



KANADA



ALÜMİNYUM SEKTÖRÜ PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

Tarih : Mayıs 2025

Raporu Hazırlayan: Montreal Ticaret Ataşeliği

1. Küresel Bakış

1.1 Sektörün/Ürünün Küresel Ticareti

Alüminyum, hafifliği, dayanıklılığı, korozyon direnci ve geri dönüştürülebilirliği gibi özellikleri sayesinde modern endüstrinin en önemli yapı taşlarından. İnşaat, otomotiv, ambalaj, elektrik-elektronik gibi çok çeşitli sektörlerde yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu durum, alüminyum küresel ticarete önemli bir meta haline getirmektedir. 2023 Trade Map verilerine göre alüminyum ve mamulleri (HS 76) küresel ihracatı 239,6 milyar dolar; küresel ithalatı ise 232,5 milyar dolar olarak kaydedilmiştir.

1.1.1 Sektörde En Fazla İhracatı Olan İlk 20 Ülke (2023)

	Ülke Adı	İhracat Değeri (bin \$)	Dünya İhracatındaki Payı (%)
1	Çin	34.977.730	14,6
2	Almanya	18.874.182	7,9
3	ABD	14.277.975	6
4	Kanada	12.606.120	5,3
5	İtalya	8.692.176	3,6
6	Rusya	8.573.778	3,6
7	B.A.E.	7.862.972	3,3
8	Hindistan	7.334.808	3,1
9	Fransa	6.520.203	2,7
10	Hollanda	6.438.215	2,7
11	Malezya	5.960.831	2,5
12	Polonya	5.356.521	2,2
13	Türkiye	5.317.254	2,2
14	Avusturya	5.274.992	2,2
15	İspanya	5.220.952	2,2
16	Norveç	4.844.402	2
17	Bahreyn	4.755.274	2
18	Güney Kore	4.518.035	1,9
19	Avustralya	4.442.121	1,9
20	Belçika	3.794.629	1,6
	Dünya Toplam İhracatı	239.646.914	100

*Kaynak: Trade Map

1.1.2 Sektörde En Fazla İthalatı Olan İlk 20 Ülke (2023)

	Ülke Adı	İthalat Değeri (bin \$)	Dünya İthalatındaki Payı (%)
1	ABD	28.296.236	12,2
2	Almanya	20.882.604	9
3	Çin	12.346.734	5,3
4	Meksika	9.496.241	4,1
5	Fransa	8.543.370	3,7
6	İtalya	8.517.993	3,7
7	Japonya	8.209.637	3,5
8	Güney Kore	8.199.988	3,5
9	Hollanda	7.535.000	3,2
10	Hindistan	6.870.735	3
11	Türkiye	6.292.568	2,7
12	Birleşik Krallık	5.942.448	2,6
13	Malezya	5.153.129	2,2
14	Polonya	5.130.895	2,2
15	Kanada	5.102.222	2,2
16	İspanya	5.024.666	2,2
17	Vietnam	4.859.293	2,1
18	Avusturya	4.824.991	2,1
19	Tayland	4.604.463	2
20	İsviçre	3.686.429	1,6
	Dünya Toplam İthalatı	232.565.399	100

*Kaynak: Trade Map

2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

2.1 Alüminyum Sektöründe Kanada'nın En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 20 Ülke (2024)

	Ülke Adı	İthalat Değeri (\$)	Oran (%) (İthalat Değeri/Toplam İthalat)
1	ABD	3.008.367.241	55,97
2	Çin	1.269.820.647	23,62
3	Almanya	93.785.245	1,74
4	Hindistan	77.625.510	1,44
5	Vietnam	75.138.422	1,40
6	İtalya	69.217.040	1,29
7	Güney Kore	67.157.268	1,25
8	Meksika	66.406.043	1,24
9	Malezya	57.712.059	1,07

10	Türkiye	54.376.163	1,01
11	Katar	48.275.645	0,90
12	B.A.E.	45.089.349	0,84
13	İspanya	38.115.336	0,71
14	Bahreyn	31.386.882	0,58
15	Hollanda	28.825.131	0,54
16	Tayvan	27.706.474	0,52
17	Yunanistan	26.459.024	0,49
18	Polonya	22.597.513	0,42
19	Fransa	20.805.712	0,39
20	Endonezya	19.517.438	0,36
	Toplam	5.375.124.138	100

*Kaynak: StatCan

2.2 Alüminyum Sektöründe Kanada'nın En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 20 Ülke(2024)

	Ülke Adı	İhracat Değeri (\$)	Oran (%) (İhracat Değeri/Toplam İhracat)
1	ABD	11.609.297.277	90,69
2	Meksika	306.272.006	2,39
3	Hollanda	159.620.365	1,25
4	Malezya	114.803.349	0,90
5	Çin	100.476.722	0,78
6	Hindistan	93.919.044	0,73
7	İtalya	86.357.423	0,67
8	Hong Kong	57.554.523	0,45
9	Tayland	53.405.739	0,42
10	Güney Kore	45.267.799	0,35
11	Polonya	20.810.549	0,16
12	Almanya	18.055.871	0,14
13	İspanya	17.532.409	0,14
14	Birleşik Krallık	15.026.892	0,12
15	Brezilya	8.324.008	0,07
16	Yunanistan	7.628.740	0,06
17	Macaristan	6.479.179	0,05
18	Japonya	6.478.081	0,05
19	Fransa	5.736.258	0,04
20	Türkiye	5.202.669	0,04
	Toplam	12.801.559.979	100

*Kaynak: StatCan

2.3 Alüminyum Sektöründe Kanada'nın Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler (10 ürün)

Tarife Pozisyonu (6 Basamaklı)	İthalat Değeri (\$)	Türkiye'den İthalatı (\$)	Türkiye'den İthalatının Payı (%)
HS 760612	1.840.718.119	1.835.198	0,10
HS 761290	557.062.359	1.317.281	0,24
HS 760429	390.483.228	20.858.566	5,34
HS 760120	382.067.344	5.672.415	1,48
HS 761699	360.654.375	1.174.985	0,33
HS 761090	344.994.058	1.789.707	0,52
HS 760200	226.267.745	0	0,00
HS 761510	191.807.546	104.584	0,05
HS 761010	191.047.622	3.337.229	1,75
HS 760711	157.510.978	80.378	0,05
Toplam	5.375.124.136	54.376.163	1,01

*Kaynak: StatCan

2.4 Alüminyum Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler (10 ürün)

Tarife Pozisyonu (6 Basamaklı)	İhracat Değeri (\$)	Türkiye'ye İhracatı (\$)	Türkiye'ye İhracatının Payı (%)
HS 760110	4.943.179.477	0	0,00
HS 760120	3.330.229.215	0	0,00
HS 760200	1.271.157.573	4.176.172	0,33
HS 761090	608.333.424	8.220	0,00
HS 760612	527.855.063	381.703	0,07
HS 760511	505.581.493	0	0,00
HS 761699	412.082.012	333.168	0,08
HS 760429	288.902.075	7.105	0,00
HS 760421	205.366.107	0	0,00
HS 761010	190.609.963	1.133	0,00
Toplam	12.801.559.979	5.202.669	0,04

