee per l'adozione e l'utilizzo di specifiche tecnologie pulite in Canada. È applicabile per le proprietà disponibili per l'uso a partire dal 28 marzo 2023, con l'aliquota massima garantita fino al 2033 (riduzione al 15% nel 2034).

ITC per la Produzione di Tecnologie Pulite (*Clean Tech Manufacturing ITC*)

Fornisce un credito rimborsabile del 30% per gli investimenti in macchinari e attrezzature dedicate alla produzione di tecnologie pulite e alla lavorazione dei minerali critici. Questo incentivo è in vigore per gli investimenti tra il 2024 e il 2031, con riduzioni progressive negli anni successivi.

ITC sull'Idrogeno Pulito (*Clean Hydrogen ITC*)

Mirato agli investimenti in progetti di produzione di idrogeno pulito, offre un credito rimborsabile che può arrivare fino al 40% dell'investimento, per progetti disponibili per l'uso fino al 2034.

ITC per la Cattura, l'Utilizzo e lo Stoccaggio del Carbonio (*CCUS*)

Supporta le spese per la cattura, il trasporto, lo stoccaggio e l'utilizzo del carbonio, con aliquote rimborsabili che variano in base alla tecnologia utilizzata: fino al 60% per la cattura dall'aria ambiente, fino al 50% per la cattura da altre fonti, e fino al 37.5% per le spese di trasporto, stoccaggio e utilizzo. Questo credito è attivo per le spese sostenute tra il 1° gennaio 2022 e il 31 dicembre 2030.

Il Canada offre inoltre un **Incentivo all'Investimento Accelerato** che consente alle società di ammortizzare rapidamente una quota significativa dei costi delle nuove immobilizzazioni materiali (come attrezzature e macchinari) nell'anno in cui l'acquisto è stato effettuato o il bene è disponibile per l'uso. Questo beneficio si estende specificamente all'acquisto di attrezzature per la manifattura e l'energia pulita.

Per ulteriori approfondimenti consultare il seguente link: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/topics/sole-proprietorships-partnerships/report-business-income-expenses/claiming-capital-cost-allowance/accelerated-investment-incentive.html>

Alcuni incentivi provinciali

Ontario:

La provincia offre crediti d'imposta provinciali che si cumulano con i benefici SR&ED federali.

L'ORDTC (**Ontario Research and Development Tax Credit**) è un credito d'imposta non rimborsabile rivendicabile dalle società sulle spese SR&ED ammissibili sostenute in Ontario.

- Aliquota: 3.5% per gli anni fiscali che hanno avuto inizio dopo il 31 maggio 2016.
- Cumulabilità: le spese ammissibili per l'ORDTC non sono ridotte dall'ammontare dell'ITC SR&ED federale.

L'OMMITC (**Ontario Made Manufacturing Investment Tax Credit**) è un credito d'imposta sul reddito societario rimborsabile del 10% su investimenti qualificati in edifici, macchinari e attrezzature destinati alla produzione o lavorazione in Ontario. L'incentivo è destinato a società private a controllo canadese (*Canadian-controlled private corporations* - CCPC). Il credito può raggiungere un massimo di 2 milioni CAD all'anno. Per maggiori informazioni consultare il seguente link: <https://www.ontario.ca/page/ontario-research-and-development-tax-credit>

Québec:

Il Québec vanta uno dei regimi R&S più competitivi nel G7 per le grandi imprese e il più vantaggioso in Canada per le PMI.

La provincia offre diversi crediti d'imposta rimborsabili per la Ricerca e Sviluppo:

- **Credito d'imposta sui salari e stipendi** (R&S): credito d'imposta rimborsabile se la società svolge attività di R&S in Québec o le fa eseguire per suo conto tramite contratto. È richiesto lo svolgimento di un'attività in Canada.
- **Incentivi Aggiuntivi**: crediti d'imposta fino al 30% sui costi di R&S ammissibili (inclusi i salari). È disponibile anche un'esenzione fiscale da uno a cinque anni per ricercatori ed esperti stranieri.
- **Altri Crediti**: crediti specifici per Ricerca Universitaria, Consorzi e Ricerca Precompetitiva in *Partnership Private* (quest'ultimo richiede un certificato di qualificazione).

Investissement Québec (IQ) è l'agenzia provinciale chiave, fornisce servizi finanziari e di consulenza, inclusi:

- Finanziamento di Progetto: finanziamento a breve o lungo termine, che copre fino al 100% dei costi di progetto (es. acquisto di macchinari, costruzione di edifici, capitale circolante, innovazione).

Per ulteriori approfondimenti: <https://www.investquebec.com/quebec/en/financial-products/smb-s-and-large-corporations/project-financing.html>

- Focus Settoriali: Crediti d'imposta specifici per lo Sviluppo di E-Business e la Produzione di Titoli Multimediali. Il Québec e il governo federale co-investono in progetti strategici, come nel settore aerospaziale, per abbattere le emissioni di carbonio.

Alberta:

L'Alberta sta attuando una strategia di diversificazione (*Alberta Technology and Innovation Strategy - ATIS*) con l'obiettivo di creare 20.000 nuovi posti di lavoro entro il 2030.

Innovation Employment Grant (IEG) è un sussidio per le società che intraprendono attività di R&S in Alberta. Il sussidio è disponibile per le società che intraprendono R&S in Alberta, con spese sostenute dopo il 31 dicembre 2020 e che si qualificano per il programma SR&ED federale.

Per ulteriori approfondimenti: <https://www.alberta.ca/innovation-employment-grant>

Il *grant* viene ridotto progressivamente per le aziende con un capitale imponibile compreso tra 10 milioni e 50 milioni CAD, escludendo le aziende con capitale pari o superiore a 50 milioni CAD per garantire il sostegno alle piccole e medie imprese.

Alberta Innovates (AI) fornisce finanziamenti e supporto non diluitivi (*grant* o prestiti che non richiedono la cessione di quote di capitale) per *startup*, PMI, istituti post-secondari e industria in tutti i settori economici. AI supporta in modo proattivo i settori delle *Life Sciences* e della diversificazione tecnologica.

Per ulteriori approfondimenti: <https://albertainnovates.ca/>

L'Alberta ha programmi specifici, come l'**Alberta Petrochemicals Incentive Program** (APIP), che fornisce *grant* pari al 12% dei costi di capitale ammissibili per nuovi impianti petrolchimici o ampliati con un investimento di almeno \$50 milioni di CAD.

Per ulteriori approfondimenti: <https://www.alberta.ca/alberta-petrochemicals-incentive-program>.

Sezione IV

ALCUNI SETTORI CHIAVE E OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO PER LE IMPRESE ITALIANE



1. Settore manifatturiero

L'industria manifatturiera rappresenta un **pilastro dell'economia canadese**. Il settore incide per circa il **10% del PIL** (equivalente a 208 miliardi CAD) e impiega oltre 1,7 milioni di persone, pari circa il **10% della forza lavoro totale** del Canada. Inoltre, la produzione manifatturiera è responsabile di circa il 60% delle esportazioni di beni.

Nel 2024, il panorama industriale contava circa **90.000 imprese manifatturiere**, di cui la stragrande maggioranza (98%) erano piccole e medie imprese (PMI). Queste ultime rappresentano la spina dorsale del settore, rivestendo un ruolo essenziale nel sostenere l'occupazione a livello locale e regionale.

Nel 2024 il **fatturato** del settore ha superato i **936 miliardi CAD** (+1,6%) anche se la *performance* dei singoli comparti è stata molto variabile: mentre i segmenti delle bevande e del tabacco hanno registrato una crescita del +28%, e l'aerospazio un +9,2%, altri settori hanno subito contrazioni, come l'*automotive* (-9,6%) e i prodotti derivati dal petrolio raffinato (-4,9%). Alcune previsioni indicano che il fatturato complessivo dell'indotto manifatturiero potrebbe superare il trilione di dollari entro il 2030.

Per quanto concerne il commercio internazionale, le **esportazioni** di beni manifatturieri nel 2024 hanno raggiunto i **465,7 miliardi CAD**. Gli **Stati Uniti** rimangono il **principale partner commerciale**, ricevendo il 77,3% di tutte le esportazioni manifatturiere canadesi, seguiti da Messico e Cina. Le importazioni hanno toccato quota 661 miliardi CAD, determinando un disavanzo di 195,3 miliardi CAD nella bilancia commerciale.

Indicatore	Valore
Peso economico (2024)	10% del PIL
Occupazione (2024)	1,7 milioni di posti (70% diretti)
Export (2024)	465,7 miliardi CAD (60% export merci)
Numero di imprese	95000



Opportunità commerciali per l'Italia

I comparti di **maggiore rilievo** nell'industria manifatturiera canadese sono, in ordine di importanza: **veicoli e mezzi di trasporto** (in particolare automobilistico e aerospaziale); **prodotti alimentari; macchinari e attrezzature industriali; prodotti chimici; prodotti in metallo fabbricato; prodotti in plastica e gomma**. Questi settori rappresentano il cosiddetto manifatturiero avanzato e beneficiano di programmi ed **incentivi** governativi **di sostegno**, incentivi dedicati e consistenti investimenti privati. Per quanto riguarda la distribuzione territoriale dei *cluster* manifatturieri, Ontario e Québec occupano una posizione preminente.

- L'**Ontario** è il **cuore pulsante dell'industria automobilistica** canadese. Lo sviluppo di questo comparto risale al secondo dopoguerra, quando la provincia ha iniziato a fornire componenti e ricambi alle case automobilistiche statunitensi (le c.d. "*Big Three*": Ford, Chrysler e GM), sfruttando costi più competitivi. Successivamente anche produttori giapponesi e coreani hanno delocalizzato impianti in Ontario. Nonostante un calo di importanza rispetto agli anni '90, **il settore automobilistico resta tra i pilastri manifatturieri del Paese**. In autunno 2025 i segnali di crisi si sono acuiti in modo particolare con la decisione di Stellantis di spostare parte della sua produzione canadese (quella della Jeep Compass prevista per lo stabilimento di Brampton) negli USA.
- Il **Québec** è un **leader mondiale nel settore aerospaziale**, con Montréal riconosciuta come il terzo polo globale del settore. Il *cluster* genera il 53% dei ricavi e il 49% dell'occupazione nazionale nel comparto, con vendite annuali che hanno raggiunto i 22,8 miliardi CAD nel 2024, di cui 80% destinato all'export. Un segno distintivo dell'ecosistema è la stretta collaborazione tra produttori OEM (*Original Equipment Manufacturer*), partner e fornitori.
- La **British Columbia** si sta affermando come un **importante polo "Clean Tech"**, con *focus* particolare su idrogeno e nelle celle a combustibile. Qui si concentra il 75% degli investimenti canadesi in ricerca e sviluppo (R&S). Il governo federale ha stanziato 22,7 milioni CAD per espandere la rete di ricarica VE provinciale.
- L'**Alberta**, storicamente associata all'**industria mineraria ed estrattiva**, ha sviluppato un'industria manifatturiera per servire e supportare questi comparti.

Presenza italiana

Circa **250 aziende manifatturiere italiane** operano in Canada, **censite da ICE, principalmente nei beni e nella tecnologia industriale**. Questa scelta strategica è dettata dalla manodopera qualificata, dal regime fiscale favorevole, dai costi competitivi, dalle catene di valore consolidate e dall'accesso al mercato statunitense.

