

Perché investire in Canada

di **Stefano Linares**

L'approfondimento

Il Canada è un paese aperto al commercio internazionale, che rappresenta infatti il 62,4% del PIL (media OMC 2012-2014). Gli Stati Uniti assorbono circa l'80% delle esportazioni canadesi. Il Canada è, infatti, il maggiore fornitore di energia degli Stati Uniti, esportando verso questo paese petrolio, gas, uranio ed energia elettrica. Gli altri principali partner economici del Canada sono la Cina, il Regno Unito, il Giappone e il Messico.

Recentemente, sono stati siglati vari accordi commerciali internazionali, ma nessuno di questi è ancora giunto alla fase di implementazione: l'Accordo Economico e Commerciale Globale (CETA - *Comprehensive Economic and Trade Agreement*) fra Canada ed Unione Europea è stato concluso nel 2013, ma non ancora ratificato, mentre il Partenariato Trans-Pacifico è stato firmato solo ad ottobre del 2015.

Quadro economico

Pur senza essere transitata attraverso i cicli produttivi spesso tipici delle economie coloniali, anche il Canada ha risentito della protratta condizione di subordinazione politica. Per qualche secolo (se si eccettuano gli insediamenti rurali e commerciali dell'area orientale) basata sulla caccia degli animali da pelliccia e sulla pesca, sul taglio del legname e sull'estrazione di minerali (oro), l'economia canadese solo a partire dal tardo Ottocento, con l'aumento demografico e con la maturazione di un assetto politico-territoriale più definito, ha preso a diversificarsi. Ma è stato soprattutto nel Novecento, e, principalmente, dopo l'indipendenza e il conseguente forte

afflusso di capitali statunitensi, che si è avviata un'industrializzazione intensa (sempre solo nelle Regioni meridionali e, in particolare, in quelle sud/orientali) e, successivamente, una notevole diversificazione dell'assetto produttivo.

Negli ultimi anni, tuttavia, l'economia canadese sta faticando a riprendersi dopo la recessione che, nel 2008, ha colpito l'economia globale. Il PIL del Paese ha fatto registrare un mero 1% di crescita nel 2015 e secondo le stime più recenti non si assisterà a miglioramenti significativi prima del 2019. Il 2015 è stato, invece, un momento di svolta nella leadership politica del Paese, poiché l'elezione a Primo Ministro di Justin Trudeau, appartenente al Partito Liberale, ha messo fine all'egemonia dei conservatori che durava da un decennio. Durante la campagna elettorale, Trudeau, ha promesso massicci investimenti nello sviluppo delle infrastrutture, con l'obiettivo di rivitalizzare l'economia, anche se ciò comporterà una ulteriore crescita del debito pubblico nei prossimi tre anni. È stato, altresì, manifestato l'impegno a rilanciare la classe media e a ridurre le imposizioni fiscali, aumentando, invece, le tasse per le classi più agiate. L'economia canadese dipende, fortemente, dalle esportazioni ed è stata, perciò, particolarmente, danneggiata dalla caduta del prezzo del petrolio e delle materie prime. Lo scorso novembre, la disoccupazione aveva raggiunto il 7%. Il tasso di occupazione è salito, invece, in Quebec ed Ontario, mentre una situazione opposta è stata registrata in Alberta, a causa di una forte contrazione nell'estrazione di sabbie bituminose e del

Stefano Linares - Abilitato alla professione forense nello Stato di New York, presso la Corte Suprema degli Stati Uniti d'America a Washington D.C. e in Italia. Studio Legale Internazionale Linares Associates PLLC, www.linareslaw.com