*Kaynak: StatCan

2.5 Ülkemiz Açısından Potansiyel Ürünlere İlişkin Değerlendirme

Alüminyum sektöründe ABD tarafından Mart 2025 itibarıyla Kanada'ya yönelik uygulanmaya başlanan %25'lik ilave gümrük vergileri nedeniyle; Kanada, dış ticaretinde ABD'ye bağımlılığını azaltmak amacıyla, dış ticaret partnerlerinin çeşitlendirilmesini önceliklendirmiştir. Söz konusu vergiler yürürlükten kalksa dahi Kanada için artık dış ticaret partnerlerinin çeşitlendirilmesi politikası ekonomik güvenliğinin sağlanması açısından uzun vadede her zaman bir öncelik olacaktır. Bu itibarla, ülkemizin pek çok

sektörde olduğu gibi Alüminyum sektöründe de Kanada'ya ihracatını artırması açısından yüksek potansiyeli bulunmaktadır.

- i. **Yarı Mamul Ürünler (Profiller, Levhalar, Çubuklar - HS 7604, 7606):** Kanada bu ürün gruplarında önemli bir ithalatçıdır. Kanada standartlarının (CSA) karşılanması ve diğer tedarikçilere karşı rekabetçi fiyatlar sunulması, bu ürün gruplarında oldukça önemlidir. Bu ürünlere olan talep, Kanada'daki inşaat ve imalat sektörlerinin performansı ile yakından ilişkilidir.
- ii. **Ham Alüminyum (Alaşımlı/Alaşımsız - HS 7601):** Türkiye'nin Kanada'ya ham alüminyum ihracatını artırma potansiyeli bulunmaktadır, ancak Çin ve Almanya, gibi ülkelerin pazarda yoğun bir rekabeti söz konusudur. Ayrıca, Kanada'nın düşük karbon izli yüksek iç üretimi de söz konusudur.
- iii. **Alüminyum Mamulleri (HS 7616):** Kanada, dökümler ve dövmelemler gibi çeşitli mamul ürünleri ithal etmektedir. Firmalarımız, Kanada'nın ithalat ihtiyaçlarıyla eşleşen belirli alanlara (örneğin, otomotiv parçaları, inşaat bileşenleri) yoğunlaşabilir.

2.6 Rakip Ülke Firmalarının Firmalarımıza Kıyasla Varsa Avantajlı Yönleri

ABD: Coğrafi yakınlık nedeniyle ABD'nin Kanada pazarında her üründe çok büyük bir avantajı vardır. Kanada da ABD'nin en büyük alüminyum tedarikçisi konumunda yer alırken Kanadalı üreticiler büyük ölçüde ABD pazarına bağımlıdır. Kanada'da üretilen alüminyumun yüzde 90'ından fazlası ABD'ye ihraç edilmekte; Kanada'nın bu sektörde ithalatının %55'i ABD'den gerçekleştirilmektedir. Kanada-ABD ve Meksika arasında yürürlükte bulunan CUSMA serbest ticaret anlaşması da bu üç ülke arasında entegre bir tedarik zinciri ve üretim ağı oluşmasını sağlamıştır.

Bununla birlikte; 20 Ocak 2025 tarihinde göreve başlayan ABD Başkanı Donald Trump, ABD'nin dış ticaret politikasını daha korumacı bir yöne doğru revize etmiş ve başta komşuları Kanada ve Meksika olmak üzere; Çin ve diğer ülkelere ABD'nin gerçekleştirdiği ithalatta ülkeye ve sektöre göre özelleşen ilave gümrük vergisi uygulamalarını başlatmıştır.

ABD'nin, tüm ülkelere karşı %25 oranındaki çelik ve alüminyum tarifeleri 12 Mart 2025 tarihinde, otomotiv tarifeleri 2 Nisan 2025 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte, otomotiv sektöründeki tarifelerin ABD menşeli içerik hariç tutularak uygulanacağı açıklanmıştır. Kanada ise, ABD'nin çelik, alüminyum ve otomotiv tarifelerine karşı iki ayrı tarife listesi ile toplamda 60 milyar Kanada doları tutarında karşı tarife yürürlüğe koymuştur.

Kanada, dış ticaretinde ABD'ye bağımlılığını azaltmak amacıyla, dış ticaret partnerlerinin çeşitlendirilmesini önceliklendirmiştir. Söz konusu vergiler yürürlükten kalksa dahi Kanada için artık dış ticaret partnerlerinin çeşitlendirilmesi politikası ekonomik güvenliğinin sağlanması açısından uzun vadede her zaman bir öncelik olacaktır. Bu itibarla, ülkemizin pek çok sektörde olduğu gibi alüminyum sektöründe de Kanada'ya ihracatını artırması açısından yüksek potansiyeli bulunmaktadır.

Çin: Genellikle daha düşük üretim maliyetleri, çok büyük üretim ölçeği ve geniş ürün yelpazesi ile pazarda çok ciddi bir rakiptir. Bununla birlikte; Kanada, Çin menşeli alüminyum ürünlerine anti-damping ve telafi edici vergiler uygulamaktadır. Çinli tedarikçiler genellikle fiyata odaklanarak rekabet etseler de ticari yaptırım riskleri taşırlar.

Avrupa Ülkeleri (Almanya, İtalya): Yüksek kalite standartları ile sektörde gelişmiş alışım lar sunabilirler. CETA (Kanada-AB Kapsamlı Ekonomi ve Ticaret Anlaşması) sayesinde, menşe kurallarını karşılayan ürünler için tercihli gümrük tarifelerinden yararlanabilirler. Bununla birlikte, daha yüksek üretim maliyetleri ülkemiz açısından avantaj teşkil etmektedir.

Diğer Asya Ülkeleri (Hindistan, Vietnam): Daha düşük işçilik maliyetleri ile avantaj sağlayabilmeleri mümkün olsa da lojistik maliyet ve sürelerinin yüksek olması ile kalite ve ürün güvenliği anlamında Kanada pazarının ihtiyaçlarını karşılayamamaları bu ülkeler açısından dezavantaj yaratabilir.

2.7 Türk Firmalarının Rakiplerine Göre Varsa Avantajlı Yönleri

Türk firmalarının Kanada alüminyum pazarında rekabet ederken potansiyel olarak kullanabilecekleri avantajlar şunlardır:

- Fiyat Rekabetçiliği: Üretim maliyetleri açısından Türkiye, belirli yarı mamul ürünlerde Kuzey Amerikalı veya Avrupalı üreticilere göre fiyat avantajı sunabilir.
- Belli Ürönlere Odaklanabilme: Türk firmaları Kanadalı ithalatçıların ihtiyaç duyduğu ve ana rakiplerden kolayca temin edilemeyen veya daha pahalı olan belirli ekstrüzyon tipleri, alışım lar veya yüzey işlemlerini gerçekleştirebilirler.
- Esneklik/Küçük Siparişler: Türk firmaları daha küçük veya özel siparişleri karşılama konusunda daha esnek olabilirler.
- Ticaret Partnerlerinin Çeşitlendirilmesi: Tedarik zincirlerini yoğun ABD/Çin bağımlılığından uzaklaştırmak isteyen Kanadalı ithalatçılar için Türkiye potansiyel bir alternatif sunabilir.