- **Ontario**: la provincia, epicentro dell'**automotive canadese**, ospita la maggior parte delle aziende italiane legate a questo settore, come Stellantis Canada, Pirelli Tire, Util Canada e Valbruna ASW.
- **Québec**: data la sua *leadership* nell'**aerospaziale** e nel settore **farmaceutico**, la provincia attrae aziende come Dema Aeronautique, Mecaer, ImportFab (Gruppo Labomar) e Vibac du Canada, oltre a Mapei e Mondo America.
- **British Columbia**: aziende come Sicim Canada e Bonatti operano in settori ad **alta tecnologia e risorse naturali** in linea con la transizione economica della provincia.
- **Alberta**: le imprese italiane, come Saipem e Tenaris Canada, si sono stabilite in Alberta per la sua importanza nel **settore minerario, energetico e dei metalli**.

Questo modello di insediamento non è casuale, ma dimostra una chiara strategia da parte delle imprese italiane di integrarsi negli ecosistemi produttivi canadesi.

Nicchie di mercato promettenti

Uno dei comparti cruciali e in maggiore fermento è quello dell'industria dei veicoli elettrici e della filiera collegata (sviluppo, produzione e riciclaggio di batterie).

I vari governi hanno adottato strategie aggressive ("*Driving Prosperity*") per la transizione ai VE, autonomi e connessi, **puntando a produrre almeno 400.000 VE e ibridi entro il 2030**. Inoltre, gli ingenti dazi sui VE cinesi contribuiscono a supportare l'industria nazionale.

Inoltre, il Canada ha un vantaggio competitivo grazie ai minerali critici per le batterie. La strategia mira a creare una catena di approvvigionamento completa, posizionando il Paese come *leader* emergente.

Questa strategia è supportata da investimenti diversificati tra i principali produttori globali (Ford, Stellantis, General Motors). L'Ontario è stato designato *Global Innovation Cluster for Advanced Manufacturing*.

Fra gli **investimenti recenti nel settore batterie VE** si annoverano:

- Umicore: 1,5 miliardi di dollari a Loyalist, Ontario, per materiali catodici attivi.
- Honda: 15 miliardi di dollari in Ontario per nuovi impianti VE e batterie.
- Asahi Kasei: quasi 1,6 miliardi di dollari per componenti batterie VE.
- Stellantis-LG Energy Solution e BASF/POSCO: impianti di produzione celle e catodi in Ontario e Québec.
- Volkswagen: investimento di 7 miliardi di dollari per la costruzione di un stabilimento di batterie in Ontario.

Incentivi e programmi di sostegno

Il governo canadese supporta la **transizione all'Industria 4.0** e gli investimenti in tecnologie manifatturiere avanzate tramite programmi come:

- NGen, che promuove collaborazioni per l'innovazione in robotica e IA;
- Il Fondo per l'Innovazione Strategica (SIF), per R&S e modernizzazione;
- Il Programma di Assistenza alla Ricerca Industriale (IRAP), per PMI;
- Incentivi fiscali come la detrazione SR&ED.

Industria Manifatturiera PIL per Provincia e Territorio - 2024



(Industry Canada elaborazione ICE Agenzia Toronto)

Cluster Manifattura Avanzata



(Invest in Canada)

2. Settore energetico ed energie rinnovabili

Il **settore energetico** complessivamente rappresenta il **10,3% del PIL canadese**, pari a circa 220,4 miliardi CAD nel 2024 ed impiega quasi 700.000 persone, di cui circa 285.000 direttamente coinvolte nelle attività produttive.

A livello globale, il Canada si posiziona tra i principali protagonisti nel campo energetico, classificandosi nel 2023:

- 4° nella produzione di petrolio greggio;
- 5° nella produzione di gas naturale;
- 3° nella produzione di energia idroelettrica;
- 2° nelle esportazioni di elettricità;
- 2° nella produzione di uranio.

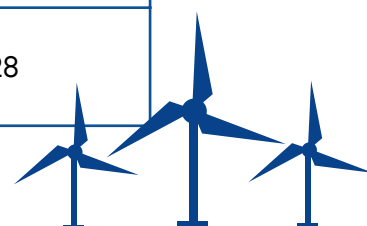
Le **esportazioni energetiche** canadesi nel 2023 hanno raggiunto un valore di **199,1 miliardi CAD**, di cui l'89% è destinato agli Stati Uniti. Le importazioni energetiche, pari a 57,9 miliardi CAD, provengono per il 78% dagli Stati Uniti. Il commercio energetico con l'Italia rappresenta una quota più contenuta, pari all'1,3% delle esportazioni totali e all'1,9% delle importazioni canadesi nel 2023.

Energie rinnovabili

Il Canada si sta impegnando per una **transizione energetica**, con l'obiettivo di raggiungere la **neutralità carbonica entro il 2050**. Per questo, sono previsti ingenti investimenti, stimati in circa 2 trilioni di CAD nei prossimi due decenni. Tuttavia la produzione energetica da fonti rinnovabili si attesta a circa il 17% della produzione annuale di energia da tutte le fonti del paese. Il contributo delle rinnovabili al PIL del paese è stimato attorno al 2-2,5%.

Il Canada è il **settimo produttore mondiale di energia rinnovabile**, con una quota di mercato del 2,44%.

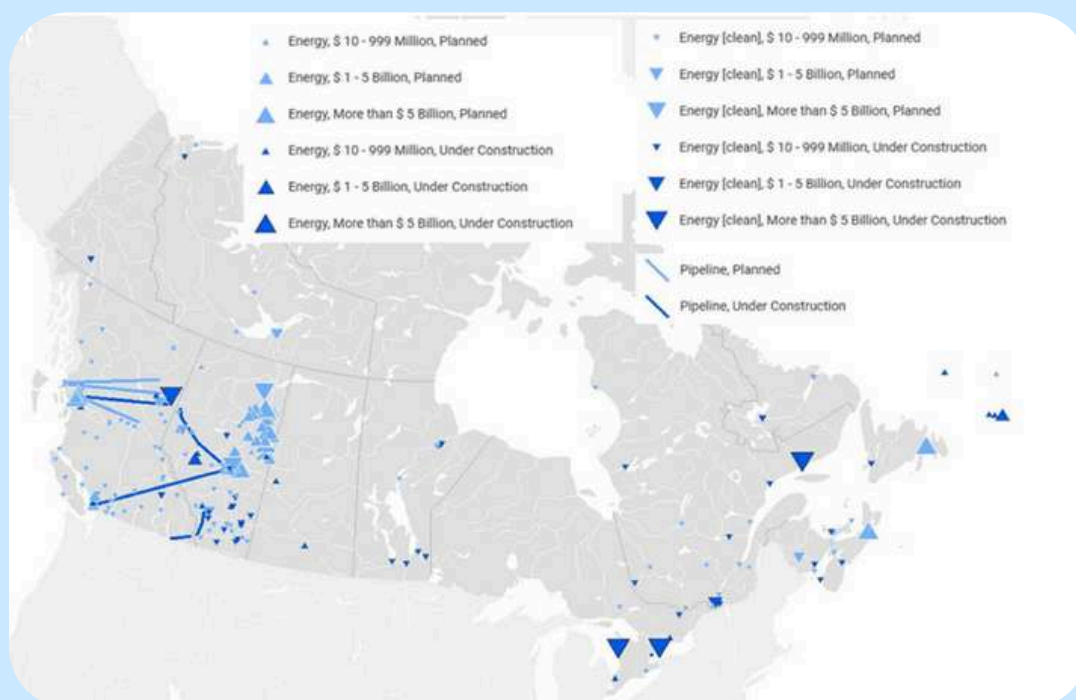
Indicatore	Valore
Peso economico Energie Rinnovabili (2023)	2-2,3% del PIL
Occupazione (2023)	290000
Export (2023)	3,3 miliardi CAD
Numero di progetti energia rinnovabile (2023)	228



Le **principali fonti e tecnologie rinnovabili** includono:

- **Idroelettrico:** la **principale fonte di energia rinnovabile**, che copre il 67,7% della produzione rinnovabile nazionale. Il Canada possiede un grande potenziale idroelettrico ancora da sviluppare, soprattutto in Québec e British Columbia.
- **Eolico:** nel 2022 ha rappresentato il 6,4% della produzione rinnovabile e si prevede che la sua capacità raggiungerà i 30.19 GW entro il 2030. **Alberta, Ontario e Québec** guidano lo sviluppo in questo settore.
- **Solare:** la capacità solare canadese ha superato i 5 GW nel 2024 e si prevede un'espansione fino a 35 GW entro il 2050. **Ontario e Alberta** sono le province più attive.
- **Idrogeno:** il Canada è **tra i primi 10 produttori mondiali**, con l'obiettivo di far arrivare l'idrogeno a coprire fino al 30% del fabbisogno energetico nazionale entro il 2050. Sono in sviluppo *hub* dedicati in **Alberta, Québec e Ontario**.
- **CCUS (Carbon Capture, Utilization, and Storage):** un settore in rapida crescita, con **Alberta e Saskatchewan** protagoniste grazie a ingenti investimenti pubblici.
- **Stoccaggio energetico:** mercato emergente in forte espansione, con un valore previsto di 5 miliardi CAD entro il 2035. **Ontario e Alberta** sono leader in questo ambito, grazie a investimenti in progetti su larga scala.

Principali progetti energia incluso rinnovabili 2023 - 2033



(Energy Fact Book 2024 - 2025)

Opportunità commerciali per l'Italia

Il mercato canadese offre **diverse opportunità per le aziende italiane** specializzate in energia e tecnologia, a condizione che si adattino alle specificità regionali e superino le barriere d'ingresso.

- **Infrastrutture e Servizi EPC:** l'alta domanda di servizi di **Engineering, Procurement, and Construction (EPC)** per nuovi impianti solari ed eolici offre un mercato fertile.
- **Stoccaggio Energetico:** le imprese italiane possono fornire **software, sistemi di controllo, batterie e servizi di integrazione** per i grandi progetti in Ontario e Alberta.
- **Tecnologie per CCUS e Idrogeno:** Le aziende con competenze specifiche in queste aree possono collaborare con i centri industriali canadesi che cercano partner tecnologici.
- **Ammodernamento Idroelettrico:** con le infrastrutture che necessitano di aggiornamenti, Québec e British Columbia rappresentano mercati chiave per l'*upgrading* degli impianti.

Presenza italiana

Diverse imprese italiane grandi e piccole operano con successo in Canada, a vari livelli della **catena di subfornitura delle energie e delle rinnovabili**. Per avere successo, le imprese italiane devono pianificare una strategia mirata:

- **Regolamenti e Certificazioni:** le normative canadesi sono complesse e richiedono certificazioni specifiche (CSA o UL), poiché quelle europee non sono riconosciute.
- **Presenza Locale e Partnership:** una presenza fisica sul territorio e la collaborazione con aziende di ingegneria e costruzione o con i produttori di energia locali sono cruciali per instaurare fiducia.
- **Partnership con Comunità Indigene:** la collaborazione con le comunità indigene sta diventando un fattore sempre più determinante per l'approvazione e la buona riuscita dei progetti, in particolare per le energie rinnovabili.
- **Piattaforme di Appalto:** utilizzare le piattaforme di gara d'appalto come CanadaBuys, MERX, BC Bid, Ontario Jaggaer e SEAO è fondamentale per trovare opportunità di business, anche grazie all'accordo CETA, che assicura un trattamento non discriminatorio.

