



**EMBAJADA DE ARGENTINA
OTTAWA**

CANADA

**GUIA DE NEGOCIOS
CANADÁ**

Junio 2011

INDICE

1.- ASPECTOS GENERALES

- 1.1.- Geografía
- 1.2.- Población y centros urbanos
- 1.3.- Transporte
- 1.4.- Prensa
- 1.5.- Organización política y administrativa
- 1.6.- Organizaciones y acuerdos internacionales

2.- ECONOMIA, MONEDA Y FINANZAS

- 2.1.- Principales sectores de actividad
- 2.2.- Principales perfiles regionales
- 2.3.- Moneda y finanzas
- 2.4.- Sistema bancario
- 2.5.- Indicadores económicos y estructurales

3.- COMERCIO EXTERIOR

- 3.1.- Evolución reciente
- 3.2.- Principales socios comerciales

4.- RELACIONES COMERCIALES CON LA ARGENTINA

- 4.1.- Exportaciones Argentinas a Canadá: récord histórico
- 4.2.- Exportaciones Canadienses a la Argentina: récord histórico
- 4.3.- Comercio bilateral total
- 4.4.- Inversiones

5.- ACCESO AL MERCADO

- 5.1.- Sistema Arancelario e Impuestos Internos
- 5.2.- Regulaciones de importación
- 5.3.- Documentos y formalidades aduaneras
- 5.4.- Regímenes especiales
 - 1. Obligatoriedad del uso del idioma francés
 - 2. Productos orgánicos en Canadá (excepto la Provincia de Québec)
 - 3. Productos orgánicos en la provincia de Québec
 - 4. Nueva legislación sobre productos orgánicos en Canadá

6.- ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION

- 6.1.- Muestras comerciales
- 6.2.- Canales de distribución
- 6.3.- Promoción de ventas y prácticas comerciales
- 6.4.- Compras gubernamentales
- 6.5.- Oficina de apoyo a exportadores de países en desarrollo (TFO)
- 6.6.- Estándares de calidad, etiquetado y certificaciones

7.- VIAJES DE NEGOCIOS

- 7.1.- Transporte y hotelería
- 7.2.- Visas
- 7.3.- Clima, atención médica, comunicaciones e idioma
- 7.4.- Consideraciones en materia de seguridad
- 7.5.- Costumbres locales
- 7.6.- Horarios laborales y calendario de vacaciones
- 7.7.- Contactos útiles

1.- ASPECTOS GENERALES

1.1- Geografía

Canadá es el segundo país más extenso del mundo, cubriendo una superficie total de 9.970.610 Km². Limita al oeste con el Océano Pacífico y Alaska, al este con el Océano Atlántico, al noreste con Groenlandia, al sur con Estados Unidos, y al norte con el Polo. Su variada topografía incluye desde la tundra del Ártico hasta los campos de cereales de la zona central del país. Al oeste se encuentran las Montañas Rocosas (Rocky Mountains), al sureste los Grandes Lagos (Great Lakes) y el Río San Lorenzo.

En Canadá se distinguen cinco regiones fisiográficas, la más extensa es el escudo Canadiense o meseta Laurentina, se extiende desde la península del Labrador hasta el Gran Lago del Oso, desde el océano Glacial Ártico hasta el río San Lorenzo. Esta región de antiguas rocas graníticas está escasamente cubierta por tierra y muestra una profunda erosión debida a la acción glaciaria.

Le siguen la cordillera de los Apalaches, las tierras bajas en la zona de los Grandes Lagos y la llanura del San Lorenzo, regiones que abarcan la mayor extensión de tierras cultivables, particularmente en el centro y este de Canadá. Esta zona concentra más del 60% de la población. Los más importantes cultivos de trigo, papa, avena y cebada se encuentran en el suroeste, aunque existen cultivos selectivos en la costa este (Prince Edward Island y New Brunswick)

La quinta región de Canadá constituye una parte del vasto sistema montañoso que se extiende desde el extremo más meridional de Sudamérica hasta el más occidental en Alaska. La porción oriental de la cordillera de Canadá está formada por las montañas Rocosas, cuya cima más elevada es el monte Robson (3.954 m). Al oeste, y en paralelo al Océano Pacífico se encuentra otro gran sistema montañoso formado por las Montañas Costeras, unidas a la cordillera de las Cascadas en Estados Unidos, y varios sistemas montañosos costeros. Algunas de las cimas más destacadas de estas cordilleras occidentales son el Monte Logan (5.959 m), el punto más alto de Canadá, el Monte San Elías (5.489 m) y King Peak (5.173 m).

Los Grandes Lagos Laurentian forman una cadena de lagos en el oriente de Norteamérica y la frontera canadiense-americana (Lago Superior; Lago Michigan-Huron; Lago Erie y Ontario). Excepto el Michigan, todos estos lagos se encuentran en Canadá junto con otros 31 lagos importantes que en su conjunto suman más de 1.300 km² de superficie; los principales son el Gran Lago del Oso, el Gran Lago del Esclavo, el Lago Athabasca, el Wollaston, el Lago Reindeer, el Lago Nipigon y el Lago de los Bosques.

Entre los ríos más importantes figuran el San Lorenzo, -que drena los Grandes Lagos y desemboca en el Golfo de San Lorenzo-, el Ottawa y el Saguenay, principales afluentes del San Lorenzo; el Saint John, que desemboca en la Bahía de Fundy, el Saskatchewan, que lo hace en el Lago Winnipeg y el Nelson, que fluye desde este lago hacia la Bahía Hudson.

También son de destacar el sistema formado por los ríos Athabasca, Peace, Slave y Mackenzie, que desemboca en el Océano Ártico, el curso superior del Yukón, que atraviesa Alaska hasta el

Mar de Bering y el Fraser junto con el curso superior del Columbia, que desemboca en el Océano Pacífico

1.2.- Población y centros urbanos

Según el último censo (año 2006), Canadá consta de 31.612.897 habitantes, con una densidad de población equivalente a 3,5 hab./km².

De acuerdo a las últimas estimaciones publicadas por Statistics Canada en enero 2011, la población actual estaría superando los 34.278.000 habitantes. Si bien Canadá es el segundo país más extenso del planeta, el 90% de su población se concentra principalmente a lo largo de la frontera con Estados Unidos.

Existen grandes extensiones de tierra que permanecen deshabitadas, sin verse afectadas por la actividad humana. Aproximadamente unas tres cuartas partes de la población canadiense habita en una estrecha franja a lo largo de la frontera con Estados Unidos, con cerca del 62% concentrado en las provincias de Québec y Ontario. El 80% de la población es urbana.

La configuración racial y étnica canadiense es muy variada. Los primeros habitantes de Canadá fueron pueblos aborígenes que, se cree, llegaron desde Asia hace miles de años a través de un puente natural entre Siberia y Alaska. Hace cuatrocientos años, colonizadores de Francia y Gran Bretaña comenzaron a explorar el territorio y los asentamientos permanentes de estas dos naciones empezaron a principios del siglo XVII.

Hasta la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de los inmigrantes provenían de las Islas Británicas o de Europa Oriental. Sin embargo, desde 1945, el panorama cultural canadiense ha sido enriquecido por un número mayor de europeos del sur, asiáticos, latinoamericanos e inmigrantes de las Islas del Caribe, proviniendo el mayor número de inmigrantes de países de la región del Pacífico Asiático (China sobre todo).

Cerca de un 34% de la población está formada por personas de origen británico; los habitantes de origen francés representan el 28% de la población. Los canadienses francófonos mantienen en gran medida su idioma, cultura y tradiciones, y las leyes federales establecen una política nacional bilingüe y multicultural.

El resto de la población se compone de personas de otros orígenes como alemanes, italianos, ucranianos, holandeses, escandinavos, polacos, húngaros, griegos e indígenas nativos. Estos últimos integran oficialmente las llamadas Primeras Naciones las cuales equivalen al 2% de la población total de Canadá. Entre las Primeras Naciones están, principalmente, los Algonquinos, los Iroqueses, los Salish, los Athabascos y los Inuit.

Las ciudades más importantes de Canadá son: Toronto (según datos de 2006, 5.113.149 habitantes en la ciudad y área metropolitana); Montreal y área metropolitana (3.350.571 habitantes); Vancouver (2.116.581 habitantes); Ottawa, la capital de Canadá (población del área metropolitana de Ottawa-Hull, 1.130.761 habitantes); Calgary (1.079.310 hab.); Edmonton (1.034.945 hab.); ciudad de Québec (715.515 hab.); Winnipeg (694.668 hab.); Hamilton

(692.911 hab.); London (457.720 hab.); Kitchener (451.235 hab.); Saint Catharines-Niagara (451.235 hab.) y Halifax (372.858 habitantes).

La mayor comunidad religiosa de Canadá es la católica. De los grupos protestantes el más grande es el de la Iglesia Unida de Canadá, seguido de la Iglesia Anglicana de Canadá.

1.3.- Transporte

Ferrovionario:

Red ferroviaria: (2006) 72.131 Km.

Operan dos compañías ferroviarias: Una es Canadian National (Nacional de Canadá) (privatizado en noviembre de 1995) y Canadian Pacific Railway (Ferrocarril Canadiense del Pacífico), operado por la empresa del gobierno VIA Rail.

Las vías cuentan con el Ancho estándar (Standard gauge): 1.435 milímetros de ancho de vía

Carreteras:

Hay un total de 1.042.300 Km. de caminos en Canadá, de los cuales 415.600 km. están asfaltados, incluyendo 17.000 km. de autopistas.

Puertos marítimos:

Costa Oeste:

Victoria, British Columbia

Vancouver, British Columbia

New Westminster, British Columbia

Prince Rupert, British Columbia

Costa Este:

Halifax, Nova Scotia

Saint John, New Brunswick

St. John's, Newfoundland and Labrador

Sept-Îles, Quebec

Sydney, Nova Scotia

Botwood, Newfoundland and Labrador

Costa Noroeste y Central:

Bécancour, Quebec

Churchill, Manitoba

Hamilton, Ontario

Montreal, Quebec

Quebec City, Quebec

Trois-Rivières, Quebec

Thunder Bay, Ontario

Toronto, Ontario

Windsor, Ontario

Canales fluviales:

Las aguas del Río San Lorenzo constituyeron, antiguamente, el mayor sistema de navegación de agua que permitió el comercio internacional. La principal ruta de canales es la del San Lorenzo y la de los Grandes lagos. Los otros canales son subsidiarios, tales como: Saint Laurent Seaway; Welland Canal; Soo Locks, Trent-Severn Waterway.

1.4.- Prensa

Existe un canal oficial de televisión y radio, la Corporación de Difusión de Canadá (Canadian Broadcasting Corporation); en el campo privado se destacan tres grandes corporaciones: CTV Globemedia; CanWest Global Communications Corp. y Québecor.

CTV Globemedia es la principal compañía multimedia de Canadá que también controla la CTV, la mayor empresa de televisión privada. El principal diario del país, The Globe and Mail (que forma parte de CTV Globemedia), se distribuye de costa a costa, con una tirada de 322.807 ejemplares diarios y 410.285 los días sábados, con una tirada semanal de 2.024.320.

El segundo grupo importante es CanWest Global Communications Corp. que incluye Global Television, una red de televisión de alcance nacional y que llega al 94% de los canadienses angloparlantes. Asimismo, es la principal editora de diarios, incluyendo el National Post, 10 diarios en las principales ciudades y 21 en localidades medianas.

El tercer conglomerado en cuanto a importancia es Québecor Media, cuya filial dedicada a la prensa está concentrada en Québec. Esta empresa opera la principal cadena de televisión por cable de Québec, y la tercera en el país. Además en prensa escrita, publica la línea de tabloides Sun en las principales ciudades del país.

Los principales diarios locales son los siguientes:

En Alberta: Calgary Herald, The Edmonton Journal, The Calgary Sun y The Edmonton Sun.

En la Columbia Británica: Vancouver Sun.

En Manitoba: The Winnipeg Free Press y The Winnipeg Sun.

En Nueva Brunswick: Daily Gleaner y The Times Transcript.

En Terranova y Labrador: The Telegram y The Western Star.

En Nueva Escocia: The Chronicle-Herald y The Daily News.

En Ontario: The Globe & Mail, The National Post, The Toronto Star, The Toronto Sun (el de mayor circulación de todo el país), The Ottawa Citizen y Ottawa Sun.

En Québec: La Presse, Le Journal de Montreal, Le Devoir, The Gazette y Metro

En la Isla del Príncipe Eduardo: The Guardian y Patriot.

En Saskatchewan: Leader Post, Star-Phoenix, Times-Herald y Daily Herald.

Yukon: The Whitehorse Star.

1.5.- Organización política y administrativa

Canadá es un Estado federal cuya forma de gobierno es una Democracia Parlamentaria y Monarquía Constitucional.

La Reina Elizabeth II es la Reina de Canadá y por lo tanto Jefe de Estado, delegando sus poderes en el Gobernador General de Canadá.

El Poder Ejecutivo es ejercido por el Primer Ministro y su gabinete de Gobierno.

El Poder Legislativo se compone de dos cámaras: el Senado, formado por 105 senadores designados por el Primer Ministro, y la Cámara de los Comunes, constituida por 308 diputados elegidos mediante sufragio universal, correspondiendo un representante a cada distrito electoral.

La Cámara de los Comunes, el principal órgano legislativo, suele ser electa cada cuatro años, siendo cinco años el período legislativo máximo permitido. Los votantes deben elegir al Representante de su distrito electoral. El partido que obtiene mayor número de Representantes en la Cámara de los Comunes es el encargado de formar gobierno y en consecuencia encabezar el Poder Ejecutivo.

La Constitución de Canadá establece la Democracia Parlamentaria como forma de gobierno y define las funciones y los poderes del gobierno federal. Éste se ocupa de asuntos de carácter nacional como la política exterior y el comercio internacional, la defensa, la pesca, los transportes y las comunicaciones, las cuestiones fiscales, el sistema monetario y bancario, el derecho penal y la inmigración. Las provincias tienen competencia en ámbitos tales como la administración de la justicia, los derechos civiles, la explotación de los recursos naturales, las cuestiones fiscales de orden provincial, la educación, la cultura y la administración municipal. Cada gobierno provincial posee su propia Asamblea Legislativa elegida por sufragio universal.

La Constitución establece también una Declaración de Derechos y Libertades que recoge los derechos fundamentales de toda persona que reside en Canadá. La Declaración protege la libertad de expresión y de religión, la libertad de circulación, los derechos lingüísticos y protege al ciudadano frente a la discriminación por razones de género, raza, etnia y deficiencias físicas o mentales, entre otras.

