



Aprire un'attività in Canada

Ambasciata del Canada

Via Salaria, 243

00199 Roma

ital-td@international.gc.ca

Siti web

www.tradecommissioner.gc.ca/it

www.investincanada.gc.ca

INDICE

La versione originale inglese di questo documento è stata redatta nel dicembre 2001 dallo Studio Legale canadese Gowlings con l'intento di fornire una visione generale sulle opportunità offerte dal Canada a coloro che intendono intraprendervi un'attività.

Tutti i riferimenti monetari sono relativi al dollaro canadese.

I contenuti di questo documento non intendono essere dei pareri legali. Per qualsiasi consulenza legale relativa a questioni specifiche si prega di contattare una delle sedi della Gowlings, che ha uffici a Ottawa, Toronto, Hamilton, Kitchner, Montreal, Calgary e Vancouver.

| | |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------|
| A. INTRODUZIONE ALLA STRUTTURA LEGALE DEL CANADA | Pag. |
| 1. Origini storiche..... | 5 |
| 2. La Costituzione Canadese..... | 5 |
| 3. Il potere legislativo..... | 6 |
| 4. Il potere esecutivo..... | 6 |
| 5. Il potere giudiziario..... | 7 |
| | |
| B. MOBILITA' E IMMIGRAZIONE | |
| 1. Introduzione..... | 8 |
| 2. Ingresso temporaneo per affari..... | 8 |
| 3. Esenzioni alla procedura di convalida..... | 9 |
| (a) Viaggiatori d'affari..... | 9 |
| 4. L'accordo di libero scambio tra i paesi nordamericani (NAFTA)..... | 9 |
| (a) Visitatori d'affari..... | 10 |
| (b) Trasferimenti intra-societari..... | 10 |
| (c) Professionisti..... | 10 |
| (d) Commercianti/Investitori..... | 10 |
| (e) Documentazione richiesta..... | 11 |
| 5. Accordo generale su commercio e servizi (GATS)..... | 11 |
| 6. Esenzioni previste dai regolamenti di legge sull'immigrazione..... | 11 |
| 7. Speciali programmi di governo..... | 12 |
| 8. Ulteriori considerazioni..... | 12 |
| 9. Visto di residenza permanente..... | 13 |
| (a) Imprenditori..... | 14 |
| (b) Investitori..... | 14 |
| (c) Lavoratori autonomi..... | 15 |
| (d) Lavoratori specializzati..... | 15 |
| | |
| C. STRUTTURE AZIENDALI ALTERNATIVE | |
| 1. L'impresa individuale..... | 16 |
| 2. La società di persone..... | 16 |
| (a) La società in nome collettivo..... | 16 |
| (b) La società in accomandita semplice..... | 16 |
| (c) La società irregolare..... | 17 |
| 3. La società per azioni..... | 17 |
| 4. Le filiali di società estere..... | 17 |
| 5. Le sussidiarie..... | 18 |
| 6. Le società in partecipazione (Joint Ventures)..... | 18 |

D. MERCATO FINANZIARIO

| | |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Finanziamento dei debiti..... | 19 |
| (a) Banche..... | 19 |
| (b) Altre istituzioni finanziarie..... | 19 |
| (c) Transazioni garantite..... | 19 |
| (d) Insolvenza e fallimento..... | 20 |
| 2. Finanziamento azionario..... | 21 |
| (a) Prospetto..... | 22 |
| (b) Trasparenza continua..... | 22 |
| (c) Regolamenti della borsa finanziaria..... | 23 |
| (d) Sistema multigiurisdizionale di divulgazione delle informazioni..... | 23 |
| 3. Finanziamento pubblico..... | 23 |

E. MARKETING

| | |
|------------------------------------------------------------------|----|
| 1. La legge sull'etichettatura e l'imballaggio dei prodotti..... | 24 |
| (a) Prodotti pericolosi..... | 24 |
| (b) Prodotti alimentari..... | 24 |
| (c) Farmaci..... | 24 |
| (d) Cosmetici..... | 24 |
| (e) Imballaggio e etichettatura di prodotti di consumo..... | 25 |
| 2. Marchi di fabbrica..... | 25 |

F. LA LEGGE SUL LAVORO IN CANADA

| | |
|--------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1. Introduzione: l'importanza del contratto..... | 26 |
| 2. Licenziamento..... | 26 |
| (a) Cessazione senza giusta causa..... | 26 |
| (b) Cessazione per giusta causa..... | 27 |
| 3. Dimissioni del lavoratore..... | 27 |
| 4. Licenziamento tacito..... | 27 |
| 5. Dovere di riduzione dei danni da parte del lavoratore licenziato..... | 28 |
| 6. Ulteriore legislazione che incide sui rapporti di lavoro..... | 28 |
| (a) Contrattazione collettiva..... | 28 |
| (b) Standard nei luoghi di lavoro..... | 28 |
| (c) Diritti umani..... | 31 |
| (d) Pari opportunità..... | 31 |
| (e) Salute e sicurezza occupazionale..... | 32 |
| (f) Indennità pensionistica..... | 32 |
| 7. Copertura sanitaria..... | 32 |
| 8. Indennità dei lavoratori (Workers' Compensation)..... | 33 |
| (a) Introduzione – Programma generale..... | 33 |
| (b) Definizione dei contributi pagabili dal datore di lavoro..... | 33 |
| (c) Copertura obbligatoria..... | 34 |
| (d) Scelta di adesione al Workers' Compensation..... | 34 (e) |
| Indennità..... | 34 |
| (f) Dovere di reintegrazione del lavoratore riabilitato..... | 34 |
| 9. Assicurazione sul lavoro..... | 34 |
| 10. La “Carta della lingua francese del Quebec”..... | 34 |

G. LA TASSAZIONE IN CANADA

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Introduzione..... | 35 |
| 2. Definizioni e concetti generali..... | 35 |
| (a) Residenza..... | 35 |
| (b) Fonti di reddito..... | 36 |
| (c) Società a capitale privato di maggioranza canadese..... | 36 |
| (d) Ritenuta fiscale (Withholding Tax)..... | 36 |
| (e) Convenzioni fiscali..... | 37 |
| (f) Prezzi di trasferimento in operazioni commerciali tra parti fra loro correlate..... | 37 |
| (g) Norme generali relative alle dichiarazioni dei redditi | 37 |
| (h) Norme generali anti-elusione fiscale..... | 38 |
| 3. Imposta sul reddito delle società di capitali..... | 38 |
| (a) Reddito d'impresa..... | 38 |
| 4. Reddito di capitale | 40 |
| 5. Profitti e perdite di capitale..... | 40 |
| 6. Altre imposte sulle società..... | 41 |
| (a) Imposta addizionale federale..... | 41 |
| (b) Imposta su grandi società per azioni (LCT)..... | 41 |
| (c) Imposta provinciale sul capitale..... | 41 |
| (d) Minimum tax per società per azioni situate in Ontario..... | 41 |
| (e) Imposta sui ruoli paga..... | 41 |
| (f) Imposta su beni e servizi (GST)..... | 42 |
| (g) Imposta provinciale sulle vendite..... | 43 |
| 7. Tassazione relativa alle filiali di società estere..... | 43 |
| (a) Imposta sulle filiali (Branch Tax) | 43 |
| (b) Finanziamento della filiale..... | 44 |
| (c) Libri e documenti contabili..... | 44 |
| (d) Tassazione di lavoratori operanti nella filiale e residenti negli Usa.... | 44 |
| (e) Imposta su beni e servizi..... | 45 |
| 8. Tassazione relativa a una sussidiaria canadese..... | 45 |
| (a) Debito d'imposta..... | 45 |
| (b) Ritenuta fiscale | 45 |
| (c) Operazioni commerciali tra parti fra loro correlate..... | 46 |
| (d) Pagamenti relativi a compensi di gestione,canoni di affitto,royalties.. | 46 |
| (e) Prestiti intra-societari..... | 46 |
| 9. Società per azioni a responsabilità illimitata della Nova Scotia..... | 47 |
| 10. Aliquote d'imposta..... | 48 |
| (a) Aliquote d'imposta federali su redditi d'impresa di Soc.p. Azioni | 48 |
| (b) Aliquote d'imposta provinciali su redditi d'impresa di Soc.p. Azioni | 48 |
| (c) Aliquote d'imposta sul capitale..... | 49 |

H. LA LEGGE SULLA CONCORRENZA

| | |
|----------------------------------------------------------|----|
| 1. Fusioni e acquisizioni..... | 50 |
| 2. Abuso di potere di mercato..... | 50 |
| 3. Definizione dei prezzi ed altri accordi illeciti..... | 50 |
| 4. Pratiche di commercio illegale..... | 51 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| I. COMMERCIO INTERNAZIONALE..... | 52 |
| 1. Dazi doganali..... | 53 |
| 2. Dazi antidumping e compensativi..... | 53 |
| 3. Imposta sulle vendite..... | 54 |
| 4. Restrizioni quantitative su importazioni ed esportazioni, e controlli commerciali strategici..... | 54 |
| 5. L'accordo NAFTA..... | 54 |
| 6. Accordo di libero scambio tra Canada e Cile..... | 54 |
| 7. Accordo di libero scambio tra Canada e Israele..... | 55 |
| 8. Organizzazione mondiale del commercio | 55 |
| | |
| J. TUTELA AMBIENTALE | |
| 1. La legge canadese sulla tutela ambientale (CEPA)..... | 56 |
| 2. Misure di tutela ambientale a livello provinciale..... | 56 |
| 3. Disposizioni municipali..... | 57 |
| 4. Diritto consuetudinario..... | 57 |
| | |
| K. BREVETTI, DIRITTI D'AUTORE, DISEGNO INDUSTRIALE E LEGGE SULLA PRIVACY. | |
| 1. Brevetti..... | 58 |
| 2. Diritti d'autore..... | 58 |
| 3. Disegno industriale..... | 58 |
| 4. Legge sulla Privacy..... | 59 |
| | |
| L. SETTORE IMMOBILIARE | |
| 1. Proprietà immobiliare..... | 60 |
| | |
| M. REGOLAMENTI SUGLI INVESTIMENTI ESTERI | |
| 1. Controlli valutari..... | 61 |
| 2. Investimento in Canada..... | 61 |
| (a) Notifica..... | 61 |
| (b) Richiesta di controllo..... | 61 |
| (c) Attività culturali..... | 62 |
| (d) Procedura di controllo..... | 62 |

A. INTRODUZIONE ALLA STRUTTURA LEGALE DEL CANADA

1. Origini storiche

Diversamente dagli Stati Uniti, il Canada non è nato da una dichiarazione d'indipendenza unilaterale dall'occupazione coloniale dell'Inghilterra. Non c'è stata nessuna "rivoluzione canadese" o azioni simili che abbiano drammaticamente dato vita ad un Canada autonomo.

Piuttosto, il Canada ha ottenuto l'indipendenza dall'Inghilterra attraverso un processo di evoluzione graduale. Questo processo continuo ha fatto sì che non ci fosse nessun documento chiamato Costituzione Canadese. Ci sono vari statuti sia del Regno Unito che del Parlamento Canadese che insieme formano la Costituzione Canadese. Il Canada è una monarchia costituzionale. Il capo dello stato è il Governatore Generale, nominato dalla Regina su indicazione del Primo Ministro.

2. La Costituzione Canadese (Constitution Act)

Il Canada è uno stato federale, con un governo federale che ha sede nella capitale, Ottawa, Ontario, dieci governi provinciali e tre governi territoriali, ognuno con la propria sede presso le capitali delle varie province e territori. I poteri dei governi ad entrambi i livelli sono delineati nel *Constitution Act* del 1867. Riassumendo, il governo federale ha pieni poteri per trattare questioni relative a "*pace, ordine e buon governo del Canada*", il che significa, per lo più, problemi la cui importanza oltrepassa i confini provinciali. Tali questioni includono la difesa nazionale, gli affari esteri, il diritto penale, l'immigrazione, le attività bancarie e la valuta nazionale, il commercio internazionale e la proprietà intellettuale. Le province hanno pieni poteri per trattare questioni a livello più strutturate locale, come la tassazione diretta a livello provinciale, le risorse naturali, l'istruzione, i programmi sociali come il welfare e l'assistenza sanitaria, i diritti della proprietà privata e del commercio.

Ci sono molte aree dove la responsabilità è condivisa a livello federale-provinciale.

I governi territoriali, pur essendo soggetti al controllo ed alla direzione della giurisdizione federale, hanno la facoltà di avviare una vasta gamma di programmi ed iniziative locali.

Di conseguenza, il *Criminal Code of Canada* (Codice Penale del Canada), *Bankruptcy & Insolvency Act* (Legge sul Fallimento e Insolvenza), *Competition Act* (Legge sulla Concorrenza), *Bank Act* (Legge bancaria), *Patent Act* (Legge sul diritto dei brevetti), *Trade Marks Act* (Legge sui marchi di fabbrica) sono statuti federali che hanno validità in tutto il paese.

Tuttavia, molte delle leggi che riguardano i canadesi nella loro quotidianità competono alla giurisdizione provinciale e territoriale. Per esempio, questioni relative alla sicurezza della proprietà personale sono sotto la giurisdizione provinciale. Ogni provincia, (tranne il Quebec) ha un proprio sistema amministrativo per la sicurezza della proprietà personale che è simile, ma non identico, a quanto disposto dal Uniform Commercial Code (Codice commerciale uniforme).

Nell'ambito dei regolamenti sulla sicurezza, esistono commissioni per la sicurezza in ogni singola provincia, diversamente dagli Stati Uniti che hanno solo un sistema nazionale.

3. Il potere legislativo

Come nella maggior parte delle democrazie liberali, il potere di governo è diviso in tre rami: legislativo, esecutivo e giudiziario. Dal punto di vista federale, il ramo legislativo è costituito dal Parlamento del Canada. Il parlamento consta di due camere: la Camera dei Comuni ed il Senato. Il Senato, come la Camera dei Pari britannica, ha perso, in realtà, ogni potere legislativo. I senatori sono nominati invece di essere eletti democraticamente. Il risultato è che la Camera dei Comuni è in realtà l'unica fonte di autorità legislativa in Canada. I membri della Camera dei Comuni (meglio conosciuti come Membri del Parlamento o MPs) sono eletti per un massimo di cinque anni. Il partito politico con la maggioranza dei seggi nella Camera dei Comuni forma il Governo del Canada, ed il leader di questo partito è, in realtà, automaticamente nominato Primo Ministro del Canada. Ogni provincia ed ogni territorio ha anche un'Assemblea Legislativa per la quale sono eletti dei membri. Il leader della provincia è chiamato Premier provinciale. Il capo dell'assemblea legislativa territoriale è chiamato Leader.

4. Il potere esecutivo

Il Primo Ministro (o il Premier provinciale o il Leader territoriale, a seconda del caso) nomina un Consiglio dei Ministri o Gabinetto, che è formato da membri scelti delle rispettive assemblee legislative. Ogni membro di Gabinetto è chiamato Ministro e riceve un portafoglio di responsabilità governativa che comporta principalmente la direzione della relativa amministrazione. Il Consiglio dei Ministri e le amministrazioni associate formano il ramo esecutivo del governo canadese.

5. Il potere giudiziario

L'organo sovrano del potere giudiziario canadese è la Corte Suprema del Canada, che è la corte finale di appello per tutti le Corti di grado inferiore in Canada. Si può fare ricorso in appello solo previa autorizzazione. Ci sono due sistemi separati di corti al di sotto della Corte Suprema, quello della Corte Federale, che esamina le cause relative a questioni che sono esclusivamente sotto la giurisdizione federale, e quello molto più vasto, delle Corti Provinciali che si occupa di questioni civili e penali a livello provinciale. La Corte Provinciale include le sezioni di giudizio e di appello.

La "Canadian Charter of Rights and Freedoms" (Carta canadese dei diritti e delle libertà) è l'equivalente del "Bill of Rights" (Legge dei diritti) americana. La Carta è stata introdotta nella Costituzione Canadese dal 1981. L'introduzione della Carta ha avuto un impatto rilevante sull'equilibrio del potere in Canada. Il Parlamento non ha più il potere supremo; il suo operato è ora soggetto all'esame giudiziario. In Canada qualsiasi legge del Parlamento può essere sottoposta a revisione da parte di qualsiasi corte, se ci sono ragioni per credere che la legge viola la Carta. Se c'è una violazione, la corte è autorizzata a dichiarare la legge, o qualsiasi parte della stessa, superiore al potere di governo e, quindi, illegale. Nel Quebec si applica la "Quebec Charter of Human Rights and Freedoms", non solo al Parlamento, ma anche a persone, grandi aziende, società e gruppi di imprese. Nessuna disposizione di legge, anche se emessa successivamente alla Carta, può sminuire le garanzie fornite dalla stessa.

Il sistema legale canadese è basato sulla tradizione del diritto consuetudinario del Regno Unito. In merito a ciò, i principi del diritto consuetudinario in Canada, come quelli che si trovano nella legge sugli illeciti civili, i contratti o la proprietà, sono abbastanza simili a quelli degli Stati Uniti e del Regno Unito. La provincia del Quebec costituisce un'eccezione alla regola generale. Il sistema legale del Quebec è un'evoluzione del sistema francese del diritto civile. In generale nel Quebec il diritto civile si applica a questioni di diritto privato mentre il diritto consuetudinario si applica alle situazioni di diritto pubblico. Così, nei limiti legislativi previsti dalla Costituzione del Quebec, questa provincia utilizza il codice civile, che di recente è stato ampiamente revisionato.

B. MOBILITÀ ED IMMIGRAZIONE

1. Introduzione

La legislazione ed i programmi sull'immigrazione canadese hanno lo scopo di assistere gli uomini d'affari e i lavoratori specializzati che vogliono entrare in Canada.

L'ingresso in Canada, temporaneo o con uno status di non immigrante o d'immigrante permanente, è regolamentato dal "Canada's *Immigration Act and its Regulations*" (Legge e relativi Regolamenti sull'Immigrazione in Canada). In generale, nessuna persona, tranne un cittadino canadese od un cittadino in possesso della residenza permanente, può lavorare in Canada senza avere prima ottenuto una legale autorizzazione di lavoro (o permesso di lavoro).

Le questioni relative all'immigrazione devono essere valutate e avviate in anticipo nel caso in cui un ente o un lavoratore straniero intendano entrare in Canada per esercitare un'attività. È fondamentale esaminare attentamente il candidato, lo scopo del suo ingresso e, qualora vi fossero, gli obiettivi a lungo termine per individuare la strategia di immigrazione più appropriata.

È d'obbligo precisare che il Quebec ha determinate procedure e poteri unici relativi alla selezione e all'esame di lavoratori ed immigranti intenzionati ad entrare in questa provincia.

2. Ingresso temporaneo per affari

L'ingresso "temporaneo" può essere di un giorno, per un semplice meeting d'affari, o multiplo nell'arco di un anno per le trasferte intra-societarie.

A meno che non si disponga di un'esenzione, per far entrare un lavoratore straniero in Canada occorre seguire un procedimento diviso in due fasi. Il datore di lavoro canadese deve prima ottenere una convalida ("*employment validation*") e poi procurarsi un'autorizzazione di lavoro ("*employment authorization*"). Per i soggetti che intendono lavorare nel Quebec, il procedimento è diverso. Il datore di lavoro del Quebec deve, in primo luogo, ottenere una lettera di convalida dal "Ministère des relations avec les citoyens et de l'Immigration/MRCI" (Ministero delle relazioni coi cittadini e dell'immigrazione) e "Human Resources Development Canada/HRDC" (Sviluppo e Risorse Umane del Canada) e infine un'autorizzazione di lavoro.

La convalida di lavoro si ottiene dal HRDC. Il datore di lavoro deve presentare una domanda dettagliata all'ufficio locale del HRDC chiedendo il permesso di offrire un'occupazione ad un lavoratore straniero. Tenendo conto della politica "Prima i canadesi", l'ufficio dell'HRDC deve essere convinto che l'ingresso del lavoratore straniero in Canada non influenzi negativamente il mercato del lavoro canadese.

Il datore di lavoro canadese può dimostrare di non avere trovato nessun cittadino canadese, o residente permanente idoneo per quella posizione, o che l'ammissione del lavoratore straniero apporti dei vantaggi significativi al Canada, come la creazione di posti di lavoro per cittadini canadesi o il trasferimento di know-how.

La convalida di lavoro verrà molto probabilmente concessa se la posizione in questione è altamente specializzata, o se si tratta di un senior manager.

La lettera di convalida, che è necessaria solo se il richiedente intende lavorare nella provincia del Quebec, si ottiene compilando “*l’Employer’s Application to Hire Foreign Workers to work in Quebec*” (Domanda presentata dal datore di lavoro per l’assunzione di lavoratori stranieri in Quebec), e spedendolo all’ufficio locale del HRDC; occorre poi presentare al MRCI gli stessi documenti accompagnati dal modulo compilato per la richiesta di un “*Certificat d’Acceptation du Quebec*” (Certificato di Accettazione del Quebec). Una decisione comune di HRDC ed MRCI risulterà in una lettera di convalida se entrambi gli uffici sono convinti che l’ingresso del lavoratore straniero in Canada (ed in particolar modo nel Quebec) non influenzerà negativamente entrambi i mercati del lavoro.

L’autorizzazione di lavoro, o permesso di lavoro, si ottiene dal “*Citizenship and Immigration Canada*” (Ente Cittadinanza ed Immigrazione del Canada). Essa consente ad un lavoratore straniero di lavorare legalmente in Canada per un determinato datore di lavoro, in una posizione prestabilita, e per un prefissato periodo di tempo.