3. Ülke Pazarına Genel Bakış

3.1 İlgili sektörde Pazar büyüklüğü

Kanada, özellikle Quebec, küresel alüminyum sektöründe önemli bir varlığa sahiptir. 2024 yılında, Kanada'nın alüminyum eritme tesisi üretimi tahmini 3,3 milyon metrik tona ulaşarak yıllık yaklaşık üç milyon metrik tonluk nispeten istikrarlı bir çıktıyı korumuştur. Küresel birincil alüminyum talebinin yaklaşık 70 milyon ton olduğu düşünüldüğünde, Kanada önemli bir üretici konumundadır. Kanada Alüminyum Metalleri Pazarı'nın büyüklüğünün 2035 yılına kadar 21.5 milyar Dolara ulaşması beklenmektedir.

Kanada alüminyum endüstrisi, güçlü üretim kapasitesi, düşük karbon ayak izi ve sürdürülebilir enerji kullanımı ile küresel pazarda lider konumda yer almaktadır. Quebec

bölgesi, endüstrinin merkez noktası olup Kanada ekonomisi ve küresel tedarik zinciri için kritik bir rol üstlenmektedir.

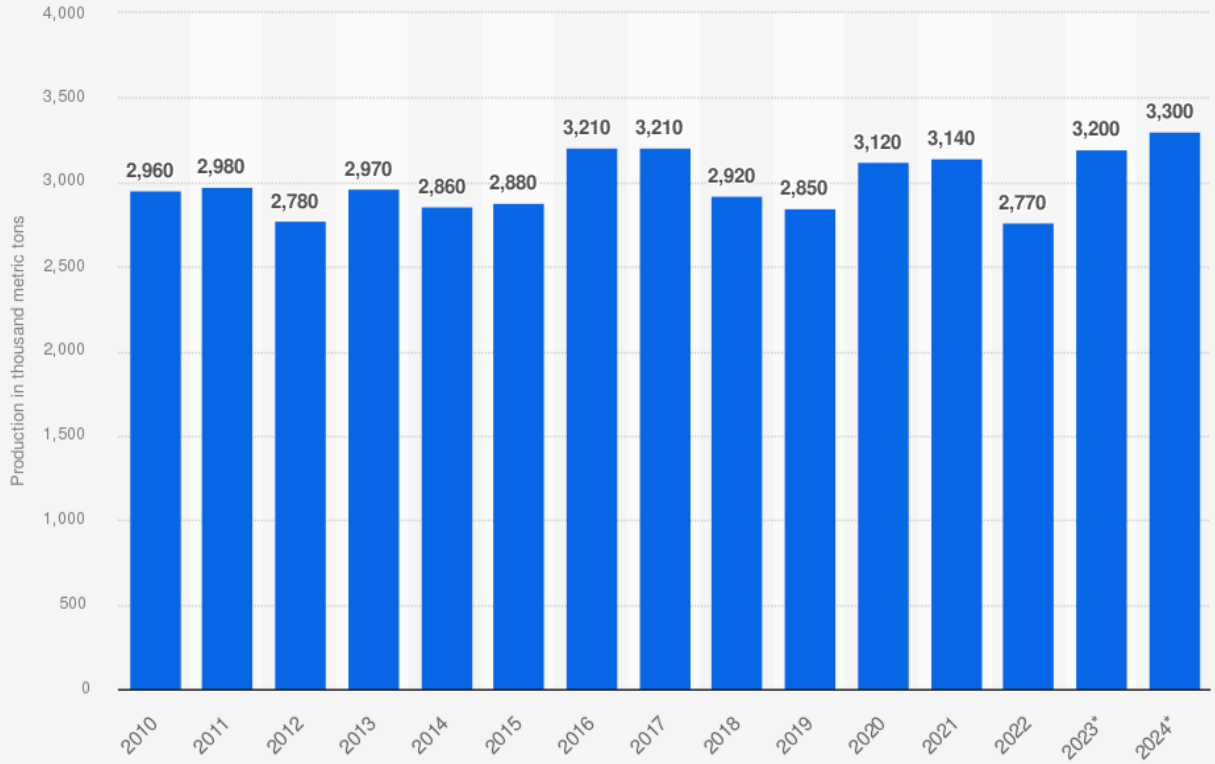
Kanada alüminyum endüstrisi, ekonomik ve çevresel sürdürülebilirlik açısından dünya çapında örnek teşkil eden bir sektördür. Sektör, özellikle Kanada'nın Quebec bölgesinde yoğunlaşmış olup, ülke ekonomisine ve istihdama önemli katkılar sağlamaktadır. Kanada genelinde yaklaşık 9.500 kişi alüminyum sektöründe çalışmakta, bunların 7.600'ü Quebec'te istihdam edilmektedir. Ayrıca Quebec'teki ekipman tedarik sektöründe 4.000, işleme sanayisinde ise 30.000 kişi çalışmaktadır. Endüstri dolaylı olarak 20.000 kişiye daha istihdam olanağı sunmakta, 2.400 tedarikçi firma ve 1.734 üretici Quebec'te faaliyet göstermektedir.

Kanada, Kuzey Amerika'daki birincil alüminyum üretiminin %80'ini karşılamaktadır. 2020-2025 döneminde küresel alüminyum talebinin yıllık %3,1 oranında büyümesi öngörülmektedir. Kanada, üretiminde %96 oranında hidroelektrik enerji kullanarak çevre dostu bir üretim modeli benimsemekte ve dünya çapında en düşük karbon ayak izlerinden birine (2 mt CO₂/mt Al) sahiptir.

Sektörün ekonomik etkileri de dikkate değerdir. Quebec'te yıllık yaklaşık 4 milyar dolarlık yerel harcama yapılmakta, imalat sektöründe ödenen maaşların %3,7'si alüminyum endüstrisine bağlı olarak gerçekleşmektedir. Quebec'in imalat ihracat değerinin %11,5'i ve toplam imalat teslimatlarının %5,5'i bu sektörden kaynaklanmaktadır. Birincil alüminyum ihracatının yıllık değeri 10,8 milyar dolara ulaşırken, bu ürün Quebec'in en büyük ihracat kalemi olma özelliğini taşımaktadır. Kanada'dan ihraç edilen birincil alüminyumun %93'ü ABD'ye gönderilmektedir.