Canadá dispone de dos sistemas jurídicos: el Código Civil que rige en la provincia de Québec y la Common Law británica en el resto de las provincias y de los territorios, así como a nivel federal.

Últimas elecciones generales: Elección General no. 41, 2 de mayo de 2011

Gobernador General: David Johnston

Primer ministro: Stephen Harper (Partido Conservador)

Distribución de escaños en la Cámara de los Comunes (2011):

Partido Conservador: 167

Nuevo Partido Democrático: 102 (Oposición oficial)

Partido Liberal: 34

Bloque de Quebec: 4

Partido Verde: 1

Total: 308

Sitios de Interés:

<http://pm.gc.ca/> (Primer Ministro)

www.parl.gc.ca/ (Parlamento)














www.gg.ca/ (Gobernador General)

<http://www.pco-bcp.gc.ca/premier.asp> (Privy Council Office)

Idioma:

Canadá es oficialmente un país bilingüe, inglés y francés, lo que debe entenderse como una norma que en los hechos se aplica regionalmente, salvo en las dependencias del gobierno federal. El uso de los dos idiomas es el reflejo de la historia colonial mixta de Canadá (estuvo bajo el régimen británico y el francés).

Canadá está integrado por diez provincias y tres territorios, cada uno de ellos con particulares características en materia de geografía, historia, población y economía, lo cual contribuye a hacer de Canadá un país de una gran diversidad. El siguiente enlace conduce a los sitios oficiales de cada Provincia y Territorio: <http://canada.gc.ca/othergov-autregouv/prov-eng.html>

	Columbia Británica		Alberta
	Saskatchewan		Manitoba
	Ontario		Quebec
	Nuevo Brunswick		Nueva Escocia
	Isla del Príncipe Eduardo		Terranova y Labrador
	Territorios de El Yukón		Territorios del Noroeste
	Territorios de Nunavut		

División política



1.6.- Organizaciones y acuerdos internacionales

Canadá es un actor dinámico internacional y miembro de los principales organismos mundiales, entre ellos las Naciones Unidas, la Organización de Estados Americanos, la Asociación de Cooperación Económica del Pacífico (APEC), la Organización Mundial de Comercio, UNESCO, Organización Mundial de la Salud y FAO. Asimismo, forma parte de los grupos que reúnen a las principales economías del mundo como el Grupo de los 8 y el grupo de los 10. También es parte de la Organización del Tratado del Atlántico Norte y de la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OECP).

Canadá ha suscripto varios acuerdos internacionales, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA) y todos los Acuerdos obligatorios de la OMC.

En materia de Acuerdos de Libre Comercio están vigentes el NAFTA con Estados Unidos y México, así como los bilaterales con Chile, Costa Rica, Israel, Jordania, Colombia y Perú, en los que el arancel es cero para casi todos los productos.

Otros Acuerdos de preferencias existen con Australia, Nueva Zelandia, Singapur, y los países de Centro América (Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua). Canadá concede asimismo tasas favorables para los Países del Caribe miembros de la Commonwealth y para los Países Menos Desarrollados.

Con la Argentina se encuentran vigentes los Acuerdos para evitar la Doble Imposición y el de Promoción y Protección de inversiones, que son instrumentos de gran utilidad para alentar el flujo de inversiones canadienses hacia nuestro país.

Para acceder al listado completo, así como a las actualizaciones en materia de negociaciones y acuerdos de liberalización económica y comercial de Canadá con el resto del mundo, se sugiere seguir el siguiente enlace: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx>



2.- ECONOMÍA, MONEDA Y FINANZAS

2.1.- Principales sectores de actividad

Los sectores más dinámicos son el energético, el minero y la inversión en equipamiento industrial, que han respondido positivamente a la recuperación de la demanda estadounidense.

Es importante remarcar que la economía canadiense ha evolucionado hacia las industrias del “conocimiento” donde los servicios adquieren una progresiva preeminencia. Actualmente, el sector servicios, incluyendo los gubernamentales, emplean a uno de cada tres trabajadores canadienses y generan dos tercios del PBI local. Por su parte, el sector primario representa aproximadamente el 6% del PBI y emplea cerca del 4% de los trabajadores canadienses.

A pesar de esta reducida participación, el sector primario - el agrícola en particular - se cuenta entre los sectores protegidos por el gobierno.

El caso más claro son los productos lácteos, los avícolas y las carnes en general, cuya producción interna está regulada por agencias estatales y cuya importación está limitada, en algunos sectores mediante la aplicación de cuotas de acceso al mercado. Los productos importados dentro de esa cuota reciben una baja tasa arancelaria, la cual se eleva considerablemente cuando se supera el volumen o monto máximo autorizado por la cuota. Un sistema similar de cuotas se aplica a las carnes bovinas y porcinas, pero no existen agencias de regulación de oferta para estos productos.

En la actualidad, el ingreso de carnes frescas provenientes de la Argentina, se encuentra en proceso de negociación.

Es de destacar también, que tanto el gobierno federal como los de determinadas provincias destinan importantes sumas para programas de financiamiento y asistencia a los productores agrícolas y ganaderos, justificados como ayuda de emergencia ante las crisis que han sufrido recientemente.

En materia de cereales, el Consejo Canadiense del Trigo (Canadian Wheat Board) es la agencia estatal que actúa como monopolio para la comercialización interna y la exportación de trigo y cebada. Este sistema es constantemente cuestionado en la OMC, por EEUU y otros países, entre ellos el nuestro.

Otras distorsiones pueden encontrarse en los sectores de telecomunicaciones y medios audiovisuales y en el transporte aéreo y marítimo, donde existen restricciones a la inversión extranjera, generalmente mediante la exigencia de una participación mayoritaria canadiense.

Más allá de éstas y otras intervenciones gubernamentales, en términos generales la economía canadiense no registra en apariencias distorsiones inducidas políticamente y brinda un considerable grado de apertura a las importaciones, que anualmente llegan a representar un 35% del PBI (mucho de ello se debe a la complementación interfronteriza con EEUU).



Entre 1997 y 2007, la inversión extranjera directa en Canadá creció a un ritmo anual promedio, pasando de 194.300 millones de dólares canadienses en 1997, a 448.900 millones de dólares canadienses a finales de 2007.

Respecto a los sectores de inversión extranjera, debe tenerse presente que el principal componente (32%) lo constituye un amplio grupo de industrias (alimentos, bebidas, tabaco, químicos, textiles, productos eléctricos, comunicación, construcción y derivados), lo cual muestra la creciente diversificación de la economía. En rubros más específicos, la energía y minería concentran la mayor parte de la inversión extranjera, con un 23%, seguidos por el sector financiero y de seguros (19%), maquinaria y equipo de transporte (14%), servicios y comercio minorista (8%), madera y papel (4%).

Este análisis estático puede complementarse con uno dinámico donde es notable la creciente importancia del sector servicios y del consumo personal. Efectivamente, considerando el período 1990-2005 se aprecia que la inversión en los sectores de la Industria y Productos Eléctricos y de Comida, Bebidas y Tabaco aumentaron a una tasa anual de 13%, seguidos por Comunicaciones (10%), Energía (9%), Equipos de transporte, Servicios y Comercio minorista (8,8%), Finanzas y Seguros (8,5%), Productos Químicos y Textiles (7,1%), Minerales y productos metálicos (6,7%), Maquinaria y Equipos (6,4%), Madera y Papel (5,7%) y Construcción y actividades Relacionadas (5,5%).

En el año 2006, EEUU fue nuevamente el mayor inversor extranjero, con el 61% del total de inversiones extranjeras en Canadá, (o el equivalente a 273.700 millones de dólares canadienses). Los mayores porcentajes de dichas inversiones se registraron en sectores como: servicios y comercio minorista, energía y minerales y maquinarias y equipo de transporte.

Luego de EEUU, los países que más han aumentado sus inversiones directas en Canadá en el período 2005 – 2006 fueron: Reino Unido (llegando a 30.000 millones de dólares canadienses), Francia (totalizando 28.400 millones de dólares canadienses), Países Bajos (llegando a 21.700 millones) y Suiza (alcanzando los 13.000 millones de dólares canadienses).

2.2.- Principales perfiles regionales

Isla del Príncipe Eduardo

a) Capital: Charlottetown

b) Superficie: 5.660 km². Es la provincia más pequeña del país.

c) Economía: Se basa fundamentalmente en la agricultura, turismo y pesca. Su suelo fértil y de color rojo es ideal para el cultivo de papas, que constituye la producción más importante para los agricultores. La actividad está relacionada a la industria alimenticia, aunque la alta tecnología en medicina, electrónica y en la agricultura es cada vez más importante.

Nueva Brunswick

a) Capital: Fredericton

b) Superficie: 73.500 km².

c) Economía: Nueva Brunswick posee abundantes recursos naturales. Los bosques ocupan el 85% de la tierra. La madera y sus subproductos resultan vitales para la economía. También lo son la pesca y la agricultura. La provincia se autoabastece de la producción de forraje, lácteos y aves. Los recursos mineros comprenden plata, carbón, cobre, gas natural, oro, petróleo, plomo, tungsteno, sílice, sal, zinc, etc.

La industria alimenticia y de bebidas ocupa el principal segmento de la actividad, seguidas por la de papel, aserraderos, fábricas de muebles, procesamiento de metales de minerales no metálicos y metales primarios y equipos de transporte.

Posee la refinería más grande del país y exporta 75% del petróleo. La empresa Repsol YPF conjuntamente con la canadiense Irving Oil construyó una planta de gas licuado en la ciudad de St. John, inversión que superó los 300 millones de dólares y cuyo objetivo es abastecer de gas natural la costa este de Estados Unidos.

Terranova y Labrador

a) Capital: St. John's

b) Superficie: 405.720 km².

c) Economía: La pesca y la industria derivada de ésta ha sido muy importante desde los comienzos, pero se redujo en los últimos años para evitar la desaparición de especies y conservar las existentes.

La minería ocupa el segundo lugar; se destacan el hierro, oro, yeso y piedra caliza. Actualmente también se explota níquel, cobre y cobalto. Es importante la industria del papel prensa.

El descubrimiento de petróleo y gas ha sido significativo; Hibernia es la primera planta de explotación con reservas estimadas en 615 millones de barriles.

La industria de la electricidad es la más relevante, en tanto que la de la agricultura es pequeña, principalmente para consumo interno.

El sector servicios experimentó un elevado crecimiento y en los últimos años la provincia intensificó los esfuerzos para desarrollar el turismo de manera sólida, dado que este segmento representa un ingreso de unos \$CAD 400 millones anuales.

Nueva Escocia

a) Capital: Halifax



b) Superficie: 55.491 km².

c) Economía: La economía, tradicionalmente giró alrededor de la pesca y la industria derivada; pero en los últimos años esta actividad se vio limitada por el estricto control de especies mediante el establecimiento de cuotas.

El sector minero está dominado por la producción de 4 millones de toneladas de carbón, y por el 85% del yeso de todo el país. También hay sal y arena. Se realizan exploraciones de petróleo y gas desde hace más de una década.

La provincia posee una agricultura altamente especializada. El sector lácteo es el principal, seguido por los vegetales, las aves, los huevos y carne.

El sector turismo es muy importante, emplea 30.000 personas y la provincia recibe anualmente un millón de visitantes.

Québec

a) Capital: Québec.

b) Superficie: 1.667.926 km²

c) Economía: La provincia de Québec está altamente industrializada y diversificada. Gracias a sus abundantes recursos naturales, la provincia ha desarrollado importantes industrias como la forestación, energía y minería. Québec es el principal productor canadiense de pulpa y papel. Sus cuantiosos recursos hídricos le han permitido convertirse en el mayor productor de energía hidroeléctrica del país, a través de la estatal Hydro Québec, que incluso exporta energía a los Estados Unidos. El sector de la alimentación es también de gran importancia en la provincia, se destaca la presencia de la empresa láctea Saputo, (líder en el ramo en Canadá) que a su vez invierte activamente en el exterior, como por ejemplo en la Argentina donde a través de marcas como La Paulina y Ricrem, ocupa el 3er puesto en cuanto a presencia de mercado.

Finalmente, la capital comercial de la provincia, Montreal, ha desarrollado industrias de gran dinamismo en los sectores aeroespacial, farmacéutico, telecomunicaciones, transporte y finanzas.

Ontario

a) Capital: Toronto

b) Superficie: 1.068.580 km² de los cuales 177.390 están cubiertos por ríos y lagos. Los cinco Grandes Lagos son herencia de la era glacial, siendo El Lago Superior el lago más grande del mundo.

c) Economía: Representa más del 40% de la economía total de Canadá. Toronto y alrededores (e.g. Mississauga) son el centro financiero y sede de la mayoría de matrices corporativas. Ottawa es la capital del país y sede de un gran número de compañías de alta tecnología como Nortel. La industria automovilística se concentra en Ontario empleando a más de 140.000 personas. Sin



embargo debe señalarse que esos sectores económicos se están reduciendo sustancialmente por la contracción de las posiciones que ocupan tales empresas en el mercado nacional e internacional.

Columbia Británica

a) Capital: Victoria

b) Superficie: 947.800 km²

c) Economía: Materias primas y recursos naturales, así como el turismo dominan la economía. Columbia Británica tiene importantes lazos comerciales con Asia, ya que Vancouver es un puerto importantísimo en la cuenca del Pacífico.

Yukón

a) Capital: Whitehorse

b) Superficie: 483.450 km²

c) Economía: La industria minera y la industria turística son las más importantes.

Alberta

a) Capital: Edmonton

b) Superficie: 661.185 km². El sur de la provincia es montañoso siendo parte de las Rocallosas con sitios espectaculares para el ski alpino.

c) Economía: Principalmente petróleo y gas. La ganadería es también muy importante en donde tiene 22 millones de hectáreas que son utilizadas para la cría de ganado. En materia agrícola, el 20% del valor de producción agrícola del país viene de Alberta.

El turismo forma parte importante de la economía. Los visitantes pueden practicar deportes de invierno, montañismo y disfrutar de hermosos lagos como el Lake Louise.

Manitoba

a) Capital: Winnipeg

b) Superficie: 650.000 km². El 14,5% se encuentra cubierto por lagos.



c) Economía: La actividad principal es la agricultura pero en los últimos años, la manufactura industrial y de transporte están cobrando importancia.

Saskatchewan

a) Capital: Regina

b) Superficie: 651.900 km². El Parque Athabasca tiene dunas de arena de 30 mts. de altura.

c) Economía: Agricultura, sobre todo cereales y granos. Saskatchewan produce el 28% de la producción de grano canadiense. La industria minera es también muy fuerte en esta provincia (uranio sobre todo) además de la forestal (350.000 km² de bosques).

