

Progetto

FOCUS CANADA RUSSIA

Nel corso del 2020 Pomos ha organizzato un percorso di approfondimento al fine di informare le aziende delle filiere agroalimentare integrata e food tech, edilizia e sistema casa, moda e oil&gas sulle novità per fare affari in Canada e in Russia.

Sono stati organizzati 7 webinar informativi (consultabili sul [sito Promos Italia](#)), a seguito dei quali è stata data la possibilità alle imprese di entrare in contatto con due consulenti esperti nel mercato russo e canadese attraverso la piattaforma www.digitexpert.it, al fine di porre dei quesiti personalizzati sulle due aree di esportazione.

Vengono riassunte in questo documento i quesiti debitamente ricevuti e le rispettive risposte.

QUESITI SUL MERCATO RUSSO

Quesito 1

Ambito di attività: Consulenza su progettazione, fornitura e innovazione di impianti industriali

Vista la situazione attuale mondiale, la nostra azienda ha deciso di lavorare con il mercato russo. Per questo motivo, mi servirebbe sapere quali documenti e/o certificati occorrono oggi per accedere a tale mercato. grazie

RISPOSTA

Gentile dottoressa,
per esportare le aziende devono avere le certificazioni EAC dei prodotti che intendono esportare. il certificato EAC è un certificato di conformità valido per l'unione euroasiatica equiparabile al CE europeo. il rilascio del certificato avviene da parte di organismi accreditati nell'unione.

Quesito 2

Ambito di attività: abbigliamento Premaman e donna

Potrebbe darci delle indicazioni per spedire in Russia. Nello specifico saremmo interessati ad approfondire i temi: ordini e-commerce; campioni senza valore commerciale.

I nostri prodotti sono Made in Italy ed abbiamo la certificazione Eac.

RISPOSTA

In risposta ai quesiti:

Logistica e-commerce

In Russia l'e-commerce cross border (sul modello Yoox) funziona male, in pratica si deve vendere offline a una piattaforma russa (Lamoda, Kupivip, Wildberries...) che poi vende on line Russia su Russia. Per il crossborder dal 2020 c'è una franchigia di 200 euro e 31 kg al mese per persona fisica, oltre la quale scatta un dazio del 15% e 2 euro/kg sul quantitativo eccedente, cosa che riduce fortemente la convenienza di questo modalità di vendita.

Campioni a uso commerciale, non destinati alla vendita (a persone giuridiche)

Limitatamente a piccoli quantitativi e a 1 pezzo per articolo è ammesso spedire prodotti senza certificazione EAC. Lo schema è però rischioso se si hanno più pezzi per articolo e/o quantitativi/valori rilevanti. La dogana russa potrebbe non accettare la causale e bloccare il carico di prodotti non certificati.

Altre novità normative (QR code – datamatrix solo per Russia e non per area EAC)

Dal 2021 gli importatori di specifiche categorie di abbigliamento sono soggetti a questo obbligo antictrabbando e antictraffazione. Il produttore straniero NON ha obblighi ma potrebbe ricevere la richiesta dall'importatore di applicare i QR code (adesivi) ai singoli capi in maniera che siano dovutamente marcati prima dell'arrivo alla dogana russa. La maggior parte degli importatori in genere ritira con resa EX Works (franco magazzino) e poi fa applicare in transito dalla propria logistica detti QR code.

Allego il link con indicate le voci doganali soggette al datamatrix colonna a destra: https://xn--80ajghoc2aj1c8b.xn--p1ai/business/projects/light_industry/marking_goods/

Conclusioni

Bisogna essere coscienti e organizzati per avere la certificazione EAC su tutte le tipologie che vogliono spingere commercialmente, quindi muoversi con alcuni mesi di anticipo.

Dalla definizione degli articoli da certificare all'ottenimento dei documenti certificativi EAC, considerando i tempi di spedizione e sdoganamento dei campioni destinati ai test, passa minimo un mese, anche due mesi per collezioni di dimensione e/o complessità maggiore. A questi tempi va sommato il tempo per produrre/trovare i campioni necessari (3 capi finiti per test di laboratorio o, in casi limitati 1 pezzo di tessuto di dimensione pari o uguale a 1*1,5 m).

E' consigliabile dotarsi di un Applicant EAC indipendente, che non sia, cioè, anche il distributore in Russia o paesi EAC, in maniera da potere sviluppare anche altri canali di vendita/contatti senza interferenze. I documenti certificativi ottenuti infatti possono sempre essere utilizzati da altri soggetti EAC se l'Applicant EAC gli dà una delega.