Bu veriler, Kanada alüminyum pazarının hem üretim hem de tüketim açısından önemli bir büyüklüğe sahip olduğunu ve önümüzdeki yıllarda önemli bir büyüme potansiyeli taşıdığını göstermektedir. Büyümenin temel itici güçleri arasında otomotiv ve inşaat sektörlerinde hafif malzemelere olan artan talep ile sürdürülebilirlik ve geri dönüşüme verilen önemin artması yer almaktadır. Özellikle elektrikli araç (EV) üretiminin yaygınlaşması da daha fazla alüminyum kullanımını teşvik etmektedir.

Smelter production of aluminum in Canada 2010 to 2024 (in 1,000 metric tons)



Source
US Geological Survey
© Statista 2025

Additional Information:
Canada; 2010 to 2024; smelter production

statista

Bununla birlikte; 20 Ocak 2025 tarihinde göreve başlayan ABD Başkanı Donald Trump, ABD'nin dış ticaret politikasını daha korumacı bir yöne doğru revize etmiş ve başta komşuları Kanada ve Meksika olmak üzere; Çin ve diğer ülkelerden ABD'nin gerçekleştirdiği ithalatta ülkeye ve sektöre göre özelleşen ilave gümrük vergisi uygulamalarını başlatmıştır. Kanada'nın mal ve hizmet ihracatının %70'ten fazlası ABD'ye yöneliktir. Bu yüksek bağımlılık oranı, ABD'nin ithalata yönelik korumacı adımlarını Kanada açısından daha da kritik hale getirmektedir. Özellikle birincil metaller (alüminyum dahil), gıda ve içecek üretimi, kimyasallar, makine ve havacılık gibi sektörler yüksek kırılganlık taşıyan alanlar olarak öne çıkmaktadır. Söz konusu tarifelerin alüminyum sektöründe faaliyet gösteren firmaları doğrudan etkilemesi ve Quebec'te yalnızca bir yıl içerisinde tüm sektörlerde yaklaşık 160.000 kişilik iş gücü kaybına neden olması beklenmektedir.

Bu risklere karşı Quebec hükümeti bir dizi önlem hayata geçirmiştir. Amerikan şirketlerinin kamu ihalelerine katılımında %25 oranında ek mali ceza uygulaması getirilmiş; bu uygulama Hydro-Québec haricindeki kamu kurumlarında geçerli olup, özellikle bilişim teknolojileri, tıbbi cihazlar, ilaç ve bilimsel ekipman sektörlerine yöneliktir.

Ek olarak, "FRONTIÈRE Programı" kapsamında, ABD tarifeleri nedeniyle zor duruma düşen firmalara 7 yıl vadeli ve ilk 24 ayı geri ödemesiz olmak üzere 50 milyon Kanada

Dolarına kadar kredi desteği sağlanmaktadır. Aynı zamanda “Chantier Productivité Programı” aracılığıyla firmaların verimlilik yatırımlarına yönelik geri ödemesiz finansman olanakları sunulmaktadır. Bu programlar, sektörel dönüşümü ve uluslararası rekabet gücünü artırmayı hedeflemektedir.

3.2 Önemli oyuncular

Kanada’daki yerli birincil üreticiler dünyaca ünlü firmalardan Alcoa, Aluminerie Alouette ve Rio Tinto’dur. Bu şirketler ülke çapında 9 tesis işletmektedir.

Quebec ve Ontario odaklı başlıca işleyici ve üretici firmalar arasında ise Extrudex Aluminium, General Cable, Metra Aluminium, Spectra Aluminum Products, Marmen ve Dajcor Aluminum gibi isimler öne çıkmaktadır. Quebec'te 1.400'ün üzerinde işleyici firma faaliyet göstermektedir.

Kilit distribütörler ve servis merkezleri arasında Ryerson, Samuel Service Centers, Marmon/Keystone, Canada Metal, ASA Alloys, ThyssenKrupp Materials NA ve Kawneer gibi firmalar yer almakta olup, aynı zamanda Metal Service Center Institute (MSCI) üyeleri de sektörde önemli rol oynamaktadır. (Quebec distribütör listesine <https://aluquebec.com/repertoires/distributeurs/> bağlantısından ulaşılabilir)

3.3 Yerel üretim ve ihracatçı ülkelerin pazardaki payı

Kanada, özellikle birincil alüminyum üretiminde kendine yeterli ve net bir ihracatçıdır. 3.3 milyon tonluk birincil üretim, hem iç talebin önemli bir kısmını karşılamakta hem de büyük ölçüde ihraç edilmektedir (2024'te toplam sektör ihracatı 12.8 milyar \$).

Halihazırda Kuzey Amerika’da üretilen birincil alüminyumun %71’i Quebec’teki tesislerde, sürdürülebilir yöntemlerle üretilmektedir. Bu kapsamda Quebec, yalnızca Kanada’nın değil, aynı zamanda dünya alüminyum endüstrisinin en stratejik üretim merkezlerinden biri konumundadır. Eyalet, hidroelektrik kaynaklı temiz enerji altyapısı sayesinde dünyanın en düşük karbon ayak izine sahip alüminyumunu üretmekte olup; Quebec alüminyumunun karbon ayak izi, Çin üretimine göre 7 kat, Hindistan üretimine göre ise 8 kat daha düşüktür. Bu veri, küresel yeşil dönüşümde Quebec’in üretim kapasitesinin stratejik önemini de açıkça ortaya koymaktadır.

Bu bağlamda, Quebec’te faaliyet gösteren dünya çapındaki üç büyük üretici – Alcoa, Aluminerie Alouette ve Rio Tinto – 9 tesis işletmekte olup, bunların 8’i Quebec sınırları içerisinde yer almaktadır. Söz konusu firmalar toplamda 9.000’in üzerinde istihdam sağlamakta olup; bunun 7.700’ü yalnızca Quebec’te istihdam edilmektedir.

Ancak, pazarın tamamı düşünüldüğünde, ithal ürünlerin de önemli bir payı vardır. HS 76 kapsamında gerçekleşen toplam ithalat 5.3 milyar dikkate değer bir yer tutmaktadır. Bu durum, özellikle işlenmiş, yarı mamul veya özel alaşımlı alüminyum ürünleri segmentlerinde ithalata bağımlılık olduğunu göstermektedir. Bu ithalat pazarında en büyük paya sahip olan ülkeler ise ABD ve Çin'dir.

Bununla birlikte, Kanada'nın ABD'nin son dönemde uyguladığı ilave gümrük vergileri nedeniyle ticaret partnerlerini çeşitlendirmesi ve ithalatta ABD ve Çin'e olan bağımlılığını azaltması beklenmektedir.

3.4 Tüketici tercihleri

Çevresel kaygılar ve düzenlemeler, alıcıları düşük karbon ayak izine sahip ve geri dönüştürülmüş malzemeler aramaya itmektedir. Alüminyumun geri dönüştürülebilir ve Kanada'nın da hidroelektrik bazlı üretiminin düşük karbonlu olması sayesinde Kanada'nın ürettiği alüminyuma olan talep de artmaktadır.