2.3.- Moneda y finanzas

Moneda: El dólar canadiense (C \$) = 100 centavos. Hay billetes de 1.000, 100, 50, 20, 10 y 5 dólares canadienses. Las monedas en circulación corresponden a denominaciones de 2 y 1 dólar, y de 50, 25, 10, 5 y 1 centavos.

Tarjetas de crédito: La mayoría de las tarjetas de crédito internacionales cuentan con filiales en Canadá.

Cheques de viajero: Para evitar comisiones altas a la hora de cambiar los cheques se recomienda que estos se libren en dólares canadienses.

Restricciones: No hay ninguna restricción para el ingreso y egreso de moneda local o de divisas, pero debe ser declarada toda transacción de ingresos/egresos de fondos superior a los \$10.000 dólares canadienses.

Horario de los bancos: De 10.00 a 17.00 horas de lunes a viernes. Algunos bancos en los principales centros urbanos tienen un horario de atención al público más amplio y/o flexible.

2.4.- Sistema bancario

Canadá cuenta con una infraestructura bancaria sólida y estable. Los bancos juegan un papel clave en el sector financiero canadiense, así como en el desarrollo económico del país.

El sistema bancario se compone de 14 bancos locales, 33 sucursales de bancos extranjeros y 20 subsidiarias de bancos extranjeros que operan en todo el país.

Los principales cinco bancos locales abarcan el 90% del total de los activos manejados por el sector. Dichos bancos disponen de una red de más de 8.000 sucursales y cerca de 18.000 cajeros automáticos a todo lo largo de Canadá. Estos bancos cuentan además, con una presencia significativa en Estados Unidos y regiones como América Latina, Caribe y Asia.

El sistema bancario se encuentra apoyado por un marco regulatorio y de supervisión legal bien desarrollados, que están encaminados al cumplimiento de los principales estándares internacionales.

Los cinco grandes bancos están entre los de mayor capitalización a nivel mundial. La banca canadiense juega un papel importante a nivel internacional por la certidumbre que da a sus clientes y por su solidez. Más de 4.000 millones de transacciones valuadas en más de \$35 trillones de dólares al año son efectuadas en dicho sistema bancario. De estas operaciones, el número que se realiza electrónicamente va en aumento y cada día son más y más los canadienses que hacen pagos por Internet.

A continuación se detallan los cinco principales bancos canadienses, y su dirección de Internet:

Royal Bank of Canada (RBC)

<http://www.royalbank.com/>

Bank of Montreal (BMO)

<http://www4.bmo.com/>

TD Canada Trust (TD)

<http://www.tdcanadatrust.com/>

Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC)

<http://www.cibc.com/>

Bank of Nova Scotia (Scotiabank)

<http://www.scotiabank.com>

2.5.- Indicadores económicos y estructurales

Tasa de desempleo y crecimiento del empleo:

(Abril 2011): 7,6%

Desde abril 2010 hasta el mismo mes del presente año (últimos datos disponibles) se observa un incremento interanual de 283.000 puestos de trabajo, correspondiente a un aumento del empleo del 1,7%.

IPC:

-Aumentó 3,3% de marzo 2010 a marzo 2011 (mayor incremento interanual desde el 2008)

-El incremento anterior (de febrero 2010 a febrero 2011) había sido de 2,2%



*Nota:

Es importante resaltar que por un acuerdo entre el Gobierno Federal y el Bank of Canada, este último tiene como meta y cometido central –y adopta las políticas monetarias necesarias a tales efectos–, el mantener la inflación en un máximo de 2% anual.

Tipo de cambio:

Al 11/05/2011: 1 USD = 0,9611 CDN

Evolución del tipo de cambio (Cierre de los últimos 12 meses):

(Equivalente de 1 USD en CDN)

2011-04	0,9464
2011-03	0,9696
2011-02	0,9714
2011-01	1,0015
2010-12	0,9946
2010-11	1,0266
2010-10	1,0202
2010-09	1,0290
2010-08	1,0665
2010-07	1,0283
2010-06	1,0646
2010-05	1,0435

Indicadores 2010:

- PBI: 1.335.000 millones de USD
(comparación mundial: 15va posición)

- PBI/porcentaje de crecimiento real: 3%

- PBI per cápita: USD 39.600
(Comparación mundial: 22)

- Composición del PBI:

Agricultura: 4%

Industria: 20%

Servicios: 76%

- Producción agrícola:

Trigo, cebada, aceite vegetal, tabaco, frutas, verduras; productos lácteos, forestación, pesca.

- Producción industrial:



Equipos de transporte, aeronáutica, químicos, minerales procesados y semiterminados, productos alimenticios, madera y papel, productos de la pesca, petróleo y gas natural.
Índice de crecimiento de la industria (2010): 5,8%

Matriz energética:

- Energía eléctrica:

Producción total: 620.000 millones de Kwh.

(Ranking mundial: 7)

Consumo total: 536.000 millones de Kwh.

(Ranking mundial: 8)

- Petróleo:

Producción total: 3,2 millones de barriles diarios

(Ranking mundial: 6)

Consumo total: 2,1 millones de b/d

(Ranking mundial: 11)

Reservas comprobadas: 175.000 millones de barriles

(Ranking mundial: 2) -Incluye depósitos de arenas petrolíferas-

- Posición mundial como exportador de petróleo: 10

- Gas Natural:

Producción total: 161.000 millones de m³

(Ranking mundial: 5)

Consumo: 94.000 millones de m³

(Ranking mundial: 7)

Reservas comprobadas: 1.754.000 millones de m³

(Ranking mundial: 21)

- Posición mundial como exportador de gas natural: 3

Fuentes: Statistics Canada y CIA (The World Factbook)



3.- COMERCIO EXTERIOR

3.1.- Evolución reciente

Exportaciones e importaciones canadienses totales

(En millones de dólares estadounidenses)

	2006	2007	2008	2009	2010
Total Exportaciones	388.313	419.331	453.635	315.279	387.801
Total Importaciones	349.874	378.661	406.602	319.770	391.813
Saldo comercial	38.439	40.670	47.033	- 4.491	- 4.012

Fuente: Statistics Canada

Nota: Pueden existir leves diferencias -que no alteran el análisis final- en las cifras presentadas como secuencia de años y luego un total, con respecto a los cuadros que incluyan desgloses por Primeros 10 países, 25 Principales Productos -o similares- y luego un total.

3.2.- Principales socios comerciales

Principales diez países de destino de las exportaciones canadienses

(En millones de dólares estadounidenses)

	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	316.685	330.859	352.237	236.504	290.397
Reino Unido	8.939	11.899	12.192	10.585	15.921
China	6.880	8.850	9.820	9.766	12.849
Japón	8.307	8.581	10.400	7.283	8.927
México	3.858	4.613	5.482	4.208	4.865
Alemania	3.487	3.596	4.207	3.273	3.823
Corea del Sur	2.898	2.798	3.600	3.088	3.602
Países Bajos	2.701	3.760	3.470	2.414	3.152
Brasil	1.171	1.405	2.417	1.401	2.493
Noruega	1.666	3.428	2.647	1.545	2.455
Subtotal	356.593	379.789	406.471	280.066	348.484
Demás países	31.721	39.189	47.089	35.069	39.317
TOTAL	388.314	418.978	453.560	315.135	387.801

Fuente: Statistics Canada

Principales diez países de origen de las importaciones canadienses

(En millones de dólares estadounidenses)

	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	192.096	205.516	213.180	163.573	197.387
China	30.429	35.663	39.989	34.726	43.201
México	14.125	15.984	16.807	14.479	21.467
Japón	13.515	14.382	14.346	10.815	13.060
Alemania	9.845	10.704	11.927	9.332	10.954
Reino Unido	9.591	10.673	11.778	8.224	10.387
Corea del Sur	5.083	4.993	5.640	5.194	5.970
Francia	4.553	4.730	5.678	4.930	5.271
Italia	4.345	4.713	4.805	3.894	4.512
Taiwán	3.424	3.627	3.727	2.928	3.855
Subtotal	287.005	310.984	327.876	258.096	316.064
Demás países	63.108	67.969	79.259	61.670	75.748
TOTAL	350.113	378.953	407.135	319.766	391.813

Fuente: Statistics Canada

4.- RELACIONES COMERCIALES CON LA ARGENTINA

4.1.- Exportaciones argentinas a Canadá: récord histórico

Nuevo récord histórico y superación de la barrera de los 1.500 millones de USD

De acuerdo a datos publicados por Statistics Canada, las exportaciones de productos argentinos a Canadá en el 2010 han aumentado en un 145 % con respecto al año anterior.

El total de las exportaciones argentinas a Canadá en 2010 fue de 1.514 millones de USD, estableciéndose así un nuevo récord comercial a la vez que se superó por primera vez la barrera de los 1.500 millones de USD.

Los rubros de exportación argentinos a Canadá que registraron los principales incrementos fueron:

Oro en bruto (no monetario): exportaciones por USD 1.070 millones (crecimiento del 463% con respecto a 2009)

Vinos en envases de menos de 2 litros: exportaciones por USD 96 millones (crecimiento del 19%)

Aceites livianos de petróleo o de minerales bituminosos: USD 23 millones (no se había exportado en 2009)

Productos semiterminados de acero aleado (excepto acero inoxidable): USD 22 millones (no se había exportado en 2009)

Tabaco: exportaciones por USD 20 millones (aumento del 57%)

Arándanos y demás frutos del género vaccinium, frescos USD 20 millones (aumento del 71%)

Caseína: ventas por USD 16 millones (aumento del 65%)

Caños y tuberías de acero aleado (excepto los de acero inoxidable): USD 13 millones (no se había exportado en 2009)

Accesorios para tuberías, de fundición (de hierro o acero): USD 9 millones (aumento del 212%)

Partes de bombas para líquidos: USD 6 millones (aumento del 47%)

Si bien el crecimiento de las exportaciones de oro ha sido clave para el logro de las cifras record de comercio, en caso de considerarse las exportaciones de dicho rubro como constantes en 2010 (tomando la misma cifra que en 2009), se estaría de todos modos superando el monto total de las exportaciones Argentinas a Canadá en 2009, estableciéndose también así, un récord en el 2010.

Resulta destacable también que el mencionado incremento del 145% de las exportaciones argentinas a Canadá, se sitúa muy por encima del aumento de las importaciones canadienses totales (incluidos todos los países), que fue del 21% en 2010, con respecto a igual período del 2009.

Exportaciones argentinas a Canadá –años 2009 y 2010- Principales 25 rubros
(En miles de dólares)

	2009	2010	% Cambio 2010/2009
710812 – ORO (INCLUIDO EL ORO PLATINADO) PARA USO NO MONETARIO, EN BRUTO	189.931	1.071.088	463,9%
220421 – VINO DE UVAS FRESCAS – (EXCLUIDO EL VINO ESPUMOSO) EN RECIPIENTES CON CAPACIDAD INFERIOR O IGUAL A 2 LTS.	80.966	96.355	19,0%
730429 – TUBOS Y PERFILES HUE COS, SIN SOLDADURA - HIERRO O ACERO	39.935	32.435	-18,8%
271011 – ACEITES LIVIANOS DE PETROLEO Y MINERALES BITUMINICOS	--	23.820	--

	2009	2010	% Cambio 2010/2009
722490 – PRODUCTOS SEMITERMINADOS DE ACERO (BARRAS, LINGOTES Y SIMILARES)	--	21.978	--
240120 – TABACO SIN PROCESAR	13.234	20.764	56,9%
081040 – ARANDANOS Y FRUTOS DEL GENERO VACCINIUM, FRESCOS	11.639	19.967	71,6%
350110 – CASEINA	9.858	16.325	65,6%
730459 – TUBOS Y PERFILES HUECOS, SIN SOLDADURA, DE HIERRO O ACERO	562	13.483	2.297%
180690 - CHOCOLATE Y OTRAS PREPARACIONES CONTENIENDO COCOA	13.305	12.729	-4,3%
080820 – PERAS Y MEMBRILLOS FRESCOS	13.302	11.582	-12,9%
120220 – MANIES SIN CASCARA Y SIN TOSTAR	7.423	9.434	27,1%
730792 – ACCESORIOS PARA TUBERIAS, DE HIERRO O ACERO	2.941	9.166	211,6%
200969 – JUGO DE UVAS (INCLUIDO EL MOSTO) – VALOR BRIX MAYOR A 30	10.379	8.369	-19,4%
441114 – TABLEROS DE FIBRA DE MADERA DE DENSIDAD MAYOR A 9 MM	6.596	6.369	-3,4%
841391 - PARTES DE BOMBAS PARA LIQUIDOS	4.193	6.175	47,3%
730419 – TUBOS Y PERFILES SIN SOLDADURA DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN OLEODUCTOS O GASODUCTOS	3.527	5.728	62,4%
200939 – LOS DEMAS JUGOS DE FRUTAS (EXCLUIDAS LAS MEZCLAS)	5.222	5.151	-1,4%
160250 – LAS DEMAS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE, DESPOJOS O SANGRE, DE LA ESPECIE BOVINA	3.908	4.814	23,2%
440910 – MADERA DE CONIFERAS – PERFILADA LONGITUDINALMENTE	4.801	4.528	-5,7%
080550 – LIMONES Y LIMAS - FRESCOS O SECOS	5.019	4.177	-16,8%
151219 – ACEITE Y SEMILLAS DE GIRASOL Y SUS DERIVADOS, NO MODIFICADOS GENETICAMENTE	1.151	3.797	229,9%
401110 – NEUMATICOS DE CAUCHO, NUEVOS	3.963	3.788	-4,4%
080520 - MANDARINAS, CLEMENTINAS, BERGAMOTAS Y CITRICOS SIMILARES	3.108	3.723	19,8%
300490 – MEDICAMENTOS - EN DOSIS	97.907	3.485	-96,4%
SUBTOTAL	532.869	1.419.232	166,3%
LOS DEMAS PRODUCTOS	84.182	94.940	12,8%
TOTAL (TODOS LOS PRODUCTOS)	617.051	1.514.172	145,4%

-Fuente: Statistics Canada

4.2.- Exportaciones canadienses a la Argentina: récord histórico

Las exportaciones canadienses a la Argentina totalizaron 276 millones de USD en 2010, registrándose un aumento del 81% con respecto al 2009.

El mencionado aumento se sitúa muy por encima del aumento general de las exportaciones canadienses totales en 2010, que fue del 22%.

Con los USD 276 millones de USD registrados en 2010, también se superó el récord histórico de exportaciones canadienses a la Argentina, que se había alcanzado en 2008 con 249 millones de USD.

