



## INCONTRI D'AFFARI IN CANADA (Toronto, 27-30 maggio 2018)

Nell'ambito dei servizi di accompagnamento delle imprese all'estero Promex, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Padova, con il supporto dell'Ufficio Ice di Toronto organizza l'iniziativa "Export Entry strategy: incontri d'affari in Canada (Toronto, 27-30 maggio 2018).

### Perché il Canada

Il Canada è un Paese a reddito elevato, con solide basi economiche e finanziarie, ricco di materie prime e con una cospicua base industriale.

La stabilità del sistema politico ed economico, le condizioni del mercato del lavoro e di accesso al credito, unitamente all'apprezzamento dei prodotti italiani e alla politica di apertura al commercio internazionale, rendono il Canada un Paese di interesse per le aziende italiane.

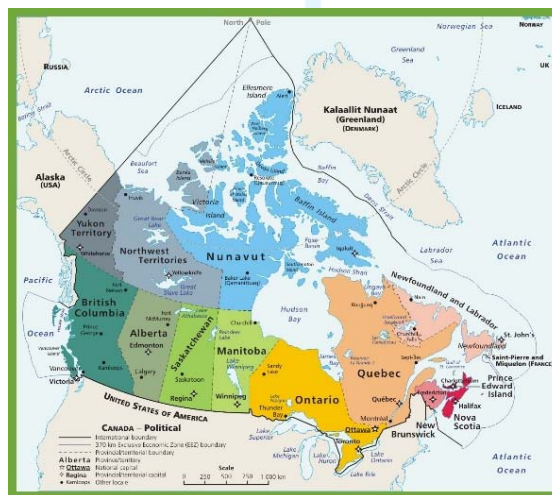
Inoltre, l'accordo di libero scambio "CETA" (Comprehensive Economic and Trade Agreement), firmato tra l'Unione Europea e il Canada semplificherà l'esportazione di beni e servizi, con conseguenti vantaggi per i cittadini e le imprese nell'UE e in Canada. Si stima infatti che il CETA determinerà una crescita dell'interscambio bilaterale di beni e servizi del 22,9 %, per circa 26 miliardi di Euro. Oltre all'abolizione pressoché totale dei dazi doganali, l'accordo prevede misure quali l'apertura degli appalti pubblici alle imprese europee, la protezione di indicazioni geografiche e denominazioni di origine, marchi e brevetti, il mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali, la liberalizzazione del commercio nel settore dei servizi.

### Come sarà organizzata l'iniziativa?

Per ogni azienda partecipante, con il supporto dell'ufficio Ice di Toronto, sarà fissata un'agenda personalizzata di business meetings con operatori locali preselezionati. Gli incontri verranno organizzati direttamente presso le sedi delle controparti locali e per ogni azienda partecipante verrà messo a disposizione un servizio di auto con autista.

In primis verrà effettuata una pre-indagine prodotto/mercato per verificare se il prodotto/servizio offerto dall'azienda può essere di interesse per il mercato locale.

Se l'esito della preverifica è positivo ovvero, esistono controparti interessate ad approfondire la conoscenza dell'azienda e disponibili ad un incontro, si procederà all'organizzazione dei B2B.



**Settori coinvolti:** Meccanica: macchinari, impianti in generale (per l'industria agroalimentare, packaging, assemblaggio, automazione ecc) e macchine utensili; Refrigerazione per industrie e attività commerciali; Attrezzature per HO.RE.CA: cucine e lavastoviglie professionali, banchi frigo, abbattitori di temperatura ecc. Arredamento e illuminazione. Si potranno prendere in considerazione anche aziende di altri settori, previa verifica con i partner organizzativi in loco.

## Programma generale

### Domenica 27 maggio

Arrivo a Toronto e sistemazione in hotel.  
Serata a disposizione.

### Lunedì 28 maggio

Mattino: briefing con il responsabile dell'Ufficio Ice di Toronto, consegna delle agende definitive e partenza per gli incontri individuali d'affari, secondo un'agenda pre-organizzata di appuntamenti, presso le aziende locali.

Serata a disposizione.

### Martedì 29 maggio

Proseguimento incontri individuali d'affari secondo un'agenda pre-organizzata di appuntamenti, presso le aziende locali selezionate.  
Serata a disposizione.

### Mercoledì 30 maggio

Rientro in Italia.