In sintesi, il Canada si presenta come un mercato dinamico per l'energia rinnovabile, ricco di potenziale e di opportunità per le aziende italiane disposte a investire e a comprendere le complessità e le specificità del sistema politico ed economico canadese.

Incentivi e Programmi di Sostegno

L'approccio del Canada alle **rinnovabili ed alla transizione energetica** è una **combinazione di politiche federali e iniziative provinciali**, ciascuna con le proprie specificità ed obiettivi.

A **livello federale**, gli obiettivi principali, pur ridimensionati con il Governo Carney, includono:

- **Neutralità Carbonica:** l'obiettivo di **zero emissioni nette entro il 2050**, sancito dal *Net-Zero Emissions Accountability Act* del 2021.
- **Riduzione delle Emissioni:** un **taglio** del 40-45% delle **emissioni di gas serra** rispetto ai livelli del 2005 entro il 2030.
- **Carbon Tax:** un **prezzo federale sul carbonio**, fissato a 80 dollari per tonnellata di CO₂ nel 2024, che salirà a 170 dollari entro il 2030. A partire dal 1° aprile 2025, la *carbon tax* per i consumatori è stata abolita ma è stato mantenuto il sistema di *carbon pricing* per le industrie, modificando così l'approccio del Canada alla lotta contro i cambiamenti climatici.
- **Elettricità Pulita:** l'ambizione di una **rete elettrica a zero emissioni nette** entro il 2035. Attualmente, l'82% dell'elettricità del Paese proviene già da fonti pulite come l'idroelettrico, il nucleare, l'eolico e il solare.

Le **dinamiche provinciali**, invece, mostrano una grande varietà:

- **Québec:** guidato principalmente dall'energia idroelettrica, ha un approccio proattivo nelle politiche energetiche. Infatti, nonostante la decisione federale di abolire la carbon tax per i consumatori la provincia ha deciso di non allinearsi alla politica nazionale mantenendo il **proprio sistema provinciale sul carbonio**.
- **Alberta e Saskatchewan:** focalizzate sullo sviluppo delle risorse di petrolio e gas, pur sostenendo attivamente le **tecnologie di cattura e stoccaggio del carbonio (CCUS)**.
- **Ontario:** caratterizzato da un mercato energetico ibrido, sta investendo significativamente nei **reattori nucleari modulari (SMR)**.
- **British Columbia:** dominata dall'energia idroelettrica, ha introdotto una **tassa sul carbonio già nel 2008**, anticipando molte altre province.

3. Settore minerario

Il Canada si posiziona come **uno dei Paesi più attraenti e stabili** a livello globale per gli investimenti e le *partnership nel settore minerario*.

L'importanza del settore minerario per l'economia canadese è confermata da dati recenti. Nel 2023, Il settore minerario ha contribuito per **117 miliardi CAD**, pari al **4% del PIL** canadese totale. La solidità del settore è ulteriormente confermata dai dati sulle esportazioni: i minerali e metalli rappresentano 150,7 miliardi CAD, pari al 21% del totale delle merci esportate dal Canada.

A livello occupazionale, l'**industria mineraria ha impiegato** direttamente **430.000 persone** nel 2023. Dato che la forza lavoro canadese ammontava a circa 20,2 milioni di persone, l'occupazione diretta nel settore minerario rappresentava il 2,1% dell'occupazione totale, ovvero un posto di lavoro su 48. L'occupazione indiretta ha aggiunto 281.000 posti di lavoro, portando a un totale complessivo di 711.000 posti di lavoro, corrispondenti a un posto di lavoro su 28 nel paese.

Il Canada conta oltre **60 minerali e metalli estratti** da circa 200 miniere attive, e risulta il **1° produttore mondiale di potassio**, il **2° produttore mondiale di uranio**, il **3° produttore mondiale di palladio** e il **4° produttore mondiale di alluminio greggio**. Tra gli altri si segnalano la presenza di riserve significative di litio (6,2 milioni di tonnellate), terre rare (15 milioni di tonnellate di REO), uranio (4° riserva al mondo per dimensioni), nichel, cobalto e platino.

Indicatore	Valore
Peso economico (2023)	4% PIL
Occupazione (2023)	711.000 posti di lavoro totali
Export (2023)	150,7 miliardi CAD (21% export merci)
Progetti minerari in corso	493 progetti, 94 miliardi CAD



L'elenco dei minerali critici del Canada identifica **31 minerali e metalli considerati essenziali** per il successo economico sostenibile del Canada e dei suoi partner commerciali. L'industria canadese produce già 21 dei 31 minerali critici nell'elenco, con un potenziale per un ulteriore sviluppo delle risorse. La **collaborazione Federale, Provinciale e Territoriale** è essenziale per far avanzare il settore minerario critico e cogliere le opportunità. Il Governo Federale si è impegnato con Province e Territori attraverso un gruppo di lavoro per aiutare a perfezionare e supportare l'elenco dei minerali critici del Canada. Inoltre a fine 2022, il Canada ha presentato la sua **nuova Strategia sui minerali critici, sostenuta da quasi 4 miliardi CAD in finanziamenti**.

Opportunità commerciali per l'Italia

Si stima che siano in corso o in pianificazione ben **493 progetti minerari** per un valore potenziale di investimento di **94 miliardi CAD**.

L'analisi dei flussi commerciali tra Canada e Italia rivela una chiara **opportunità per i fornitori italiani nel settore dei macchinari e delle attrezzature minerarie**. I dati del 2024 indicano che il Canada ha importato macchinari e attrezzature minerarie per un valore di 2,28 miliardi di CAD. In questo contesto, l'Italia si posiziona come il settimo fornitore, con esportazioni pari a 56,9 milioni CAD.

Il *deficit* nella bilancia commerciale canadese per questo settore, in netto contrasto con il *surplus* del commercio di risorse minerarie, sottolinea la dipendenza strutturale del Canada dalla tecnologia industriale straniera per sostenere la sua industria, dall'estrazione alla trasformazione.

L'opportunità per le aziende italiane è quella di aumentare drasticamente la loro quota di mercato, capitalizzando sulla loro reputazione e sulle nicchie tecnologiche che meglio si allineano con le esigenze attuali e future del Canada.

Nicchie di mercato promettenti

- **Tecnologie per l'Innovazione:** automazione, intelligenza artificiale e robotica per migliorare l'efficienza e la sicurezza.
- **L'adozione di attrezzature elettriche (BEVs) e la riduzione delle emissioni** sono priorità assolute, specialmente per le miniere remote che mirano a sostituire il diesel. Le aziende italiane specializzate in soluzioni di energia rinnovabile, microgrid e sistemi di stoccaggio possono trovare una domanda significativa.
- La **gestione di acqua e rifiuti** sta sperimentando un interesse crescente verso l'estrazione di minerali dai rifiuti minerari. L'esperienza italiana nelle tecnologie di gestione dell'acqua può essere un asset cruciale.

La **presenza italiana attuale** si concentra principalmente sull'**esportazione di macchinari (es. Idromeccanica, Ramtec), pompe, impianti**. Particolarmente significativa è la dichiarazione congiunta tra Italia e Canada, sulla collaborazione sulle materie prime critiche, la sicurezza energetica e la transizione sostenibile, adottata il 10 ottobre 2024, che sancisce l'impegno a rafforzare le catene di approvvigionamento nel settore delle materie prime critiche. Questo partenariato internazionale si inserisce pienamente nella cornice della **"Italy-Canada Roadmap for Enhanced Cooperation"**, adottata a margine del Vertice del G7 tra i due Paesi.

Ambiente di investimento

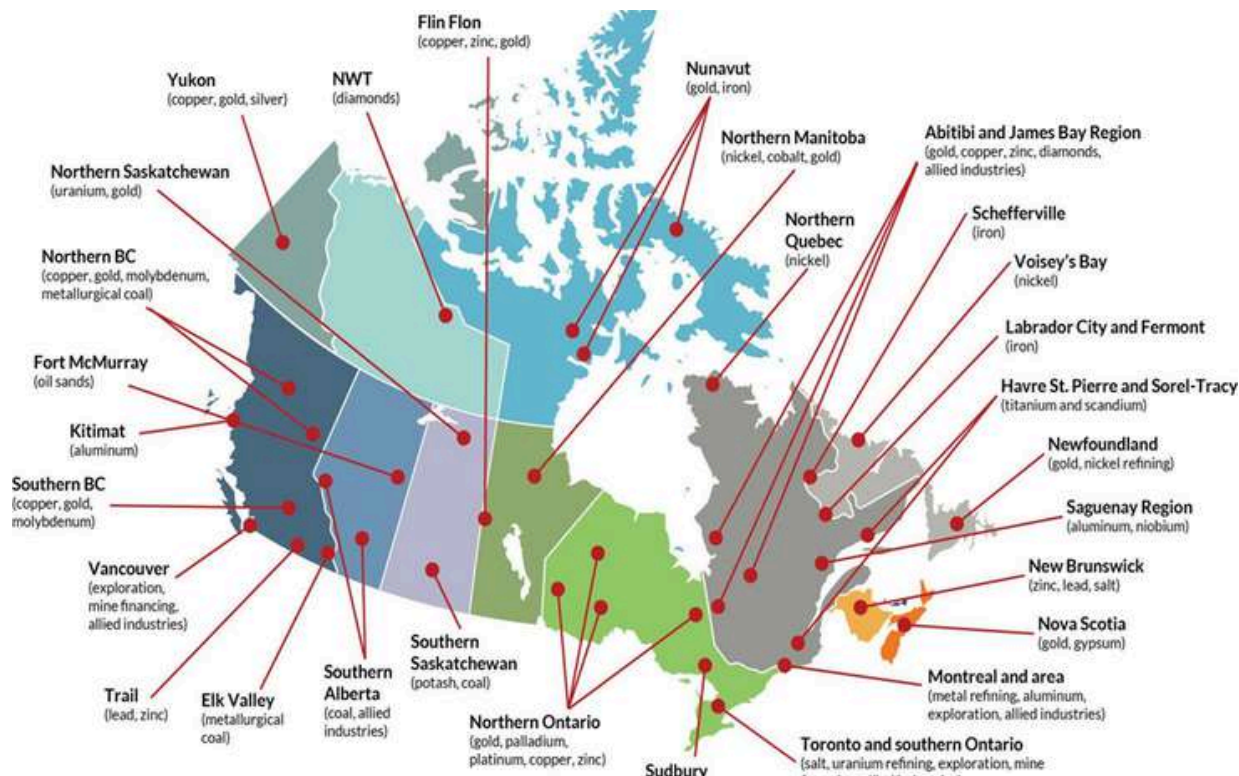
Il Canada offre un ambiente di investimento **altamente competitivo** e supportato da un solido quadro finanziario. La Borsa di Toronto (TSX) e la *TSX Venture Exchange* (TSX-V) sono poli globali del finanziamento minerario, ospitando il 40% delle società minerarie pubbliche a livello mondiale.