Los principales rubros exportados por Canadá a la Argentina fueron:

- 1) Aceites de petróleo de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, por USD 30 millones (no se había exportado en 2009);
- 2) Aviones y demás aeronaves de un peso en vacío entre 2 y 15 toneladas: USD 28 millones;
- 3) Aviones y demás aeronaves de un peso mayor a 15 toneladas: USD 21 millones;
- 4) Teléfonos para redes celulares u otras aplicaciones inalámbricas: USD 15 millones;
- 5) Alarmas contra robo e incendios: USD 11 millones.

Exportaciones canadienses a la Argentina –años 2009 y 2010- Principales 25 rubros (En miles de dólares)

	2009	2010	% Cambio 2010/2009
271019 – ACEITES DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS, EXCEPTO LOS CRUDOS	417	30.544	7.231%
880230 – AVIONES Y DEMAS AERONAVES, PESO VACIO ENTRE 2 Y 15 TONS	--	28.315	--
880240 - AVIONES Y DEMAS AERONAVES, PESO VACIO MAYOR A 15 TONS	--	21.401	--
851712 – TELEFONOS PARA REDES CELULARES E INALAMBRICAS	7.888	15.183	92,5%
853110 – ALARMAS PARA ROBO E INCENDIO (INCLUIDOS LOS DETECTORES DE HUMO)	3.553	10.846	205,2%
847710 – MAQUINAS PARA MOLDEAR POR INYECCION, PARA TRABAJAR PLASTICOS O CAUCHO	566	6.972	1.132%
310420 – CLORURO DE POTASIO	--	5.788	--

	2009	2010	% Cambio 2010/2009
840140 – PARTES PARA REACTORES NUCLEARES	964	5.311	451,2%
843390 – PARTES PARA MAQUINAS COSECHADORAS, TRILLADORAS Y SIMILARES	319	4.456	1.296%
848180 – ARTICULOS DE GRIFERIA Y SIMILARES	385	4.404	1.044%
300490 – LOS DEMAS MEDICAMENTOS - EN DOSIS	3.348	4.389	31,1%
300220 – VACUNAS PARA USO HUMANO	113	4.195	3.620%
390190 – POLIMEROS DE ETILENO EN FORMAS PRIMARIAS	388	3.551	816,1%
890392 – BOTES A MOTOR (EXCLUIDOS LOS FUERA DE BORDA)	1.793	2.707	51,0%
841391 – PIEZAS DESTINADAS A BOMBAS PARA LIQUIDOS	2.200	2.666	21,2%
051110 – SEMEN BOVINO	1.305	2.544	94,9%
847790 – PARTES P/MAQUINAS PROCESADORAS DE PLÁSTICO Y CAUCHO	1.195	2.488	108,2%
848071 – CAJAS DE FUNDICION PARA MOLDEO POR INYECCION O COMPRESION	1.318	2.424	84,0%
902780 - INSTRUMENTOS Y APARATOS PARA ANALISIS FISICOS Y QUIMICOS	1.282	2.352	83,5%
870410 – VOLCADORES AUTOMOTORES PARA SER USADOS FUERA DE CARRETERAS	969	2.290	136,4%
845921 – LAS DEMÁS MÁQS DE TALADRAR PARA METALES	--	2.246	--
260112 – MINERALES DE HIERRO Y SUS CONCENTRADOS	--	2.171	--
841350 – LAS DEMAS BOMBAS VOLUMETRICAS ALTERNATIVAS	46	2.111	4.497%
851762 – APARATOS ELECTRONICOS DE TELEFONIA Y TELECOMUNICACIONES	785	2.106	168,2%
842121 – MAQUINARIA Y APARATOS PARA FILTRADO Y PURIFICACIÓN DE AGUA	31	1.800	5.621%
SUBTOTAL	28.864	173.261	500,3%
LOS DEMAS PRODUCTOS	123.386	103.553	-16,1%
TOTAL (TODOS LOS PRODUCTOS)	152.250	276.814	81,8%

-Fuente: Statistics Canada



4.3.- Comercio bilateral total

Como consecuencia de las cifras récord de exportaciones de la Argentina a Canadá y viceversa, el comercio bilateral total alcanzó la cifra también récord de 1.790 millones de USD en el 2010.

Por su parte, el déficit comercial de Canadá con la Argentina se incrementó en un 160%, superando por primera vez los 1.000 millones de USD. Se constituyó así en el mayor registro en la historia llegando a los USD 1.237 millones de USD en el año 2010.

El siguiente cuadro ilustra la evolución del comercio bilateral entre la Argentina y Canadá en los últimos 5 años:

Evolución del comercio bilateral total: Argentina – Canadá

(En miles de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010
Exportaciones de la Argentina a Canadá	504.261	439.916	601.211	617.051	1.514.172
Exportaciones canadienses a la Argentina	169.571	236.924	249.771	152.250	276.814
Déficit comercial de Canadá con la Argentina	- 334.690	- 202.992	- 351.440	- 464.801	- 1.237.358
Comercio bilateral TOTAL	673.832	676.840	850.982	769.301	1.790.986

-Fuente: Statistics Canada

4.4.- Inversiones

En base a la información más reciente disponible, en 2007 la inversión directa canadiense en Argentina totalizaba 2.503 millones de dólares canadienses. Según tabla 376-0051 (Statcan) de Statistics Canada.

	2003	2004	2005	2006	2007
Inversiones canadienses directas totales	4.825	4.386	4.183	2.731	2.503

Fuente: Statistics Canada

En millones de dólares canadienses

Las inversiones de Canadá en Argentina se han incrementado desde 1990, convirtiéndose en 2005 en el **sexto inversor** por negocios en formación de capital, luego de España, Estados Unidos, Francia, Brasil y México.

Según datos publicados por el Centro de Estudios para la Producción (CEP) –dependiente de la Secretaría de Industria-, la Argentina ha continuado recibiendo inversiones productivas

canadienses, totalizando en 2005 la cifra de US\$ 263 millones, correspondiente a un 4,2% del total de la inversión extranjera en el país.

Las inversiones canadienses en la Argentina en el 2005 fueron principalmente destinadas a los siguientes sectores: actividades extractivas (petróleo y gas, minería) con un 91%, y a la industria manufacturera (comprendiendo industrias básicas de hierro y acero; derivados de petróleo y gas; y automotriz y autopartes, con un 7,6%).

Una de las áreas de mayor interés para las inversiones canadienses es la industria relacionada con la minería. Como se mencionó anteriormente, están vigentes dos tratados entre ambos países: un Acuerdo de Protección de Inversiones basado en el modelo de la OCDE, así como otro para Evitar la Doble Imposición.

La principal empresa canadiense procesadora de productos lácteos SAPUTO (35% del mercado total canadiense), con sede en Montreal, adquirió en septiembre de 2003 Molfino Hermanos en Argentina (dos plantas que ocupan a 850 empleados), con una inversión prevista en 50 millones de dólares estadounidenses. SAPUTO es una empresa con ventas por US\$ 3.700 millones. Posee 46 plantas y 7.000 empleados en Canadá y EEUU. En la actualidad, son de destacar los proyectos en ampliación de secado de leche en polvo y en la elaboración de quesos.

Desde el punto de vista argentino, el Grupo TENARIS concretó la adquisición en 2004 de la empresa canadiense ALGOMA Tubes, cuya planta había comenzado a operar en 2001, en base a un contrato de leasing con la compañía madre, ALGOMA STEEL. La operación involucró un monto de US\$ 12.5 millones por la compra de los terrenos e instalaciones. Estas últimas tienen una capacidad de producción de 250.000 toneladas anuales y están ubicadas en Sault Ste. Marie, en la provincia de Ontario.

Se presentan a continuación los informes correspondientes hasta el año 2007, elaborados por el Centro de Estudios para la Producción (CEP):

Base de Inversiones CEP

Claramente, el concepto de Inversión Bruta Interna Fija es riguroso en la estimación de la inversión productiva en el total de la economía, pero no brinda información más desagregada (y también valiosa) acerca de los sectores productivos en los cuales tienen lugar las inversiones o los países que poseen una política de inversiones más activa en la economía argentina.

Con el objeto de analizar estas y otras características de la inversión en la economía real, el CEP realiza periódicamente un relevamiento de los grandes proyectos de inversión extranjera y nacional, que pretenden ser un indicador de las tendencias centrales que evidencia el flujo de inversiones del sector privado. Dicho relevamiento es condensado en la Base de Inversiones CEP, cuya información es clasificada de acuerdo a los siguientes parámetros:

1. Tipo de operación

- a) Formación de capital: Greenfield (nueva planta o unidad productiva) o Ampliación



b) Fusión y Adquisición

2. País de origen de la inversión
3. Gran sector, Sector y Subsector de actividad económica en que se realiza la inversión
4. Período/año en que se realiza/ó la inversión

La clasificación de acuerdo al tipo de operación se realiza en función de los siguientes criterios. Se considera que una inversión es de tipo Greenfield cuando se realiza “desde cero”. Esto incluye la apertura de nuevas unidades productivas, como plantas fabriles, comercios, gasoductos, etc. En segundo lugar, el concepto de Ampliación comprende todo desembolso efectuado con el propósito de incrementar la capacidad instalada de una unidad productiva previamente existente. Estos dos conceptos se ajustan estrictamente a los criterios utilizados para la estimación de la inversión bruta interna y en buena medida mantienen coincidencias con las estimaciones que se incluyen en las cuentas nacionales.

Este tipo de inversiones también es incluida en la balanza de pagos siempre y cuando hayan sido financiadas mediante alguna de las tres modalidades que estipula el manual del FMI, es decir, aportes de capital de la casa matriz, reinversión de utilidades o créditos intrafirma. El otro concepto de inversión según tipo de operación es el de Fusiones y Adquisiciones (F&A). Como se dijera previamente, estos tipos de operaciones no se ajustan a la definición macroeconómica de inversión y son incluidas como un indicador del flujo de negocios. Tanto las adquisiciones, como las fusiones, se registran al valor de compra declarado por las empresas que intervienen en la operación, y no valores de libro.

Cabe aclarar que los proyectos incluidos en la mencionada base de datos no constituyen la totalidad de los emprendimientos de inversión ejecutados o en vías de ejecución en la Argentina en este período, sino sólo aquellos que, por su magnitud o trascendencia, se han hecho públicos.

Asimismo, el relevamiento de los proyectos se realiza usando como fuente de información datos obtenidos a partir de los balances de las empresas más grandes, material periodístico proveniente de medios especializados nacionales, provinciales e internacionales, información de otros organismos públicos tales como entes reguladores, gobiernos provinciales, secretarías de agricultura, minería, e información directa de las empresas que resulta de sus comunicados de prensa y reportes para inversores.

Inversiones Canadienses en la Argentina, por Adquisición
(En millones de dólares americanos)

SECTOR	SUBSECTOR	Adquisición					
		2002	2003	2004	2005	2006	2007
Actividades Extractivas	Minería	270.4	284.6	31.6	32.9	566.3	2.9
	Petróleo y gas				5.7	39.4	4.3
Total Actividades Extractivas		270.4	284.6	31.6	38.6	605.7	7.2
Actividades Primarias	Agricultura, ganadería y pesca		7.5				

Total Actividades Primarias		7.5
Comercio y Servicios	Investigación y desarrollo (I+D)	
	Otros servicios	
Total Comercio y Servicios		
Industria manufacturera	Alimentos y bebidas	50.8 2.0
Total Industria manufacturera		50.8 2.0
Infraestructura	Comunicaciones	
	Construcción	10.0
	Energía eléctrica	
	Energía eólica	
	Oleoductos, gasoductos y poliductos	
	Transporte	
Total Infraestructura		10.0
Total general		270.4 342.9 33.6 48.6 605.7 7.2

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

Inversiones Canadienses en la Argentina, por Ampliación
(En millones de dólares americanos)

SECTOR	SUBSECTOR	Ampliación					
		2002	2003	2004	2005	2006	2007
Actividades Extractivas	Minería	47.5	57.1	67.0	57.2	140.7	80.1
	Petróleo y gas	13.3	13.3	13.3	16.8	108.2	172.4
Total Actividades Extractivas		60.8	70.4	80.4	74.0	248.8	252.5
Actividades Primarias	Agricultura, ganadería y pesca						
Total Actividades Primarias							
Comercio y Servicios	Investigación y desarrollo (I+D)						
	Otros servicios						
Total Comercio y Servicios							
Industria manufacturera	Alimentos y bebidas		0.2	4.6	29.0	18.0	18.0
Total Industria manufacturera			0.2	4.6	29.0	18.0	18.0
Infraestructura	Comunicaciones				2.0		
	Construcción						6.3
	Energía eléctrica						7.2
	Energía eólica						
	Oleoductos, gasoductos y poliductos						
	Transporte						0.4
Total Infraestructura					2.0	0.4	13.4
Total general		60.8	70.6	85.0	105.0	267.2	283.9

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

Inversiones Canadienses en la Argentina, por Greenfield
(En millones de dólares americanos)

SECTOR	SUBSECTOR	Greenfield					
		2002	2003	2004	2005	2006	2007
Actividades Extractivas	Minería	25.0	51.0	167.0	192.0	26.7	240.5
	Petróleo y gas						9.1
Total Actividades Extractivas		25.0	51.0	167.0	192.0	26.7	249.7
Actividades Primarias	Agricultura, ganadería y pesca						
Total Actividades Primarias							
Comercio y Servicios	Investigación y desarrollo (I+D)	2.0					
	Otros servicios				1.5	1.5	
Total Comercio y Servicios		2.0			1.5	1.5	
Industria manufacturera	Alimentos y bebidas						
Total Industria manufacturera							
Infraestructura	Comunicaciones				1.0		
	Construcción				0.4		20.9
	Energía eléctrica						
	Energía eólica						8.0
	Oleoductos, gasoductos y poliductos					8.5	10.5
Total Infraestructura					1.4	8.5	39.4
Total general		27.0	51.0	167.0	194.9	36.7	289.1

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

Inversiones Canadienses en la Argentina total, período 2002-2007
En millones de dólares

SECTOR	SUBSECTOR	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Actividades Extractivas	Minería	342.9	392.6	265.6	282.0	733.8	323.6
	Petróleo y gas	13.3	13.3	13.3	22.5	147.6	185.8
Total Actividades Extractivas		356.2	406.0	278.9	304.6	881.3	509.3
Actividades Primarias	Agricultura, ganadería y pesca		7.5				
	Total Actividades Primarias			7.5			
Comercio y Servicios	Investigación y desarrollo (I+D)	2.0					

	Otros servicios				1.5	1.5	
Total Comercio y Servicios		2.0			1.5	1.5	
Industria manufacturera	Alimentos y bebidas		51.0	6.6	29.0	18.0	18.0
Total Industria manufacturera			51.0	6.6	29.0	18.0	18.0
Infraestructura	Comunicaciones				3.0		
	Construcción				10.4		27.2
	Energía eléctrica						7.2
	Energía eólica						8.0
	Oleoductos, gasoductos y poliductos					8.5	10.5
	Transporte					0.4	
Total Infraestructura					13.4	8.9	52.8
Total general		358.2	464.5	285.5	348.4	909.7	580.2

Las inversiones registradas aquí corresponden a los anuncios de empresas que se relevan de los medios periodísticos. Se computan tanto inversiones en ampliación, greenfield como en fusiones y adquisiciones.