Tavola n. 1 - **Principali indicatori economici**¹

(in euro o dollari)	2013	2014	2015	2016
	<i>Stima</i>			<i>Prev.</i>
PIL (miliardi di dollari US)	1.839	1.788	1.594	1.645
PIL <i>pro-capite</i> (dollari US)	43.004	44.305	45.113	46.391
Crescita del PIL reale (var. %)	2,00	2,4	1,7	2,3
Consumi privati (% del PIL)	2,5%	2,7%	1,8%	1,8%
Debito pubblico (% del PIL)	92,9%	93,8%	93,1%	90,1%
Tasso d'inflazione (%)	1,0	1,9	1,0	1,6
Investimenti diretti stranieri miliardi di dollari	692.0	732.3	=	=
Bilancia commerciale (miliardi di dollari) -	7,0	4,4	-11,2	-10,0
Rating OECD sul rischio Paese	0	0	0	0
Tasso di disoccupazione	7%	6,8%	6,6%	6,61

trend negativo del prezzo del petrolio. L'inflazione, tuttavia, si è mantenuta su livelli contenuti per tutto il 2015 (1,2%) e nonostante le famiglie stiano beneficiando di una riduzione nei prezzi del carburante, i debiti personali rimangono alti. Inoltre, a novembre, il tasso di cambio del dollaro canadese ha fatto registrare il suo minimo storico, arrivando a 0,75 sul dollaro statunitense (in diminuzione rispetto allo 0,97 del 2014). Nello stesso anno anche gli investimenti delle imprese hanno fatto registrare un calo significativo, in particolare, nel settore energetico. Con tutta probabilità, la decisione del Presidente americano, Barack Obama, di bloccare il progetto *Keystone XL* renderà le cose ancora più difficili. Il settore aerospaziale ha subito, a sua volta, un forte rallentamento: l'azienda Bombardier ha subito perdite ingenti nel 2015 e il Governo canadese ha dovuto investire 910 milioni per sostenere la società e assicurare il completamento e la vendita dei velivoli "C-Series", il primo dei quali verrà consegnato nel corso del 2016. Recentemente, sono stati siglati vari accordi commerciali internazionali, ma nessuno di questi è ancora giunto alla fase di implementazione: l'Accordo Economico e Commerciale Globale (CETA - *Comprehensive*

Economic and Trade Agreement) fra Canada ed Unione Europea è stato concluso nel 2013, ma non ancora ratificato, mentre il Partenariato Trans-Pacifico è stato firmato solo ad ottobre del 2015. Il 15 maggio 2015 il Governo in carica si è impegnato a ridurre le emissioni di gas serra del 30% entro il 2030, un obiettivo, tuttavia, ritenuto insufficiente dalle organizzazioni ambientaliste di tutto il mondo. In quest'ottica si inserisce la decisione del nuovo Primo Ministro, volta ad approvare misure più ambiziose nel corso del 2016, fra cui maggiori investimenti nelle tecnologie verdi.

Responsabili per oltre i due terzi del PIL e fonte di impiego per il 78% della popolazione attiva, le attività legate al settore dei servizi sono predominanti nell'economia canadese. I settori più dinamici sono le telecomunicazioni, il turismo, Internet (la maggior parte delle famiglie usa Internet regolarmente) e l'aerospaziale. Il settore agricolo rappresenta 1,5% del PIL del Canada, impiega il 2,1% della popolazione e contribuisce all'8% della ricchezza nazionale.

Nota:

¹ Dati rilevati da Statistics Canada/Trading Economics/World Bank/OECD/The Economist Intelligence Unit.

Tavola n. 2² - Attività economiche per settore

Ripartizione dell'attività economica per settore	Agricoltura	Industria	Servizi
Occupati nel settore (il % del totale degli occupati)	2,1	19,8	78,2
Valore aggiunto (il 3% del PIL)	1,5	27,7	70,8
Valore aggiunto (crescita annua in %)	0,7	2,0	1,8

Il Canada è uno dei più grandi esportatori di prodotti agricoli del mondo, in particolare di grano. Produce il 10% dei raccolti OGM del mondo. La pesca è un settore importante. Il Canada è uno dei principali produttori di minerali, soprattutto di nickel, zinco e uranio. Il Paese dispone, inoltre, di grandi riserve di petrolio (è al 3° posto a livello mondiale) e di gas naturale. Il settore manifatturiero rappresenta oltre un quarto del PIL e impiega il 19,8% della popolazione attiva.