**Costi** La quota di partecipazione per ogni delegato aziendale è pari ad € **1.840,00 + IVA** e comprende:

- Organizzazione generale dei business meetings e di tutti gli aspetti logistici connessi;
- Attività di pre-indagine profilo aziendale/mercato anche tramite appuntamenti telefonici/skype con ufficio ICE in loco;
- Ricerca e selezione partner;
- Preparazione e realizzazione delle agende individuali degli incontri;
- Assistenza di Promex e Ice Toronto nella fase preparatoria e in loco per tutta la durata dell'iniziativa;
- Auto con autista (per massimo 8 ore) durante i business meetings presso le aziende locali (28-29 maggio);
- Sistemazione in hotel in camera singola con colazione (check in 27 maggio - check out 30 maggio – tot. 3 notti).

*Tutto ciò che non è espressamente previsto nelle suddette voci sarà a carico dei partecipanti.*

Promex può organizzare (su preventivo) per le aziende interessate altri servizi integrativi (voli, interprete, ecc.) su richiesta.

**Come partecipare:** Per partecipare è necessario entro e non oltre 30 marzo 2018 trasmettere a Promex via e mail (info@pd-promex.it) la seguente documentazione:

- il modulo di adesione allegato, debitamente compilato e controfirmato per accettazione;
- attestazione dell'avvenuto pagamento relativo all'anticipo della quota di partecipazione pari a Euro 920,00 + IVA. Il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario intestato a Promex, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Padova, presso Cassa di Risparmio Padova e Rovigo - Agenzia n. 1044 - IBAN IT 61 A062 2512 1831 0000 0008 970;
- via email (info@pd-promex.it) il modulo company profile, allegato, necessario per la ricerca e selezione partner in loco;
- via email (info@pd-promex.it) una presentazione in pdf (non superiore a 1.5 MB) in inglese della vostra azienda(2/3 pagine con foto prodotti);

**L'indagine prodotto/mercato sarà effettuata solo al momento in cui perverrà tutta la documentazione richiesta unitamente all'attestazione dell'avvenuto pagamento relativo all'anticipo pari a Euro 920 + IVA.**

### Si richiama l'attenzione su quanto segue:

Una volta effettuata l'indagine prodotto/mercato da parte dei referenti in loco, sarà comunicato l'esito relativo a ciascuna ditta.

- ⇒ In caso di esito negativo dell'indagine, invieremo comunicazione relativa e provvederemo a restituire l'anticipo versato
- ⇒ In caso di esito positivo dell'indagine, inoltreremo conferma della Vostra partecipazione con richiesta del saldo della quota di partecipazione.

**L'adesione alla missione è vincolante nella misura in cui la verifica preventiva dell'indagine prodotto/mercato effettuata dal referente organizzativo in loco dia esito positivo (cfr. punto n. 3 del modulo di adesione).**



## DOCUMENTI DI VIAGGIO

Per recarsi in Canada è necessario il passaporto con validità residua di almeno sei mesi al momento dell'arrivo nel Paese. **NB:** Dal 15 marzo 2016 gli stranieri esenti da visto, tra cui i cittadini italiani, diretti in Canada per via aerea dovranno munirsi prima dell'imbarco dell'"electronic Travel Authorization" (eTA), similmente a quanto avviene per l'ingresso negli Stati Uniti con l'ESTA. La richiesta dell'eTA dovrà essere effettuata online. A tale fine saranno necessari un passaporto valido, una carta di credito e un indirizzo di posta elettronica. L'eTA sarà collegata elettronicamente al passaporto del richiedente e sarà valida per cinque anni o fino alla scadenza del passaporto, se questa interviene prima. Il relativo costo è di 7 dollari canadesi.

Per maggiori informazioni:

[http://www.viaggiare Sicuri.it/paesi/detta/glio/canada.html?no\\_cache=1](http://www.viaggiare Sicuri.it/paesi/detta/glio/canada.html?no_cache=1)

## ATTENZIONE

Si fa presente che l'iniziativa rientra nel campo di applicazione del regime de minimis il cui valore sarà quantificato e comunicato a chiusura delle adesioni.

Vi segnaliamo che la missione è limitata ad un numero massimo totale di 8 aziende.

Nell'accettazione delle richieste si terrà conto dell'ordine cronologico di arrivo delle adesioni.

## INFO

Per qualsiasi ulteriore informazione in merito, siete pregati di contattare la dr.ssa Malvina Cerantola (tel. 049 8208323 – e-mail: m.cerantola@pd-promex.it)