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

5.- ACCESO AL MERCADO

5.1.- Sistema arancelario e Impuestos Internos

Marco Legal

Ley	Principales disposiciones	Organismo de aplicación
Aduanas (Customs Act)	Procedimiento para el cobro de aranceles, obligaciones de los importadores, sanciones por incumplimiento.	Agencia de Aduanas e Ingresos Públicos Canadiense (Canada Customs and Revenue Agency, CCRA).
Tarifas Aduaneras (Customs Tariff Act)	Determinación y aplicación del Nomenclador Arancelario.	El Nomenclador Arancelario es elaborado y revisado por el Ministerio de Finanzas y aplicado por CCRA.
Medidas Especiales de Importación (Special Import Measures Act)	Imposición de los derechos antidumping y compensatorios.	CCRA determina la existencia o no de dumping y subsidios. El Tribunal de Comercio Internacional Canadiense (Canadian International Trade Tribunal) dictamina si hubo o podría haber daños materiales para la industria local y recomienda medidas correctivas.
Permisos de Importación (Export and Import Permit Act)	Controles y cuotas para la importación de determinados productos, algunos considerados estratégicos.	Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional (Foreign Affairs and International Trade, DFAIT)

Estructura y presentación arancelaria

El sistema arancelario canadiense se basa en el Sistema de Códigos Armonizado (HS) de la Organización Mundial de Aduanas (WCO). La presentación del Nomenclador Arancelario canadiense está configurada en seis columnas cuyo contenido se ejemplifica a través del siguiente cuadro:

Código	SS	Descripción	Unidad de medida	Tarifa Naciones Más Favorecida (NMF)	Tarifas Preferenciales
0702.00		Tomates frescos o			

		refrigerados			
0702.00.10		Para procesamiento		1.41¢/Kg. pero no menor que 9.5%	UST. CCCT. LDCT. MT. CT. CRT: libre de arancel
	10	Cherry	KGM		
	20	Roma	KGM		
	90	Los demás	KGM		
0702.00.91		Importados durante tal período que puede ser especificado por orden del Ministro Nacional de Ingresos o por el Comisionado de Aduanas de Canadá que no exceda a un total de 32 semanas en un período de 12 meses que termina el 31 de marzo.		4.68¢/Kg. pero no menor que 12.5%	UST. CCCT. LDCT. MT. CT. CRT: libre de arancel
	10	Cherry	KGM		
	20	Roma	KGM		
	90	Los demás	KGM		

Descripción del cuadro:

a) la primera, segunda y tercer columna incluyen la posición arancelaria y la descripción del o de los productos. Los códigos usados constan de 10 dígitos:

- los primeros seis dígitos recogen los códigos internacionales del Sistema Armonizado.
- el séptimo y el octavo subdividen las categorías de acuerdo al criterio canadiense
- los últimos dos, en la segunda columna, se utilizan a los fines estadísticos.

Los códigos están sujetos a cambios periódicos. La nomenclatura arancelaria canadiense se actualiza cada año. Asimismo se efectúan revisiones periódicas a lo largo del período anual.

b) la cuarta columna contiene las unidades de medida de cada producto siendo las más comunes: KGM (kilogramo); LTR (litro); TNE (toneladas métricas; PAR (par); DZN (docena); LPA (litro puro de alcohol; NMB (número de unidades) y MTK (metros cuadrados).

c) la quinta columna indica, en porcentaje o en dólares canadienses, el arancel aplicable a las mercaderías provenientes de los países a los que se les aplica la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF).

d) la sexta columna determina en porcentaje o en dólares canadienses por unidad el arancel aplicable a las mercaderías procedentes de los países beneficiados por los acuerdos bilaterales, multilaterales o por el Sistema General de preferencias (SGP). En el caso del ejemplo presentado ese arancel es cero (free), pero pueden existir diferencias de acuerdo con el producto que se trate o al beneficio que se aplique.

En las primeras páginas del arancel de importación (que se puede acceder por Internet <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2008/01-99/tblmod-1-eng.html>) se detalla el significado de las abreviaturas.

Preferencias Arancelarias

Canadá mantiene un sistema de aranceles diferenciados de acuerdo al tipo de producto y a como encuadre el país de origen en el esquema de los convenios bilaterales, regionales y multilaterales de los que es parte:

Acuerdos Multilaterales		
Categoría	Sigla	Aplicación
Nación Más Favorecida	Most Favoured Nation Tariff, MFN	Miembros de la OMC incluyendo a la Argentina
Sistema General de Preferencias	General Preferential Tariff GPT	Lista conformada voluntariamente por Canadá. Este arancel es menor que el de MFN. Muchas de estas preferencias incluyen a la Argentina y a la mayoría de los países de América Latina
Nota: La tarifa aplicable a los productos de origen argentino es la menor entre la MFN y la GPT.		
Países del Caribe miembros del Commonwealth	Commonwealth Caribbean Countries Tariff CCCT	
Países menos Desarrollados	Least Developed Country Tariff, LDCT	Según clasificación de Naciones Unidas
Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio		
País	Sigla	
Estados Unidos	United States Tariff, UST	
México	Mexico Tariff, MT	
México-EEUU	Mexico-United States Tariff. MUST. (Productos que no son completamente de origen mexicano o estadounidense).	
Chile	Canada-Chile Tariff, CT	
Costa Rica	Costa Rica Tariff, CRT	
Perú	Free Trade Agreement	
Colombia	Free Trade Agreement	
Jordania	Free Trade Agreement	

Otros Acuerdos Bilaterales	
Australia	Australia Tariff, AUT
Nueva Zelanda	New Zealand Tariff, NZT
Israel	Canada-Israel Agreement Tariff, CIAT

Estos Acuerdos incluyen diversos cronogramas de desgravación arancelaria, en el caso del intercambio con EEUU, México y Chile el arancel es cero para casi todos los productos con excepción de algunos tales como: lácteos, huevos y carnes de aves. Con Australia y Nueva Zelandia se eliminaron para un número limitado de productos entre los cuales están vino, carne (cordero) y algunos productos textiles.

Respecto al acuerdo con Costa Rica, a partir de noviembre del 2002 se eliminó el arancel de la mayoría de los productos industriales canadienses exportados a ese país, tales como automóviles, artículos relacionados con el medio ambiente y productos prefabricados de construcción. El resto de los productos industriales serán gradualmente eliminados en un período entre 7 y 14 años dependiendo del tipo de producto.

El FTA con Perú estimulará el crecimiento de la relación comercial entre ambos países y ayudará a igualar las condiciones para el negocio canadiense en relación con sus competidores. El FTA también promoverá un marco más estable y previsible ambiente de la inversión en sectores claves de interés, como los recursos naturales y la infraestructura.

Es importante recordar que Canadá tiene también un acuerdo sobre el comercio interior el cual tiene como objetivo principal reducir los obstáculos al comercio inter-provincial y al movimiento de personas, bienes, servicios e inversiones en el interior del país. Sin embargo, hay normas como las que se aplican a la comercialización de productos orgánicos que difieren según la provincia.

Impuestos internos

Las importaciones están sujetas al impuesto federal y provincial a las ventas, los que comercialmente son trasladados al consumidor final, ya que son incorporados al precio del producto. Estos impuestos son los siguientes:

-Impuesto Federal a las Ventas (Goods and Sales Tax. GST) es del 5% y se aplica por igual en todas las Provincias y Territorios.

-Impuesto Provincial a las Ventas (Provincial Sales Tax. PST) varían entre el 7% al 10% de acuerdo a las provincias que lo aplican. No imponen PST las provincias de Alberta y Ontario y los territorios de Yukon, Northwest Territories y Nunavut.

-Impuesto Armonizado a las Ventas (Harmonized Sale Tax. HST) aplicado en las Provincias de Ontario, Nueva Brunswick, Columbia Británica, Terranova y Labrador y Nova Scotia. EL HST consiste en un único impuesto que combina al GST y PST, este impuesto es recaudado por el gobierno Federal que posteriormente distribuye a cada provincia la parte correspondiente.

A continuación se detallan las tasas correspondientes a dichos impuestos:

Provincias	GST	PST	Total	HST
Alberta	5	-	5	
Columbia Británica	-	-	-	12
Manitoba	5	7	12	
New Brunswick	-	-	-	13
Nova Scotia	-	-	-	13
Ontario	-	-	-	13
Isla Príncipe Eduardo	5	10*	15	
Quebec	5	7.5*	12.5	
Saskatchewan	5	7	12	
Terranova y Labrador	-	-	-	13
Territorios del Norte	5	-	5	
Territorio de Nunavut	5	-	5	
Territorio de Yukon	5	-	5	

* Las provincias de Québec y de la Isla de Príncipe Eduardo aplican el PST al total del valor de la factura más el GST. El resto aplica cada uno de los impuestos sobre el valor de la factura.

Información sobre la Ley de Impuestos al Consumo (*Excise Tax Act*) puede ser consultada en la siguiente página de Internet: <http://laws.justice.gc.ca/en/E-15/index.html>

Impuestos indirectos adicionales

Algunos productos como joyas, productos derivados o que utilicen tabaco, bebidas alcohólicas, cosméticos y combustibles, pueden estar sometidos a impuestos indirectos adicionales. Para mayor información sobre la ley de impuestos adicionales puede consultarse la siguiente página de Internet: <http://laws.justice.gc.ca/en/E-15/>

5.2- Regulaciones de importación

En general, Canadá tiene una política abierta de importación; sin embargo, existen ciertas categorías de productos sujetos a:

- a) prohibiciones
- b) aranceles diferenciados
- c) cupos pre-establecidos
- d) permisos de importación
- e) restricciones cuantitativas voluntarias

Restricción	Productos	Observaciones
-------------	-----------	---------------

<p>Productos prohibidos</p>	<p>Fósforos blancos; ciertas clases de pájaros salvajes; monedas falsificadas; material con contenido obsceno; productos manufacturados por convictos; camas usadas o fabricadas con material usado; armas; vehículos usados y copias de libros con derechos de autor.</p>	<p>Se encuentran regulados por diferentes memoranda D9, los cuales pueden consultarse en la siguiente página de Internet: http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d9-eng.html</p>
<p>Aranceles diferenciados y permiso de importación</p>	<p>Aves vivas para fines diferentes a la cría, huevos para empollar, pavo, carne bovina y de ternera, leche y crema, suero en polvo, mezclas y pastas, alimentos preparados, helados, huevos de chocolate, margarina, queso, yogurt, mantequilla, productos lácteos para untar, productos de trigo.</p>	<p>A partir de 1995, Canadá sustituyó las restricciones y prohibiciones al ingreso de productos agro-alimentarios por aranceles de importación diferenciados de acuerdo a cupos pre-establecidos.</p> <p>Así, Canadá tiene dos tipos de aranceles para cada uno de los productos mencionados:</p> <p>a) arancel "dentro del cupo" (<i>in quota rate</i>), únicamente para los productos que ingresan dentro de los límites pre-establecidos. Este arancel sólo puede ser utilizado por aquellos importadores a los que el Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional otorga un permiso de importación y asigna una alícuota.</p> <p>b) arancel "fuera del cupo" (<i>over quota rate</i>), aplicado al excedente de importación; es decir, a las importaciones que exceden los límites pre-establecidos. Dentro de esta clasificación, los aranceles son significativamente más altos que los anteriores.</p> <p>Al igual que para los productos de acero y productos textiles explicados a continuación, el comprador debe obtener un permiso de importación previo a su importación.</p>
<p>Permiso de importación (le corresponde al importador obtener este permiso)</p>	<p>Productos de acero incluyendo productos semi-terminados (barras, lajas), productos de ferrocarril y productos especiales de acero tales como moldes alambre, etc.</p>	<p>Los permisos de importación son otorgados y controlados por la oficina de Control de las Importaciones y Exportaciones (<i>The Export and Import Control Bureau EPD</i>) del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional, que es responsable de la administración de la Ley de Permisos de Importación y Exportación "<i>Import and Export Permit Act</i>".</p>



		<p>Mayor información puede ser consultada en la siguiente página de Internet: www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/general/Bluebook/TableOfContents-en.asp</p>
Restricción cuantitativa voluntaria	<p>Productos textiles tales como: hilos, vestimenta de deporte, de invierno, casual, ropa blanca, etc.</p>	<p>En materia de productos textiles existen acuerdos bilaterales de restricción voluntaria de importación y exportación de productos textiles y vestimenta con los diferentes países, acuerdos que pueden ser revisados periódicamente.</p> <p>Mayor información sobre estos acuerdos puede consultarse en la siguiente página de Internet: http://www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/textile/textiles-en.asp</p>
Monopolio federal y provincial	<p>Bebidas alcohólicas con un contenido de 0.5%/vol: vinos, cerveza.</p>	<p>Con la excepción de Alberta y la Provincia de Nova Scotia, en Canadá la importación de bebidas alcohólicas con un contenido superior a 0.5%/vol. es un monopolio oficial a cargo de empresas públicas de los gobiernos provinciales. Asimismo, su distribución y venta minorista está a cargo y es jurisdicción exclusiva de las oficinas de comercialización provinciales, con algunas excepciones y variantes que se mencionan más adelante.</p> <p>Cada provincia tiene un organismo de regulación y de comercio exterior generalmente denominado Agencia de Comercialización (excepto Alberta) las cuales tienen las siguientes atribuciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Importación; b) distribución mayorista y venta al público a través de sus propios locales; c) promoción y comercialización de las bebidas; d) emisión de permisos de ingreso de las bebidas a su territorio; e) introducción de nuevos productos; f) elección de la forma de transporte; g) fijación de precios de los productos; h) en determinadas provincias, otorgamiento de franquicias a las bocas de expendio. <p>Las Agencias de comercialización sólo tratan directamente con el productor extranjero o con su agente local para que actúe en su nombre y</p>



representación dentro de la jurisdicción provincial correspondiente. En ningún caso los agentes toman posesión de los productos como importadores, sino que sólo representan al exportador.