2024 yılı verilerine göre, 43 milyon ton üretimi ile dünya alüminyum üretiminin yaklaşık %60'ını gerçekleştirerek açık ara lider konumunda olan Çin'e nazaran Kanada alüminyum endüstrisi; ekonomik ve çevresel sürdürülebilirlik açısından dünya çapında örnek teşkil eden bir sektördür. Kanada, üretiminde %96 oranında hidroelektrik enerji kullanarak çevre dostu bir üretim modeli benimsemekte ve dünya çapında en düşük karbon ayak izlerinden birine (2 mt CO₂/mt Al) sahiptir.

3.5 Tüketici segmentleri

Küresel alüminyum tüketiminin sektörel dağılımı, Kanada pazarı için de genel bir çerçeve sunmaktadır. Başlıca tüketici segmentleri şunlardır:

- Otomotiv ve Taşımacılık: En büyük tüketici segmentidir. Hafiflik, dayanıklılık ve güvenlik ana kullanım nedenleridir. Motor blokları, pistonlar, gövde yapıları, paneller, jantlar, süspansiyon parçaları gibi birçok bileşende kullanılır. Yüksek mukavemetli alaşımlara talep artmakta olup; özellikle elektrikli araç pazarının büyümesi ile bu segmentteki talebin daha da artması beklenmektedir.
- İnşaat: İkinci büyük segmenttir. Dış cephe kaplamaları, yapısal bileşenler, çatı kaplamaları, pencereler, kapılar, giydirme cepheler, oluklar gibi geniş bir kullanım alanı vardır. Malzemenin dayanıklılığı, korozyon direnci, geri dönüştürülebilirliği ve tasarım esnekliği tercih sebebidir. Yeşil bina sertifikasyonları (LEED) da bu kapsamda malzeme seçimini etkilemektedir.
- Ambalaj: Özellikle içecek kutu ve folyo üretiminde öne çıkar. Malzemenin geri dönüştürülebilir olması bu segment için önemlidir.
- Elektrik-Elektronik: İletkenliği sayesinde teller, kablolar ve çeşitli bileşenlerde kullanılır.
- Makine ve Ekipman: Hafiflik ve mukavemetin avantaj sağladığı endüstriyel ekipmanlarda kullanılır.
- Tüketici Ürünleri: Mobilya, beyaz eşya, spor malzemeleri gibi çeşitli tüketici ürünlerinde kullanılır.

4. Sektörde/Üründe Pazara Giriş

4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Kanada geniş bir coğrafyaya sahip olsa da, alüminyum endüstrisi ve tüketimi belirli bölgelerde yoğunlaşmıştır:

- **Quebec:** Kanada'nın birincil alüminyum üretiminin ve ilgili işleme sanayisinin kalbidir. Dokuz izabe tesisi ve AluQuébec kümelenmesi burada yer almaktadır. Montreal limanı, Türkiye'den deniz yoluyla gelen yükler için önemli bir giriş noktasıdır. Halihazırda Kuzey Amerika'da üretilen birincil alüminyumun %71'i Quebec'teki tesislerde, sürdürülebilir yöntemlerle üretilmektedir. Bu kapsamda Quebec, yalnızca Kanada'nın değil, aynı zamanda dünya alüminyum endüstrisinin en stratejik üretim merkezlerinden biri konumundadır. Eyalet, hidroelektrik kaynaklı temiz enerji altyapısı sayesinde dünyanın en düşük karbon ayak izine sahip alüminyumunu üretmektedir.

Quebec'te faaliyet gösteren dünya çapındaki üç büyük üretici, Alcoa, Aluminerie Alouette ve Rio Tinto, 9 tesis işletmekte olup, bunların 8'i Quebec sınırları içerisinde yer almaktadır. Söz konusu firmalar toplamda 9.000'in üzerinde istihdam sağlamakta olup; bunun 7.700'ü Quebec'te istihdam edilmektedir.

- **Ontario:** Özellikle otomotiv sektörü burada yoğunlaşmıştır. Otomotiv sektörünün yoğunlaşmış olması ise alüminyum tüketimi ve işleme/dağıtım faaliyetlerinin de yoğun olması anlamına gelmektedir. Toronto ve çevresi, son kullanıcılara ulaşmada kritik bir öneme sahiptir.

Pazara giriş stratejisi olarak, ilk aşamada Quebec (sektör kümelenmesine ve limana yakınlık) ve Ontario'ya (büyük imalat ve otomotiv talebi) odaklanmak mantıklı görünmektedir. Quebec'i hedeflemek, sektörün çekirdeğine (potansiyel ortaklar, tedarikçiler, uzmanlık) yakınlık sağlarken, Ontario'yu hedeflemek, özellikle otomotiv başta olmak üzere büyük son kullanıcılara erişim imkanı sunar. İki eyalete yönelik çift odaklı veya aşamalı bir yaklaşım ise en verimli strateji olacaktır.

4.2 Firma Bulma

4.2.1 İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri

Sektörel kuruluşlar, pazar bilgisi edinmek, network oluşturmak ve potansiyel ortaklar bulmak için değerli kaynaklardır:

- **Aluminium Association of Canada (AAC):** Birincil üreticileri (Alcoa, Rio Tinto, Alouette gibi) temsil eder. Merkezi Montreal'dedir. Sürdürülebilirlik, ticaret ve sektör tanıtımı konularına odaklanır. Sektör trendleri ve politikaları hakkında bilgi sağlar (<https://aluminium.ca/en/>).
- **AluQuébec:** Quebec alüminyum kümelenmesidir. Quebec sektör ağına erişim için kilit bir kuruluştur (<https://aluquebec.com/en/>).

- **Eyalet/Yerel Ticaret Odaları:** Montreal, Toronto gibi şehirlerdeki ticaret odaları genel iş ağı oluşturma imkanları sunar (<https://www.cmmm.ca/en/>).

4.2.2 İlgili Fuarlar Hakkında Bilgi

Kanada'da alüminyuma özel büyük bir fuar olmaması nedeniyle, Türk ihracatçıların hedefledikleri ürün grubuna (örn. ekstrüzyon, döküm) veya son kullanıcı sektörüne (örn. otomotiv, inşaat) göre daha genel imalat, metal işleme veya sektörel fuarları hedeflemesi gerekmektedir.

4.2.3 İhaleler Hakkında Bilgi

Federal Hükümet tarafından gerçekleştirilmesi planlanan projeler, kamu alımı ihaleleri ve teklif veren firmalara ilişkin bilgiler Kanada Kamu Hizmetleri ve İhale Kurumu (Public Services and Procurement Canada-PSPC) tarafından “CanadaBuys” platformunda <https://canadabuys.canada.ca/en> adresinden duyurulmaktadır.