QUESITI SUL MERCATO CANADESE

Quesito 1

Ambito di attività: produzione di aceto balsamico

La nostra azienda produce Aceto Balsamico ed esporta annualmente in modo sporadico in USA attraverso un referente importatore.

Chiedo se anche in Canada occorre avere un importatore come in USA o, attraverso un marketplace, è possibile spedire direttamente.

RISPOSTA

Secondo quanto previsto dal *Safe Food for Canadians Act (SFCA)* e dal *Safe Food for Canadians Regulations (SFCR)*, per importare aceto balsamico in Canada è necessario che l'importatore sia in possesso della *Safe Food for Canadians Licence* (licenza SFC) prima di presentare le merci in dogana.

La licenza SFC può essere richiesta o da un importatore che abbia la sede stabile della propria attività in Canada, oppure da un importatore che abbia la propria sede all'estero e che abbia ottenuto preventivamente una licenza come *Non-Resident Importer* – NRI.

Tuttavia, le licenze SFC vengono rilasciate agli importatori non residenti solo se hanno la sede d'affari e spediscono alimenti direttamente da un paese che ha standard di sicurezza alimentari riconosciuti come equivalenti al Canada.

Si segnala che, ad oggi, gli unici alimenti per cui è riconosciuto uno standard idoneo per l'importazione dall'Unione Europea da parte di NRI risultano essere i molluschi vivi o crudi e la carne.

Ne discende che, per l'importazione di aceto balsamico, si ritiene necessario avvalersi di un importatore canadese dotato di licenza SFC, non essendo consentita per tale prodotto la registrazione come importatore non residente - NRI.

Per ulteriori informazioni sulla licenza SFC, è possibile consultare:

<https://inspection.gc.ca/food/sfcr/general-food-requirements-and-guidance/licensing/eng/1523876882572/1523876882884>

I requisiti (inerenti ad esempio a tracciabilità, etichettatura, certificazioni e imballaggi) per l'importazione di alimenti in Canada possono essere consultati nell'Automated Import Reference System (AIRS – https://airs-sari.inspection.gc.ca/airs_external/english/decisions-eng.aspx).

Le informazioni contenute nell'AIRS sono periodicamente aggiornate, pertanto si suggerisce di verificare il portale prima di procedere.

Segnaliamo che la classificazione doganale dell'aceto balsamico, da dichiarare all'atto dell'importazione in Canada sarà 2209000005.

A seguito dell'entrata in vigore dell'Accordo CETA tra Unione europea e Canada – l'aceto balsamico, se di origine preferenziale UE, beneficia dell'esenzione daziaria all'importazione a fronte di una dichiarazione di origine rilasciata dall'esportatore su fattura o su altro documento commerciale.

La dichiarazione di origine può essere rilasciata da qualunque esportatore se il valore della spedizione è inferiore a € 6.000,00, mentre per importi superiori l'esportatore deve essere iscritto nel database degli esportatori registrati (cosiddetto sistema REX).

Evidenziamo, infine, che con il suddetto accordo il Canada si è impegnato a tutelare numerose indicazioni geografiche europee tra cui "Aceto balsamico Tradizionale di Modena" e "Aceto balsamico di Modena". Tali denominazioni non potranno dunque essere utilizzate in modo falso, ingannevole o comunque suscettibile di creare un'impressione erranea quanto alla loro origine.

Per ulteriori e più dettagliate informazioni si rinvia al sito del *Canadian Food Inspection Agency* al link <https://www.inspection.gc.ca/>.

Quesito 2

Ambito di attività: non specificato

Buongiorno, vista la situazione attuale mondiale, la nostra azienda ha deciso di lavorare con il mercato canadese. Per questo motivo, mi servirebbe sapere quali documenti e/o certificati occorrono oggi per accedere a tale mercato. grazie

RISPOSTA:

Innanzitutto, le segnaliamo che dal 21.09.2017 è in vigore tra l'Unione Europea e il Canada l'accordo economico e commerciale CETA, volto a favorire gli scambi commerciali di beni grazie anche alla riduzione o eliminazione della maggior parte dei dazi doganali.

Per potersi avvalere di tale beneficio daziario è necessario che le merci importate in Canada siano di origine preferenziale UE. A tal fine occorrerà innanzitutto individuare la corretta classificazione doganale delle merci e, sulla base della stessa, verificare il rispetto delle regole previste dal Protocollo di origine dell'accordo CETA, reperibili al link

[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114\(01\)&from=IT#page=443](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114(01)&from=IT#page=443)).