Una delle caratteristiche più distintive del sistema canadese sono gli **incentivi fiscali specifici per il settore, ideati per incoraggiare l'esplorazione e mitigare il rischio per gli investitori**.

Incentivi Federali	Incentivo	Descrizione
	Flow-Through Shares (FTS)	Deducibilità fino al 100% del prezzo di acquisto delle azioni.
	Critical Mineral Exploration Tax Credit (CMETC)	+30% di credito d'imposta sulle spese di esplorazione.
	Clean Technology Manufacturing ITC	Credito rimborsabile del 30% per attrezzature minerarie critiche.

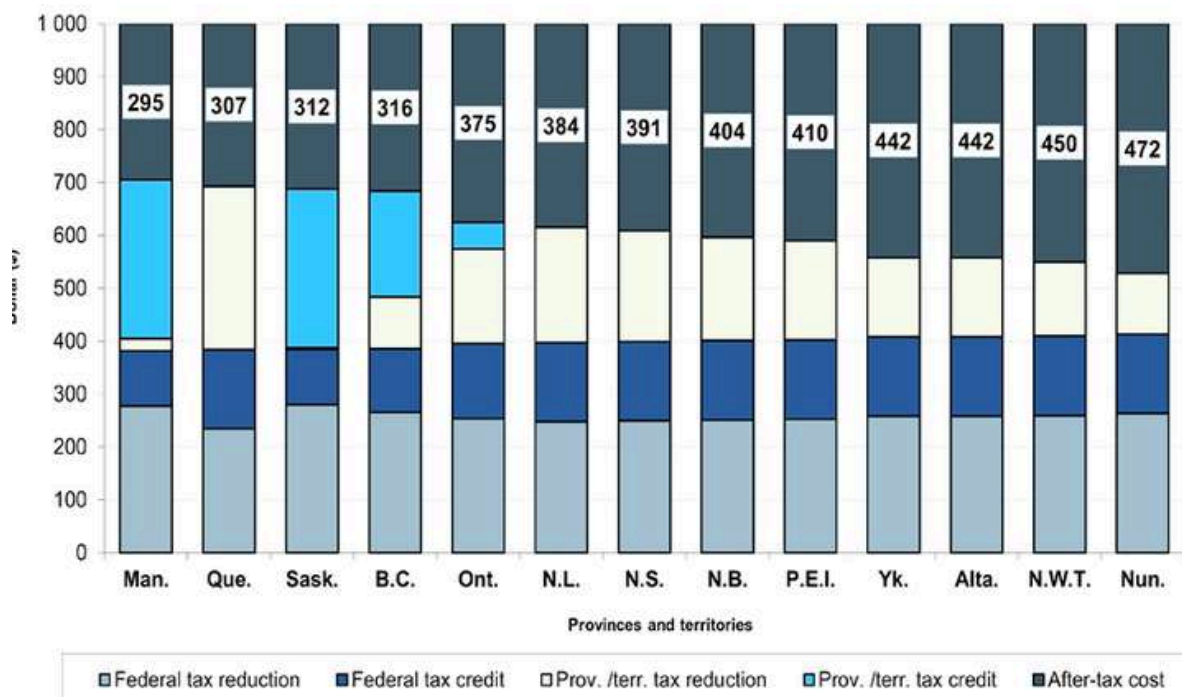
Incentivi Provinciali	Provincia	Descrizione
	British Columbia	20% rimborsabile per spese di esplorazione (METC).
	Ontario	5% di credito d'imposta per azionisti individuali (<i>Focused Flow-Through Share Tax Credit</i>).
	Québec	Fino al 45% per minerali critici/strategici, 20% per altri.
	Saskatchewan	30% spese di esplorazione, cumulabile fino al 45%+ con incentivi federali.

Industria mineraria in Canada, 2021



(Natural Resources Canada)

Costo al netto delle imposte di un investimento di 1.000 \$ nel METC utilizzando FTS in base alle aliquote marginali massime, per l'anno fiscale 2024



(Natural Resources Canada)

4. Settore farmaceutico

Il mercato farmaceutico canadese, secondo i dati pubblicati da *Grand View Research*, è stimato intorno a **70,1 miliardi di CAD**, con una **crescita annuale prevista del 7%** nei prossimi cinque anni. Questo sviluppo è sostenuto dall'invecchiamento della popolazione e dall'aumento delle patologie croniche, in particolare oncologiche, cardiovascolari e metaboliche legate all'età.

La crescente incidenza di queste malattie rende **strategica l'espansione della medicina geriatrica e lo sviluppo di soluzioni terapeutiche specifiche per la popolazione anziana, aprendo opportunità per farmaci personalizzati e servizi di supporto integrati**. Le principali cause di mortalità in Canada sono il cancro e le malattie cardiovascolari (nove Canadesi su dieci presentano almeno un fattore di rischio cardiovascolare). Questi dati evidenziano una forte domanda per farmaci innovativi, tecnologie di medicina nucleare e radiofarmaci, con un crescente focus su prevenzione, diagnosi precoce e trattamenti personalizzati.

Il mercato farmaceutico canadese si articola in diversi segmenti con dinamiche specifiche. **I farmaci convenzionali (piccole molecole) rappresentano il 54,7% del mercato** nel 2024 e rimangono il principale **motore di ricerca e sviluppo**. **I farmaci biologici e i biosimilari**, invece, **stanno crescendo più rapidamente**, con un CAGR previsto dell'8,1% tra il 2025 e il 2030, risultando fondamentali per il trattamento di malattie complesse come il cancro, le patologie autoimmuni e le malattie rare.

I farmaci di marca continuano a dominare il fatturato, con prezzi regolamentati dal *Patented Medicine Prices Review Board* (PMPRB), che bilancia accessibilità e incentivo all'innovazione. **I farmaci generici**, invece, sono **destinati a una crescita significativa** tra il 2025 e il 2030, favorita dalla scadenza dei brevetti e dalla crescente domanda di soluzioni più economiche.

La combinazione di invecchiamento della popolazione, innovazione tecnologica e politiche di sostegno locale crea un contesto favorevole alla **crescita sostenibile del settore farmaceutico**, offrendo opportunità sia per aziende consolidate sia per nuovi attori sul mercato canadese. La domanda di diagnosi precoce, terapie avanzate e trattamenti personalizzati continuerà a crescere, alimentata da investimenti pubblici, iniziative di ricerca e sviluppo e *partnership* strategiche.



Commercio internazionale e relazioni con l'Italia

Nel 2024, **le esportazioni** di prodotti farmaceutici canadesi **verso il mondo** (codici HS 30) hanno raggiunto i **15 miliardi CAD**, con un **incremento del 19%** rispetto all'anno precedente, mentre le **importazioni** hanno totalizzato **27 miliardi CAD**, segnando un aumento del 4,7%. Il 77% delle esportazioni è destinato agli Stati Uniti, seguito dall'8,4% verso l'Unione Europea.

L'Italia si posiziona come terzo paese cliente dopo il Giappone e primo cliente UE, con **importazioni** dal Canada **pari a 292 milioni CAD** (-71% rispetto all'anno precedente), di cui il 92% rappresentato da medicinali da banco (HS 3004).

Le **esportazioni italiane verso il Canada** ammontano a **847 milioni CAD** (+19%), costituite per il 68% da medicinali da banco (HS 3004) e per il 29% da prodotti immunologici destinati alla vendita al dettaglio (HS 3002). L'Italia è il decimo paese fornitore con una quota di mercato all'importazione del 3,2%, mentre l'UE nel suo complesso è il principale fornitore con il 49%. Tra i singoli paesi, gli Stati Uniti guidano con il 31% delle forniture, seguiti dalla Germania con il 10%.

Prodotti farmaceutici Canada – Mondo (Valori in milioni CAD)

	2024	2024/2023	QUOTA USA	QUOTA UE
Importazioni	26.738	+ 4,7%	31,4%	48,8%
Esportazioni	15.438	+19%	76,7%	8,4%

Fonte: Statistics Canada, Industry Canada Trade Data Online

Canada – Italia (Valori in milioni CAD)

	2022	2023	2024	2024/2023
Importazioni	787	714	847	+ 18,7%
Esportazioni	471	411	292	-29%

Fonte: Statistics Canada, Industry Canada Trade Data Online

Ricerca e sviluppo (R&S)

Secondo un rapporto annuale pubblicato da PMPRB La **spesa in R&S nel settore farmaceutico** canadese ha superato **1,1 miliardi CAD (+17%)** nel 2023, ultimo dato disponibile. Per provincia, l'Ontario assorbe il 48% e il Québec il 32,5% della spesa in R&S. Il settore beneficia di una rete integrata di università, ospedali e centri di ricerca, come *University of Toronto*, *McGill University* a Montréal o l'*University of British Columbia* a Vancouver. *Partnership* pubblico-private e incubatori favoriscono la commercializzazione delle innovazioni. Il governo canadese offre incentivi fiscali per la R&S e programmi di finanziamento tramite enti come *Canadian Institutes of Health Research* (CIHR) e *Innovative Medicines Canada*.

Opportunità per le imprese italiane

Le importazioni mostrano un **crescente interesse per i prodotti europei**: mentre nel 1996 la quota di mercato all'importazione dei prodotti UE era del 22% (contro il 59% degli Stati Uniti), nel 2023 ha raggiunto il 53%, superando il 27% degli USA per poi chiudere il 2024 con il 49%. Questo dato conferma che il Canada riconosce l'elevato standard qualitativo dei prodotti UE, e **l'Italia è considerata un partner affidabile nel settore**, che si traduce con un **interscambio annuale di oltre 1,1 miliardi di CAD con un saldo positivo per l'Italia pari a 555 milioni di CAD nel 2024 (+83% sull'anno precedente)**. Va inoltre menzionato il **CETA** che, oltre a eliminare i dazi sui prodotti farmaceutici, **facilita il riconoscimento reciproco di standard di qualità e conformità**, consentendo un più rapido accesso al mercato. Tuttavia, la creazione di partnership locali con distributori o aziende canadesi resta fondamentale per contenere gli elevati costi legati al riconoscimento dei prodotti.

Il Canada offre **significative opportunità per le aziende italiane attive in biotecnologie, anticorpi monoclonali, vaccini e terapie geniche**, anche tramite accordi di licenza o co-sviluppo con centri di ricerca canadesi. Sia il governo federale sia quelli provinciali supportano questi progetti con incentivi fiscali e finanziamenti destinati a collaborazioni internazionali.

In Canada sono presenti **poli d'eccellenza** come il **Toronto Region Life Sciences Cluster**, **Montréal InVivo** e il **Vancouver Life Sciences Hub**, che facilitano le collaborazioni tra imprese italiane e canadesi.

A seguito della pandemia, il **Canada** ha puntato a **ridurre la dipendenza dalle importazioni** e a rafforzare la capacità produttiva interna, creando opportunità per *joint venture* o investimenti diretti da parte di aziende italiane interessate a stabilire una presenza locale, sia nella produzione che nel confezionamento o nella R&D, anche attraverso accordi di distribuzione o partnership logistiche con operatori locali consolidati.

Si sottolinea inoltre la **stabilità normativa e l'alto livello di protezione della proprietà intellettuale**, elementi che rendono il mercato canadese particolarmente sicuro e attrattivo.