Il Canada è un Paese aperto al commercio internazionale, che rappresenta infatti il 62,4% del PIL (media OMC 2012-2014). Gli Stati Uniti assorbono circa l'80% delle esportazioni canadesi. Il Canada è, infatti, il maggiore fornitore di energia degli Stati Uniti, esportando verso questo Paese petrolio, gas, uranio ed energia elettrica. Gli altri principali *partner* economici del Canada sono la Cina, il Regno Unito, il Giappone e il Messico. Nel 2015, il Canada ha firmato l'accordo di Partenariato Trans-Pacifico, e un accordo bilaterale con l'Ucraina. Per effetto della recessione mondiale, il saldo della bilancia commerciale canadese è diventato negativo, poiché le esportazioni si sono ridotte più rapidamente rispetto alle importazioni. Il saldo si è mantenuto negativo per tutto il 2014 a causa della lenta ripresa statunitense e delle difficoltà dell'Eurozona. Nel 2014 l'esportazione e l'importazione di merci è cresciuta ad un ritmo, relativamente, sostenuto, mentre gli scambi nel settore dei servizi sono diminuiti. Le esportazioni canadesi hanno beneficiato del deprezzamento del dollaro canadese, ma allo stesso

tempo hanno subito l'impatto negativo del crollo dei prezzi degli idrocarburi. Con tutta probabilità, la bilancia commerciale canadese farà registrare un saldo negativo anche per il 2015.

In quali settori investire³

Settore aerospaziale

Nel 2014 il settore ha contribuito per oltre \$29 miliardi al PIL del Paese, creando 180 mila posti di lavoro, di cui \$18,4 miliardi in fabbricazione e \$10,7 miliardi in manutenzione e riparazione dei veicoli e dei loro componenti. Il 73% del PIL del settore è generato dalla fabbricazione di velivoli e componenti, il 27% dalla manutenzione di velivoli esistenti. Nel decennio compreso tra il 2004 e il 2014, l'attività di manutenzione e riparazione è cresciuta del 37%, mentre quella della fabbricazione del 29% (dati ufficiali forniti dal *Canadian Aerospace Industry Annual Report* del 2014). In termini di Ricerca e Sviluppo, il settore canadese è primo al mondo per tecnologie di simulazione di volo e terzo al mondo nella produzione di velivoli e di motori per velivoli civili. Nel suo insieme, è quinto al mondo in termini di PIL (Dati OECD 2011, ultimi disponibili). Gli investimenti in Ricerca e Sviluppo ammontavano a \$1,2 miliardi nel 2014. Con l'80% della produzione destinata all'*export*, il settore comprende oltre 400 aziende con più di 87.000 dipendenti e un

Note:

² Fonte: Banca Mondiale 2015.

³ Dati forniti dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale.

Tavola n. 3 - **Indicatori del commercio estero**

Indicatori del commercio estero	2011	2012	2013	2014
Importazione di beni (miliardi di dollari)	463.640	474.940	474.300	475.000
Esportazione di beni (miliardi di dollari)	451.335	455.592	458.318	474.709
Importazione di servizi (miliardi di dollari)	105.959	111.448	111.061	105.967
Esportazione di servizi (miliardi di dollari)	83.665	88.536	88.455	84.911
Importazioni di beni e servizi (crescita annua in %)	5,7	3,7	1,3	1,8
Esportazione di beni e servizi (crescita annua in %)	4,6	2,6	2,0	5,4
Importazioni di beni e servizi (il 3% del PIL)	31,8	32,1	31,8	32,5
Esportazione di beni e servizi (il 3% del PIL)	30,6	30,2	30,2	31,6
Bilancio commerciale (esclusi i servizi) (miliardi di dollari)	403	-11,153	-6,965	4.561
Commercio estero (il 3% del PIL)	62,3	62,3	62,0	64,1

fatturato annuale di 17 miliardi. Le esportazioni verso l'UE sono cresciute del 70% dal 2003, anche se gli Stati Uniti sono il primo importatore. Il 60% delle esportazioni sono relative alla catena di montaggio, di cui 49% motori, 23% componentistica varie, 12% attrezzature di atterraggio, 16% avionica. Il settore dell'avionica consiste di numerose medio e piccole imprese specializzate in sistemi di comunicazione aerea, navigazione e di sistemi elettronici di intrattenimento per velivoli.