3. Esenzioni alla procedura di convalida

La legislazione sull’immigrazione canadese, alcuni accordi internazionali, nonché i programmi e le direttive di determinati governi forniscono le esenzioni al requisito di convalida. Qui di seguito sono elencate alcune delle esenzioni che, se applicabili, dovrebbero essere utilizzate:

(a) Viaggiatori d’affari

Per alcune attività commerciali a breve termine non serve che un lavoratore straniero, prima di entrare in Canada, ottenga né la convalida né l’autorizzazione di lavoro.

Per esempio:

- (i) Rappresentanti di una ditta straniera possono entrare in Canada e restarvi sino a 90 giorni per vendere beni stranieri a società canadesi.
- (ii) Un lavoratore fisso di un’azienda che opera al di fuori del Canada può entrare in Canada e restarvi per un periodo massimo di 90 giorni per incontrarsi o consultarsi con i lavoratori della società affiliata o della filiale.

4. L’accordo di libero scambio tra i paesi nordamericani. (*North American Free Trade Agreement - NAFTA*)

Questa è la principale porta di ingresso per i cittadini americani. L’accordo (NAFTA) si applica a determinati cittadini americani e messicani che sono “persone che operino nel mondo degli affari” o più esattamente “individui impegnati nel commercio di beni o servizi, o in attività d’investimento”.

Il NAFTA raggruppa quattro grandi categorie: Visitatori d’affari, personale trasferito a livello intra-societario, professionisti e commercianti/investitori.

(a) Visitatori d'affari (Business Visitors)

Il NAFTA stabilisce sette sottocategorie nelle quali una persona deve rientrare se vuole ottenere uno status di "Business Visitor": ricerca e progettazione, sviluppo, lavorazione e produzione, marketing, vendita, distribuzione, servizi post-vendita e servizi generali. La sottocategoria dei Servizi Generali funziona per tutti i casi relativi ad attività varie che non rientrano nelle altre sottocategorie dei visitatori d'affari. Il caso polivalente più utile è quello dei professionisti che, in base alla lista dei professionisti designati dal NAFTA, possono entrare in Canada come visitatori d'affari per fornire servizi generali compatibili con la loro professione.

E' necessario assicurarsi che l'attività si inserisca realmente nella sottocategoria dei visitatori d'affari. La natura e lo scopo dell'ingresso devono essere indicati nella documentazione presentata. La fonte principale di retribuzione del lavoro e la sede principale del candidato devono essere al di fuori del Canada.

(b) Trasferimenti intra-societari

Il NAFTA consente alle persone con posizioni direttive o manageriali, o con qualifiche specializzate, il trasferimento tra società affiliate americane e canadesi. Viene rilasciata un'autorizzazione di lavoro temporanea, che può essere estesa fino ad un massimo di sette anni per personale direttivo/manageriale, e cinque anni per soggetti con qualifiche specializzate. Per qualificarsi, il soggetto trasferito deve avere lavorato continuativamente per almeno un anno entro un periodo di tre anni prima della data di presentazione della domanda.

(c) Professionisti

Il NAFTA elenca circa 60 professioni che permettono a un soggetto di qualificarsi per la richiesta di un'autorizzazione di lavoro. Per ogni occupazione vengono stabiliti dei criteri minimi d'istruzione ed esperienza lavorativa. Di solito viene richiesta una laurea. Coloro che rientrano in questa categoria otterranno al porto d'ingresso in Canada ("Port of Entry") un'autorizzazione di lavoro valida un anno. Si possono poi richiedere estensioni di un anno a condizione che l'occupazione in Canada resti "temporanea". Al momento non ci sono termini di prescrizione per questa categoria.

(d) Commercianti/Investitori

Questa categoria è simile alle E-1/E-2 degli Stati Uniti. Viene richiesta parecchia documentazione. La domanda deve essere presentata presso i Consolati o Ambasciate canadesi.

Cittadini o entità americane impegnate in un commercio fondamentale di beni o servizi tra Canada e Stati Uniti possono richiedere un'autorizzazione di lavoro NAFTA per commercianti. E' possibile richiedere un'autorizzazione di lavoro NAFTA per investitori nel caso in cui un'entità americana abbia effettuato o stia per effettuare un investimento cospicuo in un'entità canadese.

Per entrambe le suddette categorie, i richiedenti devono essere in possesso di abilità direttive o di supervisione che implicano competenze altamente specifiche. Almeno il 50% della società americana deve essere di proprietà di cittadini americani.

(e) Documentazione richiesta

Non sono previsti moduli di richiesta per le categorie dei visitatori d'affari, del personale trasferito a livello intra-societario e dei professionisti. Tuttavia il richiedente deve presentare una determinata documentazione al porto d'ingresso per dimostrare la propria idoneità.

I documenti che potrebbero essere richiesti sono i seguenti:

- (i) prova di cittadinanza
- (ii) lettera del datore di lavoro indicante le ragioni dell'ingresso
- (iii) curriculum vitae
- (iv) copia di laurea o altri titoli scolastici
- (v) offerta di lavoro (se applicabile)
- (vi) copia del contratto stipulato tra entità americana e canadese
- (vii) conformemente al quale sono svolte le attività (se applicabile)

5. Accordo generale su commercio e servizi (GATS)

Il Canada è firmatario del GATS. Il GATS fornisce un meccanismo per trasferimenti intra-societari di personale direttivo, managers o soggetti con qualifiche specializzate che possano rivestire un interesse particolare per l'ente canadese. La persona trasferita deve avere lavorato presso la società straniera affiliata per almeno un anno prima della presentazione della domanda. Inoltre, il candidato deve essere cittadino di una nazione firmataria. Infine, l'attività dell'ente canadese deve essere inclusa in uno dei settori di servizio previsti dal GATS.

6. Esenzioni previste dai Regolamenti di legge sull'immigrazione

I regolamenti della Legge sull'Immigrazione prevedono un numero di esenzioni al procedimento di convalida che permettono ai lavoratori idonei di richiedere direttamente l'autorizzazione di lavoro. I cittadini di qualsiasi nazione possono rientrare in queste categorie.

Un esempio è la categoria dei soggetti trasferiti a livello intra-societario per personale direttivo e senior manager. Rispetto alle disposizioni previste dal NAFTA o dal GATS, questa categoria gode di un vantaggio: non c'è nessun requisito che obbliga la persona trasferita ad avere prestato servizio presso il datore di lavoro straniero per un certo periodo di tempo prima della presentazione della domanda.

I lavoratori autonomi, che intendono entrare in Canada con lo scopo di avviare un'attività che prevede l'assunzione o la formazione di cittadini canadesi, possono ottenere un'autorizzazione di lavoro temporanea. L'obiettivo è che la persona lasci il Canada dopo l'avviamento della società e consegni la gestione ai managers canadesi. Un'altra categoria è costituita dai lavoratori autonomi che con il loro ingresso apportano dei vantaggi significativi per il Canada. Per esempio, possono qualificarsi in questa categoria i lavoratori stranieri che forniscono servizi di consulenza o assistenza tecnica fondamentali per la prosperità di un'entità canadese.

I soggetti impegnati in servizi post-vendita a seguito di vendite o di contratti di assistenza tecnica conclusi all'atto della vendita dei beni stranieri in Canada possono ottenere un'autorizzazione di lavoro temporanea.

In generale, i regolamenti permettono ai funzionari dell'ufficio immigrazione di concedere un'autorizzazione di lavoro nel caso in cui l'ingresso del lavoratore straniero crei o conservi vantaggi od opportunità significative per il Canada. Questa categoria può essere altamente soggettiva.

Personale altamente qualificato, o a livello di senior manager che non dovesse rientrare in un'altra esenzione avrebbe delle ottime probabilità di qualificarsi.

7. Speciali programmi di governo

Il Canada ha diversi programmi speciali di governo che hanno lo scopo di assistere alcuni lavoratori stranieri nella richiesta di autorizzazioni di lavoro. Sono inclusi:

Lavoratori nel settore del software:

Un programma speciale individua la carenza di lavoratori per sette diverse tipologie di occupazione in questo campo, più esattamente: *sviluppo software; progettista MIS; sviluppatore di prodotti software; progettista di software per sistemi integrati; senior editor di effetti d'animazione; sviluppatore di software multimediale*. Per ogni occupazione viene fornita una descrizione dettagliata e vengono stabiliti dei criteri minimi d'istruzione, esperienza lavorativa e competenze tecniche. Nell'eventualità che il richiedente si qualifichi, è possibile presentare la domanda per l'ottenimento dell'autorizzazione di lavoro senza l'obbligo di procurarsi in anticipo la convalida del HRDC.

Programma di lavoro per coniugi: Per tradizione, i coniugi di lavoratori stranieri non potevano lavorare in Canada se non si qualificavano individualmente per la rispettiva autorizzazione di lavoro. Questo programma rimedia al problema della maggior parte dei coniugi di personale di livello manageriale o altamente qualificato. Fondamentalmente, esso permette ai coniugi idonei che accompagnano il richiedente di ottenere un'autorizzazione di lavoro per qualsiasi offerta di lavoro in Canada.

8. Ulteriori considerazioni

Quando si manda o si trasferisce un soggetto in Canada per lavoro ci sono varie considerazioni pratiche da tener presente, oltre all'individuazione della migliore procedura d'immigrazione da usare. Queste includono:

- | | |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (a) <i>Procedure relative alla domanda e tempistica</i> | Le procedure, i contenuti ed il tempo richiesti per ottenere un'autorizzazione di lavoro o altro visto dipendono da numerosi fattori e dalla categoria ricercata. Quindi è fondamentale programmare la domanda con largo anticipo. |
| (b) <i>Visto di residenza temporanea</i> | A seconda della cittadinanza della persona, potrebbe essere necessario ottenere un visto di residenza temporanea prima di cercare di entrare in Canada. Il visto deve essere richiesto presso i Consolati o le Ambasciate canadesi all'estero. |

- | | |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (c) <i>Familiari a carico</i> | Il coniuge ed i figli al seguito del lavoratore straniero potrebbero dover procurarsi dei documenti, come un'autorizzazione di studio ("student authorization"), se si frequenta una scuola. |
| (d) <i>Questioni inerenti alle tasse</i> | A seconda delle circostanze, i lavoratori stranieri potrebbero dover presentare una dichiarazione dei redditi canadesi, e far fronte ad aliquote marginali canadesi più elevate. Un piano di perequazione delle tasse dovrebbe essere realizzato per compensare il lavoratore trasferito in merito alle differenze sulle aliquote d'imposta. |
| (e) <i>Copertura sanitaria</i> | In Canada i governi provinciali forniscono l'assistenza sanitaria. I soggetti trasferiti ed i loro familiari possono qualificarsi per la relativa copertura. E' opportuno esaminare i regolamenti di ammissibilità della provincia dove si andrà a stare. E' sempre meglio procurarsi anche una assicurazione privata per avere la certezza di una copertura totale. |
| (f) <i>Questioni inerenti la Legge sul Lavoro</i> | E' importante che la persona trasferita firmi un contratto di lavoro a regolamentazione del rapporto di lavoro. Offerte di lavoro e contratti devono essere esaminati con grande attenzione. |

9. Visto di residenza permanente (Permanent Resident Status)

I soggetti che intendono risiedere o lavorare in Canada per un periodo illimitato necessitano di un visto di residenza permanente. Un residente permanente non ha bisogno di un'autorizzazione di lavoro per lavorare in Canada. I residenti permanenti possono anche fare domanda di cittadinanza canadese.

Vi sono varie categorie di persone che chiedono la residenza permanente in Canada tra cui lavoratori specializzati, lavoratori autonomi, imprenditori, investitori, e soggetti inclusi nella categoria famiglia. Ad ogni categoria vengono applicati specifici criteri di selezione. Le domande per la richiesta di residenza permanente sono alquanto complesse. Il tempo di evasione della domanda, dalla presentazione completa della stessa, può essere molto lungo.

Individui che intendono immigrare in Quebec hanno a loro disposizione altri programmi per poter richiedere la residenza permanente. Sono inclusi: L'Assured Job Program (Programma di lavoro sicuro), l'Occupations in Demand Program (Programma di Occupazioni a richiesta), e l'Employability and Occupational Mobility Program (Programma di Impiego e Mobilità occupazionale).

Tutte le domande d'immigrazione per il Quebec devono essere esaminate da un consigliere d'immigrazione della provincia. Alcune delle domande sono evase unicamente in base ai fatti presenti nella pratica, ma in generale la maggior parte dei

richiedenti deve essere sottoposta ad un colloquio di selezione con un funzionario dell'ufficio del MRCI. I richiedenti che sono stati accettati ricevono un *Certificat de sélection du Québec* (Certificato di selezione del Québec). In seguito, il governo canadese, che è responsabile per gli esami medici ed i controlli di sicurezza, emetterà un visto d'immigrazione all'atto dell'accettazione del candidato.

Occorre precisare che una persona che è in Canada con un'autorizzazione di lavoro temporanea può presentare la domanda di residenza permanente.

Qui di seguito sono elencate quattro categorie relative all'immigrazione per affari:

(a) Imprenditori

Possono fare domanda di residenza permanente in Canada nella categoria imprenditori i soggetti in grado di avviare attività imprenditoriali (con l'impiego di capitali di rischio), e di partecipare attivamente alla gestione della società. Il richiedente deve avere capacità imprenditoriali, e capitali sufficienti per potere avviare l'attività. In fase di valutazione del candidato, le autorità di immigrazione esamineranno l'esperienza lavorativa e il capitale netto di cui dispone. Inoltre, l'attività deve apportare un contributo significativo alla economia canadese, e deve creare occupazione per i canadesi. Gli imprenditori sono soggetti a determinate condizioni che devono essere rispettate entro tre anni dalla data di entrata in Canada.

Ci sono dei criteri specifici per individui che intendono avviare un'attività in Québec. Il candidato deve possedere un patrimonio netto di almeno 300.000 \$ Can., avere un'esperienza a livello manageriale di almeno tre anni nella gestione di un'attività nei settori agricolo, industriale o commerciale, e presentare un progetto ("business project") che confermi la sua partecipazione alla gestione della nuova attività, ad un investimento accettabile, e alla creazione o conservazione di almeno tre posti di lavoro per cittadini residenti nel Québec (oltre a se stesso e ai membri della sua famiglia).

(b) Investitori

Per qualificarsi nella categoria degli investitori un individuo deve dimostrare di avere operato con successo nel passato, di avere controllato o diretto un'attività, di avere versato al "Receiver General for Canada" (<http://www.pwgsc.gc.ca/recgen/text/home-e.html>) la somma di 400.000 \$ Can., e di avere un capitale netto di almeno 800.000 \$ Can. accumulato con il proprio lavoro. La somma di 400.000 \$ Can. sarà resa, senza interessi, dopo cinque anni dal pagamento. Diversamente dalla categoria degli imprenditori, non occorre che l'investitore abbia un ruolo attivo nella gestione della società canadese, o che crei dei posti di lavoro.

Ci sono dei criteri specifici per soggetti che intendono investire in Québec. Il candidato deve possedere un patrimonio netto di almeno 800.000 \$ Can. accumulato a seguito di legali attività economiche, e sottoscrivere, firmando un accordo, d'investire per cinque anni un minimo di 400.000 \$ Can. tramite un agente di borsa iscritto al "Québec Securities Commission" o una fiduciaria. Questa somma verrà investita tramite l'ente "Investissement Québec", o una delle sue sussidiarie, con lo scopo di finanziare un programma di sostegno alle piccole e medie aziende del Québec.

(c) Lavoratori Autonomi

La categoria dei lavoratori autonomi racchiude persone capaci e disposte ad avviare un'attività in Canada che apportino un contributo significativo alla vita economica, culturale o artistica canadese. Il candidato deve dimostrare di avere le necessarie competenze professionali e disponibilità a livello finanziario per potere avviare con successo l'attività proposta.

Ci sono dei criteri specifici per individui che intendono avviare una attività in Quebec. *Il candidato deve essere in possesso di un capitale netto di almeno 100.000 \$ Can., avere tre anni di esperienza lavorativa, di cui almeno uno nella gestione aziendale, e due anni nel settore economico specifico nel quale intende operare in Quebec, presentare un "business plan" che confermi la sua responsabilità nella gestione della società e nell'investimento di capitali.*

(d) Lavoratori specializzati

Lavoratori indipendenti o specializzati sono selezionati sulla base di svariati fattori che includono: età, istruzione, professione, richiesta occupazionale, esperienza lavorativa, conoscenza di inglese e francese, offerta di lavoro da parte di un datore di lavoro in Canada, confermata dalle competenti autorità canadesi (HRDC), e idoneità individuale. Ai candidati viene assegnato un punteggio per ogni fattore, che prevede il raggiungimento di un totale di almeno 75 punti per potersi qualificare.

C. STRUTTURE AZIENDALI ALTERNATIVE

Ci sono diverse forme giuridiche che si possono usare per esercitare un'attività in Canada.

1. L'impresa individuale

Un'impresa individuale esiste quando un individuo gestisce un'azienda che è di sua proprietà senza utilizzare nessuna delle strutture sotto elencate. Questa forma giuridica è estremamente semplice e permette di evitare molte complicazioni legali, anche se alcuni requisiti, come la richiesta di autorizzazione, potrebbero comunque essere necessari. Questa struttura è la più indicata per le piccole imprese in quanto tutti i profitti e le passività dell'azienda fanno capo al proprietario. La responsabilità dell'individuo è illimitata. I profitti della società finiscono al proprietario e li sono tassate, cosa che limita le opportunità di pianificazione fiscale.

2. Le società di persone

Una società di persone esiste quando due o più individui o società gestiscono un'azienda in comune allo scopo di trarre profitti.

Le province fondate sul diritto consuetudinario, (e cioè tutte tranne il Quebec), riconoscono due tipi di società di persone: le società in nome collettivo e le società in accomandita semplice. In Quebec, la società di persone è un contratto in base al quale due o più individui o società si accordano per svolgere un'attività che può essere la sede operativa dell'impresa, fornendo proprietà, competenze e/o attività, e dividendo i profitti (2196 CCQ).

Il Codice civile del Quebec riconosce tre tipi di società di persone: la società in nome collettivo, la società in accomandita semplice e la società irregolare. Le società in nome collettivo e in accomandita semplice utilizzano gli stessi principi base di quelle situate nelle altre province fondate sul diritto consuetudinario.

In Quebec, la società in nome collettivo o quella in accomandita semplice è obbligata a dichiarare la società di persone secondo le modalità prescritte dalla legislazione in merito alla pubblicazione legale della società di persone; in difetto di ciò, il contratto diventa quello di una società irregolare.

(a) La società in nome collettivo

Ogni socio è responsabile per i debiti e gli obblighi degli altri soci su base illimitata. In Quebec, i creditori tratteranno in primo luogo la proprietà della società in modo che la proprietà personale del socio non sia annessa al pagamento dei creditori della società finché i creditori non siano stati pagati.

(b) La società in accomandita semplice

La società in accomandita semplice è costituita da almeno un socio accomandatario e più soci accomandanti. I soci accomandatari gestiscono gli affari della società e sono responsabili in misura illimitata verso i creditori della società. La responsabilità dei soci accomandanti è limitata alla somma di capitale versato. I soci accomandanti non devono partecipare alla gestione della società altrimenti

rischiano di perdere la loro responsabilità limitata. In Quebec, i soci accomandatari hanno i poteri, diritti ed obblighi dei soci di una società in nome collettivo.

(c) La società irregolare.

La società irregolare è la società “de facto”. Ogni socio detiene il possesso della proprietà che costituisce il suo contributo alla società irregolare. Ogni socio è responsabile per i debiti e gli obblighi degli altri soci su base illimitata a condizione che i debiti siano stati contratti per l'uso o la conduzione dell'impresa comune.

Ai fini fiscali, una società di persone non è riconosciuta come un'entità distinta. Piuttosto, i profitti e le perdite della società finiscono, su base proporzionale, ai soci, che devono pagare le tasse individualmente ognuno nella propria dichiarazione dei redditi.

3. La società per azioni (Corporation)

La società per azioni è un'entità legale distinta dai suoi azionisti. In Canada una società per azioni è dotata di tutti i poteri legali di una persona fisica: può possedere una proprietà, gestire un'attività, prendere denaro in prestito o prestarlo, citare in giudizio o essere citata. Gli azionisti della società non possiedono l'impresa o i beni dell'azienda e non sono neanche personalmente soggetti alle responsabilità della società. Le società per azioni offrono una responsabilità limitata, facilitazioni nel trasferimento di beni e un'esistenza permanente. Essendo la società per azioni è un'entità legale distinta, deve pagare le tasse sul proprio reddito. La società per azioni è di gran lunga la struttura d'affari più diffusa.

Una società per azioni può essere costituita sia sotto la giurisdizione federale che sotto quella provinciale. In generale, se la gestione dell'attività ha luogo solo in una provincia, allora la società è registrata a livello provinciale.

Società che intendono gestire un'attività che sia regolata a livello federale, devono registrarsi a norma della legge federale, e a volte anche in conformità di una specifica legislazione industriale, come le banche.

La quota di esposizione pubblica di una società per azioni varia a seconda della giurisdizione nella quale la società è stata registrata, dal tipo di attività, e dal fatto che la società sia privata o pubblica.

4. Le filiali di società estere (Branch Operation)

La filiale di una società estera registrata al di fuori del Canada può svolgere una attività in Canada. La società straniera deve richiedere un'autorizzazione o registrazione nella/e provincia/e dove si svolge l'attività. Sebbene la definizione “svolgere un'attività” vari da provincia a provincia, si può dire che una società per azioni svolga un'attività quando; ha un locale agente, rappresentante, deposito, ufficio o luogo in una determinata provincia dove gestire gli affari; detiene un titolo in una proprietà immobiliare situata in una provincia (tranne che a titolo di garanzia); il tipo di attività è uno di quelli che la provincia sceglie di regolamentare. In generale, una società per azioni non svolge un'attività in Canada od in una delle sue province quando prende ordinativi per acquisto o vendita di beni o merci, offre o vende servizi di qualsiasi tipo tramite commessi viaggiatori, pubblicità o per corrispondenza.