Ayrıca; SEAO (Système électronique d'appel d'offres-<https://seao.gouv.qc.ca/avis-du-jour>); Quebec eyaletindeki kamu kurumlarının (bakanlıklar, belediyeler, eğitim ve sağlık ağları) ihale duyurularını yayımladığı resmi platformdur.

4.2.4 İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

Kanada'da ithalat yapan firmalara dair bilgilere, 6'lı HS kodları baz alınarak <https://www.ic.gc.ca/app/scr/ic/sbms/cid/searchProduct.html?lang=eng> adresinden erişim sağlanabilmektedir.

4.3 Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi

Kanada bugüne kadar 1,5 milyar tüketici kitlesine erişim sağlayan ve dünya GSMH'sinin %60'ını oluşturan 51 ülke ile yürürlükte olan 15 adet Serbest Ticaret Anlaşması akdetmiştir.

ABD ve Meksika ile imzalanan CUSMA, Avrupa Birliği ülkeleri imzalanan CETA ve pasifik ülkeleri ile imzalanan CPTPP en önemli serbest ticaret anlaşmalarıdır.

Ayrıca, Mercosur (Arjantin, Brezilya, Paraguay, Uruguay), ASEAN (Brunei, Kamboçya, Endonezya, Laos, Malezya, Myanmar, Filipinler, Singapur, Tayland, Vietnam), Japonya, Hindistan, Fas ve Ekvador ile serbest ticaret anlaşması imzalanmasına ilişkin görüşmeler devam etmektedir. Son olarak Endonezya ile Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması imzalanması konusunda taraflarca mutabık kalınmış olup Anlaşmanın 2025 yılında yürürlüğe girmesi beklenmektedir.

Serbest Ticaret Anlaşması	Ülkeler	Yürürlük Tarihi
Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA)	ABD, Meksika	2020-07-01
Canada-European Union: Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)	Avrupa Birliği	2017-09-21
Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)	Avustralya, Brunei, Şili, Japonya, Malezya, Meksika, Yeni Zelanda, Peru, Singapur, Vietnam	2018-12-30
Canada-Chile Free Trade Agreement	Şili	1997-07-05
Canada-Colombia Free Trade Agreement	Kolombiya	2011-08-15
Canada-Costa Rica Free Trade Agreement	Kosta Rika	2002-11-01
Canada-European Free Trade Association (EFTA) Free Trade Agreement	İzlanda, Lihtenştayn, Norveç, İsviçre	2009-07-01
Canada-Honduras Free Trade Agreement	Honduras	2014-10-01
Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA)	İsrail	1997-01-01
Canada-Jordan Free Trade Agreement	Ürdün	2012-10-01
Canada-Panama Free Trade Agreement	Panama	2013-04-01
Canada-Peru Free Trade Agreement	Peru	2009-08-01
Canada-Republic of Korea Free Trade Agreement (CKFTA)	Güney Kore	2015-01-01
Canada-Ukraine Free Trade Agreement (CUFTA)	Ukrayna	2017-08-01
Canada-UK Trade Continuity Agreement (Canada-UK TCA)	Birleşik Krallık	2021-04-01

4.4 Varsa Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler

Türkiye'nin Kanada ile bir STA'sı henüz bulunmamaktadır.

4.5 Zorunlu Belgeler

Kanada'ya yapılan tüm ithalat için gümrük beyannamesi, fatura gibi standart ticari belgeler gereklidir. Bununla birlikte; 23 Ağustos 2019 tarihinde yayımlanan ve halen yürürlükte olan "Genel İthalat İzni No. 83 – Alüminyum Ürünleri" (General Import Permit No. 83 – Aluminum Products- <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/cn-ad/cn19-20-eng.html>) kapsamında, belirli alüminyum ürünlerinin ithalatını izleme amacıyla bir sistem oluşturulmuştur.

Bu uygulama, Kanada'ya ithal edilen alaşımlı ve alaşımsız dökme alüminyum ürünleri ile çubuklar, profiller, teller, levhalar, şeritler, folyolar, borular ve boru bağlantı parçaları gibi işlenmiş ürünleri kapsamaktadır. İzin sistemi, ithalatçıların söz konusu ürünleri Kanada'ya getirebilmeleri için ithalat belgelerinde bu ürünlerin GIP No. 83 kapsamında olduğunu belirtmelerini zorunlu kılmaktadır. Program, ithalat üzerinde bir kota veya miktar sınırlaması getirmemekte; esasen Kanada'nın ithalat akışını izlemek ve istatistiksel veri toplamak amacıyla uygulanmaktadır. Bu çerçevede ithalatçıları, gerekli belgeleri düzenlemek ve kayıt tutma yükümlülüklerini yerine getirmekle sorumludur.

GIP No. 83 düzenlemesi, Kanada'nın özellikle ABD ve diğer ülkelerle alüminyum ticareti ilişkilerini daha yakından izleyebilmesi ve sektörel şeffaflığı artırabilmesi açısından önemli bir araç olarak kullanılmaktadır. Söz konusu uygulama sayesinde Kanada, küresel alüminyum piyasalarındaki dalgalanmalara karşı daha etkin bir ticaret politikası yürütebilmekte ve sektör verilerini güncel bir şekilde analiz edebilmektedir.

4.6 Standartlar

Kanada’da ürün güvenliği ve standartlara uyumdan üretici/ithalatçı doğrudan sorumludur. Kanada pazarına sunulan ürünlerin belirli standartlara uyması gerekmektedir:

- CSA Group (Canadian Standards Association): Kanada'da güvenlik, sağlık, çevre ve ekonomik verimlilik için standartlar geliştiren kuruluştur. Özellikle inşaat malzemeleri, elektrikli ürünler gibi alanlarda ilgili standartlar mevcuttur. Ürün tipine ve uygulamasına bağlı olarak (özellikle inşaat, elektrik) bu standartlara uyum zorunlu olabilmektedir.
- LEED (Leadership in Energy and Environmental Design): Kanada'da yaygın olarak kullanılan yeşil bina derecelendirme sistemidir. Zorunlu olmamakla birlikte, sürdürülebilir özellikler için kredi puanları vererek inşaat sektöründe malzeme seçimini etkiler.
- AAMA (American Architectural Manufacturers Association): Ekstrüzyon kaplamalarının performansı için referans alınan standartlardır. ABD merkezli olmasına rağmen, Kanada teknik şartnamelerinde sıklıkla kullanılır.

Pazarda kabul görmek için ilgili CSA standartlarına uymak, özellikle yapı ürünleri ve elektrikli bileşenler için kritik öneme sahiptir. İnşaat sektöründe ise artan yeşil bina trendi nedeniyle LEED kriterlerine (geri dönüştürülmüş içerik vs) uyum sağlamak da önemlidir.

4.7 Etiketleme

Kanada’da ürün ambalajı ve etiketlerinde, “ürünün tanımı, net miktarı, satıcının unvanı ve adresi”ne dair temel bilgilerin hem Fransızca hem de İngilizce olması gerekmektedir. Ancak, Quebec’in katı Fransızca dil yasalarını da dikkate almak oldukça önem arz etmektedir.