En general todas las corporaciones cuentan y operan con sus propios locales de ventas, con excepción de la provincia de Alberta la cual ha privatizado todas las operaciones de distribución, almacenamiento y venta al público, siendo la *Alberta Gaming and Liquor Commission* (AGLC), la que concede licencias tanto a compañías o a personas independientes, para que comercialicen los productos alcohólicos. También la provincia de Nova Scotia empezó experimentalmente a privatizar el comercio de vinos y licores.

En 1993 esta Comisión adoptó el sistema de inventario en consignación, bajo este programa se autoriza a las agencias de licores a importar los mismos.

A diferencia de Alberta las demás provincias mantienen el control de la distribución minorista con las siguientes variantes:

a) la provincia de Québec tiene un sistema mixto de distribución minorista integrado por las bocas de expendio de la provincia y por supermercados y empresas independientes los cuales han obtenido una licencia de venta que es otorgada por la Comisión de la Sociedad de Alcohol de la provincia llamada *Société des Alcools du Quebec* (SAQ).

b) la provincia de Ontario mantiene el control a través de la oficina de comercio llamada *Liquor Control Board of Ontario-LCBO* y sus bocas de expendio; sin embargo, otorga en menor escala licencias a agencias y puestos de vinos, ubicados en almacenes y supermercados. Normalmente, estas licencias sólo se autorizan para la distribución de vinos canadienses y no de los importados.

c) recientemente, British Columbia incorporó el sistema



		<p>mixto de distribución interna a través de la concesión de licencias de venta minorista.</p> <p>d) cabe mencionar que existe un movimiento hacia la liberación del comercio en otras provincias, por ejemplo, en el año 2000, la provincia de Nova Scotia lanzó un proyecto de estudio para determinar la factibilidad de privatización de la venta minorista de licores. La conclusión de este proyecto fue incrementar paulatinamente la participación del sector privado a través de la apertura de tiendas privadas que distribuyan vinos de especialidad y otros.</p>

5.3.- Documentos y formalidades aduaneras

Debido a la particular dinámica de las operaciones de comercio exterior, así como la constante actualización y cambio en las regulaciones de importación, se recomienda el siguiente enlace (Canadian Border Services Agency) por información y temas de actualidad relacionados con la introducción de productos a Canadá:

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/import-sme-pme-eng.html>

En la mencionada página de la CBSA, se incluyen también una serie de recomendaciones, así como una guía paso a paso para la importación de productos a Canadá. Si bien la misma se orienta a los importadores o sus representantes, ofrece un panorama de la documentación y los controles que un producto a ser introducido al país debe ser sometido, de gran utilidad también para los exportadores.

Documentos Requeridos

Toda importación a Canadá requiere presentar los siguientes documentos:

- 1) Nota de arribo aprobada llamada "*cargo control document (CCD)*" o formulario A8A
- 2) La factura comercial o la factura aduanera canadiense (*Canada Customs Invoice*)
- 3) El formulario oficial de Aduanas B-3
- 4) Certificado de origen
- 5) Las licencias, permisos, certificaciones sanitarias o de calidad que correspondan o convengan según los casos específicos.
- 6) Confirmación de Venta (C.O.S.)

La nota de arribo o "*Cargo Control Document (CCD)*" es elaborada por la compañía transportista y es el documento base para iniciar el proceso de nacionalización de los productos y para transportar la mercadería a cualquier oficina de aduana o almacenes de depósitos para su inspección. Este documento incluye entre otros datos: la valuación, la clasificación, el



tratamiento arancelario y el origen del/los productos. Puede encontrarse en las siguientes páginas de Internet:

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/a8a-b.pdf>

El transportista debe presentar este documento a las autoridades aduaneras en el primer punto fronterizo de ingreso al país, quienes emiten un número de transacción de 14 dígitos que identifica al embarque a lo largo del proceso de liberación de los productos. El transportista debe enviar una copia de este documento al importador informando que la carga ha llegado y que puede ser liberada en aduanas.

Por su parte, el importador o el agente autorizado debe proporcionar a las autoridades de aduana personalmente, por correo o por vía electrónica, una carpeta técnica de contabilidad llamada “*accounting package*” que incluye:

a) dos copias del “*cargo control document (CCD)*”.

b) dos copias de la factura comercial. Entiéndase por tal la factura emitida por el vendedor o la llamada “*Canada Customs Invoice*” (CCI), que puede ser elaborada por el mismo importador. Este formulario incluye entre otros datos, un detalle sobre los costos incurridos tanto en la construcción o fabricación del bien como también de transporte, comisiones y valor del empaque de transporte. Un ejemplar de este formulario puede ser encontrada en la siguiente página de Internet: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d1/d1-4-1-eng.html>

c) dos copias del formulario B3 (documento oficial de aduanas). Este formulario incluye entre otros, la siguiente información: nombre del importador, número de cuenta, descripción de los productos, fecha del embarque, posición y tratamiento arancelario, país de origen, tasa de impuesto, y total de impuestos a pagar. Este formulario puede ser encontrado en la siguiente página de Internet: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/b3-3.pdf>

d) certificado de origen, formulario A.

En los casos en que el producto exportado y el país de procedencia califiquen dentro del Sistema General de Preferencias, para hacer uso de los beneficios de la misma es necesario presentar un certificado de origen o formulario A, el cual puede ser elaborado por el exportador en el país de origen y enviado directamente a un consignatario en Canadá con una nota de embarque marítimo.

e) licencias, permisos de importación, certificados sanitarios o de otra naturaleza.

La mayor parte de productos importados en Canadá no requieren licencia de importación, siendo la excepción algunos textiles y vestimenta como: sacos, abrigos e impermeables; ropa de invierno; vestimenta de caballeros de vestir y sport; pantalones, mamelucos y pantalones cortos; camisas, blusas y afines; camisetas; prendas deportivas; ropa interior; hilados y telas de algodón, acrílicos, sintéticos, nylon y de poliéster; telas de lana; ropa de cama bufandas y artículos textiles varios.

Los certificados sanitarios y fitosanitarios son exigidos particularmente en la importación de ciertos productos agrícolas, plantas y relacionados y animales vivos. Normalmente, estos



certificados son emitidos por las autoridades correspondientes del país exportador y revisados en Canadá por la *Canadian Food Inspection Agency*, generalmente como resultado de acuerdos bilaterales que establecieron pautas comunes de reconocimiento de procesos sanitarios.

Otros certificados son los relacionados con productos domésticos a gas (ej. Calefactores y estufas de gas), componentes eléctricos, productos mecánicos, de construcción, etc. En varios casos el cumplimiento de estos estándares es voluntario; sin embargo, se recomienda su obtención para competir con los productos nacionales.

En el caso de importación de alimentos agrícolas, el gobierno canadiense exige un documento denominado Confirmación de Venta (C.O.S) emitido por el *Canadian Food Inspection Agency*. Con ello, prácticamente se impiden las operaciones de consignación, consideradas como una fuente de inestabilidad en los precios internos. El COS debe ser presentado en triplicado, completo y firmado y debe incluir: descripción del producto, detalles de la venta, nombres y direcciones del comprador y vendedor y evidencia de que el comprador ha realizado la transacción de compra o ha acordado realizarla. Un formato de Confirmación de Venta puede ser encontrado en la siguiente página de Internet:

<http://www.inspection.gc.ca/english/for/pdf/c3885e.pdf>

Liberación de los productos de Aduana

La liberación de los productos se puede obtener mediante el uso de tres métodos:

- a) Pago en efectivo y entrega del “accounting package”.
- b) Entrega de documentación mínima (*Release on Minimun Documentation RMD*). Este método otorga el privilegio de liberar la mercadería al momento de presentar el CCD, certificados (si existen) y dos copias de la factura comercial. El pago de los impuestos puede ser realizado posteriormente a su liberación. Para tener derecho a este privilegio, el importador debe obtener en el CCRA una garantía, la cual se basa en una cantidad igual a los aranceles pagados el año anterior, menos el impuesto GST (*Goods and Services Tax*) hasta un máximo de US\$ 6 millones.
- c) Transmisión electrónica de la información (EDI) o “*Electronic Data Interchange*”. Dentro de este sistema electrónico de información se encuentran:
 - i) “***Accelerated Commercial Release Operation Support System***” (ACROSS), este sistema permite a los importadores/agentes intercambiar electrónicamente información con las aduanas, antes de liberar los productos importados. Actualmente los importadores pueden remitir la información sobre los productos que ingresarán al país dentro de los 10 días previos a su arribo a Canadá.
 - ii) “***Customs Automated Data Exchange System***” (CADEX), el cual permite a los importadores/agentes enviar información sobre productos ya librados, acceder y actualizar sus archivos.



iii) **“Line Release System”**; que incluye dos tipos de servicios el **“Frequent Importer Release System”** (FIRST) usado para importaciones regulares y frecuentes, y el **“Pre-Arrival Review System”** (PARS) que permite a las aduanas procesar la información de la nacionalización de los productos importados antes del arribo de los mismos. La aduana revisa la documentación recibida por EDI y, con base a ella, decide si se lleva a cabo un examen físico del embarque a su arribo o bien simplemente otorga su liberación.

A modo de ejemplo, se presenta el proceso que se sigue cuando se utiliza el sistema ACROSS:

- a) el exportador o la compañía de transporte envía, por vía electrónica, al importador/agente en Canadá la información sobre el embarque.
- b) usando esta información el importador/agente prepara la solicitud de liberación de los productos a importar.
- c) esta solicitud se envía a una oficina de aduana usando el sistema CADEX.
- d) la aduana verifica la información y se asegura que estén incluidos todos los requerimientos establecidos bajo EDI.
- e) el sistema ACROSS procesa la información.
- f) un oficial de aduanas revisa la información y toma la decisión de liberar o remitirla para una segunda inspección.

Una vez liberados los productos, una notificación es remitida al importador a través del sistema ACROSS.

5.4.- Regímenes especiales

1) Obligatoriedad del uso del idioma francés

Canadá cuenta con normas específicas para la provincia de Québec que regulan el uso del francés en la comercialización de productos dentro de su jurisdicción. Dicha legislación establece requisitos lingüísticos sobre las actividades comerciales, incluyendo contratos, órdenes de compra, facturas, catálogos y material informativo. Asimismo, existen reglas específicas de etiquetado y empaque las cuales establecen que las mismas deben contener instrucciones en francés e inglés. Mayor información puede ser consultada en la siguiente página de Internet: <http://www.oqlf.gouv.qc.ca/>

2) Productos orgánicos en Canadá (excepto la provincia de Québec)

El crecimiento del mercado de productos orgánicos en Canadá en los últimos años ha sido de importancia, fundamentalmente porque estas variedades dan respuesta a nuevos patrones de consumo que, de manera paulatina, van asentándose en la sociedad. Este rubro abarca a los alimentos producidos prescindiendo de elementos químicos, pesticidas sintéticos, radiación y, en general, a todos aquellos que brinden alternativas a la "agro-química" y el uso de la modificación genética. La variedad de pautas culturales de la sociedad canadiense y el dinamismo de su economía durante la última década han dado el marco propicio para que un



creciente número de consumidores se vuelque a los productos orgánicos, guiados por su interés en contar con una alimentación más saludable y en contribuir con la protección del medio ambiente.

Estudios realizados indican que el consumo de la mayoría de los productos orgánicos no está centrado en grupos determinados. Aproximadamente el 18% de los canadienses consumen productos orgánicos en forma regular, mientras que un 22% lo hace frecuentemente y un 31% ocasionalmente. A su vez ese 18% de los consumidores responde al siguiente perfil:

- el 60% son mujeres (refleja en parte la influencia de la alimentación familiar)
- se concentra principalmente en el grupo de entre 25 y 45 años de edad
- la mayoría tiene educación secundaria o universitaria y cuenta con ingresos anuales de entre 20.000 y 40.000 dólares canadienses, seguidos por el grupo con ingresos de entre 40.000 y 60.000.

- el consumo se centra en las provincias de Columbia Británica, Alberta, Québec y Ontario.

La creciente demanda ha llevado a la consecuente respuesta por parte de los productores y del gobierno canadiense. Las condiciones agrícolas y el riguroso clima de Canadá (que reduce naturalmente la presencia de plagas y peste), hacen que el país cuente con posibilidades ciertas para convertirse en el importante productor y exportador que hoy dista de ser. Actualmente la producción orgánica en Canadá es reducida (cubre aproximadamente 188.000 hectáreas) y está dedicada a granos y oleaginosas para exportación. La producción orgánica representa solo el 1.9% del área de cultivo de frutas y el 1.6% de la de vegetales, dando una relativa atención al mercado interno, el cual está abastecido en un 85% por importaciones de origen estadounidense.

No sorprende entonces que el número de explotaciones orgánicas en Canadá vaya en aumento, aunque su incorporación al mercado será paulatina, en función del período de transición (entre 5 y 10 años), necesario para que los terrenos sean considerados aptos para la producción de este tipo. Por su parte, el gobierno federal canadiense ha anunciado diversos programas destinados al mejoramiento de la producción local y a respaldar su comercialización, tanto interna como en el mercado internacional. Estos programas representan una asignación de fondos equivalentes a US\$ 2.800.000.

En este marco, el mercado canadiense ofrece una oportunidad válida para las exportaciones argentinas de productos orgánicos. Deben tenerse en cuenta, al efecto, determinadas exigencias y particularidades del país las que, de modo general, se describen a continuación y sobre las cuales la Sección Económica y Comercial de la Embajada argentina puede brindar asistencia en particular:

Certificación: el creciente valor de la condición "orgánica" de un producto llevó a la elaboración de un estándar de carácter nacional, el cual se encuentra vigente desde 1999 y que sirve de base a los organismos certificadores públicos y privados en las diferentes provincias. Sin embargo, el uso de este estándar nacional es de carácter voluntario y pueden existir variaciones en las regulaciones provinciales. Québec se destaca por ser la única provincia que exige una certificación obligatoria en base a su estándar y emitida por el organismo provincial (en puntos posteriores se amplía esta información). En la República Argentina hay por lo menos dos firmas habilitadas por Québec y Senasa para librar esta clase de certificaciones.



Controles fitosanitarios y etiquetado: no existen reglamentaciones específicas para los productos orgánicos importados, los que son sometidos a los mismos controles y requisitos que el resto del rubro respectivo. No obstante, debe tenerse presente que todo producto destinado a ser comercializado en Canadá debe contar con etiquetas con texto en inglés y francés, lo que muchas veces conduce a la necesidad de elaborar etiquetas especiales.

Cuotas: el mercado canadiense para determinados productos lácteos y avícolas se encuentra protegido por la existencia de cuotas de importación, que establecen tarifas diferenciales de acuerdo a la cantidad importada anualmente.