Il mancato ottenimento dell'autorizzazione, quando è richiesta, comporta delle sanzioni. Inoltre, una società estera priva di licenza, qualora fosse necessaria, potrebbe non essere in grado di promuovere azioni legali in qualsiasi corte o tribunale relativamente a

contratti stipulati dalla stessa. In generale la procedura di richiesta dell'autorizzazione non è complicata a condizione che la denominazione della società non sia uguale o simile a quella di altre società od entità commerciali della giurisdizione.

5. Le sussidiarie (Subsidiary corporations)

Una società straniera può registrare una sussidiaria separata in conformità agli statuti provinciali o federali che regolano le società per azioni. Tuttavia, come per le filiali di società estere, potrebbe essere necessario richiedere un'autorizzazione o registrazione alla/e provincia/e dove la società intende svolgere l'attività.

6. Le società in partecipazione (Joint Ventures)

Il termine "joint venture" indica un accordo in base al quale due o più persone stabiliscono di collaborare fornendo beni, servizi o capitale ai fini di un'impresa commerciale comune. Le società in partecipazione sono regolamentate da contratti stipulati tra soggetti privati. I termini della collaborazione, la natura del contributo di ogni rispettivo partecipante e gli accordi relativi alla gestione, ed alla divisione dei profitti sono solitamente stabiliti nel contratto.

D. MERCATO FINANZIARIO

1. Finanziamento dei debiti

(a) Banche

Il Canada possiede un sistema bancario ampio e complesso. Le cinque banche più grandi controllano la maggior parte del mercato. Le banche più importanti forniscono servizi nelle maggiori città canadesi. Inoltre molte delle più importanti banche estere hanno fondato in Canada sedi commerciali di concessione di crediti. Tutti gli istituti bancari canadesi offrono una gamma standard di servizi che include la gestione dei conti correnti, dei risparmi del mercato retail, i prestiti garantiti e non, i leasing finanziari, e vari strumenti utilizzati per finanziare il commercio internazionale.

(b) Altre istituzioni finanziarie

Vi sono altre istituzioni finanziarie, oltre alle banche, che possono prestare denaro alle imprese. Tra questi istituti figurano associazioni di credito e fiduciarie, cooperative di credito, casse di risparmio e, in alcuni casi, le compagnie di assicurazione.

(c) Transazioni garantite

In Canada la pratica abituale per le istituzioni finanziarie, banche incluse, è quella di richiedere delle garanzie totali prima di accordare dei prestiti. Si possono assumere garanzie in vari modi e su uno svariato numero di beni. Gli esempi più comuni includono:

(i) *Province soggette al diritto consuetudinario (tutte tranne il Quebec)*

- **Proprietà immobiliare:**

I mutuatari societari offrono un'ipoteca, o obbligazione a garanzia di una proprietà immobiliare.

- **Proprietà personale:**

Di solito i prestatori di denaro richiedono ai mutuatari societari un accordo di garanzia generale che dia ai primi delle garanzie su tutte le proprietà personali, presenti e future dei mutuatari. Molte province canadesi, tranne il Quebec, hanno delle leggi sulla garanzia delle proprietà personali che si fondano sull'articolo 9 dell'American Uniform Commercial Code, ma non esiste uniformità tra le province.

- **Beni intangibili:**

Crediti commerciali e diritti sulla proprietà intellettuale possono essere destinati a garanzia.

(ii) *Quebec*

- **Diritti di priorità:**

Il diritto in base al quale la legge dà la facoltà ad un creditore di essere pagato prima di altri creditori è il diritto di priorità.

- **Ipoteca ordinaria:**

L'ipoteca ordinaria è trattata in modo diverso a seconda del tipo di bene, se mobile o immobile, e se il concedente gestisce o meno un'impresa. La definizione d'impresa è ampiamente indicata nel Codice Civile del Quebec.

Una persona o un amministratore fiduciario che gestisce un'impresa può concedere una ipoteca sulla totalità del bene mobile o immobile, presente o futuro, materiale o immateriale.

L'ipoteca mobiliare:

Eccetto il caso in cui una persona fisica amministri un'impresa, e l'ipoteca sia iscritta sulla proprietà aziendale, un soggetto può concedere un'ipoteca mobiliare senza consegna subordinatamente a determinate condizioni, e solo per certi tipi di beni.

Un'ipoteca mobiliare con consegna è costituita dalla consegna dei beni. L'ipoteca mobiliare si estingue al termine del possesso e deve essere registrata nel *Register of Personal and Movable Real Rights*.

L'ipoteca mobiliare sul diritto è soggetta a norme specifiche in conformità con il Codice Civile del Quebec. Un diritto o la totalità dei diritti possono essere concessi con o senza consegna. Anche questa ipoteca deve essere iscritta nel *Register of Personal and Movable Real Rights of Quebec*.

In Quebec i diritti sulla proprietà intellettuale sono considerati dei beni mobili, ed è quindi possibile concedere un'ipoteca mobiliare sugli stessi.

L'ipoteca immobiliare:

L'ipoteca immobiliare è concessa secondo le modalità prescritte nel Codice Civile del Quebec. Si applica ai beni immobili.

(iii) *Garanzia sulla legge bancaria*

La legge bancaria del Canada stabilisce un tipo di garanzia in base al quale le banche abilitate possono acquisire materie prime, merci in lavorazione e prodotti finiti presenti nell'inventario delle imprese. Le banche possono procurarsi anche altre forme di garanzia.

(d) **Insolvenza e fallimento**

Nel caso in cui un debitore sia insolvente, la legge canadese dà dei diritti sia ai creditori che ai debitori. La legge canadese sull'insolvenza sta diventando sempre più simile a quella usata dal sistema americano.

(i) *Risanamenti*

La forma più comune di risanamento è quella delle negoziazioni private tra debitore ed i suoi creditori. Tuttavia, se necessario, un creditore può richiedere l'intervento del tribunale, sia in base alle disposizioni previste dal *Companies' Creditors Arrangement Act (CCAA)*, che alle condizioni stabilite dal *Bankruptcy and Insolvency Act (BIA)*. In conformità con il CCAA, il tribunale nominerà un consigliere per supervisionare gli affari del debitore. I diritti dei creditori di

imporre il risarcimento ai debitori permangono per un periodo iniziale di trenta giorni. Non c'è limite alla durata del processo.

In base a quanto disposto dal BIA, un amministratore fiduciario nominato dal tribunale sovrintenderà gli affari del debitore, ma il debitore continuerà a gestire l'impresa. L'amministratore fiduciario dovrà certificare il bilancio del debitore. Se risulta che il flusso monetario è negativo e che i creditori possono esserne influenzati sfavorevolmente, il tribunale può bloccare il risanamento, permettere ai creditori privilegiati di far rispettare le relative garanzie, e dichiarare fallito il debitore. Questo sistema attribuisce ai debitori meno diritti e un periodo di tempo inferiore (massimo 6 mesi) per ultimare il risanamento di quelli che spetterebbero agli stessi negli USA in base al capitolo 11 sulla protezione.

I piani di risanamento devono essere approvati dai creditori e da una autorizzazione del tribunale. In base a quanto previsto dal BIA e dal CCAA, i creditori che detengono il 66% del valore dei titoli per ogni gruppo di creditori devono dare il loro consenso al risanamento. La decisione della maggioranza prevale, ed i creditori discordi devono attenersi ai piani di risanamento.

(iii) Liquidazioni

Se il piano di risanamento fallisce, o non viene approvato, o la riorganizzazione non è adeguata, la società verrà messa in liquidazione, in amministrazione controllata o fallimento. Di solito l'amministrazione controllata è attivata da uno dei creditori privilegiati della società. La BIA stabilisce che il debitore riceva almeno dieci giorni di preavviso prima della nomina del curatore, o della applicazione delle garanzie nei confronti dell'inventario dei beni, conti o altre proprietà del debitore. Solitamente l'amministratore giudiziale è nominato in seguito ad un accordo di garanzia o ad una obbligazione. Tuttavia, in caso di contrasti, il curatore può essere designato dal tribunale.

Non appena il curatore è stato nominato, tutti i beni del debitore vengono congelati, e il debitore, i suoi funzionari o direttori potrebbero non essere più in grado di controllarli. Il curatore prenderà possesso dei beni, gestirà la società a breve termine, ed alla fine li liquiderà per coprire i debiti e saldare gli scoperti coi creditori. La vendita dei beni deve essere effettuata secondo modalità commerciali ragionevoli. Il curatore nominato in base ad un accordo di garanzia è responsabile principalmente nei confronti del creditore che ha preso parte all'accordo.

L'amministratore giudiziale nominato dal tribunale deve agire nell'interesse di tutti i creditori. Il curatore deve informare tutti i creditori e rendere conto dei proventi della vendita. Se un debitore viene dichiarato fallito, il tribunale designerà un liquidatore. Il curatore fallimentare liquiderà i beni del debitore e distribuirà il ricavato tra i creditori non garantiti. I diritti del liquidatore sono assoggettati a quelli dei creditori privilegiati.

2. Finanziamento azionario

In Canada non esiste un organo federale di controllo dei titoli come la Securities and Exchange Commission americana. La regolamentazione dei titoli compete alle province. Ogni provincia canadese ha un suo proprio insieme di leggi, regolamenti, norme e politiche al fine di controllare le operazioni di compravendita dei titoli. Tuttavia, le varie autorità provinciali collaborano con l'organizzazione degli Amministratori di titoli canadesi per garantire che la regolamentazione degli stessi sia il più uniforme possibile in tutto il paese.

In Canada uno degli obiettivi del controllo dei titoli è quello di incoraggiare la fiducia del pubblico nel mercato azionario. Lo scopo si attua in primo luogo obbligando alla registrazione tutti coloro che scambiano, sottoscrivono o consigliano titoli agli investitori. In secondo luogo emanando norme obbligatorie sulla trasparenza, che assicurino al grande pubblico un'informazione adeguata sulle società le cui azioni sono commercializzate sul mercato. La divulgazione d'informazioni al pubblico si raggiunge obbligando la società emittente alla presentazione di un prospetto all'atto della vendita dei titoli, e richiedendo alla stessa la trasparenza continua sul materiale informativo emesso. Il prospetto è simile alla dichiarazione per la registrazione dei titoli prevista dalle leggi federali americane sui titoli e deve entrare in vigore prima della emissione dei titoli (comprovato dall'emissione della quietanza per lo stesso da parte della commissione provinciale per i titoli). Le norme relative alla divulgazione continua d'informazioni sono sostanzialmente simili alle norme federali degli USA, sebbene non ci sia un equivalente canadese ai regolamenti federali americani annunciati di recente.

(a) Prospetto

La società emittente deve presentare un prospetto preliminare e finale, e ottenere una quietanza per lo stesso prima di essere autorizzata all'assegnazione dei titoli al pubblico. Questi prospetti devono essere approvati dalla relativa commissione provinciale di controllo dei titoli. La definizione di assegnazione include: uno scambio di titoli che non sono stati emessi in precedenza; un commercio di titoli emessi in precedenza da una persona, società o combinazione di entrambe che controlla la società emittente di quei titoli; e uno scambio di titoli emessi originariamente in base ad una esenzione che permette agli stessi di essere emessi senza un prospetto. Esiste una serie di esenzioni che permette l'emissione di titoli senza la presentazione di un prospetto. Il tema comune di queste esenzioni alla regola generale è che le stesse sono ammesse solo nel caso in cui gli investitori siano abbastanza esperti, o vicini alla società emittente da non richiedere la protezione fornita dal sistema di controllo. Tra gli esempi ci sono: il compratore esente, l'investitore esperto, l'impresa privata e i dipendenti. Se i titoli sono emessi in base ad un'esenzione non possono essere trasferiti di nuovo se prima non viene pubblicato un altro prospetto, utilizzando una altra esenzione, o se la società emittente è già un "reporting issuer", detentrica di titoli per un periodo obbligatorio che varia da sei a diciotto mesi.

(b) Trasparenza continua

Le società emittenti sono obbligate a divulgare su base continua qualsiasi modifica sostanziale dei loro affari, preannunciando i cambiamenti alle autorità provinciali di controllo dei titoli, e pubblicando un comunicato stampa. Inoltre i bilanci, certificati su base annuale, e non certificati su base trimestrale, devono essere presentati alle autorità di controllo. Gli operatori interni hanno degli obblighi, più esattamente i direttori, funzionari ed i maggiori azionisti devono dichiarare la propria partecipazione azionaria. L'uso di materiale informativo confidenziale da parte di operatori interni per transazioni in società pubbliche è proibito. Non esiste l'equivalente canadese delle norme americane sui "profitti variabili a breve termine". In Canada le più grandi società emittenti sono obbligate a presentare un modulo informativo ed una relazione allegata alla delega di gestione su base annuale.

(c) **Regolamenti della Borsa Finanziaria**

In Canada ci sono tre principali borse finanziarie: il **Toronto Stock Exchange**, il **Canadian Venture Exchange** e il **Montreal Exchange** (limitato a capitali netti e derivati che hanno sede in Quebec). Ogni borsa ha i suoi requisiti e regole destinate a società che intendono quotare i propri titoli in borsa. Tra questi ci sono sufficienti disponibilità finanziarie e flussi di cassa, e obblighi di trasparenza continua. Inoltre esiste un mercato terziario molto attivo relativo a titoli non quotati in borsa.

(d) **Sistema multigiurisdizionale di divulgazione delle informazioni**

Esiste un sistema che permette alle società emittenti americane che soddisfano determinati criteri di eleggibilità di distribuire titoli in Canada, utilizzando la stessa documentazione informativa di quella prevista dalle locali autorità di controllo. Il programma è reciproco in quanto il Securities and Exchange Commission americano ha già adottato in precedenza norme simili riguardo a società emittenti canadesi. Questo sistema reciproco di divulgazione delle informazioni stabilisce un'uniformità e conformità riguardo agli obblighi previsti per gli operatori interni, le deleghe e questioni relative.

3. Finanziamento pubblico

Sia il governo federale che quelli provinciali possono fornire un finanziamento nel caso in cui la sovvenzione privata non sia disponibile o adeguata. In generale, il finanziamento pubblico è possibile nel caso in cui il governo debba soddisfare necessità specifiche a livello economico e sociale. I governi finanziano programmi atti a promuovere progetti di carattere pubblico, come la creazione di posti di lavoro per cittadini canadesi, l'espansione della ricerca, dello sviluppo e della tecnologia, il miglioramento della bilancia commerciale canadese, e la costituzione di nuove imprese in aree economicamente depresse del Paese.

E. MARKETING

1. La legge sull'etichettatura e l'imballaggio dei prodotti

La legge sull'etichettatura e l'imballaggio dei prodotti è sotto la giurisdizione federale, e regola le informazioni che devono essere fornite ai consumatori sulle etichette apposte sui prodotti. Tutte le etichette devono riportare determinate informazioni sia in inglese che in francese. Il volume ed il peso sono solitamente indicati in unità metriche sebbene non ci sia un requisito in tal senso per la maggioranza dei prodotti. Inoltre, ci sono molti requisiti specifici per determinate categorie di merci.

(a) Prodotti pericolosi

L'*"Hazardous Products Act"* (Legge sui prodotti pericolosi) stabilisce che prodotti potenzialmente pericolosi, come le sostanze tossiche, infiammabili, o altamente reattive, devono riportare delle etichette che spieghino, con simboli ed avvertenze di pericolosità (sempre in entrambe le lingue), la natura del rischio e le misure di precauzione da adottare quando si utilizzano gli stessi. I prodotti particolarmente pericolosi, come gli accendini od il carbone devono rispettare gli standard di sicurezza prescritti. I prodotti destinati ad uso industriale o commerciale devono presentare delle etichette con informazioni sui potenziali rischi che possono verificarsi nei luoghi di lavoro.

(b) Prodotti alimentari

Il *"Food and Drugs Act"* (Legge su alimenti e farmaci) prevede dei requisiti di etichettatura dei prodotti alimentari tra cui bevande alcoliche, alimenti speciali per uso dietetico, e integratori vitaminici e minerali. Nonostante alcune eccezioni, in generale i produttori sono obbligati ad indicare, in inglese e francese, il nome dell'alimento, il suo peso netto, nome ed indirizzo del produttore, informazioni nutrizionali e la lista degli ingredienti in ordine decrescente d'importanza. Il governo federale regola il consumo di un'ampia gamma di alimenti, la cui pretesa è quella di essere "a basso contenuto di grassi" o "ad alto contenuto di fibre", tramite direttive contenute nel *"Guide for Food Manufacturers and Advertisers"* (Guida sugli alimenti, per produttori e pubblicitari).

(c) Farmaci

Il *Food and Drugs Act* prevede inoltre che certe informazioni siano sia sull'etichetta esterna sia su quella interna dei farmaci. Tutti i farmaci devono essere approvati prima di essere immessi in commercio, dal *Therapeutic Products Directorate of Health Canada* (Commissione per i prodotti terapeutici del Ministero della Sanità canadese). L'approvazione riguarda sia l'etichetta che il foglio illustrativo del farmaco. Le etichette devono indicare, tra le altre cose, il numero di classificazione, che è obbligatorio, il nome generico del farmaco, istruzioni per l'uso, informazioni sul produttore e data di scadenza del prodotto.

(d) Cosmetici

Le cosiddette *"Cosmetics Regulations"* (Regolamenti sui cosmetici), in conformità con il *Food and Drugs Act*, definisce dei requisiti di etichettatura per le etichette esterne ed interne dei cosmetici. Esse includono : la classificazione del prodotto, il peso netto, nome ed indirizzo del produttore e le avvertenze contro i rischi evitabili.

Inoltre, ci sono le direttive del Ministero della Sanità canadese alle quali ci si può riferire per presentare dei reclami sulle etichette di cosmetici specifici. Sono stati proposti degli emendamenti ai Regolamenti sui Cosmetici in base quali sarebbe obbligatorio indicare gli ingredienti sull'etichetta di questi prodotti.

(e) Imballaggio ed etichettatura di prodotti di consumo

La Legge sull'imballaggio ed etichettatura dei prodotti di consumo (*Consumer Packaging and Labelling Act*) stabilisce che tutti i prodotti preconfezionati venduti ai consumatori in Canada debbano essere conformi ai minimi standard di sicurezza per l'imballaggio e l'etichettatura. I requisiti base dell'etichettatura sono: a) la classificazione del prodotto, in inglese e francese, b) il peso netto, in inglese e francese, c) il nome e l'indirizzo del produttore, in una lingua o nell'altra. La marcatura relativa alla categoria delle merci importate impone che certi prodotti indichino la dichiarazione inerente al paese di origine. Inoltre, c'è una legge federale specifica che tratta i requisiti di etichettatura per articoli particolari come il tabacco ed i prodotti tessili. Nel Quebec, la Carta della Lingua Francese stabilisce che tutte le informazioni sui prodotti di consumo venduti nella provincia debbano essere tradotti in francese.

2. Marchi di Fabbrica

Il marchio di fabbrica è una parola, slogan, simbolo o qualsiasi altra cosa che serva a segnalare in modo chiaro l'origine di merci o servizi. Se un marchio di fabbrica non registrato è sufficientemente conosciuto, il diritto consuetudinario lo proteggerà in base alla disciplina relativa alla contraffazione. Tuttavia, la registrazione dei marchi di fabbrica conferisce molti vantaggi, in particolare il diritto esclusivo di utilizzare il marchio di fabbrica in tutto il Canada per quanto riguarda i beni o servizi coperti dalla registrazione. Il proprietario di un marchio di fabbrica registrato può ricorrere ad una serie di provvedimenti nei confronti di chi effettua una contraffazione del marchio o deprezza il valore del suo avviamento. Tra le contromisure ci sono l'ingiunzione, la richiesta di risarcimento, e la distruzione degli articoli contraffatti.

La registrazione del marchio di fabbrica è un buon investimento per qualsiasi proprietario che intenda utilizzare lo stesso su vasta scala. La procedura di registrazione di un marchio di fabbrica in conformità alla "Federal Trade Marks Act" (Legge federale sui marchi di fabbrica) è alquanto complessa e specialistica. E' consigliabile consultare un avvocato o agente specializzato in marchi di fabbrica che sovrintenda al progetto, e fornisca dei consigli sulla protezione ed autorizzazione dei "trade marks" in Canada. La registrazione di un marchio di fabbrica in un altro paese non comporta alcuna protezione in Canada. La legge canadese sui marchi di fabbrica ha le sue particolarità. Per esempio, in Canada non esiste il "service mark" (marchio d'identificazione di servizi) come categoria distinta dal "trade mark". Inoltre, un singolo marchio di fabbrica può riguardare classi multiple di merci o servizi.

Inoltre è possibile che la Carta della Lingua francese ponga delle restrizioni nel Quebec in merito all'uso di marchi di fabbrica in inglese.

F. LA LEGGE SUL LAVORO IN CANADA

1. Introduzione: l'importanza del contratto

Il contratto di lavoro è la pietra miliare dei rapporti di lavoro individuali nella legge sul lavoro in Canada. Quindi un datore di lavoro che intenda definire con certezza le condizioni di lavoro deve stipulare un contratto di lavoro scritto con i suoi dipendenti. Ciò è particolarmente vero se il datore di lavoro intende definire la durata dell'impiego e limitare gli obblighi derivanti dalla cessazione dello stesso.

Nel caso in cui un lavoratore non firmi un contratto scritto, o quando il contratto scritto è tacito riguardo ad una questione, ad esempio la durata dell'impiego, il tribunale indicherà un termine o i termini del contratto. In materia di contratti di lavoro, i giudici tendono a configurare i diritti e gli obblighi delle parti in base alla percezione del tribunale di come dovrebbe essere un corretto rapporto di lavoro. In breve, in mancanza di un contratto scritto, il datore di lavoro rischia, in caso di controversia legale, che alcuni termini essenziali del contratto vengano di fatto redatti dal tribunale.