Bu kapsamda, Quebec Dil Şartı Yasası (Bill 96); ürünler, ambalajlar, etiketler ve beraberindeki tüm belgelerin (kullanım kılavuzları vb.) üzerindeki tüm yazıların Fransızca olmasını gerektirir. Diğer dillerin kullanılmasına izin verilir, ancak Fransızca'dan daha belirgin olamazlar.

4.8 Ambalajlama

Uluslararası sevkiyatlarda kullanılan ahşap ambalaj malzemeleri için özel kurallar geçerlidir. Türkiye'den Kanada'ya alüminyum ürünleri sevk ederken kullanılan herhangi bir masif ahşap ambalaj malzemesi (palet, kasa vb.) mutlaka ISPM 15 standardına uygun olmalı (işlem görmüş ve damgalanmış) ve bu durum belgelenebilmelidir.

4.9 Lojistik

Hacimli alüminyum ürünleri için en olası ve ekonomik taşıma modu deniz yoludur. Türkiye ile Kanada arasındaki konteyner taşımacılığı Portekiz, Almanya, İtalya, Fransa gibi Avrupa limanlarından aktarmalı olarak gerçekleştirilebilmektedir. Yalnızca dökme kimyasal maddeler ve geniş çaplı boru, inşaat demiri gibi hacimli belirli demir-çelik-alüminyum ürünleri doğrudan Kanada’ya sevk edilmektedir. Kanada ile ülkemiz arasında ortalama teslimat süresi 21 ila 28 gündür.

4.10 Dağıtım Kanalları

Kanada pazarına alüminyum ürünleri sunmak için çeşitli dağıtım kanalları kullanılabilir:

- Doğrudan Satış: Büyük hacimli birincil veya yarı mamul alüminyumun büyük üreticilere (örn. otomotiv OEM'leri, büyük inşaat firmaları) doğrudan satışı mümkündür.
- Distribütörler / Servis Merkezleri: Küçük ve orta ölçekli imalatçılara ve inşaat firmalarına ulaşmak için en önemli kanaldır. Bu firmalar toplu alım yapar, stok tutar, ilk aşama işleme (kesme, dilme vb.) hizmetleri sunar ve daha küçük miktarlarda satış yaparlar.
- Acenteler / Temsilciler: Özellikle doğrudan bir varlık kurmanın başlangıçta mümkün olmadığı durumlarda pazar girişi, potansiyel müşteri bulma ve ilişkileri yönetme konusunda yardımcı olabilirler.
- Perakende Satış: Yalnızca belirli nihai alüminyum ürünleri (örn. hırdavat, bazı yapı malzemeleri) için geçerlidir.
- E-Ticaret (B2B): eINDUSTRIFY ve TradeWheel gibi gelişmekte olan platformlar, endüstriyel malzemeler için çevrimiçi pazaryerleri sunmaktadır.

4.11 Satış Sonrası Hizmetler

Satış sonrası hizmet, ürüne göre değişmektedir. Ham veya yarı mamul malzemeler için bu genellikle kalite spesifikasyonlarının karşılandığından emin olmak, şikayetleri/iadeleri yönetmek ve teknik destek/belgelendirme (örn. malzeme sertifikaları) sağlamayı içerir.

Nihai ürünler veya bileşenler için garanti hizmeti, teknik yardım ve potansiyel olarak yedek parça temini gerekebilir. Yerel distribütörlerle (<https://aluquebec.com/repertoires/distributeurs/>) ortaklık kurmak, satış sonrası desteğin yerel olarak yönetilmesine yardımcı olabilir. Kanada pazarında güvenilir kalite kontrolü, net belgelendirme ve teknik sorgulara veya sorunlara hızlı yanıt vermek, güven oluşturmak ve uzun vadeli ilişkiler kurmak için esastır.

4.12 Reklam ve Pazarlama

Kanada pazarında marka bilinirliği oluşturmak ve satışları artırmak amacıyla çeşitli pazarlama stratejilerinin uygulanması önem arz etmektedir. Bu doğrultuda, Light Metal Age, Canadian Metalworking ve Modern Metals gibi sektörel ticaret dergilerinde reklam yayımlayarak hedef kitleye doğrudan ulaşılması mümkündür.

Ayrıca, alüminyumun yoğun kullanıldığı sektörlerde düzenlenen fuarlara katılım sağlanması da önem arz etmektedir.

Bunun yanı sıra, Fransızca versiyonu da bulunacak şekilde profesyonel bir web sitesinin oluşturulması ve LinkedIn, Meta gibi dijital platformlar üzerinden hedeflenmiş çevrimiçi reklam kampanyalarının yürütülmesi, markanın dijital görünürlüğünü artıracaktır. Bu süreçte, B2B platformlarında teknik uzmanlığın, kalite sertifikalarının ve daha önce gerçekleştirilen başarılı projelerin sergilenmesi de pazardaki güvenilirliğin ve bilinirliğin güçlenmesine katkı sağlayacaktır.

4.13 İş Yapma Kolaylığı, İş Kültürü

Kanada genel olarak iş yapma kolaylığı açısından yüksek sıralarda yer alan bir ülkedir. İş kültürü tipik olarak profesyonel, nispeten resmi, dakikliğe önem veren, doğrudan iletişimi ve sözleşmelere bağlılığı vurgulayan bir yapıdadır. Güven ve ilişki kurmak önemli olsa da, kararlar genellikle net değer önerilerine (fiyat, kalite, ürün güvenliği) dayanır. Özellikle Quebec'in kendine özgü kültürü ve Fransızca'nın bölgedeki öneminin farkında olmak kritiktir.

4.14 İthalat Vergileri

Kanada tarafından uygulanmakta olan 2025 yılı gümrük vergilerine ilişkin bilgiye <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2025/01-99/01-99-2025-eng.pdf> adresinden erişilebilmektedir. Türk menşeli ürünlere yönelik vergi oranları "MFN" sütununda yer almaktadır.

Katma Değer Vergisi: Federal Mal ve Hizmet Vergisi (GST) %5 oranında ülke genelinde uygulanır. Bazı eyaletlerde GST ile eyalet vergisini birleştiren Harmonize Satış Vergisi (HST) uygulaması vardır (Ontario %13; New Brunswick, Newfoundland & Labrador, Prens Edward Adası %15; Nova Scotia %15). Diğer eyaletlerde GST'nin üzerine eklenen Eyalet Satış Vergisi (PST) bulunur (British Columbia %7, Manitoba %7, Saskatchewan %6). Quebec'te ise GST'nin üzerine %9.975 oranında Quebec Satış Vergisi (QST) eklenir.

Kanada'nın alüminyum ürünlerinde Mayıs 2025 itibarıyla Türkiye'ye yönelik ilave gümrük vergisi veya anti damping vergisi uygulaması bulunmamaktadır.