Energia Elettrica, Gas, Vapore e Fonti Rinnovabili

La presenza di abbondanti risorse idriche contribuisce alla preponderanza della produzione di energia idroelettrica (63,4%). Seguono le altre risorse: il nucleare (15,9%) il carbone (14,5%) l'energia eolica (1,5%) l'energia solare (0,04%). L'energia da biomassa prodotta in Canada è la seconda risorsa di energia rinnovabile dopo l'energia idroelettrica. Il Canada è quinto al mondo per produzione di energia primaria, settimo al mondo per consumo di energia primaria, terzo al mondo per produzione idroelettrica. Inoltre, il 22,4% di tutto l'*export* canadese

nel 2010 era relativo al settore energetico. Il 63% dell'elettricità canadese è generato da centrali idriche, e il 15% di elettricità è generato da centrali nucleari. La generazione di energia elettrica è importante per l'economia canadese nel suo insieme: \$4,1 miliardi in generazione di energia, \$6 miliardi in trasmissione, \$2 miliardi in distribuzione (dati forniti dalla *Canadian Electricity Association* nel 2014). Inoltre, le maggiori imprese hanno investito \$13 miliardi in infrastrutture energetiche nel 2014. Nel Paese è, comunque, tuttora dominante lo sfruttamento delle risorse energetiche e di tecnologie convenzionali: petrolio, gas naturale ed energia nucleare. Nonostante il repentino calo del prezzo del greggio, il Canada rimane il terzo Paese al mondo per riserve di petrolio, dopo Venezuela e Arabia Saudita. Il settore dell'energia è responsabile del 80,9% delle emissioni di gas serra, seguito dal settore agricolo, 8%, da quello industriale, 8% e da quello dello smaltimento dei rifiuti, 3%. Il 14% delle emissioni di gas serra in Canada deriva dagli impianti di produzione di energia elettrica a carbone e la politica di abbattimento del gas serra condotta a livello federale, e sostenuta a livello provinciale,

impone la dismissione degli impianti di produzione di energia elettrica a carbone entro il 2025. Il Canada offre quindi importanti opportunità alle imprese operanti nel settore dell'energia rinnovabile, soprattutto per il forte impegno politico e legislativo. Il Paese è alla nona posizione per l'offerta d'infrastrutture nel settore delle energie rinnovabili, secondo la classifica stilata dalla società Ernst & Young.

Macchinari ed Apparecchiature

L'industria canadese dei macchinari consiste di 8.700 imprese ed una forza lavoro di oltre 113.000 dipendenti diretti. L'Italia nel 2014 (i dati relativi al 2015 sono ancora parziali e preliminari) è scivolata in 6° posizione, nella classifica dei principali fornitori di macchinari e tecnologia strumentali del Canada, con una quota di mercato pari al 2,2% per i macchinari e allo 0,6% per i macchinari elettrici. In questa speciale classifica, l'Italia è preceduta, rispettivamente, dagli Stati Uniti, dalla Cina, dal Messico, dalla Germania, e dal Giappone e precede il Regno Unito e la Corea del Sud. Dall'Italia, il Canada ha acquistato nel 2014, principalmente, macchine ed utensili per la lavorazione del metallo, macchine per imballaggio e confezionamento, macchine per l'industria alimentare e conserviera, macchine per lavorazione della plastica e della gomma e macchine agricole. Nel 2014, più del 60% delle importazioni canadesi di beni strumentali è stato rappresentato da macchine agricole, macchine stampa e grafica e macchine per il settore dell'edilizia. Tra il 2003 e il 2011 circa 50 aziende straniere hanno investito in Canada nei settori dei macchinari, dei metalli, dei motori e delle turbine. In base alle stime degli esperti, il settore dovrebbe registrare una crescita del fatturato annuo del 30% entro il 2015 con una crescita sostanziale del valore aggiunto che dovrebbe superare il 10% (dati rilevabili dal sito <http://investincanada.gc.ca>).