5. Settore videogiochi

Il Canada si posiziona tra i **leader mondiali nel settore dei videogiochi**, con un ecosistema avanzato di **Interactive Digital Media (IDM)** che ha generato **5,1 miliardi CAD** per il PIL e impiega oltre **34.000 addetti**. L'88% dei ricavi proviene dalle esportazioni, segno di una forte competitività globale. Il salario medio annuo è di 102.000 CAD e il 39% della forza lavoro ha oltre sei anni di esperienza. Il mercato interno è vivace, con il 61% della popolazione che gioca regolarmente.

Indicatore	Valore 2024
Contributo Totale al PIL	5,1 miliardi CAD
Occupazione Diretta (FTE)	34.010 <i>Full-Time Equivalents</i> (FTEs)
Salario Medio Annuo	102.000 CAD
Ricavi da Esportazioni	88% del totale
Numero di Studi Attivi	821

Concentrazione geografica e distribuzione degli studi

La spesa complessiva dell'industria (4,8 miliardi di CAD) si concentra in tre province, che costituiscono i poli nevralgici dello sviluppo:

Provincia	Quota di Spesa Totale nel Settore (2024)
Québec	47% della spesa totale e oltre 15.220 addetti (45%), polo principale grazie a politiche fiscali aggressive.
British Columbia	34% della spesa e circa 10.930 addetti (32%)
Ontario	14% della spesa e 6.090 addetti, con un ecosistema diversificato e sostegno governativo.



Segmenti e Nicchie di Mercato Promettenti

Il mercato canadese è dinamico nei segmenti emergenti:

- Servizi B2B: la quota di ricavi è raddoppiata nel 2024, arrivando al 6% del totale.
- AI Generativa: il 48% delle aziende utilizza già Gen AI per concept art, coding, testing e sintesi vocale.
- Le aziende medio-grandi generano oltre il 90% dei ricavi dalle esportazioni.
- Le sussidiarie di gruppi esteri generano l'88% dell'occupazione del settore.

Presenza di capitali esteri ed esportazioni

Il 76% delle imprese è di proprietà canadese, ma le **sussidiarie di gruppi esteri generano l'88% dei posti di lavoro** e la quota prevalente del fatturato. Le **aziende medio-grandi registrano oltre il 90% delle entrate tramite esportazioni**.

Per gli **sviluppatori italiani**, questo rappresenta un'opportunità di inserirsi in un ecosistema già fortemente internazionalizzato.

Accesso al Nord America: mercato che assorbe già il 37% delle vendite estere italiane;

Ecosistema avanzato: infrastrutture, manodopera qualificata, ambiente normativo favorevole;

Sviluppo di IP: gli studi italiani prevedono di lanciare oltre 80 nuovi titoli, di cui 62 nuove IP. Il contesto canadese è ideale per svilupparle e monetizzarle.

Ambiente di investimento e incentivi fiscali

Il Canada offre un ambiente favorevole con incentivi fiscali specifici per i media digitali interattivi (IDM), che riducono significativamente i costi operativi.

Incentivi provinciali (Crediti d'Imposta)

Provincia	Dettaglio Chiave	Impatto sul Settore
Québec	Credito d'imposta fino al 37,5%, tra i più generosi, per le spese di manodopera qualificate [UPT].	Principale motore della spesa e dell'occupazione.
British Columbia	Incentivi fiscali in aumento e partenariati con il Canada Media Fund (CMF).	Sostiene un'elevata concentrazione di studi e talenti, con un aumento dell'occupazione del 10% dal 2021.
Ontario	Crediti d'imposta per IDM e fondi per media digitali.	Hub con il maggior numero di studi (276 nel 2024).

Fonte: https://theesa.ca/wp-content/uploads/2025/01/CVGI_2024_EN_FINAL.pdf

Costo Effettivo del Personale (Effective Cost-per-FTE, 2024)

Regione	Costo Effettivo per FTE (2024)	Variazione dal 2021
Canada (Media)	\$126.80	+28%
British Columbia	\$161.10	+42%
Québec	\$115.40	+26%
Ontario	\$111.20	+12%

Fonte: https://theesa.ca/wp-content/uploads/2025/01/CVGI_2024_EN_FINAL.pdf

Incentivi fiscali e programmi di sostegno

Il modello operativo consigliato è l'apertura di una sussidiaria in Québec o Columbia Britannica, per gestire localmente IP e personale, beneficiando degli incentivi.

Programmi Federali

- **SR&ED:** credito d'imposta federale per R&S.
- **NRC IRAP:** supporto finanziario e consulenza per R&S.

Incentivi Strutturali per lo Sviluppo (Québec - IDM)

- **Credito d'Imposta sul Lavoro:** fino al 37,5% dei costi di manodopera ammissibili.
- **Focus sulla Qualità:** incentivi legati alla creazione di IP che rimane in Canada.

Confronto tra Fonti di Finanziamento (Italia vs. Canada)

Fonte di Finanziamento	Utilizzo in Italia (2024)	Vantaggio in Canada
Auto-finanziamento (Self-funding)	88% degli studi	Ridotto grazie ai crediti d'imposta sul lavoro.
Supporto Editori (Publishers)	38%	Presenza massiccia di grandi <i>publisher</i> internazionali.
Misure Pubbliche (Tax Credit/Bandi)	32%	Crediti d'imposta rimborsabili fino al 37,5% sui costi di manodopera (Québec)
Venture Capital/Equity	15% (PE) / 3% (VC)	Maggiori opportunità di accesso a capitale privato.

6. Settore intelligenza artificiale

Il Canada è un **leader mondiale nell'AI**, grazie a decenni di sostegno alla ricerca fondamentale e a investimenti pubblici strategici. La **Strategia Pan-Canadese per l'AI (PCAIS)** ha creato un ecosistema solido per ricerca, innovazione e commercializzazione.

Principali attori Governativi:

- **Ministero dell'Innovazione, Scienza e Sviluppo Economico (ISED):** ente federale principale che sovrintende e finanzia la PCAIS e le *super-cluster* di innovazione.
- **Ministro dell'Intelligenza Artificiale e Innovazione Digitale:** guida l'accelerazione dell'adozione dell'AI in tutto il Paese e la promozione della sovranità digitale canadese.
- **Treasury Board Secretariat (TBS):** stabilisce le politiche per l'uso responsabile, etico e trasparente dell'AI all'interno del Governo Federale (*AI Strategy for the Federal Public Service*).
- **Canadian Centre for Cyber Security (CCCS):** L'autorità tecnica unica del Canada per la *Cybersecurity*, fondamentale per la protezione delle infrastrutture critiche e dell'AI.

Fondazioni e Istituti di Ricerca

Questi istituti sono i **pilastrini del talento e della ricerca canadese**:

- **Istituti Nazionali di AI:** centri di eccellenza, finanziati in gran parte dal governo tramite CIFAR, che si concentrano su ricerca e commercializzazione.
- **Mila (Montréal)**
- **Vector Institute (Toronto)**
- **AMII (Alberta Machine Intelligence Institute, Edmonton)**
- **CIFAR (Canadian Institute for Advanced Research):** Gestisce i finanziamenti e supporta una rete di circa 80 Cattedre di Ricerca in AI in tutto il Canada, con investimenti che superano i 200 milioni CAD per sostenere il talento accademico e la ricerca avanzata.



Indicatore	Dettaglio Chiave
Crescita Aziende AI	Raddoppiate negli ultimi 5 anni a oltre 660 (aziende "pure-play").
Investimento Totale	Raccolti circa 3 miliardi CAD in finanziamenti (dal 2015).
Occupazione AI	Creati 50.000 posti di lavoro (ultimo decennio) nel settore AI/competenze AI.
Concentrazione di Startup	La regione di Toronto possiede il <i>cluster</i> di startup AI più denso al mondo (273 aziende).
Classifica Globale AI	4° a livello mondiale nell'Indice AI Globale (basato su 100 indicatori ponderati).

Collaborazione Canada-Italia sull'IA (JAG)

La partnership bilaterale Canada, Italia **"Joint Advisory Group" (JAG)** sull'AI, promuove **progettazione, sviluppo e uso responsabile dell'AI**, creando opportunità in salute, trasporti e *cybersecurity*. Questo rapporto strategico si concretizza annualmente attraverso il *Canada-Italy Business Forum on AI* che si tiene a Montréal. Questo evento è fondamentale poiché facilita il *networking*, l'accesso a programmi di mentoring per le startup italiane e la creazione di accordi di collaborazione B2B.

Opportunità per gli innovatori italiani nell'IA in Canada

Nonostante l'eccellenza canadese in talento e investimenti, l'ecosistema è frenato da un critico divario di adozione: **solo il 12,2% delle aziende canadesi hanno dichiarato di aver utilizzato AI** nella produzione di beni e/o servizi negli ultimi 12 mesi (dato Q2 2025). Le **aziende italiane possono sfruttare immediatamente questa situazione** offrendo servizi specializzati di integrazione e implementazione AI, convertendo il vasto potenziale canadese in guadagni competitivi e colmando il gap. I **settori più promettenti** sono la **sanità** (diagnosi precoce, medicina personalizzata e telemedicina), la **mobilità intelligente** (ottimizzazione traffico, logistica e veicoli autonomi) e la **cybersecurity** (rilevamento minacce, protezione dati e *threat intelligence*).

Incentivi federali (contributi e crediti d'imposta)

Gli **incentivi federali per l'AI** sono **erogati dalle Agenzie di Sviluppo Regionale (RDA) e altri enti nazionali**, con contributi rimborsabili per le imprese a scopo di lucro e non rimborsabili per le organizzazioni senza scopo di lucro.

Le opportunità principali includono:

- **Regional Artificial Intelligence Initiative (RAII)**

Iniziativa con un budget totale di 200 milioni CAD, erogata dalle RDA, che mira a supportare lo sviluppo, la commercializzazione e l'adozione di soluzioni AI da parte delle PMI e delle organizzazioni.

Imprese (PMI/Startup): Contributi finanziari a fondo perduto (non-dilutivi) o rimborsabili, fino al 50% dei costi totali ammissibili. Organizzazioni *No-Profit*: Contributi non rimborsabili, generalmente fino al 90% dei costi ammissibili. Importo per progetto: Tra 250.000 e un massimo di 5.000.000 CAD.

- **AI Compute Access Fund**

Supporta l'accesso ai servizi di calcolo AI basati su *cloud* (*cloud-based AI compute services*) per aziende *for-profit* canadesi con meno di 500 FTE.

Copertura di due terzi (2/3) dei costi ammissibili per servizi cloud AI canadesi, o metà (1/2) dei costi per servizi cloud AI non canadesi, fino a 5.000.000 CAD. L'ultima *Call for Proposals* si è chiusa il 31/07/2025 e ISED sta attualmente revisionando le domande.

- **National Research Council of Canada Industrial Research Assistance Program (NRC IRAP)**

Fornisce assistenza finanziaria per progetti innovativi di R&S. Copre fino all'80% dei costi interni di manodopera tecnica e di subappaltatori.

- **Scientific Research & Experimental Development (SR&ED) Tax Credit**

Credito d'imposta per la Ricerca Scientifica e lo Sviluppo Sperimentale. Offre sgravi fiscali per spese ammissibili come salari, materiali e costi generali relativi alla ricerca in AI. Può arrivare fino al 69% dei costi di manodopera e spese generali e fino al 45% dei costi dei materiali.