Competencia de EEUU: si bien se trata de un mercado en expansión, debe tenerse presente que empresas estadounidenses tienen ya una presencia importante, favorecidas por el desarrollo de su propia producción orgánica, por las ventajas tarifarias que ofrece el NAFTA y por la integración de las cadenas comercializadoras y de transporte.

Socios comerciales: las condiciones arriba indicadas aconsejan al que aspira a exportar a este mercado, establecer una adecuada representación local, a través de distribuidores, agentes o procesadores, que permitirá precisar las reales posibilidades del producto de interés para lograr un exitoso acceso al mercado. La mayor parte de los productos orgánicos llega al consumidor a través de tiendas especializadas y sólo recientemente ha despertado el interés de las cadenas de supermercados. Este hecho refuerza la conveniencia de ingresar al mercado a través de las cadenas de comercialización.

3) Productos orgánicos en Québec.

El gobierno de Québec estableció un sistema de certificación obligatoria para todos aquellos productos alimenticios importados a esa provincia que pretendan reclamar el carácter de "orgánicos". Esa certificación sólo puede ser otorgada por el Consejo de Acreditación de Québec (CAQ) o las entidades y empresas que el mismo reconozca.

Debe destacarse que Québec es la única provincia o territorio canadiense donde esta exigencia es obligatoria y que a la producción y elaboración local se les aplican las mismas reglamentaciones. Los principales requisitos son los siguientes:

- Deben certificarse todos los productos que ingresan en la provincia (del extranjero o de otras regiones de Canadá) cuyas etiquetas, publicidad, presentaciones, documentos o lista de ingredientes incluyan términos como "orgánico", "biológico", "ecológico" o "biodinámico". El nombre de la empresa o entidad que haya certificado o monitoreado el producto antes de la etapa de empaquetado y etiquetado debe figurar obligatoriamente en la etiqueta si los productos van a ser vendidos al público en forma minorista o en los documentos comerciales si son parte de un proceso de elaboración.
- Toda agencia que pretenda certificar productos orgánicos alimenticios cosechados o elaborados fuera de Québec pero para ser vendidos en esa Provincia, debe estar acreditada o reconocida por el CAQ.

- Los comerciantes y agencias que operen con productos orgánicos deben asegurarse que los mismos hayan sido certificados por entidades reconocidas por el CAQ.
- Todas las entidades certificadoras extranjeras, públicas o privadas, deben contar con el reconocimiento del CAQ a fin de que sean consideradas equivalentes sus certificaciones o las autorizaciones que otorgue a agencias certificadoras en su territorio. Dicho reconocimiento podrá obtenerse de tres maneras:
 - Reconocimiento "de Estado a Estado": la autoridad responsable en "un país, estado o provincia", podrá solicitar su reconocimiento al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de Québec, que decidirá asesorado por el CAQ.
 - Reconocimiento mutuo: en base a acuerdos firmados por el CAQ con sus contrapartes en otros países.
 - Reconocimiento directo del CAQ, para entidades o empresas que operen en países donde no cuentan con el marco apropiado. En estos casos las empresas interesadas deben probar que son supervisadas o monitoreadas por alguna entidad que haya obtenido la certificación en base a la norma ISO-65.

4) Nueva legislación sobre productos orgánicos en Canadá

En respuesta a pedidos de consumidores y participantes comerciantes de productos orgánicos, el Gobierno de Canadá ha desarrollado un sistema regulado para productos orgánicos agrícolas "Canada Organic Regime", destinado a proteger contra prácticas de etiquetados confusos o deceptivos y aclarar para el consumidor la definición de la palabra "Orgánico".

Esta legislación entró en efecto el 30 de junio del 2009, incluyendo una reseña de los requerimientos para las prácticas de producción orgánica, mecanismos de control, sustancias permitidas, etiquetado de productos orgánicos, incluyendo el uso del logotipo Orgánico Canadiense.

De acuerdo a la agencia de inspección de productos alimenticios del Canadá (CFIA), los productos orgánicos deberán cumplir los requerimientos de esta legislación. Para más información dirigirse al siguiente sitio de Internet:

<http://www.inspection.gc.ca/english/fssa/orgbio/stainte.shtml>

6.- ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN

6.1.- Muestras comerciales

La presentación de muestras de los productos ofrecidos es una iniciativa apreciada en el ámbito empresarial canadiense, ya que indica compromiso y disposición por parte del exportador para hacer negocios. Las muestras deben cumplir con las normas y regulaciones estipuladas para cada producto por el gobierno canadiense y es importante que lleguen al interesado en tiempo y forma. Las muestras son relevantes no sólo porque constituyen probablemente el primer contacto del producto con el importador, sino porque establecen la calidad del material ofrecido. Mantener esa calidad en las sucesivas entregas asegurará al comprador que el exportador es una alternativa confiable y competitiva.

Respecto a las posibilidades publicitarias en Canadá el medio más utilizado es la televisión, seguida por los diarios, las revistas y la radio. Sin embargo, los exportadores pocas veces recurren a la promoción de sus productos por estos medios debido a los altos costos y a la dificultad de apuntar efectivamente al sector del mercado deseado. La alternativa más apropiada es la promoción de productos en publicaciones específicas sobre el rubro o aquellas dedicadas al comercio internacional. Algunas publicaciones comerciales imprimen anualmente guías comerciales de compras, que incluyen publicidades de exportadores extranjeros. En ciertas ocasiones se realizan campañas publicitarias, financiadas conjuntamente por importadores y exportadores. De asumir el importador el total de los costos de la campaña, éste esperará del exportador una reducción de precios y una gran comprensión de las reglas del mercado local.

Los importadores también optan por otras formas de promoción como folletería, concursos, cupones de descuento y eventos especiales. En los últimos años ha sido muy popular ofrecer cupones con descuentos para facilitar futuras compras de un producto. Para el consumidor, ésta es la forma más tangible de verse beneficiado.

En todo caso, las alternativas publicitarias están fuertemente ligadas al tipo de producto, siendo más ventajosas para aquellos de venta directa al público, que podrían permitir al exportador una campaña individual.

6.2.- Canales de distribución

Una característica del mercado canadiense es su alta concentración en determinadas ciudades, particularmente en Toronto, Montreal y Vancouver (Alberta es también una plaza de alto consumo). Toronto es el centro más importante del país y en donde se concentra gran parte de la importación y distribución, seguido por Montreal para cubrir la región este del país y Vancouver para el oeste.

En Canadá, la estructura de canales de distribución puede variar dependiendo del tipo de producto. Existen estructuras que vinculan directamente a productores y consumidores, y otras más complejas, con intermediarios (agentes y/o brokers)



Pequeñas y medianas empresas pueden recurrir a la importación directa o la formación de consorcios o cooperativas para realizar dichas compras. Las grandes cadenas de tiendas, industrias y supermercados cuentan con sus propios departamentos y centros de importación y distribución.

En este sentido, existen tres tipos de estructuras de comercialización:

a) Distribución propia (*Self Distributing Retailing*): es la estructura más difundida en Canadá. Las compañías productoras utilizan centros de distribución y tiendas minoristas de su propiedad, o dadas en concesión (franquicia), y que pueden compartir servicios promocionales, técnicos, de diseño, marca. etc. El flujo de las mercaderías es el siguiente:

Centro de producción---centros de distribución y tiendas minoristas---Consumidor final.

b) Distribución a través de centros mayoristas (*Wholesaler Distribution Centres*): interviene un mayorista entre el productor y los distribuidores a las tiendas minoristas. El flujo de las mercaderías es el siguiente:

Centro de producción -----centro de distribución de fábrica-----centro mayorista-----tiendas minoristas-----Consumidor.

c) Distribución directa (*Direct to Store Delivery*): los productos pasan directamente de la fábrica a las tiendas minoristas. Ejemplo de productos que se distribuyen de esta manera son: productos lácteos, productos de repostería, pan, bocaditos y refrigerios, bebidas no alcohólicas. etc.

Centro de producción---centro distribución de fábrica---tienda minorista—Consumidor

6.3.- Promoción de ventas y prácticas comerciales

Acciones recomendadas:

Contacto o consulta con asociaciones del rubro para conocer la industria en Canadá y para estar al tanto de eventos y medios de promoción.

Envío de catálogos en inglés y en francés, en los cuales se destaque las cualidades de los productos ofrecidos, los antecedentes sobre la compañía, sus referencias comerciales y bancarias, su equipamiento, sus principales clientes, etc. En Canadá los medios electrónicos son muy utilizados para estos fines. Ello abre interesantes posibilidades para la difusión de catálogos electrónicos o la confección de páginas de Internet (en inglés y francés).

Participación en exhibiciones y ferias especializadas, como modo más eficiente en términos de costo-beneficio, para maximizar los contactos en función de la inversión. Los agentes canadienses participan en estos eventos con la finalidad de explorar nuevas oportunidades y evaluar las tendencias del sector y a las mismas asiste la mayor parte de los especialistas y encargados de compras de empresas y comisiones de comercialización locales. Estos eventos ayudan al contacto pero no sustituyen la visita directa de los compradores en sus oficinas. Ambas acciones son necesarias.

Desarrollo de misiones comerciales para visitar a los gerentes de exportaciones, a las compañías importadoras, dando preferencia al trato personalizado, a los efectos de cambiar impresiones sobre las tendencias en la plaza local, y conocer modalidades adoptadas por la competencia.

6.4.- Compras gubernamentales

Las políticas de adquisiciones y de los contratos del Gobierno de Canadá (GC) son establecidas por el Directorio del Tesoro (*Treasury Board*). Varias actas parlamentarias definen las autoridades de abastecimiento bajo las cuales los departamentos y las agencias pueden adquirir bienes o servicios. Estas normas son llamadas Regulaciones de Contratos Gubernamentales (*Government Contracts Regulations*).

Se considera mercados públicos a todos los negocios entre los organismos gubernamentales y para-gubernamentales con proveedores del sector privado (empresas, SME, cooperativas, trabajadores autónomos, etc.).

Con la finalidad de reducir costos, hacer más transparente y simple el proceso, facilitar el acceso a las SME y lograr mayor competencia e imparcialidad para obtener el mejor valor, el GC ha centralizado la mayor parte de sus adquisiciones, a través del área de Obras Públicas y Servicios Gubernamentales de Canadá (*Public Works and Government Services Canada - PWGSC*), estableciendo procedimientos muy claros y específicos.

a.1. Departamentos o agencias federales:

Los bienes por montos menores a \$5.000 o servicios pueden ser gestionados directamente por los departamentos o agencias federales solicitantes.

Los Gerentes de Abastecimientos (*Material Managers*) son los responsables de identificar los requerimientos de sus departamentos, transmitirlos a la PWGSC cuando corresponda y establecer las especificaciones.

Adicionalmente, se están estableciendo prácticas de compra que buscan hacer la intervención del gobierno más responsable con el medioambiente. Como parte de este objetivo, están utilizando recursos en línea para identificar los productos amigables al medio ambiente (*green products*) y los servicios de las compañías que los proveen.

Los departamentos gubernamentales y las agencias federales tienen varias maneras de encontrar fuentes de aprovisionamiento para los requisitos que manejan directamente:

- acceder al Registro de Información de Proveedores (*Supplier Registration Information - SRI*)
- referirse a publicaciones tales como guías telefónicas y directorios comerciales
- mantener sus propias listas de proveedores
- anunciar públicamente sus requisitos usando el servicio MERX™

a.2. Obras Públicas y Servicios Gubernamentales de Canadá (*Public Works and Government Services Canada - PWGSC*): es la mayor organización compradora del gobierno federal, suscribiendo en promedio 60.000 contratos al año por un total de 10 mil millones de dólares



canadienses. Su website es <http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/comm/index-eng.html>. La PWGSC usa MERX™, un sistema de licitación electrónico, para publicitar la mayor parte de los siguientes requerimientos:

Tipo	Montos iguales o superiores a:
servicios de impresión	\$10.000
bienes o servicios	\$25.000
servicios de comunicación	\$50.000
servicios de construcción y arrendamiento financiero	\$100.000
servicios arquitectónicos, de consultoría y de ingeniería	\$76.500

Para la mayoría de las mercancías y de los servicios debajo de estos límites, la PWGSC busca ofertas competitivas de las compañías registradas en las listas en línea. Muchos de los requisitos departamentales por montos menores a \$25.000 son manejados por las oficinas regionales de la PWGSC.

La PWGSC utiliza sobre todo sus propias bases de datos con la información extraída del SRI o de MERX™ para los procesos de compras.

La PWGSC también desempeña un rol especial en la contratación de ayuda temporal.

a.3. **MERX™**

El Servicio de Licitación Electrónica del Gobierno (*The Government Electronic Tendering Service - GETS*) es un sistema en línea que bajo el nombre de MERX™, (www.merx.com) anuncia oportunidades de contratos del gobierno a los licitadores potenciales y es operado por Mediagrif Interactive Technologies Inc. MERX™ ofrece 4 tipos de servicios:

- Servicios de licitaciones de Canadá
- Servicios de licitaciones privadas
- Servicios de licitaciones de EE.UU.
- Servicios privados de construcción

El acceso a las oportunidades de negocio es gratuito aunque algunos servicios específicos sí tienen costo. Cada vez más y más compras del GC se anuncian en MERX™.

a.4. **Registro de Información de Proveedores (Supplier Registration Information - SRI)**

El SRI es una iniciativa de Negocios Canadá (*Business Canada*) que permite a los proveedores registrar información clave de sus empresas en la base de datos que es accesible a todos los compradores del gobierno federal y es usada como fuente para satisfacer muchos de sus requerimientos.

Los proveedores se pueden inscribir en: <https://srisupplier.contractsCanada.gc.ca/>.

El SRI provee a cada proveedor con un código identificador único, llamado Código de Empresa Proveedor (*Procurement Business Number - PBN*) asignado cuando el



proveedor registra su razón social y el Código de Empresa (*Business Number*) otorgado por la Agencia de Ingresos de Canadá (*Canada Revenue Agency - CRA*).