Infrastrutture

In Canada, il settore dell'edilizia non residenziale e dell'ingegneria civile sta registrando una significativa espansione. La spesa pubblica canadese per le infrastrutture è cresciuta dai \$21 miliardi del 2000 ai \$62 miliardi del 2010 e ai \$65 miliardi del 2012. Nel Bilancio del 2015, il Governo Federale ha introdotto un nuovo stimolo per le infrastrutture provinciali, territoriali e comunali, per potenziare i fondi destinati alle infrastrutture civili e strategiche: oltre 126 miliardi nell'arco dei prossimi 10 anni. Secondo un rapporto fornito dello studio legale/finanziario canadese Torys LLP, nell'arco dei prossimi 7 anni, il Paese dovrà investire oltre \$200 miliardi nelle infrastrutture pubbliche. È chiaro che i governi da soli non sono in grado di sostenere la spesa ed hanno bisogno per la realizzazione dei progetti del coinvolgimento finanziario del settore privato. Nel 2015 il mercato relativo alle infrastrutture ha raggiunto un valore pari a \$94 miliardi (dati preliminari forniti dal Governo canadese). Dall'analisi dei 100 principali progetti, in ordine di valore, emerge il settore energetico, quale principale destinatario dei flussi di investimento, soprattutto grazie alle grandi opere realizzate nel settore idroelettrico (\$24,15 miliardi). Seguono i progetti nel settore dei trasporti, sanitario e viario (strade e autostrade). Se da un lato, i finanziamenti sono, principalmente, di natura pubblica (71,8%), si conta, altresì, un numero sempre più crescente (17%) di progetti finanziati secondo modelli di partenariato pubblico-privato. Il mercato è caratterizzato dalla presenza di pochi operatori, ma di grandi dimensioni, affiancati, tuttavia, da una moltitudine di aziende minori, che lavorano in *sub-appalto*.

Automobilistico

Con oltre 2 milioni d'unità assemblate ogni anno, ovvero oltre il 15% della produzione NAFTA, il Canada è il sesto più importante produttore di

veicoli da strada al mondo. Il settore automobilistico impiega, direttamente, circa 111.000 addetti e genera oltre \$53,85 miliardi di fatturato l'anno, che corrispondono a circa il 12% del PIL manifatturiero ed il 19% dell'interscambio commerciale complessivo del Paese. Tra il 2002 ed il 2011 il valore annuo medio degli investimenti nel settore è stato di \$2,31 miliardi, mentre la spesa in Ricerca e Sviluppo è risultata di \$353,85 milioni all'anno. Tra i principali settori di ricerca vale la pena sottolineare quelli dei carburanti alternativi, dei veicoli elettrici, dell'ingegneria meccanica, della progettazione di motori e trasmissioni, dei materiali avanzati, della biomeccanica e della sicurezza. Tra il 2003 ed il 2011 oltre 110 società straniere hanno investito nel settore automobilistico, creando circa 31.000 nuovi posti di lavoro. Anche se il settore automobilistico canadese ha perso terreno in seguito alla recessione del 2008-2009, ha, tuttavia, dato segnali di ripresa negli ultimi anni e la domanda di automobili è aumentata dal 2015, sia in Canada che negli Stati Uniti, principale mercato di sbocco per la produzione canadese (dati preliminari forniti da *Statistics Canada, 2015 - Trends in Automotive*).

Normativa fiscale

La gestione delle imposte è di competenza del *Canada Revenue Agency*, così come l'interpretazione delle normative fiscali. Tutte le norme in materia fiscale, che riguardano società, persone fisiche ed imposte sui consumi, sono improntate al principio della residenza. Secondo tale principio, i soggetti per essere considerati residenti devono trascorre sul territorio canadese almeno 183 giorni durante tutto l'arco dell'anno e deve trattarsi di giorni effettivi. Il Canada è uno stato federale, per cui non vi è un'unica aliquota, ma una federale, che va al Governo centrale, e una provinciale, che viene, inizialmente, incassata dal Governo centrale e, quindi, girata alla Provincia di residenza.

Tassazione delle persone fisiche

Le persone fisiche in Canada sono soggette ad imposizione fiscale a livello federale e a livello provinciale.

Per quanto riguarda le tasse federali, sono previsti 5 diversi scaglioni di reddito, i cui limiti sono aggiornati ogni anno. Per quanto riguarda, invece, l'imposta prevista a livello provinciale, anche in questo caso si tratta di un'imposta progressiva, il cui *range* varia da Provincia a Provincia. Nella Provincia dell'Ontario, le aliquote sono comprese tra il 5.5% e il 13.16%; nella Columbia Britannica, invece, tra il 5.6% e il 14.7%; in Quebec, infine, tra il 16% e il 25.75%. Le persone fisiche residenti in Canada sono soggette, ai fini fiscali, al principio del *world-wide income* e, pertanto, soggette ad imposizione fiscale sui redditi ovunque prodotti, anche al di fuori del territorio canadese. I soggetti non residenti, invece, sono sottoposti ad imposizione fiscale, limitatamente, al reddito prodotto nel Paese.