- **Scale AI Acceleration Program**

Programma gestito dal *cluster Scale AI*, focalizzato su *startup* e PMI canadesi che sviluppano prodotti e servizi AI applicati per le catene di valore. Fino a 50.000 CAD per startup o PMI supportate.

- **Strategic Innovation Fund (SIF)**

Fornisce finanziamenti per progetti su larga scala con significativo potenziale economico. Contributi fino al 50% dei costi di progetto per iniziative di grandi dimensioni (minimo 20 milioni CAD).

Le principali concentrazioni di aziende di IA per provincia

Il Canada presenta **cluster AI** distintivi: **Toronto-Waterloo (Ontario)** ospita oltre 660 *startup* e si concentra su *fintech*, *healthtech*, mobilità intelligente e *cybersecurity*; **Montréal (Québec)** è leader globale per *deep learning* e salute digitale, con grandi aziende internazionali presenti; **Edmonton (Alberta)** punta su IA industriale, energie rinnovabili e infrastrutture intelligenti, grazie ad AMII; **Vancouver (Columbia Britannica)** sviluppa media digitali, AI conversazionale e *cybersecurity*, supportata da università e centri di ricerca.

Ontario: Corridoio Toronto-Waterloo	Numero di aziende IA: Oltre 660 startup "pure-play" attive.
	Punti di forza: - Toronto ospita il più alto numero di startup IA al mondo; - Waterloo è sede di oltre 135 aziende IA, supportate da una delle principali università tecnologiche del Canada e da un centro di ricerca IA di rilievo. <u>Waterloo EDC</u>
	Settori chiave: Fintech, Healthtech; Mobilità intelligente; Cybersecurity.
	Opportunità per le aziende italiane: - Collaborazioni con istituti di ricerca come il <i>Vector Institute</i>; Partecipazione a programmi di incubazione e accelerazione, come il <i>Creative Destruction Lab</i>. - Accesso a finanziamenti e incentivi governativi per l'innovazione tecnologica.
Québec: Montréal	Numero di aziende IA: Stima di oltre 150-200 aziende attive.
	Punti di forza: - Montréal è un polo globale per il <i>deep learning</i>, con istituzioni di ricerca di fama internazionale come Mila. <u>Mila</u> - Presenza di grandi aziende tecnologiche internazionali, tra cui Google, Microsoft e Facebook, che hanno stabilito centri di ricerca IA nella città. <u>WIRED</u>
	Settori chiave: <i>Deep learning</i> - Salute digitale <i>Gaming</i> <i>Cybersecurity</i>
	Opportunità per le aziende italiane: - Collaborazioni con università e istituti di ricerca per lo sviluppo di soluzioni IA avanzate. - Accesso a incentivi fiscali provinciali per la ricerca e sviluppo nel settore tecnologico.

Alberta: Edmonton	Numero di aziende IA: Oltre 50 aziende attive.
	Punti di forza: - Edmonton è sede dell'<i>Alberta Machine Intelligence Institute</i> (AMII), uno dei tre centri canadesi di eccellenza nell'IA. <u>Alberta Machine Intelligence Institute</u> - Forte focus su IA applicata all'industria, all'energia e alle infrastrutture.
	Settori chiave: - Industria 40 - Energie rinnovabili - Infrastrutture intelligenti
	Opportunità per le aziende italiane: - Collaborazioni in progetti di IA applicata all'industria e alle energie rinnovabili. - Partecipazione a programmi di ricerca congiunta con AMII e altre istituzioni locali. - Accesso a incentivi per l'innovazione tecnologica nel settore industriale.
British Columbia: Vancouver	Numero di aziende IA: Stima di oltre 40 aziende attive.
	Punti di forza: - Vancouver è un <i>hub</i> emergente per l'IA, con una crescente concentrazione di <i>startup</i> tecnologiche. - Presenza di istituzioni accademiche di rilievo e di centri di ricerca nel settore tecnologico.
	Settori chiave: - Media digitali - Intelligenza artificiale conversazionale <i>Cybersecurity</i>
	Opportunità per le aziende italiane: - Collaborazioni in progetti di IA applicata ai media digitali e alla <i>cybersecurity</i>. - Partecipazione a iniziative di innovazione congiunta con università e centri di ricerca locali. - Accesso a programmi di supporto per <i>startup</i> tecnologiche e innovatori.

7. Settore aerospaziale

L'**industria aerospaziale** rappresenta un settore altamente strategico per l'economia del Canada. Nel 2024 ha generato un impatto economico complessivo di circa **34,2 miliardi CAD** sul PIL e ha supportato circa **225.000 posti di lavoro** a livello nazionale. Di questi circa 57.700 nella fabbricazione di velivoli, componenti e parti, mentre 34.800 lavorano nel settore della manutenzione, riparazione e revisione (il cosiddetto MRO - Maintenance, Repair, Overhaul). Il settore conta circa 700 imprese, tra cui numerosi colossi multinazionali.

Oltre il **70% del fatturato** del comparto proviene dal **segmento civile**, mentre **tra il 20-25%** è legato al **settore della difesa**. Il Canada si posiziona stabilmente **tra i primi cinque paesi al mondo nella produzione civile di aeromobili, motori e simulatori di volo**.

Il **fulcro** dell'industria aerospaziale canadese è **Montréal**, considerata il terzo hub aerospaziale globale dopo Seattle e Tolosa. La città concentra **oltre il 70% della ricerca e sviluppo aerospaziale nazionale**, grazie a un ecosistema solido che include leader internazionali come **Bombardier, Pratt & Whitney Canada, CAE, Bell e Airbus**. Quest'ultima produce a Montréal l'A220, programma rilevato da Bombardier, originariamente noto come CSeries. La provincia del Québec guida il Nord America per investimenti in R&D nel settore, con oltre **700 milioni CAD l'anno**.

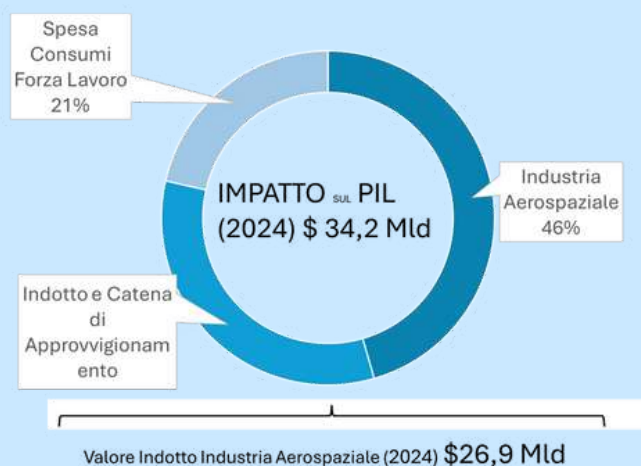
La filiera aerospaziale canadese si distingue per l'elevata intensità di innovazione: è il settore manifatturiero che investe di più in **ricerca e sviluppo**, con oltre **1,205 miliardi CAD** nel 2024. Le priorità di innovazione includono **automazione, intelligenza artificiale, resilienza della supply chain e formazione di nuovi talenti**.

A testimonianza della vitalità del settore, si registrano **importanti investimenti pubblici e privati**. Il governo federale ha recentemente annunciato un finanziamento da 1,3 milioni di CAD per sostenere la formazione di piloti e rafforzare la produzione aerospaziale in Saskatchewan. A livello industriale, Boeing ha confermato due operazioni strategiche in Québec: un investimento da 240 milioni di CAD in tre progetti legati all'innovazione (inclusi air taxi e carrelli di atterraggio avanzati), e uno da 17,5 milioni di CAD per lo sviluppo di carburanti sostenibili per l'aviazione (SAF).

Nel **settore della difesa, il Governo ha attivato programmi su larga scala**, tra cui un contratto da **11,2 miliardi CAD** affidato a SkyAlyne (joint venture tra CAE e KF Aerospace) per la formazione dei piloti delle Forze Armate Canadesi. Inoltre, è in corso un piano d'acquisto da **13,8 miliardi CAD**, che prevede l'acquisizione di 70 nuovi aerei da addestramento e 1.500 veicoli logistici, tutti operativi entro il 2029.



Industria Aerospaziale	Posizione Globale
Canada	6a posizione
Distretto di Montréal	3a posizione
PIL	34,2 miliardi CAD (2024)



Fonte: State of Canada's Aerospace Industry, Report Summer 2025 (Canada Gov.; AIAC)

Attività industriale principale: principali attori e produzione

Bombardier: performance, produzione e svolta strategica

In qualità di **pilastro dell'industria aerospaziale canadese**, la *performance* di Bombardier nel 2024 rappresenta un vivido caso di studio della direzione strategica del settore. L'azienda ha contribuito al PIL del Paese per **7,4 miliardi di dollari** nel 2024, supportando direttamente quasi **12.200 dipendenti**. L'azienda ha consegnato **146 velivoli commerciali** nel 2024, con un aumento di otto unità rispetto all'anno precedente, con un fatturato totale che ha raggiunto gli 11,5 miliardi di dollari.

CAE: Innovazione nella simulazione, nell'addestramento e nel capitale umano

Mentre Bombardier si concentra sulla produzione, il ruolo industriale di CAE è incentrato sulla **simulazione, l'addestramento e la tecnologia**. In qualità di **leader globale in questo settore**, CAE sviluppa soluzioni essenziali per il funzionamento e la manutenzione di **flotte di aerei civili e militari**.

Il settore MRO: il motore della sostenibilità della flotta

Il settore della **manutenzione, riparazione e revisione (MRO)** è una componente vitale e resiliente del panorama aerospaziale canadese. La domanda di servizi MRO è costante e cresce con l'invecchiamento della flotta globale. In Canada, questo segmento ha mostrato una **notevole resilienza**, con l'occupazione MRO in costante **aumento da 25.600 nel 2021 a 34.800 nel 2024**. Questa crescita costante ne sottolinea la forza e il ruolo di stabilizzatore chiave per l'intero ecosistema.

Industria Civile Aerospazio	Settore	Posizione (2024)
Simulatori di volo	Simulatori di volo civili	1
Motori civili	Motori <i>Turboprop</i>	1
	Motori Elicotteri	2
	Motori <i>Turbofan</i>	3
Aerei civili	<i>Business Jets</i>	2
	Aviazione Generale	3
	Grandi Jets	4
	Elicotteri	4

Innovazione e sostenibilità

Il Canada offre opportunità come uno degli **hub più importanti al mondo** in questi due settori:

- **Carburante per l'aviazione sostenibile (SAF):** il perno strategico del Canada.

La **produzione e l'adozione di Carburante per l'Aviazione Sostenibile (SAF)** sono una priorità strategica. A conferma di ciò, sono stati registrati importanti investimenti:

- **Investimento Boeing:** Boeing ha impegnato un investimento di **17,48 milioni di CAD** in due progetti canadesi di SAF, nell'ambito dei suoi impegni di Industrial and Technological Benefits (ITB) legati all'acquisizione canadese degli aerei P-8A Poseidon. L'investimento supporta un progetto in Québec per convertire residui di segheria in "biocrudo" a basse emissioni di carbonio (Progetto Avance, 10 milioni di CAD) e un progetto in British Columbia per convertire le emissioni industriali di CO2 in carburante sintetico per l'aviazione (Dimensional Energy, 7,48 milioni di CAD).