La prova di origine preferenziale adottata negli scambi con il Canada è la dichiarazione di origine in fattura o su altro documento commerciale. Tale dichiarazione può essere rilasciata da qualunque esportatore per le spedizioni il cui valore è inferiore a € 6.000,00.

Per le spedizioni di valore superiore a € 6.000,00, la dichiarazione di origine può essere inserita in fattura solamente da un esportatore iscritto al Sistema degli esportatori registrati (REX).

La registrazione al Sistema REX viene eseguita dall'Agenzia delle Dogane su richiesta dell'esportatore, al quale verrà rilasciato un numero identificativo da riportare nella dichiarazione in fattura. Il testo della dichiarazione può essere reperito al seguente link

[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114\(01\)&from=IT#page=463](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114(01)&from=IT#page=463).

Non siamo a conoscenza della tipologia di prodotto che intende commercializzare in Canada, ma le segnaliamo che, in dipendenza del settore di intervento, potrebbero esserci delle limitazioni al commercio. Potrà verificare i dazi applicabili e la presenza di eventuali ostacoli commerciali nel sito <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/content>.

A titolo esemplificativo, si consideri che alcuni prodotti come uova e carne di galli e di galline, non rientrando tra le merci previste dall'accordo, non godono di alcun trattamento daziario beneficiato, ma anzi subiscono l'applicazione di un ingente dazio.

I formaggi beneficiano di tariffe agevolate solamente entro un quantitativo annualmente determinato (detto contingente), esaurito il quale il dazio aumenta in modo rilevante. Anche qualora il settore coinvolto fosse quello dell'automotive si riscontrano limiti ai benefici daziari riconducibili a contingenti di origine o ad valorem.

Ciò premesso, le formalità in importazione in Canada potranno essere svolte innanzitutto da un importatore con sede stabile in Canada, registrato presso la Canada Revenue Agency.

Un'azienda con sede in uno stato estero può operare come importatore in Canada a condizione che ottenga una licenza come Non-resident Importer (NRI). Tale licenza è tuttavia soggetta a limitazioni (ad esempio, un NRI che operi nel settore alimentare non può importare in Canada solamente alimenti soggetti a licenza

d'importazione diversi da molluschi o carne). Sulla base del prodotto commercializzato sarà quindi opportuno verificare se sussistono i requisiti per operare come NRI.

In ogni caso, un NRI è tenuto a osservare quanto previsto dalla normativa canadese per gli importatori locali per cui si rinvia alla guida redatta dal Customs Border Services Agency reperibile al link <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-eng.html>.

Qualora non si intenda o non ricorrano i requisiti per registrarsi come NRI, ci si potrà comunque avvalere di un importatore locale.

Tra i documenti richiesti per l'importazione (che dovranno essere curati dall'importatore – anche NRI – di concerto con l'esportatore) vi sono i documenti di trasporto, la fattura doganale (Canada Customs Invoice <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/ci1-eng.html>), il Form B3-3 Canada Customs Coding Form (<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/b3-3-eng.html>).

Anche in questo caso, pur non essendo a conoscenza del settore in cui opera, segnaliamo che talune merci potrebbero essere soggette a licenze di importazione e/o a certificazioni.

Potrà comunque consultare i requisiti richiesti, con riferimento a ciascun prodotto, per l'accesso al mercato canadese (inerenti, ad esempio, a tracciabilità, etichettatura, certificazioni e imballaggi) nell'Automated Import Reference System

(AIRS – https://airs-sari.inspection.gc.ca/airs_external/english/decisions-eng.aspx).

Le informazioni contenute nell'AIRS sono periodicamente aggiornate, pertanto si suggerisce di verificare il portale prima di procedere all'esportazione.

Per ulteriori e più dettagliate informazioni si rinvia al sito del Canada Border Services Agency al link <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/menu-eng.html> e ai siti delle autorità competenti per i singoli prodotti, il cui elenco e relativi indirizzi è reperibile al link <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/reflist-listeref-eng.html>.

In un contesto così complesso, con regole di accesso al mercato diverse da stato a stato, evidenziamo l'importanza della partecipazione ad eventi di settore per sensibilizzare sia i clienti che i decisori pubblici.

Rimangono comunque disponibili qualora volesse un approfondimento sul suo specifico settore.