2. Licenziamento

In Canada un contratto di lavoro non può originare un impiego secondo il proprio volere. Gli obblighi di un datore di lavoro verso un dipendente, in caso di cessazione dell'impiego del lavoratore, sono generalmente regolati da due rami di legge: la legislazione provinciale sugli standard di lavoro ed il diritto consuetudinario. Le imprese federali costituiscono un'eccezione in quanto sono regolate dalla legislazione federale sugli standard lavoro.

I limiti degli obblighi di un datore di lavoro verso un lavoratore licenziato sono determinati dalla risoluzione del rapporto di lavoro: l'azione è stata intrapresa indipendentemente dall'osservanza dell'accordo da parte del lavoratore, esempio licenziamento a causa delle condizioni economiche generali della società (cessazione senza giusta causa), oppure il rapporto è stato risolto a causa della rottura dell'accordo da parte del lavoratore, esempio furto o altra condotta riprovevole (cessazione per giusta causa).

(a) Cessazione senza giusta causa

Se un datore di lavoro decide di cessare un rapporto di lavoro anche nel caso in cui un lavoratore non abbia infranto l'accordo *e l'impiego è a tempo indeterminato*, il datore di lavoro è tenuto a dare il preavviso al lavoratore o a retribuirlo in mancanza dello stesso. Questo obbligo è imposto al datore di lavoro sia dalla legislazione provinciale che dal diritto consuetudinario.

La legge provinciale sul lavoro prescrive il periodo minimo di preavviso o il pagamento da corrispondere al lavoratore licenziato in luogo del preavviso.

Un datore di lavoro può includere nel contratto una clausola che limiti il preavviso da dare all'atto della risoluzione del rapporto di lavoro al minimo stabilito dalla legge provinciale sul lavoro. Questo minimo prescritto dalla legge non può essere ulteriormente ridotto per contratto (non si può "contrattare al di fuori" della legge): qualsiasi tentativo di questo tipo da parte di un datore di lavoro lo assoggetterà al diritto consuetudinario e all'obbligo di dare il massimo preavviso ragionevole.

In caso di licenziamento senza giusta causa e in assenza di una clausola nel contratto che definisca il periodo di preavviso da dare al lavoratore, il tribunale applica i principi del diritto consuetudinario, indicando un termine e obbligando il datore di lavoro a comunicare un preavviso ragionevole al lavoratore. Questo periodo di preavviso previsto dal diritto consuetudinario è comprensivo del preavviso richiesto dalla legge provinciale.

Lo scopo del preavviso è quello di concedere al lavoratore un periodo di tempo sufficiente per trovare un altro lavoro. Il tribunale parte da determinate supposizioni: i lavoratori anziani avranno più difficoltà rispetto ai giovani a rientrare nel mondo del lavoro; i lavoratori altamente qualificati necessiteranno di più tempo rispetto a lavoratori non specializzati per la ricerca di una posizione equivalente a quella persa.

Tuttavia, nella Provincia del Quebec, un lavoratore che ritiene di essere stato licenziato senza giusta causa può impugnare la decisione del datore di lavoro, se ha lavorato ininterrottamente per un periodo di tre anni presso la stessa società.

Quindi, se i lavoratori hanno più di tre anni di servizio ininterrotto, il datore di lavoro necessita di una causa valida per la risoluzione del rapporto di lavoro.

(b) Cessazione per giusta causa

Nel caso in cui un lavoratore sia stato licenziato senza preavviso, la questione più controversa è stabilire se c'è stata una giusta causa per il licenziamento in tronco.

Il licenziamento in tronco è giustificato per legge se il lavoratore ha infranto gli obblighi assunti nei confronti del datore di lavoro fino a tal punto da far sì che il contratto di lavoro venga rescisso.

3. Dimissioni del lavoratore

Anche i lavoratori hanno delle limitazioni nel caso vogliano terminare un rapporto di lavoro e i datori di lavoro non sempre traggono dei vantaggi dall'esercizio dei loro diritti.

Nel diritto consuetudinario ed in quello civile, un lavoratore deve dare il preavviso al datore di lavoro se intende dimettersi dalla propria posizione. Un preavviso ragionevole ha lo scopo di dare al datore di lavoro il tempo sufficiente per assumere e formare il sostituto. Il "preavviso ragionevole" può essere relativamente breve tranne nei casi di lavoratori con particolari professionalità per i quali c'è un'offerta limitata nel mercato del lavoro. Inoltre, a meno che un datore di lavoro subisca un danno sostanziale a seguito delle dimissioni presentate dal lavoratore senza giusto preavviso, è improbabile che lo stesso avvii una richiesta di risarcimento nei confronti del lavoratore uscente. Tuttavia, è consentito presentare una richiesta di risarcimento danni nel caso di lavoratori altamente qualificati (a livello direttivo, tecnico, di vendita) che si dimettono per passare alla concorrenza.

4. Licenziamento tacito.

Determinate azioni del datore di lavoro possono dare il diritto ad un lavoratore di dimettersi, con o senza preavviso, e di ottenere il risarcimento dei danni.

Questo può succedere quando il datore di lavoro apporta modifiche significative ed unilaterali alle condizioni di lavoro del lavoratore. In questo caso le dimissioni del lavoratore sono considerate come un'accettazione del rifiuto del contratto di lavoro da parte del datore di lavoro. Questo è il cosiddetto "licenziamento tacito".

Se il tribunale determina che il lavoratore ha subito un licenziamento tacito, lo stesso ha diritto a una retribuzione in luogo del preavviso, conformemente ai principi sopra elencati.

5. **Dovere di riduzione dei danni da parte del lavoratore licenziato**

Un lavoratore licenziato ingiustamente deve provvedere a procurarsi lavori simili od alternativi in modo da minimizzare le proprie perdite. Il lavoratore che non dovesse agire ragionevolmente in modo da ridurre i danni non può ottenere l'indennizzo dal datore di lavoro per le perdite che avrebbero potuto essere evitate. Qualsiasi reddito percepito da altre fonti dal lavoratore licenziato durante il periodo di preavviso sarà dedotto dalla liquidazione dei danni.

6. **Ulteriore legislazione che incide sui rapporti di lavoro**

Il Codice del lavoro canadese (*Canada Labour Code*) e i regolamenti ad esso conformi sono le fonti primarie della legge federale sul lavoro e la manodopera. A livello provinciale ci sono leggi che regolano la contrattazione collettiva, come l'*Ontario Labour Relations Act* (Legge sulle relazioni industriali nell'Ontario). Nel Quebec, le leggi sono il *Labour Standards Act* (Legge sugli standard di lavoro), il *Quebec Labour Code* (Codice del lavoro del Quebec) e il *Civil Code of Quebec* (Codice Civile del Quebec). Ci sono poi numerose disposizioni di legge a livello provinciale che regolano i rapporti tra datore di lavoro e lavoratore. Queste leggi sono descritte a livello generale nei punti sotto indicati. L'applicazione della legislazione, sia essa federale o provinciale, dipende dalla giurisdizione legislativa (federale o provinciale) nella quale rientra l'industria.

(a) **Contrattazione collettiva**

La legislazione sulla contrattazione collettiva fornisce la struttura legale per l'acquisizione e la cessazione dei diritti di contrattazione collettiva da parte dei sindacati, la negoziazione degli accordi collettivi, la risoluzione delle controversie industriali, il divieto di adottare procedure di lavoro scorrette ed i diritti prescritti di sciopero/serrata. Le disposizioni sui diritti del successore intendono garantire che i diritti di contrattazione permangano nel caso di rilevamento di una società.

Un evoluto insieme di leggi sui casi precedenti che interpretano sia le leggi provinciali che quelle federali è stato elaborato dal Canada Labour Relations Board (Commissione per le relazioni industriali in Canada), dal Provincial Labour Relations Board (Commissione provinciale per le relazioni industriali) e da varie commissioni arbitrali nominate conformemente alla legge.

(b) **Standard nei luoghi di lavoro**

L'*Employment Standards Act* (Legge sugli standard di lavoro) dell'Ontario ed il *Labour Standards Act* del Quebec, le specifiche leggi provinciali in materia di lavoro ed il federal *Canada Labour Code* (Codice federale del lavoro, relativo a società regolate a livello federale) riconoscono ai lavoratori degli standard minimi di lavoro. Un contratto che intenda minare le disposizioni della legge provinciale non è applicabile. La maggior parte dei contratti di lavoro individuali e degli accordi collettivi riconoscono ai lavoratori dei vantaggi maggiori rispetto a quelli contemplati dalla legislazione. Alcuni dei punti salienti dell'*Employment Standards Act* e del *Labour Standards Act del Quebec* sono sotto riassunti. Sono pure evidenziate le disposizioni del *Canada Labour Code*.

L'*Employment Standards Act* si applica a tutti i contratti di lavoro, orali o scritti, per lavori o servizi effettuati in e fuori la provincia dell'Ontario, a condizione che i lavori o servizi effettuati al di fuori dell'Ontario siano una continuazione delle prestazioni effettuate in Ontario.

(i) *Minimo salariale*

Il minimo salariale dovuto alla maggioranza dei lavoratori dell'Ontario è di 6,82 \$ all'ora (valore riferito all'agosto del 2000). Alcuni gruppi di lavoratori si differenziano per un trattamento speciale. Ad esempio, il minimo salariale dovuto a uno studente al di sotto dei 18 anni, con 28 ore lavorative alla settimana è leggermente inferiore. In Quebec il minimo salariale dovuto alla maggior parte dei lavoratori è di 7,00 \$ all'ora (valore riferito al febbraio del 2001). Per i lavoratori che ricevono delle gratifiche è di 6,25 \$ all'ora. Anche il *Labour Standards Act* del Quebec si applica a tutti i contratti di lavoro, orali o scritti. Questa legge riguarda i lavoratori residenti nel Quebec, indipendentemente da dove lavorano.

(ii) *Orario di lavoro*

In generale, l'Employment Standards Act stabilisce che un lavoratore debba lavorare per non più di 8 ore al giorno e 48 ore alla settimana. E' possibile richiedere un permesso che autorizzi le ore di lavoro in eccesso. In Quebec, la legge stabilisce che la normale settimana lavorativa sia di 40 ore. Tuttavia, per alcuni lavoratori come i domestici, i sorveglianti o gli operatori forestali l'orario di lavoro può variare dalle 44 alle 60 ore settimanali.

(iii) *Pagamento degli straordinari*

Un lavoratore ha diritto a ricevere lo straordinario per le ore lavorate in eccesso alle 44 settimanali. La percentuale di calcolo per lo straordinario è di una volta e mezza la paga regolare. In generale, ai managers e supervisori non si applica questa disposizione. In Quebec un lavoratore ha diritto a ricevere lo straordinario per le ore lavorate in eccesso alle 40 settimanali. Il datore di lavoro può, su richiesta del lavoratore, sostituire il pagamento dello straordinario con un permesso pari alla durata dello straordinario lavorato aumentato del 50%.

(iv) *Festività*

In base alla legge provinciale, i lavoratori hanno diritto al pagamento dei seguenti sette giorni di festività:

- New Year's Day (Capodanno – 1° gennaio)
- Good Friday (Venerdì santo di Pasqua)
- Victoria Day (maggio)
- Canada Day (1° luglio)
- Labour Day (Festa del lavoro – 1° lunedì di settembre)
- Thanksgiving Day (Ringraziamento – secondo lunedì di ottobre)
- Christmas Day (Natale – 25 dicembre)

Easter Monday (Lunedì di Pasqua) e le festività municipali non sono incluse nella legge federale o provinciale, mentre Boxing Day (26 dicembre) e Remembrance Day (11 novembre) sono inclusi nella legge federale unitamente alle suddette festività. In Quebec, in base al *National Holiday Act*, i lavoratori hanno diritto al pagamento della festività ricorrente il 24 giugno, St-Jean-Baptiste Day.

(v) *Pagamento delle ferie*

Ad un lavoratore spettano almeno due settimane di ferie retribuite per ogni anno di servizio prestato. Il datore di lavoro può stabilire quando devono essere prese le ferie, tuttavia il lavoratore ha diritto di andare in ferie entro 10 mesi dalla fine

dell'anno lavorato, oppure di usufruire di un periodo di due settimane di ferie, o di due periodi di una settimana ciascuno.

In sostituzione del godimento delle ferie, il datore di lavoro deve pagare le stesse al lavoratore per una somma pari al 4% della retribuzione complessiva annuale.

In Quebec, il diritto alle ferie annuali retribuite è acquisito durante un periodo di 12 mesi consecutivi. La durata delle ferie annuali e l'ammontare dell'indennità variano a seconda del periodo di servizio ininterrotto prestato dal lavoratore. Prima di andare in ferie, il lavoratore deve ricevere, in forma forfettaria, l'indennità di ferie annuali pari ad un importo compreso tra il 4% ed il 6% (a seconda del periodo di servizio ininterrotto prestato) del salario lordo annuale.

Le ferie annuali possono essere divise in due periodi, su richiesta del lavoratore, tranne nel caso di periodi brevi (inferiori ad una settimana).

(vi) *Congedo di maternità*

In Ontario una lavoratrice ha diritto a 17 settimane di congedo maternità non retribuito, se l'assunzione è avvenuta almeno 13 settimane prima della data prevista del parto (la legge è diversa in altre province). Il congedo può iniziare in qualsiasi momento durante le 17 settimane antecedenti la data prevista del parto; la lavoratrice deve dare al datore di lavoro un preavviso scritto di due settimane confermando la data di inizio del congedo.

In Quebec, una lavoratrice in gravidanza ha diritto al congedo maternità non retribuito per un periodo non superiore a 18 settimane consecutive. Il congedo maternità non può cominciare prima dell'inizio della sedicesima settimana. La lavoratrice in gravidanza deve dare al datore di lavoro un preavviso scritto di tre settimane comunicando la data di inizio del congedo.

(vii) *Congedo parentale*

Un lavoratore che ha lavorato per un periodo di almeno 13 settimane ha diritto al congedo parentale fino ad un massimo di 18 settimane. E' necessario dare un preavviso di due settimane confermando l'intenzione di usufruire di detto congedo. Il congedo parentale può essere goduto immediatamente dopo il congedo di maternità. In Quebec, la madre e il padre del neonato hanno diritto ad un congedo parentale non retribuito per un periodo non superiore a 52 settimane consecutive. Il congedo parentale può essere preso dopo avere dato al datore di lavoro un preavviso di almeno tre settimane.

Al termine del congedo di maternità e/o parentale, il lavoratore ha diritto ad essere reintegrato nella stessa qualifica o posizione simile a quella che aveva prima del congedo, con la stessa retribuzione, gli stessi benefit e anzianità maturati alla data di inizio del congedo. In Quebec, al termine del congedo parentale non superiore alle 12 settimane il datore di lavoro deve reintegrare il lavoratore nella posizione precedente, con lo stesso salario che gli sarebbe spettato se avesse continuato a lavorare.

Al termine del congedo parentale superiore alle 12 settimane, il datore di lavoro, invece di reintegrare il lavoratore nella sua posizione precedente, può assegnargli una mansione simile nella stessa azienda, con un salario equivalente o superiore a quello che gli sarebbe spettato se avesse continuato a lavorare.

Indennità di disoccupazione sono disponibili per lavoratrici in gravidanza e in congedo parentale.

(viii) *Parità salariale*

E' vietato ad un datore di lavoro fare discriminazioni tra lavoratori e lavoratrici che, all'interno di una stessa azienda, effettuano lo stesso tipo di lavoro, con identica professionalità, impegno e responsabilità. In queste circostanze, salari diversi sono proibiti, tranne nel caso in cui le differenze siano attribuibili a criteri di anzianità, merito, rendimento (il reddito salariale è calcolato sulla base della quantità e/o qualità degli articoli prodotti), o a differenziali basati su qualsiasi fattore tranne il sesso.

La "Quebec Charter of Human Rights and Freedoms" (Carta dei Diritti dell'Uomo e delle Libertà del Quebec) stabilisce che ogni datore di lavoro deve, senza discriminazione alcuna, garantire un uguale salario a tutti i propri dipendenti che effettuano lo stesso tipo di lavoro.

In Quebec, a far data dal 21 novembre 2001, un datore di lavoro la cui impresa occupa più di 10 lavoratori deve inoltre attenersi alle disposizioni indicate nel *Pay Equity Act*. Lo scopo di questa legge è quello di correggere le differenze di retribuzione dovute alla discriminazione sessuale di sistema subito da persone che occupano posizioni che si è scoperto essere prevalentemente ricoperte da donne. Disposizioni specifiche si applicano a seconda del numero di lavoratori.

(ix) *Piano d'indennità*

Nel caso in cui un datore di lavoro decida di offrire un piano d'indennità ai propri dipendenti, è vietata qualsiasi differenziazione tra lavoratori, o classe di lavoratori, o beneficiari, se detta discriminazione è basata su età, sesso, o stato civile.

(c) Diritti Umani

In generale, il "Provincial Human Rights Code" (Codice provinciale dei Diritti Umani) stabilisce che ogni persona ha diritto a ricevere un uguale trattamento sul lavoro, senza discriminazioni di razza, discendenza, paese di origine, colore, etnia, cittadinanza, credo, sesso, età, reati commessi, stato civile, condizione familiare, preferenze sessuali o handicap. Allo stesso modo il Canadian Human Rights Act (Legge canadese sui diritti umani) vieta procedure di lavoro che mettano in atto delle discriminazioni basate essenzialmente sugli stessi motivi.

La legge federale identifica cinque aree di pratiche discriminatorie proibite sotto indicate:

- (i) assunzione, licenziamento o trattamento discriminatorio sul lavoro;
- (ii) domande di lavoro, inserzioni o ricerche discriminatorie;
- (iii) pratiche associative discriminatorie di organizzazioni di lavoratori;
- (iv) politiche o accordi discriminatori di organizzazioni di lavoratori o datori di lavoro;
- (v) difesa dei differenziali salariali basati sul sesso.

Le politiche aziendali sull'età pensionabile, e i requisiti occupazionali atti a determinare la buona fede del lavoratore non violano la legge. I lavoratori hanno diritto ad essere salvaguardati dalle molestie commesse nei luoghi di lavoro, attribuibili a motivi discriminanti sempre proibiti. I lavoratori devono anche essere tutelati dalle molestie sessuali.

(d) Pari opportunità

Il "Federal Employment Equity Act" (Legge federale sulle pari opportunità nell'ambiente di lavoro) stabilisce i principi di pari opportunità per donne, nativi, disabili e minoranze evidenti. Aziende che occupano più di 100 persone, o connesse ad imprese federali, devono identificare ed eliminare gli eventuali

ostacoli che non consentono una effettiva parità di opportunità alle persone incluse nelle suddette categorie; devono inoltre istituire precise politiche e procedure aziendali atte a raggiungere una rappresentanza proporzionale delle suddette persone tra i lavoratori. Dette aziende devono presentare un rapporto annuale riguardante la situazione del personale occupato, con la suddivisione per gruppi designati e fasce retributive; devono inoltre indicare in dettaglio il numero di persone per ogni gruppo designato per ciascuna fascia retributiva.

La provincia del Quebec ha l'*Act Respecting Employment Equity* che si rivolge ai datori di lavoro del settore privato, stabilendo degli obblighi simili.

(e) Salute e sicurezza occupazionale

In Canada sono le autorità provinciali che regolamentano la salute e la sicurezza nei luoghi di lavoro. Nell'Ontario, l'*Occupational Health and Safety Act* (Legge sulla salute e sicurezza occupazionale) si applica alla maggioranza dei lavoratori nella maggior parte dei posti di lavoro di detta provincia.

La legge obbliga all'istituzione di comitati per la tutela della salute e della sicurezza in tutti i luoghi di lavoro con più di 20 dipendenti. Regolari ispezioni del posto di lavoro da parte di un rappresentante dei lavoratori sono obbligatorie; in certi casi, i lavoratori si possono rifiutare di lavorare se ritengono che la loro salute o sicurezza sia a rischio.

Nel Quebec l'equivalente della suddetta legge è l'*Act Respecting Occupational Health and Safety*. Questa legge è di ordine pubblico e qualsiasi clausola che la deroghi è completamente nulla. In base alle disposizioni di questa legge, ogni lavoratore ha il diritto di avere condizioni di lavoro che salvaguardino la sua salute, sicurezza e benessere fisico, e in certi casi i lavoratori possono rifiutarsi di lavorare se la loro salute o sicurezza è messa in pericolo.

Inoltre questa legge riconosce dei diritti speciali alle donne in gravidanza. Infatti una lavoratrice in gravidanza può presentare al datore di lavoro un certificato attestante la pericolosità delle condizioni di lavoro per il nascituro o per se stessa e chiedere di essere assegnata ad altre mansioni alla sua portata che non comportino alcun rischio.

(f) Indennità pensionistica

Il Canada Pension Plan (Piano Pensionistico Canadese), è un piano pensionistico pubblico gestito dal governo (in Quebec si chiama "The Quebec Pension Plan") che prevede il versamento dei contributi sia da parte del datore di lavoro che del lavoratore secondo aliquote prefissate. Le aliquote contributive combinate aumenteranno gradualmente dal 3,6% al 7,6% sul reddito pensionistico entro l'anno 2011.

I termini, le condizioni e la gestione delle pensioni private sono regolamentate sia dalla legge federale che da quella provinciale. In particolare, il *Pension Benefits Standards Act* del 1985 stabilisce degli standard relativi all'iscrizione, e si occupa della gestione dei piani pensionistici dei datori di lavoro di imprese federali, inclusi quelle del settore trasporti e pone questi piani sotto la supervisione del Superintendente assicurativo. La legge stabilisce dei requisiti documentari e vieta il rimborso del surplus in assenza del consenso del Superintendente. Inoltre, i piani pensionistici devono essere approvati secondo l'*Income Tax Act* (Legge relativa alle Imposte sul Reddito).