Tassazione delle persone giuridiche

L'aliquota fiscale federale applicabile alle persone giuridiche è pari al 15% del fatturato realizzato, al netto delle spese e delle varie detrazioni, consentite dalla legge. L'aliquota dell'imposta prevista a livello provinciale-territoriale varia, invece, da Provincia a Provincia. Nella Tavola n. 4 con l'indicazione delle aliquote previste dalle singole Province e territori, ad eccezione del Quebec e dell'Alberta.

Il carico fiscale complessivo può, pertanto, attestarsi su valori che raggiungono il 31%. Sono soggetti a tassazione, tutti i redditi prodotti da persone giuridiche residenti *in loco*. Per quel che concerne i soggetti non residenti, saranno tassati, unicamente, i redditi prodotti in territorio canadese, oltre al 50% delle plusvalenze realizzate per la cessione di determinati beni specificati dalla legislazione canadese ed una ritenuta del 25% in caso di distribuzione di utili erogati da società residenti. In caso di specifiche convenzioni o

Tavola n. 4 - Aliquote previste dalle singole Province e territori

Provincia/Territorio	Aliquote
Newfoundland e Labrador	3% - 14%
Nuova Scozia	3% - 16%
Nuovo Brunswick	4% - 12%
Isola Principe Edoardo	4.5% - 16%
Ontario	4.5% - 11.5%
Manitoba	12%
Saskatchewan	2% - 12%
Columbia Britannica	2.5% - 11%
Nunavut	4% - 12%
Territori del Nordovest	4% - 11.5%
Yukon	3% - 15%

trattati bilaterali in vigore tra il Canada e il Paese di residenza della società in oggetto, è possibile che sia previsto un regime alternativo, che stabilisca l'applicazione di aliquote ridotte rispetto a quelle, altrimenti, applicabili. L'Italia, in particolare, ha stipulato con il Canada una Convenzione contro le doppie imposizioni, entrata in vigore nel 2011, sulla base della quale le ritenute d'acconto sui dividendi sono pari al 15%, sugli interessi sono pari al 10% e sulle *royalties* sono comprese tra il 5% e il 10%.

Imposta sulla vendita di beni e servizi

Il Governo Federale ha previsto l'imposta federale relativa alla vendita e al consumo di beni e servizi (*Goods and Services Tax*, GST), che attualmente, è pari al 5% sul prezzo. Il Governo Federale e le Province di Newfoundland e Labrador, New Brunswick, Ontario, Nuova Scozia e Isola del Principe Edoardo, sono parti di un accordo di armonizzazione della disciplina fiscale dell'imposta relativa alla vendita e al consumo di beni e servizi (denominato *Harmonized Sales Tax*, HST), che prevede in queste Province una aliquota unica, rispettivamente, pari al 13% nelle prime tre, al 15% in Nuova Scozia e al 14% nell'Isola del

Principe Edoardo. In Quebec, la tassa sulla vendita di beni e servizi è pari al 9.975%. A seconda della Provincia e del territorio dove i beni e servizi vengono venduti, si passa da una aliquota minima del 5% ad una massima del 15%, con deroghe previste per i generi alimentari primari, l'assistenza sanitaria ed in materia di istruzione.

Altre tasse e imposte

Le autorità provinciali, territoriali e comunali hanno, inoltre, previsto l'applicazione di ulteriori tasse, ad esempio, in caso di sfruttamento di miniere e foreste, la previsione di *royalties* sulla produzione di gas naturale e petrolio, imposte sul consumo di determinati prodotti, quali bevande alcoliche, tabacco e benzina. In alcune Province e Comuni è prevista, altresì, la tassa di registro sul trasferimento delle proprietà immobiliari e degli altri diritti reali.