4.15 Ödeme Şekilleri

Yeni Kanadalı iş ortaklarıyla yapılan ilk işlemlerde, Türk ihracatçısının ödeme riskini azaltmak için Akreditif (LC) kullanması tavsiye edilir.

4.16 Tarife Dışı Engeller

- GIP (General Import Permit) No. 83; Kanada'ya ithal edilen alışımlı ve alışsız dökme alüminyum ürünleri ile çubuklar, profiller, teller, levhalar, şeritler, folyolar, borular ve boru bağlantı parçaları gibi işlenmiş ürünleri kapsamaktadır. Bahse konu izin sistemi, ithalatçıların söz konusu ürünleri Kanada'ya getirebilmeleri için ithalat belgelerinde bu ürünlerin GIP No. 83 kapsamında olduğunu belirtmelerini zorunlu kılmaktadır. Bu program ithalat üzerinde bir kota veya miktar sınırlaması getirmemekte; esasen Kanada'nın ithalat akışını izlemek ve istatistiksel veri toplamak amacıyla uygulanmaktadır. Bu çerçevede ithalatçıları, gerekli belgeleri düzenlemek ve kayıt tutma yükümlülüklerini yerine getirmekle sorumludur.
- Standartlar ve Sertifikasyonlar: CSA standartlarına veya özel endüstri standartlarına uyulmadığı takdirde, bu durum teknik bir engel teşkil edebilir.
- Quebec Dil Yasaları: Katı etiketleme ve ambalajlama kuralları Quebec pazarına erişim için önemli bir şarttır.

5. Fırsatlar ve Tehditler

Fırsatlar	Tehditler
• Büyüyen Kanada alüminyum pazarı	• ABD tedarikçilerinin yakınlık ve CUSMA nedeniyle hakimiyeti.
• Kilit sektörlerden (otomotiv - hafifletme/EV, inşaat - yeşil bina, ambalaj) güçlü talep.	• Düşük maliyetli Çinli tedarikçilerden gelen güçlü rekabet
• Kanada'nın önemli miktarda yarı mamul/mamul alüminyum ürünü ithal etmesi	• Düşük karbon avantajına sahip güçlü yerli üretim
• Gelecekteki olası ABD/Kanada ticaret gerilimlerinin/tarifelerinin yeni fırsatlar yaratma potansiyeli.	• Türkiye ile Kanada arasında bir STA'nın bulunmaması
• Kanadalı ithalatçıların tedarik zincirlerini ABD/Çin dışına çeşitlendirme arayışı potansiyeli.	• Küresel pazarı etkileme potansiyeli olan kapsamlı ABD ilave gümrük tarifeleri
• Sürdürülebilir/düşük karbonlu malzemelere artan talep (Türkiye tedarik edebilirse fırsat)	• Olası korumacı önlemler

6. Sonuç ve Değerlendirme

Kanada, önemli bir yerli üretime (özellikle düşük karbonlu birincil alüminyum) sahip olmasına rağmen, aynı zamanda belirli işlenmiş alüminyum ürünleri için ciddi ithalat talebi olan, büyük ve büyüyen bir alüminyum pazarıdır. Pazar, coğrafi yakınlık ve CUSMA avantajlarından yararlanan ABD ve düşük karbon avantajına sahip yerli üreticiler tarafından domine edilmektedir. Çin, özellikle fiyat rekabetçiliği ile önemli bir ikincil oyuncudur, ancak ticari yaptırım riskleri taşımaktadır.

Türk alüminyum ihracatçıları için Kanada pazarı potansiyel fırsatlar sunmaktadır. Özellikle, Kanada'nın ithal ettiği yarı mamul ürünler (profiller, levhalar vb.) veya özel mamuller segmentlerinde, fiyat rekabetçiliği veya niş ürün/hizmet sunumu ile yer edinme potansiyeli bulunmaktadır.

Başarı için, Türk firmalarının hedefli bir strateji izlemesi kritik öneme sahiptir. Bu strateji;

- Rekabet avantajı sağlanabilecek spesifik ürün segmentlerine odaklanmayı,

- Kalite (uluslararası kabul görmüş sertifikalarla desteklenen) ve tedarik güvenilirliğini kanıtlamayı,
- Verimli ve maliyet etkin lojistik çözümleri bulmayı,
- Özellikle LinkedIn, Meta gibi platformlarda görünürlüğün artırılmasını,
- Potansiyel olarak Kanadalı distribütörler veya servis merkezleri ile güçlü ortaklıklar kurmayı içermelidir.

Son olarak, ABD'nin ticaret politikalarındaki olası değişiklikleri ve Kanada-Türkiye ikili ilişkilerinin seyrini yakından takip etmek, risk yönetimi açısından zorunludur.

Ayrıca, bu raporun birçok bölümünde de değinildiği üzere; ABD'nin dış ticaret politikasını daha korumacı bir yöne doğru revize ettiği ve başta komşuları Kanada ve Meksika olmak üzere; Çin ve diğer ülkelerden gerçekleştirdiği ithalatta ülkeye ve sektöre göre özelleşen ilave gümrük vergisi uygulamalarını başlattığı ve Kanada'nın da buna karşılık tedarik zincirlerinde ABD'ye olan yüksek bağımlılığını kırmak üzere ticaret partnerlerini çeşitlendireceğini ve bu yaklaşımını ABD'nin yeniden serbestleşme politikası uygulamaya başladığında da devam ettireceğini göz önüne alarak; Kanada pazarına girişte söz konusu konjonktürün Türkiye lehine yaratacağı avantajdan firmalarımızın faydalanması önem arz etmektedir.

7. Kaynakça

<https://www.trademap.org/Index.aspx>

<https://ised-isde.canada.ca/site/trade-data-online/en>

<https://ised-isde.canada.ca/app/ixb/cid-bdic/>

<https://www.statista.com/>

<https://aluminium.ca/en/the-industry/>

<https://aluquebec.com/en/industry/>

<https://aluminium.ca/communications/decarboner-lamerique-du-nord-avec-laluminium-quebecois-un-defi-a-la-mesure-de-nos-ambitions/>

<https://www.finances.gouv.qc.ca/>

<https://aluminium.ca/aluminium/>

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/menu-eng.html>

<https://www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheques/le-secteur/metallurgie/aluminium/presentation-de-lindustrie-de-laluminium>

<https://www.desjardins.com/qc/en/savings-investment/economic-studies/canada-tariff-vulnerability-17-january-2025.html>

<https://www.desjardins.com/qc/en/savings-investment/economic-studies/canada-provincial-outlook-25-february-2025.html>

<https://www.desjardins.com/qc/en/savings-investment/economic-studies/canada-tariffs-4-march-2025.html>

<https://budgetlab.yale.edu/research/economic-and-fiscal-effects-trump-administrations-proposed-tariffs>

<https://www.bankofcanada.ca/publications/mpr/mpr-2025-01-29/in-focus-1/>

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/security-securite/wp-meb-eng.html>

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/cn-ad/cn19-20-eng.html>