- **Automazione e Intelligenza Artificiale**

L'intelligenza artificiale (IA) e l'automazione stanno trasformando l'industria aerospaziale canadese, aumentando l'efficienza e il controllo qualità. L'innovazione si estende al settore della difesa e della formazione, che ha visto importanti sviluppi:

- **FAcT Program:** Il Governo del Canada ha assegnato il 29/05/2024 il contratto del *Future Aircrew Training (FAcT) Program* a SkyAlyne (*joint venture* tra CAE e KF Aerospace), del valore di **11,2 miliardi di CAD** e con durata di 25 anni.

- **Sub-contratti:** Nel 01/10/2024, CAE ha firmato un sub-contratto di circa **1,7 miliardi di CAD** con SkyAlyne per fornire sistemi di addestramento e simulazione all'avanguardia.
- **Acquisti di Difesa:** I piani di acquisto su larga scala, come il piano da **13,8 miliardi di CAD** che include 70 nuovi aerei da addestramento e 1.500 veicoli logistici, tutti operativi entro il 2029, continuano a essere attivi. Si registrano inoltre finanziamenti da 1,3 milioni di CAD dal governo federale per sostenere la formazione di piloti e rafforzare la produzione aerospaziale in Saskatchewan.

Opportunità commerciali per l'Italia

L'ecosistema canadese offre **significative opportunità di collaborazione**, investimento e ricerca per le aziende italiane.

Eventi e Hub Strategici:

- **Aeromart Montréal:** L'agenzia Aeromart a Montréal, insieme al Distretto di Longueuil e quello presso l'aeroporto di Mirabel in Québec, ospitano un centinaio di aziende per stabilire collaborazioni e progetti. Aeromart Montréal costituisce il **principale punto di incontro B2B per l'intera filiera aerospaziale in Canada**.
- **Attività Bilaterale:** A riprova della vivacità dei rapporti, in occasione della 9ª edizione di AEROMART Montreal 2025, si è tenuto il 27/03/2025 l'evento istituzionale **"Italy-Quebec: A Space for Opportunities"**, organizzato dal Consolato Generale d'Italia e dall'Agenzia ICE, volto a favorire il *networking* e la collaborazione tra ricerca e industria italiana e quebecchese nel settore aerospaziale.

Aree Geografiche Chiave (oltre al Québec)

Due ulteriori aree con una rilevante presenza della struttura produttiva aerospaziale sono:

- **Ontario Aerospace Council:** l'agenzia provinciale contribuisce in modo significativo all'industria canadese.
- **Provincia dell'Alberta:** questa provincia è importante per la produzione di aeromobili specialistici, in particolare il *De Havilland Canada CL-415 Super Scooper* (noto per la lotta agli incendi boschivi e venduto in tutto il mondo) e i velivoli De Havilland Company con versioni *turbo fan propeller* per molteplici usi.

Presenza delle aziende italiane

Diverse aziende italiane di primo piano hanno stabilito una presenza strategica in Canada, contribuendo all'innovazione e al settore della difesa:

- **Leonardo S.p.A.:** presente in Canada **da oltre 50 anni**, con uffici a Ottawa e Kanata (attraverso la sussidiaria *DRS Technologies Canada*). Leonardo è un *partner* tecnologico chiave per il Governo e l'industria canadese nei settori Elicotteri, Velivoli, Elettronica per la Difesa e Sicurezza, e Spazio. Fornisce aerostutture e sistemi avanzati per Airbus e Boeing in Canada. È attiva nel settore della difesa e della sicurezza, in particolare con la fornitura di soluzioni per la gestione dei dati e la *cyber security*. È stata in partnership con Babcock Canada per la partecipazione al programma FAcT (*Future Aircrew Training*).
- **Mecaer Aviation Group (MAG):** l'azienda, leader internazionale in sistemi e servizi aeronautici, ha una sede a Laval (Montréal), denominata Mecaer America Inc. (che include Elimetal). Questa sede si concentra sui sistemi di atterraggio per clienti nordamericani, dimostrando l'importanza del mercato canadese per le sue attività di integrazione di sistemi e servizi di manutenzione/personalizzazione (MRO).
- **IDS Ingegneria dei Sistemi:** parte del Gruppo Fincantieri, IDS ha una sussidiaria, IDS North America Ltd., con sede a Montréal e un ufficio a Ottawa. IDS North America è specializzata in servizi di progettazione di Procedure di Volo Strumentale (IFP) e fornitura di corsi PBN (Performance-Based Navigation) per le autorità nazionali e i fornitori di servizi di navigazione aerea (ANSP), di cui è partner ufficiale di NavCanada. Fornisce anche software e servizi di simulazione elettromagnetica per applicazioni navali e aeronautiche.
- **Dema Aeronautique:** Questa azienda italiana è presente nel *cluster* aerospaziale di Montréal, operando nel campo dell'ingegneria aeronautica e della produzione.

8. Settore agroalimentare

Il Canada dispone di un **notevole potenziale economico nel settore agroalimentare**, dovuto principalmente alla combinazione di fattori favorevoli come vastità di suolo coltivabile, l'abbondanza idrica e una filiera industriale tra le più avanzate dei Paesi OCSE.

Nel **2024 l'intero sistema agro-alimentare** (agricoltura primaria, trasformazione, distribuzione, canali Ho.Re.Ca) ha generato **149,2 miliardi CAD** (circa **7% del PIL**) e occupato **2,3 milioni di addetti** (circa un posto di lavoro su nove), confermandosi un pilastro dell'economia nazionale. La produzione in grandi linee risulta diversificata come di seguito:

- Province centrali: frumento, cereali, canola, bovini, suini.
- Ontario e Québec: latte e prodotti derivati, suini, ortaggi, soia.
- British Columbia: frutta, ortaggi, florovivaismo, coltivazioni in serra.
- Province Atlantiche: Tuberi, prodotti ittici.

L'**agricoltura primaria** conta **189.874 aziende** su 62,2 milioni di ettari ($\approx 6,2\%$ della superficie del Paese), con la coltivazione che contribuisce per **24,6 mld CAD di PIL** (100.300 addetti) mentre la zootecnia per 7,1 mld CAD (102.500 addetti).

La **filiera di trasformazione (trasformazione alimentare)** è il **primo settore manifatturiero del Paese per PIL e occupazione lavorativa**, con vendite a 173,4 mld CAD nel 2024 e 318.400 addetti. I principali rami sono: carni e derivati (25,3%), lattiero-caseario (11,3%), molitura di cereali/oleaginose (10,9%).

Indicatore (2024)	Valore
Peso economico	7% del PIL
Occupazione	2,3 milioni di posti (1 su 9)
Export agroalimentare	100 miliardi CAD
Import agroalimentare	66,2 miliardi CAD
Export Italia → Canada	1,3 miliardi CAD (+16%)
Saldo Italia–Canada	+1,5 miliardi CAD



Scambi commerciali

Nel 2024 il Canada ha **esportato prodotti agroalimentari** per **100 mld CAD**. I principali Paesi destinatari sono gli Stati Uniti (62%) e la Cina (10%). Le **importazioni** hanno raggiunto **66,2 miliardi CAD (+10% sul 2023)**. Il saldo commerciale è ampiamente positivo per l'Italia:

Tabella – Scambi Italia–Canada per comparto (2023–2024) Valori in migliaia di CAD

Categoria	Export 2023	Export 2024	Import 2023	Import 2024	Saldo 2024
Carne e derivati	117.89	142.087 (+20,5%)	23.223	13.309 (-42,7%)	+ 128.778
Pesce e crostacei	45.257	50.831 (+12,3%)	5.973	9.610 (+60,9%)	+ 41.221
Frutta e ortaggi trasformati	115.579	132.195 (+14,4%)	5.165	5.332 (+3,2%)	+ 126.863
Oli e grassi (olio d'oliva)	178.381	230.961 (+29,5%)	264	144 (-45,2%)	+ 230.817
Latticini	144.417	174.139 (+20,6%)	–	–	+ 174.139
Prodotti amidacei	24.841	25.240 (+1,6%)	1.640	616 (-62,5%)	+24.624
Prodotti da forno/pasta	219.645	240.663 (+9,6%)	14	12 (-1,0%)	+240.651
Altri prodotti alimentari	264.637	295.563 (+11,7%)	72.732	124.008 (+71,9%)	+171.555
Mangimi	17.625	16.589 (-5,9%)	601	1.928 (+220,4%)	+14.661
Totale	1.126.575	1.308.299 (+16%)	109.610	155.958 (+42,3%)	+1.152.341

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nella prima metà del 2025, il commercio agroalimentare Italia–Canada, **l'Italia ha mantenuto un avanzo commerciale netto di oltre 542 milioni di CAD** nei prodotti alimentari, segno che il Made in Italy continua ad avere un posizionamento solido sul mercato canadese. Tuttavia, **l'impennata delle importazioni (+64,6%)** indica che il Canada sta ampliando le sue vendite verso l'Italia, probabilmente in segmenti di commodity (grano, semi oleosi, carni trasformate). Ciò riduce leggermente il margine competitivo, anche se il saldo resta ampiamente favorevole all'Italia. Il quadro nel complesso è positivo per l'Italia sul lato del valore aggiunto, ma richiede attenzione alla crescente esposizione nel comparto agricolo.

Focus regionale e opportunità

Delle dieci province canadesi, **l'Ontario e il Québec** si confermano i **due poli principali di consumo e distribuzione**, rappresentando complessivamente il 61% della Grande Distribuzione Organizzata (GDO).

- **L'Ontario**, con una popolazione superiore ai 15 milioni di abitanti e un PIL reale in crescita dello 0,8% nel 2025, mantiene la **leadership nazionale in termini di capacità di acquisto e penetrazione dei prodotti alimentari**.
- **Québec**, con oltre 8,8 milioni di residenti, continua a mostrare una forte propensione verso prodotti di **alta qualità e locali**, rendendolo un mercato strategico per l'importazione di prodotti di gamma superiore e linee *private label*.
- La **British Columbia** si distingue come un **mercato competitivo e culturalmente diversificato**, fortemente influenzato dalla presenza di comunità asiatiche. Questa composizione demografica si riflette nelle preferenze alimentari, con una forte domanda di prodotti etnici, ingredienti funzionali e alimenti salutarì connotati dalla tracciabilità e dalla qualità nutrizionale.
- Le **province centrali canadesi** (Manitoba, Saskatchewan, Alberta) sono **il cuore agricolo del Canada**, specializzato in materie prime agroalimentari. L'industria è orientata all'export e alla lavorazione su larga scala (farine alternative, isolati proteici, fibre alimentari, ingredienti nutraceutici).
- I **mercati delle province marittime** (Terranova, New Brunswick, Nuova Scozia, Isola del Principe Edoardo) sono di **dimensioni contenute** e caratterizzati da una **forte stagionalità**, legata principalmente al turismo estivo e alle attività costiere. Nonostante la popolazione ridotta, esistono opportunità per prodotti premium, in particolare attraverso i canali del turismo, della ristorazione e del settore alberghiero.