Tassa sulle proprietà - Property tax

Analogamente all'IMU italiana, la tassa sugli immobili è applicata dal Comune dove si trova l'immobile e dipende da numerosi fattori, tra cui la tipologia dell'immobile e la sua destinazione. Il valore di ciascun immobile è, di regola, determinato, annualmente, da uno specifico organismo a livello provinciale.

Le società⁴

Una delle questioni che, di regola, le imprese straniere si trovano ad affrontare al momento di investire all'estero è quella di stabilire se risulti più conveniente operare attraverso una *branch* o se convenga, invece, procedere attraverso una società controllata. In proposito, vale la pena sottolineare come in Canada anche le *branches* siano soggette agli stessi obblighi burocratici di registrazione, previsti, a livello provinciale, per le *corporations*.

Nota:

⁴ I dati sono forniti dal Governo del Canada e dallo Studio Legale canadese BLG.

Nel valutare i pro e i contro di una scelta del genere, occorre, senz'altro, tenere nel dovuto conto i seguenti fattori.

Se l'attività imprenditoriale da svolgere in Canada si presume possa, inizialmente, registrare delle perdite, potrebbe rivelarsi interessante optare per la *branch*, in quanto consentirebbe di dedurre dal reddito complessivo della casa madre italiana le perdite realizzate dalla *branch* canadese. Tuttavia, la maggior parte degli imprenditori stranieri preferisce operare tramite una controllata. Quest'ultima soluzione è, ad esempio, preferibile per motivi burocratici, in quanto consente di ottenere i documenti in maniera più agevole. L'utilizzo di una controllata, di regola, comporta, altresì, la limitazione dell'esposizione della società estera al solo capitale sociale investito in Canada. In caso di *branch*, invece, la società estera risulterà, direttamente, responsabile per tutti gli eventuali debiti incorsi in Canada dalla *branch*.

"Corporations"

Ciascun imprenditore straniero, che desideri svolgere la propria attività imprenditoriale in Canada dovrà, altresì, decidere se procedere con la registrazione della propria società a livello federale oppure provinciale. Ciascuna delle due soluzioni presenta, ovviamente, vantaggi e svantaggi. Nel primo caso, la società, disciplinata ai sensi del *Canada Business Corporations Act* (CBCA), sarà autorizzata ad utilizzare, su tutto il territorio canadese, la propria ragione sociale nello svolgimento della propria attività di *business*, salvo essere sottoposta all'obbligo di versare eventuali tasse di registrazione locali e/o di ottenere specifiche licenze, ove richiesto. Nel secondo caso, invece, questo diritto non è, specificamente, previsto dalle normative provinciali. Ne deriva l'impossibilità per una società registrata, ad esempio, in Ontario, di utilizzare la propria ragione sociale nella Columbia Britannica, qualora ivi già esista una società con lo stesso nome. La tipologia societaria, maggiormente, utilizzata dagli imprenditori esteri in

Canada è quella della *corporation*. Si tratta di una società di capitali, dotata di personalità giuridica e autonomia patrimoniale perfetta. I soci non sono, in linea di massima, responsabili per le obbligazioni sociali. Le *corporations* sono disciplinate dalle normative sia federali che provinciali, a secondo della Provincia in cui sono costituite e/o sono chiamate ad operare. Nella maggior parte delle giurisdizioni canadesi, le normative locali consentono l'adozione di particolari patti parasociali (*unanimous shareholders agreement*), ai sensi dei quali alcuni poteri attribuiti agli amministratori possono essere trasferiti agli azionisti. Questa soluzione può rivelarsi, estremamente, utile nel caso in cui la società estera desideri limitare i poteri degli amministratori della propria controllata canadese, in relazione alle operazioni condotte *in loco*, soprattutto, quando gli amministratori delle due società sono diversi. Ulteriore vantaggio offerto dalla *corporation* è l'estrema flessibilità della sua struttura in vista di eventuali finanziamenti e/o di pianificazioni patrimoniali. Esistono, tuttavia, delle restrizioni sulla nazionalità dei membri del Cda. In particolare, il CBCA prevede, espressamente, che almeno il 25% degli amministratori siano residenti in Canada. Secondo, la normativa vigente nella Provincia dell'Ontario, invece, la maggioranza del Cda deve essere composta da residenti canadesi. Non sono previste alcune restrizioni dalle normative, che disciplinano le *corporations* costituite nella Provincia della Columbia Britannica.