7. Copertura sanitaria

Diversamente dagli Stati Uniti, il Canada ha un sistema sanitario pubblico che copre tutti i residenti. Il sistema è finanziato sia dal governo federale che da quelli provinciali ma è

gestito dalle autorità provinciali. Il denaro versato dal governo federale proviene dalle entrate fiscali. Ogni provincia si differenzia in merito alla riscossione del denaro necessario a coprire la propria parte di finanziamento. Alcune province richiedono ad ogni cittadino di pagare un certo premio per finanziare il sistema, mentre altre come l'Ontario ed il Quebec riscuotono il denaro dai datori di lavoro tramite imposte sui redditi.

Molti datori di lavoro offrono ai propri dipendenti un'assicurazione privata contro l'invalidità, che può variare molto da caso a caso. Questi piani assicurativi danno ad un lavoratore il diritto di ricevere un salario in caso di malattia od invalidità. Il piano può anche risarcire un lavoratore in caso d'invalidità permanente come la perdita di un arto, o altri danni altrettanto debilitanti. Questi piani possono anche integrare i benefit forniti dal sistema pubblico.

In alcuni casi, il datore di lavoro deve pagare l'intero premio dell'assicurazione, mentre in altri il lavoratore deve versare una parte del premio.

8. Indennità dei lavoratori (Workers' Compensation)

(a) Introduzione – Programma generale

Il "Workers' Compensation" è un programma di previdenza sociale in base al quale viene pagata un'indennità al lavoratore che ha subito un infortunio, indipendentemente dalla colpa (da parte del datore di lavoro), e senza riguardo alla colpa da parte del lavoratore.

Questo programma intende aiutare il lavoratore infortunato che deve affrontare ritardi, costi e difficoltà, qualora decidesse di intentare causa al suo datore di lavoro per danni causati da negligenza sul luogo di lavoro.

L'indennità deve essere erogata rapidamente e senza prova di colpevolezza. I datori di lavoro, in cambio sono tenuti a finanziare il piano tramite contributi, e vengono tutelati da eventuali rischi di azioni legali e richieste di risarcimento danni intrapresi dal lavoratore infortunato.

In pratica, il programma canadese funziona tramite l'imposizione di tributi sui datori di lavoro, denaro che viene raccolto in un fondo comune, dal quale si attinge per pagare le indennità ai lavoratori divenuti invalidi a seguito di infortunio sul luogo di lavoro. La gestione e l'aggiudicazione sono curati da un comitato conosciuto nella maggior parte delle giurisdizioni come il "Workers' Compensation Board", ("Commissione per l'indennizzo dei lavoratori"), mentre nel Quebec l'ente si chiama "Commission de la santé et de la sécurité au travail".

(b) Definizione dei contributi pagabili dal datore di lavoro

I "Workers' Compensation Acts" sono legislazioni provinciali e territoriali, quindi i particolari di ogni statuto possono variare da una giurisdizione all'altra. Tuttavia, in generale, le leggi vengono applicate automaticamente e la copertura è obbligatoria per la maggior parte delle occupazioni. In molte giurisdizioni, ciò si raggiunge estendendo la copertura a tutti i datori di lavoro e lavoratori per gruppo industriale.

Ogni datore di lavoro di ciascun gruppo paga un contributo annuale stabilito dalla commissione; la quota unitaria è tale che il totale dei contributi versati da tutti i datori di lavoro del gruppo arrivi a coprire il costo degli infortuni subiti dai lavoratori. Il denaro viene raccolto in un fondo infortuni con il quale l'associazione paga i costi d'indennizzo. E' vietato ai datori di lavoro richiedere qualsiasi risarcimento ai lavoratori per i contributi o obblighi previsti dalla legge.

(c) Copertura obbligatoria

Nelle industrie dove è applicata la copertura obbligatoria, né i datori di lavoro né i lavoratori possono decidere di non aderire al programma.

(d) Scelta di adesione al Workers' Compensation

Se un'industria è esclusa dalla copertura obbligatoria, è possibile scegliere di aderire al suddetto programma. Il datore di lavoro può presentare la domanda alla Commissione per la copertura della società o dell'impresa. Se la domanda è accettata, cosa che di norma avviene abitualmente, la società o impresa sarà assoggettata a copertura.

(e) Indennità

Il Workers' Compensation mette a disposizione due tipi di indennità al lavoratore che ha subito un infortunio sul lavoro. Il primo tipo d'indennizzo copre l'assistenza sanitaria di cui un lavoratore ha bisogno a seguito dell'infortunio. La seconda lo indennizza per il danno subito a seguito dell'infortunio, sia esso temporaneo o permanente.

(f) Dovere di reintegrazione del lavoratore riabilitato

In generale la legislazione dispone che un datore di lavoro reintegri un lavoratore infortunato, o nella stessa posizione occupata prima dell'infortunio, o in un'altra occupazione adeguata.

Questo obbligo intende ridurre i costi d'infortunio derivanti dalle richieste di risarcimento presentate al Workers' Compensation, e vuole al contempo incoraggiare la reintegrazione dei lavoratori infortunati-riabilitati nel mondo del lavoro.

9. Assicurazione sul lavoro

Il governo federale, tramite il dipartimento "Human Resources Development Canada" (Sviluppo e Risorse Umane) gestisce un programma denominato "Employment Insurance" che eroga, per un certo periodo di tempo, pagamenti ai lavoratori che hanno perso il lavoro. Lo scopo di questo programma è quello di ammortizzare le perdite legate al periodo di disoccupazione e di incoraggiare il lavoratore nella ricerca di un nuovo posto di lavoro. Il programma si fonda su premi pagati sia dai lavoratori che dai datori di lavoro tramite una detrazione dallo stipendio che viene poi versata al governo.

Quasi tutti i lavoratori a tempo pieno, part-time e occasionali sono coperti da questo programma a condizione che siano in possesso dei requisiti minimi specifici. Un lavoratore non ha diritto all'indennizzo se si è dimesso senza valide ragioni, o se è stato licenziato per cattiva condotta.

10. La "Carta della lingua francese del Quebec"

In Quebec, ogni datore di lavoro ha l'obbligo di emettere le comunicazioni scritte destinate al personale in lingua francese. Per esempio, un lavoratore che ha un'occupazione in Quebec ha diritto ad avere un contratto di lavoro redatto in francese, a meno che accetti di riceverlo solo in lingua inglese.

G. LA TASSAZIONE IN CANADA

Come in molti altri paesi, in Canada la tassazione è una questione complicata. Essendo questo un documento breve e limitato, non è stato possibile trattare l'applicazione della legislazione fiscale canadese a tutte le potenziali entità commerciali. La seguente analisi è limitata alle filiali e sussidiarie canadesi di società madri americane.

1. Introduzione

Il governo federale prescrive l'imposta sul reddito in conformità al Income Tax Act (Canada), o più brevemente ITA, per ogni anno finanziario, sul reddito imponibile complessivo di ogni persona (inclusa una società) che ha eletto residenza in Canada durante quell'anno. I soggetti non residenti, che durante l'anno hanno lavorato o gestito un'attività in Canada, o hanno venduto una "proprietà canadese tassabile", sono soggetti al pagamento dell'imposta per la porzione di reddito imponibile realizzato in Canada. In Canada la definizione di proprietà tassabile, stabilita dall'ITA, include: i beni immobiliari e da sfruttamento di risorse situati in Canada, i beni capitali utilizzati per la gestione di un'attività nel paese, azioni di società private residenti in Canada, valori azionari di determinate società pubbliche, e alcune partecipazioni in fiduciarie residenti nel Paese.

Azioni di società non residenti non quotate in una prescritta borsa finanziaria, partecipazioni in fiduciarie non residenti e in partnership possono anche considerarsi una forma di proprietà canadese tassabile se più del 50% del valore deriva da determinati beni canadesi.

Per potere determinare se una società è gestita in Canada, i tribunali prendono in considerazione: il luogo di costituzione, la sede dove vengono percepiti i profitti, il luogo di effettuazione dei pagamenti e il luogo di consegna della merce. Inoltre la definizione di conduzione di un'attività in Canada ai fini ITA si applica anche a soggetti non residenti che producono, coltivano, effettuano estrazioni minerarie, creano, lavorano, migliorano, imballano o conservano, nella totalità, o in parte, qualsiasi bene in Canada; esercitano commercio in Canada; cedono proprietà boschive, beni immobiliari canadesi (tranne beni capitali), o in certi casi, beni immobili da sfruttamento di risorse canadesi.

In aggiunta all'imposta federale sul reddito, ogni provincia e territorio esige una propria imposta in conformità ai rispettivi statuti provinciali e territoriali. In base a quanto previsto da queste leggi, i soggetti non residenti sono tassati sul reddito imponibile realizzato nelle province dove gestiscono l'attività tramite una sede permanente. Alcune province impongono ulteriori imposte sulla vendita di beni canadesi tassabili situati nella provincia specifica. In questa pubblicazione non ci sono ulteriori dettagli in merito agli statuti provinciali e territoriali.

2. Definizioni e concetti generali

(a) Residenza

L'ITA non dà una definizione del termine "residente". Di conseguenza, la residenza di una persona è solitamente determinata in base ai principi sanciti dal diritto consuetudinario. In generale, in base al diritto consuetudinario, una società è residente in Canada se "l'amministrazione ed il controllo" della stessa sono situati in Canada. Se ad esempio il consiglio di amministrazione di una società si riunisce in Canada, si presume che la gestione ed il controllo siano in Canada.

Disposizioni specifiche dell'ITA definiscono inoltre quando una persona possa ritenersi residente in Canada. Una società costituita in Canada prima del 26 aprile 1965 si considera essere ivi residente.

(b) Fonti di reddito

Le società residenti in Canada sono soggette a imposizione fiscale su tre fonti base di reddito: redditi d'impresa, redditi di capitale, e capital gains derivanti dalla vendita di beni capitali.

Di solito il reddito è classificato come reddito d'impresa in presenza di un certo grado di attività commerciale. Il reddito di capitale è invece quello conseguente da "attività passive" quali la riscossione di interessi, dividendi, canoni di locazione e royalties. In base a quanto previsto dall'ITA, a decorrere dal 18 ottobre del 2000, solo il 50% dei redditi di capitale è soggetto a imposizione fiscale.

In generale una proprietà è considerata un bene capitale se è detenuta nel corso della gestione di un'attività, e non è acquisita unicamente con lo scopo di realizzare profitti all'atto della rivendita.

Una società non residente è soggetta ad imposta sul reddito derivante dalla conduzione di un'attività d'impresa in Canada. Tuttavia, nel caso in cui la società non residente abbia sede in un paese con il quale il Canada ha sottoscritto una convenzione sulle doppie imposizioni, solo la porzione di reddito attribuibile alla sede permanente canadese del non residente è assoggettata ad imposta in Canada.

(c) Società a capitale privato di maggioranza canadese. (Canadian Controlled Private Corporations/CCPCs)

Le società a capitale privato di maggioranza canadese (CCPCs) possono rivestire un particolare interesse per un investitore non residente in quanto godono di agevolazioni fiscali quali aliquote ridotte sui primi 300.000 \$ di reddito d'impresa.

Per CCPCs s'intende una società a capitale privato che non sia controllata, né direttamente né indirettamente, da una società a capitale pubblico, un soggetto non residente, o una combinazione di entrambi. Se il 50% delle azioni di una società privata è detenuto da un canadese residente, ed il rimanente 50% da un soggetto non-residente, potrebbero non esistere le condizioni per la costituzione della CCPCs, se le azioni detenute dai non residenti godono di speciali diritti. Per società a capitale pubblico si intende una società avente una qualsiasi classe di sue azioni quotata in una borsa finanziaria, canadese o estera.

(d) Ritenuta fiscale (Withholding Tax)

L'ITA impone una ritenuta fiscale del 25% sull'importo lordo di determinati pagamenti effettuati a soggetti non residenti, tra cui: compensi di gestione, interessi, dividendi, canoni di locazione e royalties. In alcuni casi, soggetti non residenti possono essere considerati residenti in Canada, e far sì che pagamenti effettuati dagli stessi ad altri non residenti siano assoggettati alla ritenuta fiscale canadese.

La trattenuta fiscale del 25% può essere ridotta o eliminata da una convenzione specifica. Ad esempio, il terzo protocollo al *Canada-United States Income Tax Convention, 1980*, riduce al 5% la ritenuta fiscale sui dividendi pagati o accreditati da un sussidiaria canadese ad una società americana, nei casi in cui l'azienda statunitense detenga il 10% o più delle azioni con diritto di voto della società canadese.

(e) Convenzioni fiscali

In generale le convenzioni fiscali stabiliscono che i profitti aziendali di non residenti non sono soggetti a tassazione in base all'ITA, a meno che i profitti siano attribuibili ad una sede permanente del soggetto non residente in Canada.

Le convenzioni fiscali possono ridurre l'aliquota della ritenuta fiscale prevista dall'ITA su determinati pagamenti effettuati a soggetti non residenti, e la percentuale d'imposta prevista per le filiali, pagabile da non residenti che conducono un'attività in Canada tramite una filiale.

Inoltre, una convenzione fiscale può cancellare la ritenuta fiscale che dovrebbe invece essere stanziata su royalties relative ad usi tecnologici. Per esempio, in base al Canada-U.S. Tax Treaty, il Canada ha eliminato la ritenuta fiscale sui pagamenti relativi ai software, ed alle royalties su brevetti e know-how.

(f) Prezzi di trasferimento in operazioni commerciali tra parti fra loro correlate.

Le operazioni commerciali tra società affiliate devono avvenire a condizioni di mercato. Un prezzo irragionevolmente alto o basso, per beni o servizi forniti a livello internazionale tra società affiliate, può nascondere il trasferimento di profitti a una giurisdizione tributaria avente livelli di tassazione inferiore, o lo spostamento di costi in una giurisdizione avente livelli di tassazione superiore. L'ITA adotta il principio del "prezzo prevalente" per contrastare gli abusi potenziali nei prezzi di trasferimento.

Il contribuente canadese ed il non residente devono condurre le operazioni commerciali allo stesso modo di quello esistente tra due parti estranee fra loro in cui ognuna si comporta secondo il proprio interesse. L'ITA presume che soggetti fra loro correlati tengano comportamenti economici tesi a seguire il loro comune interesse, mentre è ovvio che soggetti non correlati fra loro operino ciascuno nel proprio interesse. Nel caso in cui i termini e le condizioni della transazione "amichevole" differiscano da quelli normalmente praticabili tra due parti non correlate fra loro, l'ITA presume che l'operazione commerciale sia stata intrapresa esclusivamente per ottenere agevolazioni fiscali, ed il Ministro del Fisco Canadese ha facoltà di modificare i termini della transazione.

L'ITA prevede varie sanzioni amministrative, e richiede di documentare le transazioni al fine di garantire che il contribuente rispetti i regolamenti sui prezzi di trasferimento, e che faccia il possibile per stabilire ed usare i "prezzi prevalenti".

L'Agenzia Doganale ed il Fisco Canadese (Canada Customs and Revenue Agency), anche detta "The Agency", ha istituito un servizio relativo al sistema di definizione dei prezzi per aiutare i contribuenti canadesi a stabilire quali siano i prezzi accettabili di trasferimento.

(g) Norme generali relative alle dichiarazioni dei redditi

La dichiarazione annuale dei redditi deve essere presentata entro sei mesi dalla chiusura dell'anno fiscale societario, indipendentemente dal fatto che la società abbia realizzato dei profitti o delle perdite.

L'ITA prevede delle sanzioni amministrative in caso di mancata presentazione della dichiarazione, o in caso di dichiarazione infedele o incompleta.

Le società che effettuano determinati pagamenti, quali salari ed altri tipi di retribuzione, devono presentare dichiarazioni periodiche elencanti in dettaglio tali pagamenti. Le società residenti, o che gestiscono un'attività in Canada sono tenute a documentare le transazioni effettuate con soggetti affiliati non residenti.

Né l'ITA né nessun'altra legge provinciale relativa alle imposte sui redditi permette la presentazione di "dichiarazione dei redditi consolidate" da parte di società affiliate. Ogni società deve presentare la propria dichiarazione dei redditi, e non può utilizzare le perdite per compensare il reddito delle società affiliate. Tuttavia, in alcuni casi, inclusa la liquidazione di una sussidiaria nella casa madre, e la fusione di due o più società, l'ITA permette il consolidamento delle perdite tra società affiliate.

(h) **Norme generali anti-elusione fiscale (General anti-avoidance rule/GAAR)**

Le norme generali anti-elusione fiscale (General anti-avoidance rule/ GAAR) in conformità all'articolo 245(2) dell'ITA, danno al Ministro un'ampia discrezione riguardo alla modifica delle tasse pagabili. Il Ministro può utilizzare il GAAR in caso di "cattivo uso o abuso" dell'ITA da parte del contribuente, e quando una norma specifica anti-elusione non dà delle direttive in merito ad una situazione. Tuttavia, il Ministro non può applicare il GAAR nel caso in cui un contribuente dimostri che la transazione impugnata sia stata intrapresa non esclusivamente per ragioni di risparmio fiscale, o quando l'operazione commerciale non si sia conclusa (direttamente o indirettamente) in un cattivo uso, o abuso delle disposizioni dell'ITA nel suo insieme.

L'applicazione concreta del GAAR non riconosce quindi al contribuente l'agevolazione fiscale della transazione anti-elusione.

L'ITA definisce "l'agevolazione fiscale" come una riduzione, annullamento o differimento delle imposte o altri importi da pagare o un aumento di rimborso delle tasse o di altre somme.

3. Imposta sul reddito delle società di capitali

(a) **Reddito d'Impresa**

L'ITA definisce il reddito d'impresa come "l'utile" derivante dalla azienda del contribuente per un dato anno fiscale. Tuttavia il termine "utile" non è descritto dall'ITA.

Il diritto consuetudinario stabilisce che "l'utile" debba essere determinato secondo le modalità abituali di calcolo della differenza tra i ricavi attribuibili alla produzione, e i costi sostenuti per conseguire i suddetti ricavi. In generale, le uniche detrazioni ammissibili dal reddito sono i costi che si sono sostenuti per realizzare i ricavi dell'impresa, e salvo determinate eccezioni stabilite specificatamente dall'ITA, non sono sul conto capitale. L'ITA impone un altro requisito; più precisamente la legge stabilisce che le spese devono, in ogni circostanza, essere ragionevoli per essere deducibili.

Alcuni costi aziendali, come le riserve o le spese previste, tranne quelli permessi in modo specifico dall'ITA, non sono deducibili, mentre altri sono soggetti a limitazioni.

(i) *Deducibilità delle spese*

Per potere essere deducibili, le spese devono essere sostenute entro l'anno con l'obiettivo di accrescere, o produrre reddito d'impresa.

In generale, solo le spese correnti sono deducibili nel calcolo del reddito imponibile. Costi per beni ammortizzabili possono essere detratti in conformità al programma di detrazione per ammortamento (Capital Cost Allowance Regime/CCAR), che è ampiamente trattato nel paragrafo successivo.

La gestione contabile ed il trattamento fiscale delle spese non sono sempre uguali. Spese che sono deducibili ai fini contabili potrebbero essere trattate più o meno liberamente ai fini fiscali, o essere del tutto proibite.

Pasti e spese di rappresentanza

In generale, il 50% di pasti e spese di rappresentanza può essere detratto a patto che le stesse siano state sostenute esclusivamente per scopi aziendali.

Interessi

Le regole sulla “capitalizzazione leggera” limitano la detrazione degli interessi pagati da una società residente in Canada su un debito dovuto a un precisato non residente (in genere è un azionista non residente che possiede almeno il 50% dei voti o valori, o qualsiasi persona vicina a tale azionista). La norma è in vigore a decorrere dall'anno fiscale 2000, e prevede che gli interessi su detto debito siano deducibili solo fino a che il debito non superi di due volte il capitale netto versato da soggetti non residenti. In generale, gli interessi sono deducibili solo quando sono stati pagati su un debito contratto con lo scopo di ottenere un reddito d'impresa o reddito di capitale. Salvo determinate limitazioni, gli interessi possono essere deducibili sul debito societario che si è contratto con l'obiettivo di effettuare distribuzioni di capitale.

Ricerca scientifica e sviluppo sperimentale (R&D)

Grazie ad un sistema di detrazioni e crediti d'imposta, l'ITA prevede notevoli incentivi per società che, relativamente all'attività esercitata, sostengono spese nella ricerca scientifica e nello sviluppo sperimentale.

Riporti di perdite

Le perdite generate dalla gestione di un'attività sono totalmente deducibili entro l'anno nel quale sono state prodotte. Queste perdite, se restano inutilizzate completamente o in parte, possono essere riportate negli esercizi precedenti (non oltre i tre anni) o utilizzate nei sette anni successivi a compensazione degli utili conseguiti. Le perdite di capitale possono essere usate solamente per compensare i redditi di capitale, e possono essere riportate nei tre anni precedenti o utilizzate negli esercizi futuri a tempo indeterminato.

(ii) Detrazione per ammortamento (Capital Cost Allowance/CCA)

L'ammortamento riflette la vita utile di un bene capitale ed è deducibile dal reddito nel calcolo degli utili ai fini del bilancio patrimoniale. Il “Capital Cost Allowance (CCA)” è un ammortamento ai fini fiscali, ma non riflette necessariamente la vita utile di un bene capitale. Il CCA è una detrazione discrezionale, e quindi il contribuente non è obbligato a richiederla entro un anno specifico.