Presenza italiana

L'Italia è un **partner commerciale di primo piano**: si colloca stabilmente tra i primi dieci fornitori agroalimentari del Paese, con un posizionamento privilegiato nei segmenti di maggiore valore. Oltre all'export, negli ultimi anni si registra un *trend* crescente di investimenti diretti:

- **Ferrero**: espansione 2025 a Brantford (Ontario), investimento **445 milioni CAD**, ampliamento di 90.000 ft² (8.360 m²), 500 nuovi posti.
- **Andriani**: nuovo impianto a London (Ontario) per pasta senza glutine, investimento **33,6 milioni CAD**, struttura da 61.225 ft² (5.690 m²).

Altri operatori:

- Maschio Gaspardo (macchinari agricoli), Sarp Canada (impianti alimentari), IMA, SACMI, GEA (sono presenti direttamente o tramite filiali/distributori, con un ruolo chiave nella filiera della trasformazione e del *packaging*).
- Sul fronte distribuzione: **Eataly Toronto**, ed una serie di aziende di import gestite da italo canadesi che promuovono il *Made in Italy* autentico.

Investimenti pubblici e progetti nazionali

L'agroalimentare è considerato un settore strategico dal governo canadese, che sostiene ricerca e innovazione attraverso grandi programmi pubblico-privati.

Tra il 2014 e il 2024, gli **investimenti nel settore agroalimentare tecnologico** in Canada hanno raggiunto i **4,1 miliardi di dollari canadesi**, di cui 2,3 miliardi destinati esclusivamente all'innovazione alimentare (*foodtech*). Una peculiarità dell'ecosistema canadese è il **significativo contributo del finanziamento pubblico**, che ha sostenuto oltre il 30% dei progetti, a fronte di appena il 5-8% nel Regno Unito e negli Stati Uniti. Il settore cresce a un ritmo medio annuo dell'8,4%, superando le medie globali, e si distingue in ambiti come plant-based, biotecnologie alimentari e soluzioni per la riduzione dello spreco alimentare, con tassi di crescita superiori al 40% annuo in questi segmenti. Inoltre, il quadro normativo introdotto dall'**Accordo economico e commerciale globale (CETA)** tra Canada e Unione Europea **ha semplificato l'accesso al mercato canadese** per le imprese europee, garantendo al contempo una protezione rafforzata per numerose denominazioni d'origine protetta (DOP) e indicazioni geografiche protette (IGP) italiane.

Made in Italy

Opportunità per l'Italia

- Le priorità strategiche per il posizionamento del *Made in Italy* in Canada si articolano su più direttrici complementari. In primo luogo, è essenziale **rafforzare i comparti leader (olio extravergine di oliva, formaggi DOP, pasta e vino)** che rappresentano il cuore dell'export agroalimentare italiano e godono di un'elevata riconoscibilità presso il consumatore canadese.
- **Contrastare il fenomeno dell'*Italian Sounding*** rimane una priorità: si stima che circa il 59% dei prodotti sugli scaffali canadesi che evocano l'Italia non siano di origine italiana.
- La **crescita del segmento degli alimenti salutistici** - in linea con i *cluster* nazionali di innovazione agroalimentare - offre nuove opportunità per le imprese italiane che investono in ricerca, sostenibilità e ingredienti funzionali. Prodotti come pasta proteica, condimenti vegetali, *snack* biologici e alternative lattiero-casearie possono inserirsi in nicchie ad alto valore aggiunto.
- **Ontario e Québec si confermano le province più attrattive per l'insediamento di nuovi impianti produttivi e logistici**, grazie alla presenza di incentivi provinciali, infrastrutture avanzate e un ecosistema favorevole all'innovazione.

9. Settore vinicolo

Il mercato vinicolo canadese rappresenta uno scenario dinamico e in crescita, particolarmente interessante per i produttori italiani che intendono rafforzare la propria presenza internazionale. A differenza di altri mercati più maturi, il Canada unisce stabilità economica, multiculturalità e consumatori sempre più attenti a qualità, autenticità e sostenibilità.

La cultura del vino in Canada si è consolidata negli ultimi decenni e continua a evolversi, seguendo tendenze globali come innovazione, responsabilità ambientale e valore esperienziale del consumo.

Nel **2024** il mercato ha raggiunto circa **11,5 miliardi di CAD** con un consumo *pro capite* stabile di 26,3 litri annui. Circa il **70% del vino è importato**, confermando il ruolo del Canada come mercato aperto agli esportatori internazionali.

L'Italia si posiziona al secondo posto dopo la Francia, con una quota del **23%** e un **valore di esportazioni pari a 656 milioni di CAD**, in crescita del 6% rispetto al 2023. Il saldo commerciale di + 426 milioni CAD riflette l'apprezzamento costante per i vini italiani e la solidità dei canali di distribuzione consolidati.

Nonostante una flessione nei volumi di importazione nei primi mesi del 2024, il valore complessivo è aumentato, segnalando un orientamento verso vini di fascia più alta e un rafforzamento del segmento premium.

Indicatore (2024)	Valore
Peso economico	11,5 miliardi CAD (valore mercato vino in Canada)
Consumo <i>pro capite</i> di vino	26,3 litri annui
Quota importazioni	70% del consumo coperto da vino estero
Export Italia → Canada	656 milioni CAD (+6%)
Quota di mercato Italia	23% (2° fornitore dopo la Francia)
Saldo Italia–Canada (vino)	+655,9 milioni CAD



Commercializzazione e focus regionale

La **commercializzazione di vini e bevande alcoliche in Canada** è riservata alle **Liquor Control Boards**, che, in ogni provincia e territorio, ad eccezione dell'Alberta, detengono il **monopolio dell'importazione e distribuzione**. Queste autorità sono completamente indipendenti, pertanto le procedure e le misure adottate da ciascuna variano da provincia a provincia. In Alberta, il commercio e la distribuzione sono stati liberalizzati nel 1993, con il monopolio che mantiene il controllo sull'importazione.

I monopoli provinciali acquistano autonomamente vari vini e liquori da inserire nei loro repertori di vendita (listini), gestendo anche lo stoccaggio e la distribuzione fisica dei prodotti. Un'eccezione è rappresentata dalla British Columbia, dove l'entità monopolistica impone che l'importazione e lo stoccaggio siano effettuati dall'agente, che si fa carico anche delle spese di magazzino.

L'apertura del mercato dell'Ontario dal 31 ottobre 2024 rappresenta un'**occasione unica per i vini italiani**: la presenza nei supermercati, minimarket e grandi catene come Walmart o Costco renderà i nostri prodotti più vicini al consumatore quotidiano, rafforzando la visibilità del *Made in Italy* e creando nuove opportunità di crescita e fidelizzazione.



Quota % importazioni Delle Province Leader canadesi: Québec 45% , Ontario 34%, Alberta 13%, Columbia Britannica ,8%

Le **importazioni di vino in Canada** mostrano una forte concentrazione geografica, con il **Québec** e l'**Ontario** come **mercati principali**, seguiti dall'Alberta e dalla British Columbia. Questa distribuzione mette in evidenza la necessità di strategie differenziate per provincia, in linea con il sistema di distribuzione alcolica decentralizzato che caratterizza il Paese.

Segmenti di vino italiano in Canada

Le tipologie di vino italiano maggiormente richieste riflettono l'evoluzione dei gusti dei consumatori canadesi. **Il vino rosso mantiene la leadership, rappresentando oltre il 50% del mercato**, seguito dai vini bianchi che stanno guadagnando terreno (+3,8%).

Ancora più dinamico è il comparto degli spumanti (+5,9%), trainato dal successo inarrestabile del Prosecco, vero ambasciatore dell'eccellenza italiana nel mondo.

Parallelamente cresce la domanda di vini di bassa gradazione alcolica (10-12%), biodinamici, biologici e naturali, mentre il segmento *premium* (bottiglie sopra i 14 CAD) rappresenta ormai ¼ delle vendite complessive, rafforzando ulteriormente l'immagine dell'Italia come fornitore di qualità e autenticità.

Presenza italiana in Canada: casi esemplari

Campari Group, con l'acquisizione della *Forty Creek Distillery* (Ontario) ha consolidato una solida base produttiva e distributiva, potenziando la presenza dei suoi marchi e il posizionamento nel mercato canadese.

Eataly Toronto, attivo dal 2019, propone una vetrina completa di prodotti italiani, tra cui vini e liquori, offrendo un'esperienza diretta del *brand*, promuovendo l'educazione del consumatore e valorizzando l'autentica qualità italiana.

Vantaggi commerciali

Grazie all'accordo di liberalizzazione degli scambi tra UE e Canada (CETA), i **vini fermi, spumanti e sfusi di origine europea vengono importati in esenzione doganale**. Tuttavia, rimangono in vigore:

- l'**accisa federale di 0,63 CAD per litro**;
- l'**imposta federale sul valore aggiunto (5%)** e;
- l'**imposta provinciale sulle vendite**, che varia da 0% a 9,975% a seconda della provincia.

In alcune giurisdizioni, queste imposte federali e provinciali sono sostituite da un'unica *Harmonized Sales Tax* (HST), che oscilla tra il 13% e il 15%.

Considerando anche il margine applicato dai Monopoli, **il prezzo al dettaglio di un vino in Canada risulta in media circa tre volte superiore rispetto al prezzo ex cantina**.

Opportunità di mercato e strategie di investimento

Per i **produttori italiani, investire in Canada** significa soprattutto costruire una **presenza commerciale stabile**, basata su relazioni di lungo periodo, attività promozionali costanti e integrazione nelle dinamiche dei monopoli provinciali, veri snodi della distribuzione e della visibilità sul mercato.

Le **principali strategie operative** comprendono:

- Trovare un **agente o importatore locale affidabile**, con esperienza nel settore vinicolo e buoni rapporti con i monopoli provinciali (LCBO in Ontario, SAQ in Québec, BCLDB in British Columbia, AGLC in Alberta, ecc.).
- Investire in **marketing continuativo**, sia B2B (educazione di *sommelier*, *buyer* e ristoratori) sia B2C (campagne promozionali, eventi e degustazioni).
- **Collaborare strettamente con i monopoli provinciali**, che controllano listini, promozioni ed esposizione sugli scaffali.
- Partecipare regolarmente a *masterclass*, *tasting* e fiere di settore, per **rafforzare la brand awareness e il posizionamento del marchio**.
- **Adattare il portafoglio prodotti ai trend locali**, con spumanti e vini freschi/leggeri in crescita e rossi *premium* a consolidare la fascia alta del mercato.



CREDITS

A cura della **Sezione Commerciale dell'Ambasciata d'Italia a Ottawa**

Collaborazione e contributi individuali:

- Matteo Gazzetti – Capo della Sezione Commerciale
- Silvia De Angelis – Vice Capo della Sezione Commerciale
- Francesco Pontello – Collaboratore commerciale
- Sofia Ena – Tirocinante
- Ersilia Giallella – Tirocinante
- Eleonora Noci – Tirocinante

Con i contributi dell'**Ufficio ICE in Canada**, in particolare del Direttore, Carlo Angelo Bocchi, e degli analisti di settore.

PRINCIPALI FONTI BIBLIOGRAFICHE:

- *Statistics Can*
- *Invest in Canada*
- *Osservatorio Economico*
- *Natural Resources Canada*
- *ISDE*
- *Bank of Canada*
- *Canada Revenue Agency*
- *Government of Canada*

