



INCONTRI D'AFFARI IN CANADA

(Toronto + Montreal)

13 - 17 maggio 2019

Obiettivi

La missione economica, attraverso un'analisi di mercato dedicata e la **programmazione di incontri d'affari specifici per settore e tipologia di prodotto**, è primariamente finalizzata all'individuazione di nuovi partner (importatori/distributori, clienti finali, partner industriali ecc.), ma può essere utile anche per acquisire direttamente informazioni sul mercato, visitare clienti ed agenti, valutare la presenza della concorrenza presso la grande distribuzione e i negozi specializzati, reperire subfornitori e acquisire o cedere tecnologie, brevetti ecc.

Perché il Canada

Il Canada presenta una serie di fattori che lo rendono storicamente un mercato solido e fortemente attrattivo.

Caratterizzato da indici di crescita costanti e di qualità, esso è uno dei soli tre Paesi G7 stimato a **rischio minimo (tripla AAA) e con outlook stabile** dalle agenzie di rating del credito.

Il Canada è inoltre classificato quale sesto paese al mondo per **libertà economica**. Le condizioni del mercato del lavoro, del costo dei fattori di produzione, di accesso al credito e la stabilità del sistema politico ne fanno il primo Paese della classifica "Business Environment" dell'*Economist World Investment Service*.

La "tenuta" del mercato canadese a seguito degli shock finanziari del 2008/2009 e la spiccata indipendenza energetica, mineraria ed agroalimentare, ne fanno un'ottima potenziale base per aziende che vogliano affacciarsi sia sul mercato NAFTA (circa 462 milioni di consumatori potenziali) sia, nella prospettiva di accordi bilaterali e regionali preferenziali, verso mercati emergenti asiatici.

A questo riguardo, il **CETA**, entrato in vigore il 21 settembre 2017, rappresenta uno dei più ambiziosi accordi commerciali su scala globale, con una crescita stimata dell'interscambio bilaterale di beni e servizi del 22,9 %, per circa 26 miliardi di Euro. Oltre all'**abolizione pressoché totale dei dazi doganali**, l'accordo prevede misure quali l'apertura degli appalti pubblici alle imprese europee, la protezione di indicazioni geografiche e denominazioni di origine, marchi e brevetti, il mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali, la liberalizzazione del commercio nel settore dei servizi.

Il Canada è inoltre il terzo detentore mondiale di riserve petrolifere dopo Arabia Saudita e Venezuela. Importanti sono poi i giacimenti di gas naturale e minerali tra cui uranio (primo produttore al mondo), zinco, nichel (secondo produttore al mondo) e rame (terzo produttore al mondo). Altrettanto rilevanti le riserve di carbone, potassio, alluminio (bauxite), ferro, piombo, oro e sale (halite). Vi sono infine giacimenti di diamanti e miniere di platino e argento.

Tutto ciò rappresenta una grossa fonte di opportunità per i **produttori di macchinari e apparecchiature per il settore minerario**.

Rilevanti opportunità vi sono in generale anche nel **settore delle macchine alimentari, imballaggio e confezionamento** (l'industria alimentare è il secondo più importante comparto manifatturiero canadese), **dell'arredamento e dell'alimentare**.

(Fonte : info Mercatiesteri)

Condizioni di partecipazione

Il costo forfettario, per persona e per azienda, è di 4.350 euro (+ IVA se dovuta). Per le aziende regolarmente associate o convenzionate con il Consorzio, la quota può essere ridotta fino a **2.350 euro** (+ IVA se dovuta).

La quota di partecipazione include, in particolare, i seguenti servizi:

- viaggio aereo A/R da Milano, assicurazione medica e bagaglio;
- pernottamento per quattro notti in camera singola con prima colazione;
- ricerca e selezione di operatori di settore locali, in base alle esigenze delle singole aziende aderenti;
- presa di contatti diretta con ciascun operatore, presentazione aziendale, analisi e verifica telefonica del relativo livello di interesse;
- predisposizione di un'agenda di incontri d'affari per ogni azienda aderente (gli incontri avverranno direttamente presso le sedi delle controparti);
- assistenza tecnica fornita da personale qualificato per tutta la permanenza in Canada.

La quota non include: vitto, transfer e spostamenti per incontri con le controparti presso le loro sedi, interpretariato, eventuale volo interno per Montreal (nel caso dalla ricerca emergano interlocutori con cui potervi organizzare degli appuntamenti), extra in genere.

Modalità di adesione

Le aziende interessate dovranno confermare l'adesione entro **lunedì 8 aprile**, compilando la scheda del company profile trasmessa dagli uffici del Consorzio ed inviando eventuali altri materiali di interesse.

Il Consorzio si riserva di accettare le adesioni pervenute successivamente, per le quali le tariffe sopra descritte potranno comunque subire modifiche.

L'adesione prevede a titolo preliminare una generale analisi del profilo dell'azienda italiana, atta a verificare il potenziale interesse del mercato locale e quindi l'opportunità di partecipazione alla missione.

Le imprese sono pregate di segnalare immediatamente nominativi di operatori di loro interesse con i quali concordare un appuntamento e, per contro, eventuali interlocutori da non contattare in fase di ricerca.

Su richiesta, un funzionario di Lodi Export può rappresentare una o più ditte aderenti, a costi da concordare.

Per ulteriori informazioni e adesioni, si prega di contattare gli uffici del Consorzio.