L'ITA non consente assolutamente la detrazione di spese di capitale tranne quelle permesse da casi specifici. Le “Income Tax Regulations” (Regolamenti relativi alle imposte sul reddito), spesso più brevemente definiti “The Regulations”, obbligano al cumulo della attività ammortizzabili in classi. La detrazione dei costi di capitale può essere richiesta annualmente per il totale del costo capitale non ammortizzato (“undepreciated capital cost/UCC”) di ogni classe al tasso prescritto dai regolamenti. La detrazione

dei costi di capitale è solitamente richiesta sulla base di un saldo decrescente, e solo la metà del tasso normale può essere reclamata entro il primo anno di acquisto del bene. Inoltre, la detrazione dei costi di capitale può essere richiesta su un bene solo all'inizio dell'utilizzo dello stesso ai fini dell'utile realizzato, e il secondo anno fiscale dopo il suo acquisto.

Quando una proprietà ammortizzabile viene venduta, i ricavi della vendita sono detratti dai costi di capitale non ammortizzato della classe. Un eventuale saldo negativo viene tassato come plusvalenza. Un eventuale saldo positivo, se nessun bene resta nella classe, può essere detratto dal reddito come perdita finale. La vendita di una proprietà ammortizzabile può anche generare un reddito, o perdita di capitale.

(iii) Operazioni commerciali tra parti fra loro correlate

Il “principio del prezzo prevalente” si applica a transazioni intercorse tra parti fra loro correlate. Quando la vendita di una proprietà è effettuata ad una cifra inferiore rispetto al valore equo di mercato, l'ITA considera che il venditore abbia avuto dei ricavi pari al giusto valore di mercato. Allo stesso modo, nel caso di una proprietà acquistata ad un prezzo superiore al valore equo di mercato, si stima che la stessa sia stata acquistata dal compratore ad un costo pari al giusto valore di mercato.

Queste regole possono portare alla doppia tassazione in quanto l'eventuale adeguamento del prezzo è unidirezionale.

4. Reddito di capitale

Un reddito sotto forma di interessi, canoni di locazione e royalties è normalmente definito reddito passivo o di capitale. Un reddito passivo realizzato su una proprietà canadese da parte di società residenti in Canada è tassato alla stessa aliquota, ed è soggetto a molte delle stesse limitazioni nel calcolo, come lo è il reddito da impresa che non si qualifica per riduzioni d'imposta.

5. Profitti e perdite di capitale (Capital gains and losses)

Per “capital gain” si intende il ricavo realizzato dalla vendita di un bene capitale ad un valore superiore al prezzo base di acquisto. Per perdita di capitale si intende la perdita subita a seguito dell'acquisto di un bene capitale ad un costo base superiore ai ricavi avuti dalla sua vendita. I soggetti non residenti devono richiedere un'autorizzazione alla Agenzia delle Entrate prima di vendere un bene capitale che sia una “proprietà canadese tassabile”.

In generale una proprietà è un bene capitale se è detenuto durante la gestione dell'attività e non è acquisito unicamente con lo scopo di realizzare un profitto all'atto della rivendita. L'ITA non fissa un periodo minimo di possesso del bene per potere determinare se una transazione sia un'operazione di capitale.

Il sistema tributario canadese riserva delle agevolazioni a profitti e perdite di capitale. A partire dal 18 ottobre del 2000, è possibile includere o detrarre, a seconda dal caso, solo il 50% di un reddito di capitale (“reddito di capitale tassabile”) e il 50% di una perdita di capitale (“perdita di capitale deducibile”). La somma per la quale i redditi di capitale tassabili superano le perdite di capitale deducibili, realizzati entro l'anno fiscale, è inclusa nel reddito societario, ed è soggetta a tassazione secondo le normali aliquote. Nel caso in cui perdite di capitali deducibili superino redditi di capitali tassabili, l'eccedenza, o “perdita netta di capitale” può essere riportata nei tre anni precedenti o utilizzata negli esercizi futuri a tempo indeterminato (ma può essere usata solamente per compensare i redditi di capitale tassabili degli altri anni).

6. Altre imposte sulle società

(a) Imposta addizionale federale

L'imposta addizionale federale del 4% è applicata sulla tassa base federale pagabile dopo l'imposizione della "riduzione provinciale". Detta riduzione, che è del 10% sull'aliquota d'imposta federale, compensa l'imposizione addizionale della tassa provinciale e si applica solo sugli utili realizzati da società per azioni attribuibili ad una provincia canadese.

(b) Imposta su grandi società per azioni (Large Corporation Tax/LCT)

La "large corporation tax (LCT)" funziona da "minimum tax" su società per azioni con "capitale tassabile impiegato in Canada" superiore a 10 milioni di dollari. L'aliquota di questa imposta (LCT) è dello 0.225% per capitali impiegati in Canada superiori a 10 milioni di dollari, e si applica a tutte le società per azioni canadesi soggette ad imposte, e a società per azioni aventi una sede permanente in Canada.

Le società per azioni non sono autorizzate a detrarre la LCT nel calcolo del reddito. Tuttavia, il 4% dell'imposta addizionale federale è accreditabile sulla LCT. L'imposta addizionale federale in eccesso alla LCT può essere riportata negli esercizi precedenti (non oltre i tre anni) o utilizzata nei sette anni successivi a compensazione di qualsiasi LCT pagabile per quegli anni.

(c) Imposta provinciale sul capitale

La tassa sul capitale è imposta anche a livello provinciale in sette province su dieci. Ad esempio, l'Ontario impone una tassa annuale sul capitale pari a 3/10 dell'1% di capitale tassabile impiegato nella suddetta provincia da una società per azioni non residente con una sede permanente in Ontario. Le società per azioni con beni ed entrate lorde inferiori a 1 milione di dollari sono esenti dall'imposta sul capitale.

(d) Minimum tax per società per azioni situate in Ontario (Ontario Corporate Minimum Tax/CMT)

L'"Ontario Corporate Minimum Tax (CMT)" è imposta a tutte le società per azioni che trattano affari in Ontario e che hanno entrate superiori a 10 milioni di dollari o beni superiori a 5 milioni di dollari. Il 4% di questa minimum tax (CMT), che è imposta sui redditi risultanti dai libri contabili con i dovuti adeguamenti alle norme fiscali, è pagabile solo se supera i debiti d'imposta sul reddito d'impresa di una società per azioni dell'Ontario. Inoltre, qualsiasi CMT pagata può essere applicata su regolari debiti d'imposta relativi a redditi realizzati in Ontario nei dieci anni successivi.

(e) Imposta sui ruoli paga

I datori di lavoro, inclusi i soggetti non residenti, sono obbligati ad iscriversi all'Agenzia delle Entrate, a trattenere alla fonte e a versare al Receiver General for Canada determinati importi relativi a salari, retribuzioni e indennità tassabili pagati a lavoratori canadesi. Devono inoltre pagare e versare alcune imposte sui ruoli paga incluso:

(i) *Imposta sul reddito*

Imposta federale e provinciale alle aliquote prescritte.

(ii) *Assicurazione sul lavoro*

Versamenti del lavoratore nella misura del 2,4% per l'anno 2000, per un massimale annuo di 936 \$, unitamente al versamento del datore di lavoro pari a 1,4 volte il contributo versato dal dipendente.

(iii) *Piano Pensionistico Canadese (Canada Pension Plan/ CPP)*

Versamenti del lavoratore nella misura del 3,9% per l'anno 2000, per un massimale annuo di 1.329,90 \$, unitamente al premio pagato dal datore di lavoro pari alla somma trattenuta ai dipendenti.

(iv) *Contributi al Sistema Sanitario a carico del datore di lavoro*

Iscrizione e versamento all'Ontario Minister of Finance del contributo al sistema sanitario imposto al datore di lavoro e calcolato in percentuale sulla retribuzione lorda e sulle indennità pagate a soggetti residenti in Ontario, ad aliquote che vanno dallo 0,98% al 1,95%.

(v) *Commissione di assicurazione e sicurezza sui luoghi di lavoro*

Se applicabile, iscrizione alla suddetta commissione e versamento dei premi prescritti.

(vi) *Regolamento 105*

15% di qualsiasi compenso, commissione o somma pagata a soggetti non residenti riguardo a servizi prestati in Canada. Soggetti non residenti esenti dal pagamento dell'imposta canadese in virtù della ITA o del Canada-U.S. Tax Treaty possono richiedere di essere esonerati da questo requisito.

(f) *Imposta su beni e servizi (Goods and services Tax/GST)*

La tassa su beni e servizi (GST) è un'imposta sul valore aggiunto o multilivello. Si applica nella misura del 7% su beni e servizi prodotti, importati, o consumati in Canada, tranne quelli specifici ad "aliquota zero", o quelli "esenti".

L'imposta su beni e servizi può essere totalmente recuperata da società impegnate in attività commerciali di vendita o fornitura di beni e servizi (inclusi quelli ad aliquota zero) soggetti ad imposta. Gli articoli ad aliquota zero sono quei prodotti o servizi sui quali il fornitore non è obbligato ad applicare alcuna aliquota d'imposta sul valore aggiunto. Tuttavia il fornitore riceve un credito d'imposta per tasse pagate su articoli usati per la creazione di un prodotto o la prestazione di un servizio. I beni ad aliquota zero includono i generi alimentari e di drogheria, farmaci da vendersi dietro prescrizione medica e i servizi sanitari.

Le forniture esenti non sono soggette ad imposta all'atto della vendita. Tuttavia, diversamente dagli articoli ad aliquota zero, il fornitore non riceve un credito per l'imposta pagata sui beni usati per creare il prodotto e prestare il servizio. Ai fini dell'imposta su beni e servizi di solito il fornitore viene considerato l'utilizzatore finale. Gli articoli esenti includono: proprietà immobiliari residenziali, assistenza sanitaria, servizi finanziari e culturali.

I soggetti non residenti devono applicare e riscuotere l'imposta su beni e servizi se sono impegnati in attività commerciali quali la gestione di un'impresa in Canada, o la riscossione di redditi derivanti da proprietà immobiliari commerciali situate in Canada.

(g) Imposta provinciale sulle vendite

Un'imposta provinciale su beni e servizi simile al GST è applicata nelle province del Quebec, New Brunswick, Nova Scotia e New Foundland. Delle rimanenti sei province, cinque impongono la imposta sulle vendite al dettaglio. Le aliquote variano da una provincia all'altra. Nel 2000 l'Ontario esige una imposta sulle vendite al dettaglio del 8%. La provincia dell'Alberta non impone la tassa provinciale sulle vendite.

Le province della Nova Scotia, New Brunswick e Newfoundland impongono una tassa armonizzata sulle vendite ("harmonized sales tax/HST") del 15% che è una combinazione della tassa provinciale e del GST.

Tuttavia occorre precisare che se il GST è stanziato sui servizi, l'HST si applica su una base più ampia rispetto all'imposta provinciale sulle vendite.

7. Tassazione relativa alle filiali di società estere

In base a quanto previsto dall'ITA, una società per azioni non residente che esercita un'attività in Canada deve pagare l'imposta canadese sul reddito realizzato in Canada, subordinatamente alla convenzione fiscale esistente tra Canada e Usa. Il Canada-U.S. Tax Treaty stabilisce che i profitti derivanti dallo esercizio di un'attività imprenditoriale da parte di una società per azioni sono soggetti all'imposta canadese sul reddito solo se sono attribuibili ad una "sede canadese permanente".

La definizione di sede canadese permanente si basa su un accertamento di fatto. In generale, per sede permanente si intende un luogo fisso grazie al quale un soggetto non residente esercita completamente od in parte la sua attività. La definizione specifica di sede permanente esiste anche nel Canada-U.S. Tax Treaty e la indica come: luogo di gestione dell'attività, filiale, ufficio, stabilimento o laboratorio. Si presume che un soggetto non residente eserciti un'attività in Canada tramite una sede permanente se un altro individuo opera per suo conto, ed ha la facoltà di stipulare contratti a suo nome in Canada.

(a) Imposta sulle filiali (Branch Tax)

Oltre all'imposta canadese federale e provinciale, una società per azioni non residente che eserciti un'attività nel paese tramite una filiale canadese è soggetta al pagamento dell'imposta sulle filiali. In base a quanto stabilito dall'ITA (part. XIV), la tassa sulle filiali è del 25% sul reddito al netto delle imposte. L'articolo X del Canada-U.S. Tax Treaty riduce la suddetta aliquota al 5% sugli utili. Detta convenzione stabilisce inoltre che i primi 500.000 \$ di profitti siano esenti dal pagamento dell'imposta sulla filiale. Le banche e le società per azioni nel settore dei trasporti telecomunicazioni e estrazioni di minerali di ferro sono esentate dal pagamento della branch tax.

Ai fini dell'imposta sulle filiali, il Canada-U.S. Tax Treaty definisce gli utili come i profitti aziendali derivanti dalla sede permanente meno:

- (i) il totale complessivo delle perdite aziendali attribuibili alla sede permanente;
- (ii) tutte le tasse imposte sui profitti aziendali;
- (iii) i profitti reinvestiti nel paese dove è situata la sede permanente.

La branch tax intende accostarsi alla ritenuta fiscale che dovrebbe essere applicabile ai dividendi pagati da sussidiarie canadesi residenti alla casa madre americana. Tuttavia, l'imposta sulle filiali è più onerosa della ritenuta fiscale in quanto si paga entro l'anno nel quale il reddito è stato realizzato, indipendentemente dal fatto che i profitti siano o meno rimpatriati negli Stati Uniti. D'altronde, la

ritenuta fiscale si applica quando un dividendo è stato pagato, e quindi può essere differita col cumulo dei beni in Canada.

La società canadese può inizialmente subire delle perdite tali da non dovere pagare nessuna imposta canadese fintanto che l'attività non diventi redditizia. In questa fase è consigliabile gestire l'attività in Canada tramite una filiale piuttosto che una sussidiaria canadese, per permettere la detrazione delle perdite canadesi correnti dai profitti aziendali della casa madre americana nella dichiarazione dei redditi consolidata presentata negli Usa.

Appena l'attività della filiale canadese diventa redditizia, è possibile creare una sussidiaria canadese sulla base del differimento d'imposte. Una filiale non è un'entità legale e quindi la contabilità fiscale e finanziaria della stessa può essere più complessa di quella di una sussidiaria canadese. Ad esempio determinare la quota proporzionale di un soggetto non residente, per quanto riguarda le spese complessive, generali e amministrative della casa madre, potrebbe essere problematico. Quindi società per azioni americane che intendono esercitare un'attività in Canada tramite una filiale devono affrontare il problema serio e reale della preparazione dei bilanci della filiale. Più esattamente la stesura di detto bilancio deve essere effettuata secondo modalità accettabili da entrambe le autorità fiscali americane e canadesi.

(b) Finanziamento della filiale

I regolamenti relativi alla “capitalizzazione leggera” non sono al momento applicabili a società per azioni non residenti che esercitano un'attività in Canada tramite una filiale. Tuttavia il governo federale, presentando il bilancio del 2000, ha dichiarato che intende esaminare la possibilità di applicazione delle suddette norme alle filiali canadesi. Al momento, queste norme non limitano la deducibilità degli interessi pagabili da una casa madre americana sul denaro chiesto in prestito per il finanziamento della filiale canadese.

(c) Libri e documenti contabili

Quando una società per azioni esercita un'attività tramite una filiale canadese, tutti i libri e i documenti contabili relativi alle operazioni canadesi devono essere tenuti nel luogo canadese, o in altra sede designata, dove vengono trattati gli affari. Inoltre i registri e le scritture contabili devono essere a disposizione delle autorità fiscali canadesi per eventuali revisioni dei conti. Per questa ragione, se una società non residente sceglie di operare tramite una filiale, dovrebbe prendere in considerazione la costituzione di una sussidiaria estera separata per la gestione della attività canadese.

(d) Tassazione di lavoratori operanti nella filiale e residenti negli Usa

Occorre fare una distinzione tra i lavoratori che sono o diventano residenti canadesi, e quelli che sono residenti negli Stati Uniti. Sebbene la residenza sia abitualmente determinata in conformità con le norme del diritto consuetudinario, il Canada-U.S. Tax Treaty contiene una regola utile per stabilire se un soggetto è residente in Canada o negli Usa. In generale la regola prevede che un individuo sia residente nella giurisdizione dove ha l'abitazione permanente. Se il soggetto ha un'abitazione in entrambi i luoghi, o in nessun luogo, la fase successiva è quella di risalire ai suoi legami economici e personali. Se tutte queste considerazioni non sono determinanti, allora viene presa in esame la dimora abituale del soggetto, seguita dalla cittadinanza. In mancanza di qualsiasi dato le rispettive autorità fiscali dovranno risolvere la questione.

I lavoratori che si trasferiscono in Canada vogliono probabilmente essere tassati come residenti canadesi. I residenti americani sono tassati solo sulla rispettiva fonte di reddito canadese. Tuttavia, in base al Canada-U.S. Tax Treaty, il Canada non assoggetta ad imposta il reddito di un individuo residente negli Usa per un determinato anno di calendario se una o l'altra delle seguenti condizioni è soddisfatta:

- (i) la retribuzione dell'impiego in Canada per un determinato anno di calendario non supera i 10.000 \$ Can; o
- (ii) il lavoratore è presente in Canada per un periodo non superiore a 184 giorni (per un determinato anno) e la retribuzione non è a carico della filiale, quindi non è deducibile nel calcolo del reddito tassabile della filiale.

(e) **Imposta su beni e servizi (Goods and Services Tax/GST)**

Alle filiali di società per azioni non residenti che operano in Canada si applicano regolamenti speciali. Ai fini della suddetta imposta (GST) si presume che società non residenti con una sede permanente in Canada siano ivi residenti; le stesse potrebbero doversi iscrivere presso gli enti competenti e riscuotere il GST su servizi o forniture effettuate tramite la sede permanente. Inoltre le società per azioni non residenti senza una sede permanente in Canada devono fornire delle garanzie all'Agenzia delle Entrate in merito agli obblighi di incasso e pagamento.

8. Tassazione relativa a una sussidiaria canadese

(a) **Debito d'imposta**

Una sussidiaria costituita in Canada si ritiene essere ivi residente. La stessa è soggetta all'imposizione fiscale canadese sul reddito mondiale. L'imposta sulle filiali non si applica alle sussidiarie canadesi. Una società per azioni è assoggettata all'imposta sul reddito a livello federale e provinciale. A decorrere dal 1° gennaio 2001, l'aliquota d'imposta federale è del 28,1% e l'aliquota d'imposta provinciale sui redditi d'impresa di società per azioni varia dal 9% al 17% a secondo della provincia. In Ontario, l'attuale aliquota d'imposta provinciale sui redditi di impresa per aziende operanti in settori diversi da quello manifatturiero o di trasformazione è del 14%, per cui si avrà una aliquota combinata, federale + provinciale, del 42,1%. Il governo federale, presentando il bilancio del 2000, ha comunicato la riduzione al 21% dell'aliquota d'imposta federale sui redditi di impresa di società per azioni entro il 1° gennaio 2004. Anche il governo provinciale dell'Ontario, pubblicando le previsioni di bilancio del 2001, ha annunciato l'intenzione di ridurre l'aliquota d'imposta provinciale sui redditi d'impresa di società per azioni al 8% entro il 1° gennaio 2005. Sulla base delle suddette riduzioni d'imposta programmate dai rispettivi governi, l'imposta combinata (federale + Ontario) sul reddito d'impresa di società per azioni scenderà al 29% entro il 2005. Altre tasse come l'imposta addizionale federale, quella sul capitale ed altre menzionate in precedenza potrebbero comunque essere applicabili.

(b) **Ritenuta fiscale**

In base a quanto previsto dall'ITA (e come da modifica del Canada-U.S. Tax Treaty), una ritenuta fiscale del 5% è stanziata sull'importo lordo dei dividendi pagati o accreditati ad un soggetto non residente. Questa tassa deve essere detratta o trattenuta alla fonte dalla sussidiaria canadese per conto della casa madre americana.

In conformità con il Canada-U.S. Tax Treaty, una ritenuta fiscale del 10% si applica a qualsiasi somma che una sussidiaria canadese paga, accredita o, si presume paghi o accrediti, alla casa madre americana a saldo d'interessi, canoni di locazione o determinate royalties. Sempre in base alla suddetta convenzione, royalties pagate per diritti d'autore, software, brevetti o altre informazioni industriali, commerciali o scientifiche sono esenti dalla tassazione. Tuttavia, l'imposta non è trattenuta in caso di addebito di somme modeste alla sussidiaria da parte della casa madre, per rimborsi di spese specifiche sostenute dalla società madre americana per conto della sussidiaria.

(c) Operazioni commerciali tra parti fra loro correlate.

I pagamenti effettuati da una sussidiaria canadese alla casa madre americana sono soggetti al principio del "prezzo prevalente" e sono deducibili solo nella misura in cui non oltrepassano una somma irragionevole.

(d) Pagamenti relativi a compensi di gestione, canoni di affitto e royalties.

Il Corporations Tax Act/CTA (Legge relativa alle imposte societarie) dell'Ontario include delle disposizioni che si applicano a società per azioni che pagano o accreditano compensi di gestione, canoni di affitto, royalties e esborsi simili a soggetti non residenti con i quali effettuano operazioni commerciali "amichevoli" nell'interesse comune. In base a quanto previsto dal CTA, i 5/15,5 di detti importi non possono essere detratti nel calcolo del reddito di una società per azioni canadese.

(e) Prestiti intra-societari

(i) *Dalla casa madre americana alla sussidiaria canadese*

Occorre prestare attenzione alle operazioni di prestiti tra una società madre americana e la sua sussidiaria canadese, e agli interessi addebitati in merito a detti prestiti. Se la media di un debito insoluto dovuto da una sussidiaria canadese alla casa madre americana o ad un altro precisato soggetto non residente, in qualsiasi momento di ogni mese supera di due volte il totale del capitale netto della sussidiaria, l'ecedenza non potrà essere detratta.