"Unlimited Liability Company" (ULC)

Si tratta di una tipologia societaria ormai riconosciuta, unicamente, nelle tre Provincie dell'Alberta, della Columbia Britannica e della Nuova Scozia e che è stata, invece, abolita, ufficialmente, nel resto del Paese. Il regime previsto per le ULC prevede, in particolare, la responsabilità illimitata dei soci per le obbligazioni contratte dalla società. Questa tipologia societaria viene utilizzata, nella maggioranza dei casi, dagli investitori statunitensi interessati ad acquisire

attività o imprese canadesi, che ci si aspetta possano generare delle perdite nel breve periodo, in quanto, secondo il Fisco statunitense, tali tipologie societarie sono trattate come *disregarded entity*.

"General and Limited Partnership"

La relazione che lega due o più soggetti, siano essi persone fisiche o giuridiche, allo scopo di svolgere un'attività imprenditoriale destinata al raggiungimento di un utile è definita *partnership*. I diritti e gli obblighi dei *partners* sono, di regola, disciplinati in apposito contratto scritto. In caso di mancanza di uno specifico contratto, tali diritti e obblighi sono previsti dalle normative vigenti nelle singole Province. Gli utili e le perdite realizzati nell'ambito della *partnership* vengono, tuttavia, tassati a livello personale per ciascun *partner*.

In una *general partnership*, ciascun membro è, illimitatamente, responsabile per le obbligazioni contratte dalla *general partnership* durante la sua permanenza. I conferimenti possono consistere in denaro, beni, o servizi e, ad eccezione di espressa disposizione contraria contenuta nel contratto, tutti i conferimenti sono ritenuti di egual valore. Tutti i membri sono autorizzati a partecipare alla gestione della *general partnership* e possono, pertanto, vincolare gli altri membri nei confronti dei terzi, salvo il caso di specifiche limitazioni contenute nel contratto e di cui i terzi sono a conoscenza. Nella Provincia dell'Ontario i *partners* di una *general partnership*

sono tenuti a registrare la ragione sociale a meno che l'attività imprenditoriale non venga svolta utilizzando il nome dei *partners*.

Una *limited partnership*, invece, risulta composta da uno o più *general partners*, ciascuno dei quali dotato degli stessi poteri e soggetto agli stessi obblighi previsti per i membri di una *general partnership* e da uno o più *limited partners*, i cui poteri e le cui responsabilità sono, invece, limitate. I *general partners* amministrano la *partnership* mentre i *limited partners* ne sono esclusi. Il vantaggio della *limited partnership* rispetto ad una *general partnership* è la limitata esposizione dei *limited partners* per le obbligazioni contratte dalla *partnership*.

Secondo la legislazione vigente nella Provincia dell'Ontario, tutti i *general partners* sono tenuti a sottoscrivere una dichiarazione a nome di tutti i *partners* e depositarla. Tale dichiarazione deve essere rinnovata ogni cinque anni. In caso di cessazione dell'attività, un'apposita dichiarazione di scioglimento deve essere a sua volta depositata. Nella Provincia della Columbia Britannica, la normativa prevede il deposito di apposito documento, sottoscritto da tutti i *general partners*, indicante la natura dell'attività, che si intende svolgere, i nomi e gli indirizzi di tutti i *general partners*, i conferimenti di ciascun *limited partner*, la durata della *partnership* ed il criterio per la distribuzione degli utili tra i *limited partners*.

Tavola n. 5

Tipo di società	Capitale	Numero di Soci
Impresa individuale	Nessun capitale Minimo	1 persona, responsabile di tutti i debiti
Società di persone a responsabilità limitata	Investimento personale	Minimo 2 persone, responsabilità di tutti i debiti
Società per azioni	Nessun capitale minimo	1 persona, responsabilità limitata al capitale investito dagli azionisti
Società quotata	Nessun capitale minimo	Investitori associati, responsabilità limitata, esclusione debiti/obblighi
Società privata ad azionariato di maggioranza canadese	Nessun capitale minimo	Nessun minimo, responsabilità limitata, esclusione debiti/obblighi