La ritenuta fiscale è comunque stanziabile anche se l'interesse pagato o pagabile da una sussidiaria canadese alla casa madre americana non può essere detratto. In base a quanto previsto dagli emendamenti proposti questa limitazione relativa alla deducibilità dell'interesse si applicherà anche nel caso di sussidiarie canadesi che prendono denaro in prestito da un soggetto estraneo, ed il debito è garantito dalla casa madre americana o da un altro precisato non residente.

(ii) *Dalla sussidiaria canadese alla società madre americana*

Se una sussidiaria canadese presta del denaro alla casa madre americana, ed il debito resta insoluto per minimo un anno, senza l'addebito di un interesse ragionevole, si presume che alla sussidiaria sia stato pagato l'interesse ad un tasso prescritto "per annum", per l'anno fiscale, o qualsiasi parte dello stesso durante il quale il prestito è rimasto scoperto. Inoltre si presume che un simile benefit sia percepito dalla società madre americana sotto forma di dividendo presunto, che è soggetto alla ritenuta fiscale specifica. Se un prestito non è restituito entro un anno dalla fine dell'anno fiscale (della sussidiaria) nel quale lo stesso è stato concesso, si presume che la somma prestata sia un dividendo pagato alla casa madre. Il dividendo sarà quindi soggetto alla ritenuta fiscale.

9. Società per azioni a responsabilità illimitata della Nova Scotia (Nova Scotia Unlimited Liability Corporation/NSULC)

Ai fini della gestione di un'impresa canadese solitamente si esaminano i vantaggi e gli svantaggi di una filiale o divisione canadese di una società americana rispetto a quelli esistenti nel caso di costituzione di una entità canadese separata (di solito è una sussidiaria della società americana).

Il vantaggio principale di una filiale è la possibilità di riconoscere le perdite dell'entità canadese ai fini fiscali americani e di consolidare i redditi dell'attività canadese nel bilancio della società americana. Inoltre, le norme canadesi sulla capitalizzazione leggera relative alla limitazione della deducibilità degli interessi sui finanziamenti da parte di società madri americane o affiliate non si applicano a una filiale canadese. Una filiale ha anche degli svantaggi, quali: l'imposizione della "branch tax" (tassa sulle filiali) sui profitti canadesi al netto delle imposte, la possibile applicazione della ritenuta fiscale sui pagamenti effettuati a soggetti non residenti, i requisiti relativi alla tenuta di libri e documenti contabili, e la possibilità da parte delle autorità fiscali canadesi di effettuare revisioni contabili del bilancio complessivo dell'entità americana ai fini di verificare spese ed entrate previste della filiale canadese. Se si intende esercitare un'attività imprenditoriale in Canada, i suddetti svantaggi possono essere superati con la costituzione di una società per azioni canadese. Una sussidiaria canadese non è soggetta all'imposta sulle filiali, ma deve pagare la ritenuta fiscale sui dividendi, una volta che i profitti sono stati realmente rimpatriati. Nella dichiarazione dei redditi canadese devono essere indicati solo i risultati conseguiti dall'entità canadese separata (subordinatamente all'esame dettagliato dei regolamenti sui prezzi di trasferimento per compensi di gestione e altre operazioni commerciali effettuate tra parti fra loro correlate). Purtroppo, l'assetto di una sussidiaria annulla a sua volta i vantaggi dati dalla filiale. La sussidiaria è soggetta alle norme canadesi sulla capitalizzazione leggera, che sono attualmente materia di emendamenti di legge. La proposta di riforma prevede la riduzione del rapporto tra indebitamento totale e capitale netto di un'impresa da 3:1 a 2:1, e la riduzione significativa della possibilità di programmazione reale. Forse l'aspetto più importante è dato dal fatto che le perdite della sussidiaria non possono compensare gli utili dell'entità americana.

La società a responsabilità illimitata costituita in conformità alle leggi della provincia della Nova Scotia (NSULC) costituisce una eccezione al suddetto problema. Poiché la responsabilità dell'azionista non è limitata all'investimento effettuato dallo stesso, ai fini della tassazione americana la NSULC può ritenersi un'entità trasparente a livello fiscale. Ai fini canadesi, la NSULC è trattata come una sussidiaria canadese e quindi gode dei relativi vantaggi per quanto riguarda la ritenuta fiscale e le norme relative alla dichiarazione dei redditi. Una NSULC può anche essere usata per la programmazione di crediti d'imposta esteri.

C'è un ulteriore vantaggio per una società canadese riguardo a una filiale se la strategia aziendale canadese prevede un'acquisizione o una fusione con entità canadesi già esistenti. Se la prevista attività è strutturata come una società per azioni canadesi soggetta a imposta, (incluso una NSULC) e si intende acquisire un'entità canadese esistente, ci sono ampie possibilità di differimento d'imposta per i venditori canadesi, al punto che si fa attenzione all'emissione di azioni della società acquirente canadese. Nel caso in cui l'operazione commerciale intenda fornire ai venditori canadesi una partecipazione nell'entità americana, azioni della sussidiaria canadese possono essere usate a questo scopo.

10. Aliquote d'imposta

- (a) Aliquote d'imposta federali su redditi d'impresa di società per azioni (dati relativi al 2000).

In Canada l'aliquota d'imposta generica federale che si applica a società per azioni non residenti sul reddito attribuibile alla filiale canadese è del **29,12 %**. Si tratta di un'aliquota base, che non include detrazioni d'imposta per particolari tipi di reddito; include invece l'imposta addizionale federale che si applica a tutte le tasse federali. E' prevista una riduzione dell'aliquota nei seguenti termini:

- **28,12 % per il 2001**
- **26,12 % per il 2002**
- **24,12 % per il 2003**
- **22,12 % successivamente**

- (b) **Aliquote d'imposta provinciali su redditi d'impresa di società per azioni (dati relativi al 2000)**

| Provincia | Aliquota base (%) | Produzione/ Trasformazione (%) | Reddito di capitale (%) |
|---------------------------------|-------------------|--------------------------------|-------------------------|
| Yukon | 15.00 | 2.50 | 15.00 |
| Northwest Territories & Nunavut | 14.00 | 14.00 | 14.00 |
| British Columbia | 16.50 | 16.50 | 16.50 |
| Alberta | 15.50 | 14.50 | 15.50 |
| Saskatchewan | 17.00 | 10.00 | 17.00 |
| Manitoba | 17.00 | 17.00 | 17.00 |
| Ontario | 15.50 | 13.50 | 15.50 |
| Quebec | 8.90 | 8.90 | 16.71 |
| New Brunswick | 17.00 | 17.00 | 17.00 |
| Prince Edward Island | 16.00 | 7.50 | 16.00 |
| Nova Scotia | 16.00 | 16.00 | 16.00 |
| Newfoundland e Labrador | 14.00 | 5.00 | 14.00 |

(c) Aliquote d'imposta sul capitale (dati relativi al 2000)

| Provincia | Esenzione (milioni di \$) | Aliquota generale (%) |
|----------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Yukon | n/a | n/a |
| Northwest Territories & Nunavut | n/a | n/a |
| British Columbia | 2.5 | 0.3 |
| Alberta | n/a | n/a |
| Saskatchewan | 10 | 0.6 |
| Manitoba | Da 5 a 10 | Da 0.3 a 0.5 |
| Ontario | 2 | 0.3 |
| Quebec | n/a | 0.64 |
| Newfoundland e Labrador | n/a | n/a |
| New Brunswick | 5 | 0.3 |
| Prince Edward Island | n/a | n/a |
| Nova Scotia | 5 | 0.25 |
| Grandi società per azioni a livello federale | 10 | 0.225 |

Le aliquote sopraindicate si applicano alle società per azioni, escluse le istituzioni finanziarie.

H. LA LEGGE SULLA CONCORRENZA

In Canada la concorrenza è regolata dal *Competition Act* (Legge sulla Concorrenza). La legge funziona più o meno come la legislazione americana anti-trust; protegge la concorrenza regolando certe fusioni ed acquisizioni, impedendo l'abuso dei monopoli, e vietando la formazioni di coalizioni aventi lo scopo di definire i prezzi.

1. Fusioni ed acquisizioni

Fusioni ed acquisizioni che possono ridurre notevolmente la concorrenza sono soggette al controllo del Tribunale per la Concorrenza. Se il Commissario per la concorrenza determina che la fusione od acquisizione ridurrà la concorrenza in modo sostanziale, può rivolgersi al tribunale preposto per proibire la transazione o per cercare altre soluzioni. Il Commissario ha la possibilità di impugnare una fusione fino a tre anni dopo la data della transazione. Nel caso di operazioni in cui la società canadese da acquisire abbia superato i 35 milioni di dollari di beni o vendite lorde nell'anno precedente, e tutte le parti e relativi affiliati partecipanti all'operazione detengano a livello collettivo beni o entrate annuali eccedenti i 400 milioni di dollari, occorre presentare una notifica anticipata per la transazione.

Il criterio adottato per stabilire se c'è una probabilità che la concorrenza venga ridotta è abbastanza simile a quello usato negli Stati Uniti dal Federal Trade Commission o Department of Justice. I fattori presi in considerazione sono i seguenti: entità della concorrenza estera, la possibilità di fallimento della società a causa della mancata fusione, la fornitura di imitazioni accettabili dei prodotti delle parti, il grado reale di concorrenza che si avrebbe dopo la fusione, il livello e la natura del cambiamento e dell'innovazione nel mercato. Se il Tribunale determina che esistono probabilità che la concorrenza sia notevolmente ridotta, la fusione può essere proibita o possono essere imposte delle condizioni alla sua attuazione.

2. Abuso di potere di mercato

La Legge sulla concorrenza concede ampi poteri al Tribunale per la concorrenza; più precisamente l'autorità preposta può impedire la riduzione della concorrenza a seguito di un abuso ingiustificato di potere da parte di un'azienda leader che occupi una posizione dominante nel mercato. Il Tribunale può intervenire per impedire che imprese detentrici di grandi quote di mercato possano intraprendere azioni anticoncorrenziali, che possano avere l'effetto di ridurre notevolmente la concorrenza. Per esempio il tribunale può procedere nei confronti di società che si rifiutano di fornire i loro articoli nel tentativo di privare del prodotto essenziale uno dei clienti. Il tribunale può anche intervenire per impedire che qualcuno si rifiuti di fornire un prodotto per far sì che il cliente lo acquisti solo da un determinato fornitore; e ancora può procedere nei confronti di una ditta che cerca di limitare il mercato nel quale un buyer potrebbe voler rivendere il prodotto.

3. Definizione dei prezzi ed altri accordi illeciti

La legge sulla concorrenza stabilisce che partecipare ad un accordo che cerchi di ridurre indebitamente la concorrenza sia un reato penale. Non occorre che ci sia un accordo formale. Condanne possono derivare da accordi informali. Infatti le corti hanno il diritto di supporre l'esistenza di un accordo se durante il processo non sono state fornite prove di accordi diretti. In Canada gli accordi illeciti sono perseguiti attivamente con sanzioni di milioni di dollari.

4. Pratiche di commercio illegale

La legge sulla concorrenza regolamenta, in alcuni casi rendendolo anche un reato penale, una serie di pratiche sulla determinazione dei prezzi e marketing, come la definizione di prezzi sleali, la discriminazione dei prezzi e i prezzi imposti; la pubblicità ingannevole, le tecniche di telemarketing ed i concorsi promozionali; e da ultimo le tecniche di vendita piramidale e con sconti al compratore al fine di acquisire nuovi clienti.

I. COMMERCIO INTERNAZIONALE

L'economia canadese dipende in larga misura dalle esportazioni. Infatti circa il 40% del PIL (prodotto interno lordo) canadese proviene dalle esportazioni. Il governo canadese è consapevole dell'importanza del commercio internazionale per l'economia del paese, e ciò è testimoniato dal fatto che il Canada è firmatario di seguenti accordi internazionali: the *North American Free Trade Agreement /NAFTA* (Accordo di libero scambio tra i paesi nordamericani), the *Canada-Chile Free Trade Agreement* (Accordo di libero scambio tra Canada e Cile), the *Canada-Israel Free Trade Agreement* (Accordo di libero scambio tra Canada ed Israele), the *Agreement Establishing the World Trade Organization* (Accordo che istituisce l'organizzazione del commercio mondiale) e annessi, ed è coinvolto nell'iniziativa del Free Trade Area of Americas/FTAA (Area di libero scambio nelle Americhe).

Il NAFTA è entrato in vigore nel gennaio del 1994. Le disposizioni del NAFTA sospendono quelle previste dal Canada-U.S. Free Trade Agreement /FTA (Accordo per il libero scambio tra Canada e Usa). Il NAFTA ha portato all'eliminazione dei dazi doganali, a limitazioni minori sugli investimenti esteri, e ad una riduzione delle misure protezioniste esistenti tra Canada, Stati Uniti e Messico. Cosa molto importante, ha regolamentato il traffico commerciale con gli Stati Uniti, il più importante partner commerciale del Canada. Un elaborato programma di risoluzione ed elusione delle controversie ha ridotto gli attriti tra i due paesi, e ha agevolato il volume giornaliero di scambi commerciali tra Canada e Usa, che è pari a un miliardo di dollari.

Accordi simili sono stati conclusi con i governi del Cile e di Israele. Le negoziazioni per un'area di libero scambio nelle Americhe sono state avviate dai leaders del nord, centro, sud America e Carabi nell'aprile del 1998 a Santiago del Cile. L'accordo del FTAA stabilisce delle regole più chiare e ammissibili per tutto il suddetto emisfero, facilitando gli affari e scoraggiando la corruzione. Aumenterà inoltre la protezione sugli investimenti canadesi e aprirà nuovi mercati alle merci canadesi abbassando od eliminando gli elevati dazi d'importazione e le barriere non doganali.

L'Organizzazione per il commercio mondiale /WTO, con sede a Ginevra, è stata fondata il 1° gennaio del 1995 in sostituzione del *General Agreement on Tariffs and Trade/GATT* (Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio). Il WTO si propone di agevolare il flusso di scambi commerciali facili, liberi e legali tra i confini degli attuali 134 paesi membri. In conformità con "l'Agreement Establishing the World Trade Organization" è stato istituito un programma di risoluzione delle controversie che permette la composizione delle vertenze grazie ad un processo di consultazione, la costituzione di una commissione preposta e l'uso di report. La Commissione d'Appello ha una funzione importante in questo processo, quello di revisionare le sentenze emesse dalle Commissioni per la risoluzione delle controversie. Inoltre, il WTO Trade Policy Review Board (Commissione per la revisione della politica commerciale del WTO) esamina i piani di politica commerciale dei paesi membri ed il loro impatto sul sistema di commercio multilaterale.

1. Dazi doganali

In Canada i dazi doganali sono imposti sulle merci importate classificate in base allo “Schedule to the Customs Tariff” (Tabella dei dazi doganali) in conformità con l’Harmonized System of customs classification (Sistema armonizzato di classificazione dei dazi doganali). I dazi costituiscono l’imposta principale sulle merci importate in Canada. Il processo prevede la classificazione della merce sulla quale viene imposto il dazio doganale (che poi fornisce l’aliquota doganale) e la valutazione sulla quale l’aliquota verrà calcolata. Il sistema canadese di valutazione doganale si basa sul World Trade Organization’s Customs Valuation Code (Codice per la valutazione dei dazi doganali del WTO) ed è stato implementato nel *Canada’s Customs Act* (Legge sui dazi doganali in Canada).

Il valore della transazione fornisce il metodo primario di valutazione delle merci importate. E’ il prezzo realmente pagato o pagabile per merci vendute per la esportazione in Canada. Il valore della transazione è soggetto a determinati adeguamenti (aumenti o detrazioni).

Gli adeguamenti per eccesso includono i costi pagati separatamente dall’importatore, tipo le commissioni o i compensi d’intermediazione (ma non le commissioni pagate agli agenti), i costi d’imballo, nolo fino al confine canadese, valore delle merci e servizi forniti gratuitamente o ad un prezzo ridotto allo scopo di produzione e vendita/esportazione, ricavi provenienti da vendite successive che si aggiungono al valore del bene, pagamenti di royalties e spese di licenza sugli articoli importati a condizione che detto pagamento sia parte integrante delle condizioni di vendita delle merci. Gli adeguamenti per difetto includono i costi di trasporto e magazzinaggio in Canada, di costruzione, montaggio, assemblaggio, manutenzione e assistenza tecnica effettuati in Canada, e se il venditore è l’importatore dell’articolo, qualsiasi dazio doganale o imposta federale sulle vendite pagata all’atto dell’importazione.

2. Dazi antidumping e compensativi

Lo *Special Import Measures Act /SIMA* (Legge sulle misure speciali d’importazione) si occupa di “dumping” (esportazione sottocosto) o sovvenzioni ricevute dagli esportatori esteri. Il SIMA si basa sul *World Trade Organization’s Anti-Dumping Agreement on Subsidies and Countervailing Measures* (Accordo antidumping del WTO su sovvenzioni e misure compensative).

Si ha il “dumping” *quando* merci destinate all’esportazione sono vendute ad un prezzo più basso (“prezzo di esportazione”) di quello per il quale sono vendute internamente al paese di origine (“prezzo normale”) in condizioni di vendita simili. La differenza tra il “prezzo normale” e il “prezzo di esportazione” è il margine di dumping. Il SIMA fissa delle regole per la definizione del “prezzo normale” e del “prezzo di esportazione”.

Sovvenzioni, o altri benefit finanziari o commerciali, sia diretti che indiretti, vengono spesso accordati a produttori e distributori di merci destinate alla esportazione da governi o altri enti secondo quanto previsto dalla legge. Molti sussidi possono essere soggetti a dazi compensativi.

Il Canada non esige dazi su merci sottoposte a dumping o sovvenzioni, a meno che il Canadian International Trade Tribunal (Tribunale canadese per il commercio internazionale), dopo avere avviato un’inchiesta, determini che il dumping o le sovvenzioni abbiano causato, o minaccino di causare, danni materiali ad una industria canadese che produce merci simili. Se il tribunale determina che c’è stato danno materiale, dazi antidumping equivalenti al margine di dumping, o dazi compensativi equivalenti alla somma della sovvenzione possono essere imposti in conformità al SIMA.

3. Imposta sulle vendite

Oltre ai dazi doganali, le merci importate ed alcuni servizi sono soggetti al Federal Goods and Services Tax (Imposta federale su beni e servizi).

L'imposta su beni e servizi è trattata nel paragrafo specifico denominato "Tassazione". Tutte le province canadesi tranne l'Alberta esigono un'imposta sulle vendite al dettaglio. Merci acquistate od importate per uso o consumo sono soggette ad imposte provinciali che variano dal 6% al 12%. Merci destinate ad essere rivendute non sono invece soggette alla tassa.

4. Restrizioni quantitative su importazioni ed esportazioni, e controlli commerciali strategici

Il governo federale può limitare l'importazione o esportazione di certe merci in base a quanto previsto dal *Export and Import Permits Act* (Legge sui permessi d'importazione ed esportazione). Se le merci sono presenti sui seguenti elenchi: "Import Control List" e "Area Control List", è necessario richiedere un permesso prima di poterle importare o esportare. L'importazione di certi articoli, come le armi, gli esplosivi, il petrolio ed il gas è ampiamente regolata, o addirittura proibita. L'esportazione di prodotti ad alta tecnologia e militari è controllata, anche se la maggior parte di queste merci può essere esportata negli Stati Uniti.

L'elenco canadese delle "restricted destinations" (paesi coi quali esistono restrizioni di commercio) è più breve di quello degli Stati Uniti e non include Cuba, tranne che nei casi di riesportazione di merci di origine americana.

5. L'accordo NAFTA

Il NAFTA prevede l'eliminazione sostanziale di tutti i dazi d'importazione e delle barriere non doganali per merci e determinati servizi tra Canada, Messico e Stati Uniti. Gli obiettivi di questo accordo includono:

- (a) la facilitazione delle condizioni per l'esistenza di una concorrenza leale internamente all'area di libero scambio;
- (b) la liberalizzazione significativa delle condizioni per l'agevolazione degli investimenti all'interno dell'area di libero scambio e;
- (c) il miglioramento ed espansione della cooperazione multilaterale.

L'unicità del NAFTA è data dal fatto che uno dei capitoli dell'accordo permette agli investitori privati di chiedere il risarcimento danni nei confronti dei membri NAFTA (Canada, Stati Uniti e Messico) in caso di espropriazione diretta o indiretta d'investimenti, o di misure equivalenti all'esproprio. Il NAFTA contempla anche accordi sulla tutela ambientale e sugli standard di lavoro.

6. Accordo di libero scambio tra Canada e Cile

L'accordo di libero scambio tra Canada e Cile, e gli accordi paralleli sulla cooperazione ambientale e industriale sono entrati in vigore il 5 luglio 1997. Questo accordo ha eliminato i dazi doganali su una vasta gamma di prodotti, e nell'arco dei prossimi cinque anni rimuoverà gradualmente la maggior parte delle tariffe daziarie rimanenti relative a beni di produzione e basati sulle risorse. I dati riferiscono che tra il 1992 ed il 1996 il commercio bilaterale tra Canada e Cile è raddoppiato fino ad arrivare ai 760 milioni di dollari, e che il Canada è divenuto il secondo più grande investitore estero in Cile.

7. Accordo di libero scambio tra Canada e Israele

L'accordo di libero scambio tra Canada e Israele è entrato in vigore il 1° gennaio del 1997 ed ha eliminato i dazi doganali sui prodotti industriali di origine canadese o israeliani. Entrambi i paesi hanno applicato l'esenzione doganale o dei dazi bassi sull'importazione di una serie di prodotti nei settori agricolo e della pesca. Nel caso del Canada i prodotti inclusi sono: cereali e prodotti derivati, carne di manzo, sciroppo d'acero, bevande alcoliche e prodotti alimentari lavorati.

8. Organizzazione mondiale del commercio (OMC)

Essendo uno dei membri fondatori del GATT, e con le esportazioni canadesi in crescita ad un tasso quattro volte più veloce del PIL, il Canada è uno dei maggiori partecipanti nel sistema di commercio multilaterale che si è concretizzato con l'OMC.

L'OMC è responsabile, tra le altre cose, della gestione e del funzionamento di molti accordi commerciali multilaterali negoziati dai suoi membri. Sono inclusi: *L'Agreement on Agriculture* (Accordo sull'agricoltura), il *Customs Valuation Code* (Codice per la valutazione dei dazi doganali), *l'Anti-Dumping Code* (Codice antidumping), *l'Agreement on Technical Barriers to Trade* (Accordo sulle barriere tecniche al commercio), *l'Agreement on Trade-Related Investment Measures* (Accordo sulle misure d'investimento commerciale) e *l'Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale). Oltre a fornire un programma per la risoluzione delle controversie e la revisione delle politiche commerciali, l'OMC assiste i paesi in via di sviluppo fornendo supporto tecnico per la commercializzazione dei loro beni e servizi. Il piano di politica commerciale canadese è stato revisionato dai membri dell'OMC nel dicembre del 1998. L'analisi si è concentrata sugli sviluppi della politica commerciale canadese partendo dall'ultima revisione totale del novembre del 1996. Il Segretariato dell'OMC ha riferito che in Canada i programmi di politica commerciale e degli investimenti sono “notevolmente liberi”, e che l'economia canadese è forte, e sempre più integrata a livello globale.

J. TUTELA AMBIENTALE

La tutela ambientale in Canada è una responsabilità condivisa tra i due governi, federale e provinciale.

1. La Legge canadese sulla tutela ambientale (*The Canadian Environmental Protection Act/CEPA*)

Il CEPA si prefigge di salvaguardare la salute dell'uomo e l'ambiente. Questa legge regola l'importazione, l'esportazione, la produzione e l'uso in Canada di certe determinate sostanze, e prescrive alcuni obblighi in caso di scarichi illegali di determinate sostanze inquinanti nell'ambiente. Il CEPA include disposizioni relative alla denuncia di nuove sostanze, e l'obbligo di fornire determinate informazioni sulle stesse. E' stata istituita una rete nazionale d'informazione sul rilascio degli inquinanti che obbliga alla segnalazione degli scarichi di certe sostanze nell'ambiente, anche in casi di lavorazioni ordinarie, ed alla creazione di un registro pubblico.

Il CEPA svolge il suo compito in base alla definizione globale di ambiente. Sono previste severe sanzioni penali in caso di violazioni della legge. Le sanzioni sono estese, e riguardano "ogni persona" che, intenzionalmente, scarica o permette lo scarico nell'ambiente di qualsiasi sostanza proibita. Le trasgressioni sono punite con multe sino a un milione di dollari e tre anni di reclusione. I dirigenti saranno ritenuti personalmente responsabili se hanno acconsentito, o aderito alla commissione di una violazione. Tuttavia tutti gli accusati hanno diritto ad una difesa, inclusi i funzionari e i dirigenti.

Nel 1999, il governo federale ha emanato emendamenti al CEPA di vasta portata, rivolti principalmente alla regolamentazione delle sostanze inquinanti, alla pianificazione della prevenzione all'inquinamento, all'ulteriore regolazione della movimentazione internazionale dei rifiuti e al miglioramento dell'attuazione delle leggi vigenti. Più precisamente ogni cittadino avrà la possibilità di intentare una causa a tutela dell'ambiente e i tribunali avranno la facoltà di emettere ordinanze sulla protezione ambientale.

2. Misure di tutela ambientale a livello provinciale

Si è già detto che la tutela ambientale è una responsabilità divisa tra governo federale e le varie province.

Tuttavia le leggi provinciali seguono una formula generale. E' solitamente proibito scaricare sostanze inquinanti nell'ambiente. La definizione di "inquinante" e "ambiente" varia però da una provincia all'altra.

Nuove sorgenti emittenti, o nuovi impianti che possano avere un impatto sull'ambiente sono soggetti alla richiesta di un permesso, autorizzazione o certificato di approvazione ambientale per l'emissione di particolari sostanze. L'approvazione è associata a condizioni molto severe. Esistenti fonti di emissioni possono inoltre essere soggette ad ulteriori controlli con l'emanazione di ordinanze amministrative.

La legge regola anche altre materie tra cui la gestione dei rifiuti e la contaminazione del terreno. L'approccio a quest'ultimo problema varia da provincia a provincia, come pure le relative soluzioni.

La violazione delle leggi ambientali può essere contrastata con misure volontarie di riduzione dell'inquinamento, ordinanze e sanzioni amministrative, o processi. Le ammende a seguito di una condanna possono raggiungere i due milioni di dollari; inoltre ci sono la confisca dei profitti accumulati durante l'inadempienza, i costi di bonifica, e tutta una serie di risarcimenti vari.

Nell'Ontario, l'*Environmental Bill of Rights* (Legge sui diritti ambientali) stabilisce obblighi di denuncia pubblica in merito alla legislazione, ad iniziative regolatrici, o all'avvio di un'attività. Cresce così l'aumento di partecipazione pubblica, e la possibilità da parte della collettività di promuovere iniziative finalizzate al rispetto e alla applicazione delle leggi.

3. Disposizioni municipali

I comuni possono regolare le attività con statuti municipali. Tra questi ci sono i regolamenti sull'uso delle rete fognaria, e le normative su edilizia ed urbanistica. Inoltre nell'Ontario i comuni integrano le approvazioni ambientali con la programmazione delle autorizzazioni. Alcune municipalità richiedono la presentazione di una denuncia pubblica e l'ispezione ambientale generale del luogo prima di rilasciare i permessi specifici.

4. Diritto consuetudinario

Nell'ambito delle questioni ambientali, si possono intentare cause in base al diritto consuetudinario per turbativa, negligenza, responsabilità oggettiva e sconfinamento. Sebbene le decisioni dei giudici possano variare da una giurisdizione all'altra, in genere in Canada i principi del diritto consuetudinario si applicano a tutte le giurisdizioni. Inoltre, in alcune province, la comunità gode di ulteriori possibilità che consistono nell'avvio di controversie legali in conformità alla legislazione sulle azioni di categoria, ed alle disposizioni specifiche stabilite da alcune leggi provinciali.

K. BREVETTI, DIRITTI D'AUTORE, DISEGNO INDUSTRIALE E LEGGE SULLA PRIVACY

1. Brevetti

Un brevetto è il monopolio concesso dal governo, che dà al relativo possessore il diritto esclusivo di produzione, vendita o utilizzo di un'invenzione per tutto il territorio canadese per un periodo di vent'anni dalla data della domanda. Si può richiedere un brevetto per qualsiasi nuova invenzione nell'ambito dell'arte, dei processi, delle macchine, dei metodi di produzione o composizione, o di qualsiasi miglioramento nuovo ed utile agli stessi. Cosa fondamentale è che ci sia un elemento nuovo ed inventivo in un dispositivo o processo/composizione. I brevetti non possono essere concessi per proteggere principi o teoremi scientifici, sebbene sia ora possibile richiedere la protezione di brevetti per alcuni tipi di software e processi di produzione aziendale.

In Canada il brevetto è concesso all'inventore che per primo presenta la richiesta di brevetto, e non come avviene negli Stati Uniti, alla prima persona che lo inventa. Quindi in Canada il diritto ad un brevetto è accordato a chi sottopone per primo l'invenzione; l'assegnazione del brevetto si decide a seguito di "una corsa all'ufficio brevetti". E' fondamentale che la richiesta di brevetto sia fatta correttamente e con sufficienti informazioni sull'invenzione per potere evitare sfide a livello tecnico in tribunale. E' inoltre importante che l'autore non riveli al pubblico l'oggetto della scoperta fino alla presentazione della richiesta. La rivelazione al pubblico dell'invenzione prima della presentazione della domanda può diventare un ostacolo alla concessione del diritto. Il detentore del brevetto può sporgere querela contro chi usurpa il monopolio di un brevetto, appropriandosi dell'invenzione contenuta nello stesso.

Occorre richiedere un brevetto separato in ogni paese dove il proprietario intende avere la protezione. In virtù dei trattati sui brevetti, se una richiesta di brevetto è presentata in Canada entro un anno dalla sottomissione della stessa negli Stati Uniti, la pratica canadese viene retrodatata a quella americana.

2. Diritti d'autore (Copyright)

In Canada i diritti d'autore nascono automaticamente all'atto della creazione di una opera. Il Copyright dà al suo proprietario il diritto esclusivo di produrre, riprodurre o pubblicare il lavoro, o qualsiasi parte dello stesso in qualsiasi forma. E' attribuito a qualsiasi opera originale letteraria, teatrale, musicale o artistica tipo: libri, manuali, opuscoli, quadri, carte geografiche e programmi software. Il diritto d'autore non protegge le idee di queste opere, ma la forma nella quale le idee sono espresse. La registrazione di un copyright è facoltativa. Tuttavia, nell'eventualità di una controversia sulla validità di un diritto d'autore, se il copyright è registrato in conformità al Canadian Copyright Office (Ufficio canadese di Registrazione dei diritti d'autore), la registrazione stabilisce la presunzione che il copyright sia valido e che la persona che lo ha registrato sia il relativo proprietario. Aumenta inoltre le possibilità di risarcimento.

La durata della protezione varia a seconda del tipo di lavoro. Per opere scritte, la protezione dura per tutta la vita e si protrae per cinquant'anni dopo la morte dell'autore. Per registrazioni discografiche e fotografie, la protezione dura cinquant'anni dalla data di produzione del disco o del negativo.

3. Disegno Industriale

Un disegno industriale (che negli Stati Uniti viene chiamato "design patent" – brevetto di un disegno) è un disegno ideato per il miglioramento estetico di qualsiasi articolo di produzione. E' relativo all'aspetto del prodotto, e non alla sua funzione. Per registrare un disegno, il proprietario deve depositarlo presso l'*Industrial Design Section of the Patent Office* (Sezione di disegno industriale dell'Ufficio Brevetti) con un disegno, una

descrizione scritta dello stesso ed una dichiarazione che confermi che il disegno non è utilizzato da altre persone. Il Commissario dei brevetti registrerà il disegno, sempre che non esista già un'iscrizione simile.

E' necessario presentare una richiesta di registrazione del disegno entro un anno dalla data della prima pubblicazione dello stesso in Canada. Se il disegno non è registrato, non c'è nessuna protezione per questo.

Un produttore che ha un disegno allettante per un articolo che può essere facilmente riprodotto dovrebbe prendere in considerazione la necessità di registrare il disegno. E ancora, una società che pensa di spendere una grossa somma per l'attrezzatura necessaria alla produzione di un nuovo articolo, deve assicurarsi che non ci siano già dei disegni registrati, che potrebbero causare la sua uscita dal mercato.

I disegni industriali non possono essere protetti dal *Copyright Act* (Legge sui Diritti d'autore) e quindi l'unica forma di protezione risulta essere quella della registrazione del disegno industriale. In questo settore il consulto con uno specialista è essenziale per garantire la protezione del proprio brevetto in base alla registrazione e alla legge più appropriata, e per evitare la contraffazione dei disegni industriali altrui.

4. Legge sulla Privacy

La nuova legislazione canadese sulla privacy delle persona, la *Personal Information Protection and Electronic Documents Act/Privacy Act* (Legge sulla protezione delle informazioni personali e sui documenti elettronici) è stata approvata il 13 aprile del 2000. La legge sulla privacy segue le tracce delle disposizioni previste dalle Direttive dell'Unione Europea sulla protezione dei dati, ed allinea le leggi canadesi sulla privacy agli emergenti standard internazionali sulla protezione delle informazioni personali. La legge sulla privacy in Canada stabilisce per la prima volta un insieme generale di norme nazionali che regolano l'uso dell'informazione personale dell'individuo, sia in formato elettronico che non, da parte del settore privato durante lo svolgimento dell'attività commerciale. La pietra miliare della legge sulla privacy è il consenso informato: la legge dispone che le organizzazioni richiedano il consenso informato all'individuo prima di raccogliere, usare o rivelare, durante l'attività commerciale, qualsiasi informazione personale relativa alla persona. Inoltre la legge dà agli individui il diritto di accesso e di correzione di qualsiasi informazione personale che li riguarda, e regola i risarcimenti nell'eventualità di violazioni alle disposizioni sulla privacy.

Ad eccezione della provincia del Quebec, che è esclusa dall'applicazione della legge sulla privacy in quanto ha già emanato una legislazione simile, la legge sulla privacy si applica in tutto il Canada. La legge è entrata in vigore il 1° gennaio del 2001, ma la sua applicazione alle organizzazioni interessate sarà introdotta gradualmente a seconda del settore, per permettere l'armonizzazione delle iniziative di legge a livello federale e provinciale. La legge si applicherà inizialmente, a partire dalla data di entrata in vigore, alle organizzazioni del settore privato regolamentate a livello federale, o che scambiano informazioni personali oltre i confini provinciali o nazionali. Le organizzazioni che trattano le informazioni personali sulla salute hanno goduto di un anno di dilazione sino al 1° gennaio del 2002. A partire da questa data la raccolta, l'uso e la rivelazione d'informazioni personali sulla salute sono regolate dalla legge sulla privacy. Il 1° gennaio del 2004, tre anni dopo la sua entrata in vigore, detta legge si applicherà alle rimanenti organizzazioni del settore privato.

L. SETTORE IMMOBILIARE

1. Proprietà immobiliare.

Il Canada tende a non scoraggiare l'acquisto, il finanziamento, il leasing o la vendita di una proprietà immobiliare da parte di soggetti non residenti. C'è un limitato numero di restrizioni riguardo al diritto di proprietà o alla destinazione di una proprietà immobiliare, con l'eccezione di alcuni requisiti relativi alle ritenute fiscali previsti dal Income Tax Act. Solitamente, tasse e commissioni imposte all'atto del trasferimento o della registrazione del titolo di una proprietà immobiliare si applicano in eguale misura sia ai residenti che ai non residenti.

In generale le questioni riguardanti la proprietà immobiliare sono regolate individualmente da ogni provincia, e quindi legge e regolamenti da applicare possono variare da una provincia all'altra. Tranne la provincia del Quebec, le leggi relative ai terreni seguono i concetti della legislazione britannico-americana. In Quebec le questioni relative alla proprietà immobiliare sono regolamentate dal Codice Civile del Quebec. In tutte le province, entità varie tra cui individui, società per azioni, società di persone e fiduciarie possono detenere titoli in una proprietà immobiliare.

Ogni provincia ha il suo sistema di accatastamento dei terreni, e prescrive il tipo di documentazione e di procedure da utilizzare per la registrazione dei titoli di proprietà. Alcune province stanno attualmente revisionando la documentazione e le procedure per adattarle alla versione elettronica. I governi provinciali regolano inoltre le relazioni tra proprietari d'immobili e locatari, in ambito residenziale e commerciale e sempre entro i confini provinciali. In generale l'amministrazione municipale è delegata alla regolamentazione dell'uso e dell'evoluzione della proprietà immobiliare. Inoltre i comuni rilasciano i permessi di costruzione e demolizione, e verificano la conformità con le norme edilizie, sanitarie, di sicurezza e antincendio.

In Canada il metodo tradizionale per determinare la validità del titolo di una proprietà immobiliare è quello di assicurarsi i servizi di un avvocato. Il consulente legale effettua una ricerca sul possesso e la perdita del titolo di proprietà, e si informa su ogni faccenda che possa avere un impatto sul possesso o utilizzo della relativa proprietà. Recentemente, l'assicurazione sul titolo è diventata un modalità accettata per garantire la commerciabilità di un titolo di proprietà.

M. REGOLAMENTI SUGLI INVESTIMENTI ESTERI

1. Controlli valutari

Rispetto al resto del mondo, il regime di controllo valutario del Canada è estremamente liberale. Le caratteristiche di rilievo sono:

- (a) l'assenza di controllo sul cambio di valuta;
- (b) nessuna restrizione su prestiti, pagamenti o ricezione di dividendi, interessi, commissioni o royalties;
- (c) capitale e utili investiti o accumulati in Canada possono essere disinvestiti o prelevati senza problemi (assoggettandoli ad una ritenuta fiscale).

2. Investimento in Canada

Un individuo che è interessato ad investire in Canada e che non è né un cittadino canadese, né un residente permanente, è considerato un non canadese in base a quanto indicato nella legge sull'immigrazione e quindi è soggetto alle condizioni previste dal governo federale nel *Investment Canada Act* (Legge sull'investimento in Canada).

La definizione di non canadese stabilita dalla suddetta legge racchiude qualsiasi entità controllata o effettivamente posseduta da soggetti non canadesi. Di conseguenza, qualsiasi investitore non canadese deve presentare una notifica o richiesta di controllo, tranne il caso in cui lo stesso sia esente in base a determinate eccezioni fondate su natura, entità e percentuale della soglia d'investimento.

(a) Notifica

La notifica è obbligatoria per un investitore non canadese per ogni nuova attività commerciale, e per ogni costituzione o acquisizione di attività già esistenti, che non siano transazioni soggette a controllo. L'investitore deve, conformemente a quanto previsto dalla legge, presentare la notifica entro trenta giorni dalla conclusione della transazione.

(b) Richiesta di controllo

Un investitore deve presentare una richiesta di controllo a seconda del paese di origine dell'investitore e dell'entità dell'acquisizione. La richiesta di controllo è obbligatoria per investimenti diretti superiori a 192 milioni di dollari (valore riferito al 2000, la cifra viene revisionata su base annuale) fatti da membri del World Trade Organization/WTO.

Per investimenti indiretti si utilizza una serie di criteri diversi. Se i beni canadesi rappresentano il 50% o più della transazione complessiva, e se il 50% supera i 192 milioni di dollari, la transazione sarà soggetta al controllo.

Se l'investitore è un soggetto non canadese e non è un membro del WTO, la richiesta di controllo deve essere effettuata se l'investimento è superiore a 5 milioni di dollari per acquisizioni dirette, e 50 milioni di dollari per acquisizioni indirette. Tuttavia, investimenti da parte di membri del WTO in:

- (i) produzione di uranio, e detenzione di un titolo in una proprietà che produce uranio in Canada;
- (ii) fondi di qualsiasi società finanziaria;
- (iii) fondi di qualsiasi società di trasporti;
- (iv) attività culturali

sono soggetti al controllo se il valore dell'acquisizione diretta supera i 5 milioni di dollari, o i 50 milioni di dollari in caso di acquisizioni indirette.

(c) Attività culturali

Le attività culturali sono ampiamente definite, e comprendono la pubblicazione, distribuzione o vendita di libri, riviste, periodici, quotidiani, film, cassette audio, video, video music, CD e le telecomunicazioni incluse le stazioni radio, televisive, TV via cavo, e la programmazione e trasmissione satellitare.

E' importante rilevare che anche investimenti in attività culturali inferiori ai limiti di 5 e 50 milioni di dollari sopra indicati sono soggetti al controllo in base a speciali ordinanze di consiglio approvate dal Consiglio federale dei ministri entro 21 giorni dalla data di notifica.

(d) Procedura di controllo

I requisiti previsti dalla Legge sull'investimento in Canada dispongono che la richiesta di controllo sia effettuata il prima possibile. Il ministro ha 45 giorni per decidere se concedere o meno un investimento, e può scegliere, su base unilaterale, di estendere il periodo di controllo di ulteriori 30 giorni.

L'obiettivo del controllo è determinare se, secondo l'opinione del ministro, l'investimento apporti un "vantaggio decisivo" per il Canada. Questa decisione deve essere presa prima della realizzazione dell'investimento.

"Vantaggio decisivo" per il Canada significa esame incentrato su un insieme di diversi criteri. In fase di valutazione del vantaggio, il ministro prende in considerazione i seguenti fattori:

- (i) gli effetti economici sul Canada inclusi l'impatto sull'occupazione, l'utilizzazione di parti e servizi, lo sfruttamento delle risorse e le industrie orientate all'esportazione;
- (ii) il livello ed il grado di partecipazione di cittadini canadesi nell'attività;
- (iii) l'effetto dell'investimento sulla produttività, concorrenza e sulle politiche industriali, economiche e culturali del Canada;
- (iv) il contributo dell'investimento alle capacità di competizione globale del Canada.

In generale, la responsabilità della Legge sull'investimento in Canada spetta al Ministro dell'Industria i cui uffici, come pure quelli della maggior parte dei relativi consiglieri, hanno sede a Ottawa. L'autorità di controllo sugli investimenti per le attività culturali compete al Ministro per il Patrimonio Canadese. Occorre poi considerare che i funzionari federali richiedono l'opinione dei governi provinciali sulle transazioni soggette a controlli; inoltre altri dipartimenti federali devono fornire il loro input prima che venga presa la decisione finale.

AVVIARE UN'ATTIVITÀ IN CANADA

Per informazioni e indicazioni su Come Investire in Canada e su come stabilire alleanze strategiche si prega di contattare:

AMBASCIATA DEL CANADA

Via Salaria, 243

00199 Roma

Tel. 06-85444.3354/3363

Fax 06-85444.3915

E-mail: ital-td@international.gc.ca

Web: www.italy.gc.ca / www.tradecommissioner.gc.ca/it

Avviso al pubblico:

L'Ambasciata del Canada declina ogni responsabilità in merito ad eventuali inesattezze presenti in questo documento e non si assume alcuna responsabilità per l'utilizzo delle informazioni contenute nello stesso.