La PWGSC está utilizando el PBN como código identificador del proveedor para sus sistemas de compras y de pago. Otros departamentos gubernamentales federales están adoptando gradualmente también este identificador como parte de sus actividades de compras. Las empresas que completan el SRI quedan incorporadas como proveedores potenciales del GC.

a.5.Otros Registros

a.5.1.Servicios Profesionales en Línea (*Professional Services Online- PS Online*)

<http://contractscanada.gc.ca/en/othersys-e.htm>

PS Online es una herramienta electrónica que asiste al GC en el abastecimiento de servicios profesionales que incluyen tecnología de la información, recursos humanos y desarrollo organizacional.

a.5.2.SELECT

<http://sage-geds.tpsgc-pwgsc.gc.ca/cgi-bin/direct500/eng/TE?FN=index.htm>

SELECT es una base de registro en línea para empresas que proveen propiedades inmobiliarias, servicios de construcción y mantenimiento, arquitectónicos y de ingeniería y es la herramienta de la PWGSC para identificar firmas calificadas e individuos para oportunidades de bajo costo. Contiene una lista de empresas pre-calificadas relacionadas con el sector inmobiliario (arquitectos, ingenieros, y contratistas de construcción) identificados por su experiencia y los servicios que proveen. Cuando hay un pedido de cualquiera de estos servicios, SELECT hace el acople de los requerimientos específicos con empresas con la experiencia requerida, dentro de un área geográfica. Dependiendo del requerimiento se le da a una firma la oportunidad de aceptar o declinar el trabajo o a múltiples firmas la oportunidad de competir. Para registrarse en SELECT las empresas e individuos deben tener un PBN.

a.6.Proveedores:

Además de los beneficios financieros que pueden derivarse de hacer negocios con el GC, los proveedores se benefician con la imagen de credibilidad, competencia y la capacidad de manejar plazos y condiciones de entrega ajustados.

El primer paso para poder participar en este mercado es que la empresa realice una seria evaluación de los recursos de la empresa y su posicionamiento estratégico y competitivo para determinar su capacidad para participar en estos negocios. Luego deberá registrarse en las bases de datos existentes, investigar quienes son los departamentos o agencias que utilizan productos o servicios similares a los de la empresa, y, en la medida de lo posible, contactar a los gerentes de abastecimiento para dar a conocer su propuesta.

Tienen además tres maneras de hacer negocio con el gobierno federal: vendiéndole directamente a los departamentos o agencias federales, revisando las oportunidades que



se publican en el servicio MERX™ o registrándose con las bases de datos del gobierno que los compradores utilizan para identificar fuentes de proveedores.

Por motivos de seguridad y confiabilidad, algunos contratos y ofertas pueden requerir que la empresa, los propietarios e incluso los empleados presenten certificados de antecedentes. El área responsable de las certificaciones es la Dirección Canadiense e Internacional de la Seguridad Industrial (*Canadian & International Industrial Security Directorate*): <http://ssi-iss.tpsgc-pwgsc.gc.ca/>

Para mayor información se recomienda consultar los siguientes links:

Doing Business in the Government Procurement Marketplace

http://entreprisescanada.gc.ca/servlet/ContentServer?pagename=CBSC_ON%2Fdisplay&lang=en&cid=1081945277357&c=GuideFactSheet

MERX™: Electronic Tendering Service

http://entreprisescanada.gc.ca/servlet/ContentServer?cid=1081944203051&lang=en&pagename=CBSC_ON%2Fdisplay&c=Services

How the Government of Canada Buys Goods and Services

<http://contractscanada.gc.ca/en/how-e.htm>

Free access to Government of Canada Tender Opportunities

http://marketing.merx.com/html/MERX_CanadianPublicTenders.html

MERX™: Are you interested in doing business with the Canadian public sector?

<http://www.merx.com/>

6.5.- Oficina de apoyo a exportadores de países en desarrollo (TFO)

La Oficina de Fomento del Comercio (TFO - Trade Facilitation Office Canada) <http://www.tfoc.ca/docs.php> , fue creada en 1980 por parte de la Agencia de Cooperación Internacional y Desarrollo CIDA (Canadian International Development Agency), cumpliendo con un mandato del gobierno canadiense de establecer una oficina para “ayudar a los países en desarrollo a exportar a Canadá”.

Más de 25 años después, TFO se ha convertido en una fuente primaria de información y vinculación con el mercado canadiense de importación. También resulta de utilidad para los importadores canadienses cuando buscan fuentes alternativas de insumos.

En la página de Internet de TFO se encuentra una base de datos gratuita, que es consultada habitualmente por los importadores canadienses, en la cual pueden registrarse los exportadores argentinos, de manera gratuita.

El enlace para registrarse en la mencionada plataforma de exportadores interesados en vender en el mercado canadiense es:



Registro como exportador (supplier): <http://www.tfocanada.ca/register.php>

Base de datos de proveedores (Suppliers database): <http://www.tfoc.ca/supply.php>

6.6.- Estándares de calidad, etiquetado y certificaciones

•Normas de calidad y certificaciones

El sistema de estándares de calidad vigente en Canadá refleja las tendencias más actualizadas que existen en normas internacionales y en general, su cumplimiento se le exige tanto a los productos nacionales como a los importados.

La exigencia de certificaciones es atribución de las provincias y todas ellas exigen obligatoriamente que los productos eléctricos y de gas que se distribuyen en Canadá cuenten con un certificado específico. Los certificados para los productos de gas deben ser emitidos por la Asociación de Gas Canadiense (*Canadian Gas Association*), el cual es un ente privado.

Adicionalmente, existen otros certificados de aplicación voluntaria para una gran variedad de productos, tales como: productos genéticamente modificados, orgánicos, productos de salud, químicos, forestales, puertas y ventanas, etc.

Los principales organismos canadienses que intervienen en el proceso de la elaboración, verificación y acreditación de los estándares son:

•**El Consejo Canadiense de Normas (Standard Council of Canada)** acredita los organismos que intervienen en la elaboración y verificación de las normas; así como también representa a Canadá internacionalmente en todo asunto relacionado con estándares. Página de Internet: <http://www.scc.ca>

•**Asociación Canadiense de Gas (Canadian Gas Association)** Página de Internet: <http://www.cga.ca>

•**Asociación Canadiense de la Normalización (Canadian Standards Association)** Páginas de Internet: <http://www.csa.ca> y <http://www.csa-international.org>

•**Dirección General de Normalización de Canadá (Canadian General Standards Board);** Página de Internet: <http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/ongc/home/index-e.html> ; y

•**Laboratorios de Canadá (Underwriters Laboratories of Canada).** Página de Internet: <http://www.ulc.ca>



7.- VIAJES DE NEGOCIOS

7.1.- Transporte y hotelería

Transporte:

Autobuses urbanos: Los autobuses metropolitanos funcionan con un sistema de tarifas únicas (independiente de la distancia del trayecto). Debe pagarse el precio exacto ya que los choferes no llevan cambio.

Alquiler de autos: En los aeropuertos y en todas las ciudades se alquilan coches a personas mayores de 21 años con carnet de conducir internacional. Las principales compañías son: *Avis, Budget, Dollar, Hertz, Thrifty, Tilden, Bricar y Enterprise.*

Normas de tránsito: Se conduce por la derecha. El límite de velocidad es de 100 km/h en autopistas, 70-90 km/h en carreteras interurbanas y 50 km/h en las ciudades. La mayoría de las señales de tráfico están simultáneamente en inglés y francés, el cinturón de seguridad es obligatorio para todos los pasajeros. Se prohíben los dispositivos de detección de radares de carretera y el uso de celulares mientras se maneja.

Documentación: Se recomienda llevar un permiso internacional de conducir aunque no es estrictamente necesario. Durante los 3 primeros meses, los visitantes pueden manejar en todo Canadá simplemente con la identificación de su país de origen, con las siguientes excepciones provinciales y territoriales: Yukon (sólo por un mes); Príncipe Edward Island (por cuatro meses); British Columbia, New Brunswick y Québec (por seis meses).

Hotelería:

Alojamiento: Hay una amplia variedad de alojamientos, desde hoteles a albergues, la gran mayoría son de buena calidad y están bien equipados. En las principales ciudades hay hoteles de las cadenas internacionales y por todo el país pueden encontrarse pensiones, casas de campo, casas de huéspedes y apartamentos. Las excursiones para practicar la caza y la pesca en las regiones más salvajes del norte del país, pueden contratarse a través de *Outfitters*, hay guías (a menudo autorizados por las oficinas de turismo), que pueden facilitar el abastecimiento, equipamiento, transporte y alojamiento.

Clasificación: No hay una normativa nacional para la clasificación de los alojamientos, pero algunas provincias han establecido su propio sistema de graduación. Es recomendable hacer las reservas de hotel y/o autos a través de alguna de las agencias de viaje. La mayoría de las empresas turísticas y/ o de servicio ofertan este servicio a través de Internet. Si se cuenta con tarjeta de crédito internacional pueden reservarse hoteles y autos con las mejores tarifas disponibles.



7.2.- Visas

Los ciudadanos argentinos necesitan, sin excepción, visa para poder ingresar a Canadá.

Para la obtención de visas temporales o de visita de negocios, los interesados deben dirigirse a la Sección Consular de la Embajada de Canadá en Buenos Aires, ubicada en la siguiente dirección:

Tagle 2828
C1425EEH Buenos Aires
Tel: (54-11) 4808-1000

Fax :
General : (54-11) 4808-1111
Political Section : (54-11) 4808-1011
Immigration Section : (54-11) 4808-1014

Email:
General: bairs-webmail@international.gc.ca
Visas/Immigration: bairs-immigra@international.gc.ca
Assistance to Canadians / notarial services: bairs-cs@international.gc.ca
Trade Section: bairs-commerce@international.gc.ca
Public Affairs: bairs.pa-ap@international.gc.ca

Visas/Inmigración:
Abierto al público:
De lunes a jueves de 8:45 a.m. a 10:30 a.m.
Viernes: cerrado.

Aranceles para las Visas temporales

Dado que los aranceles pueden estar sujetos a cambios sin previo aviso, se sugiere comunicarse con la Embajada al teléfono 4808-1100 o a los indicados en párrafos anteriores, para conocer el monto actualizado de los mismos.

	Arg\$
Una sola entrada	245.-
Entradas múltiples	485.-
Arancel máximo por grupo familiar	1.295.-

Formas de Pago de la Visa

De acuerdo con las regulaciones canadienses, los aranceles se deberán abonar de la siguiente manera: sólo en pesos argentinos, por "sistema de cobranzas" a nombre de la Embajada de Canadá, número de empresa: 4184-7, en cualquier sucursal del Banco Galicia. La sucursal más cercana a la Embajada está ubicada en Avda. del Libertador 2196 y Ocampo. Usted efectuará un pago por "sistema de cobranzas" y no un depósito en una cuenta de la Embajada.

Al completar la boleta del sistema de cobranza deberá asegurarse que su nombre, apellido y número de empresa de la Embajada aparezcan claramente indicados, como también la cantidad abonada. El comprobante del pago (boleta rosa) sellado por el banco, deberá ser presentada junto con la solicitud en la sección visas de esta Embajada.

NOTA: Antes de efectuar el mencionado trámite u otros similares, se recomienda consultar previamente con la Embajada de Canadá en Buenos Aires a fin de informarse sobre eventuales cambios.

7.3.- Clima, atención médica, comunicaciones e idioma

Clima y vestimenta:

Invierno (Diciembre a Abril): Temperaturas de congelación invernales con fuertes nevadas en la mayoría de las provincias. Ropa de invierno adaptada al nivel de frío local, incluidos gorros, botas y guantes.

Primavera (Mayo a Junio): Temperaturas crecientemente moderadas. Ropa liviana con algo de abrigo. El tiempo apropiado para viajar y realizar actividades al aire libre.

Verano (Julio a Septiembre): Estos son los meses más calurosos del año. Ropa de verano

Otoño (Octubre y Noviembre): Comienzan las heladas y nevadas. Los automovilistas deben preparar sus automóviles y neumáticos para la nieve. Prendas de abrigo de alta protección.

Atención Médica:

Se recomienda contratar un seguro médico (que puede tener una póliza de hasta US\$ 50.000) ya que los gastos de hospital son muy caros (de US\$ 1.000 a US\$ 2.000), cifras a la que en algunas provincias se suele añadir otro 30% de recargo a los no residentes en el país). Cuando se viaje a zonas remotas se aconseja llevar un botiquín de primeros auxilios. El número de teléfono en caso de emergencias es el 911.

Comunicaciones:

Teléfono: Conexión Directa Internacional disponible. Código del país: 1. Código para llamadas internacionales desde Canadá: 011. La mayoría de los teléfonos públicos funciona con dos monedas de 25 centavos. El horario de la tarifa más económica es de 18.00 a 09.00 de lunes a viernes; y desde las 12.00 del sábado hasta las 09.00 del lunes. Para las llamadas de larga distancia es posible utilizar tarjetas telefónicas, que se pueden comprar en los comercios (kioscos, cajas de supermercados y mercaditos, etc).

Teléfono móvil: El sistema Digital PCS (1900MHz) está disponible en las grandes zonas urbanas, mientras que en las zonas menos pobladas se utilizan tanto sistemas analógicos como digitales más antiguos. Un teléfono móvil de sistema dual es necesario fuera de las zonas de



cobertura digitalizada. Los principales proveedores son: Bell Mobility (www.bell.ca) y Rogers AT&T (www.rogers.com).

Entre los operadores GSM destacan Microcell, que opera con el nombre comercial Fido (página web: www.fido.ca) y Rogers AT&T. Se pueden alquilar teléfonos móviles en Rent Express (tel: (416) 622 7368 ó (888) 622 7368).

Internet/E-mail: Los principales servidores son Sympatico (página Web: www.sympatico.ca) e Inter.net (página Web: www.ca.inter.net).

Existen cibercafés en todo el país. Además es posible encontrar servicios de conexión a Internet en los aeropuertos, puertos y numerosos locales.

Fax: Disponible en comercios y hoteles.

Correo: Todo el correo canadiense que sale fuera de Norteamérica lo hace por vía aérea. Las estampillas se venden en un gran número de establecimientos: hoteles, estaciones de ferrocarril y máquinas expendedoras de estampillas situadas en la parte exterior de las oficinas de correos y centros comerciales. También hay servicio de Poste Restante. El horario de las oficinas de correos generalmente es de 09.30 a 17.00 horas de lunes a viernes; y de 09.00 a 12.00 los sábados; aunque puede haber variaciones en algunas provincias. Además, el horario de las oficinas de correos en las ciudades suele ser más amplio.

Idioma: Canadá es un país bilingüe donde los idiomas oficiales son el inglés y el francés.

Desde el punto de vista de negocios, es recomendable que los representantes argentinos sean capaces de entender y hablar uno de los dos idiomas oficiales para así facilitar la fluidez del diálogo comercial frente a la contraparte canadiense. Se deberá tener en cuenta que fuera de Quebec poca gente habla francés.

7.4.- Consideraciones en materia de seguridad

No se registran en Canadá cuestiones de seguridad que justifiquen precauciones más allá de las que se toman habitualmente cuando se visitan grandes ciudades.

En caso de dificultades se recomienda recurrir a la *Royal Canadian Mounted Police (RCMP)* y a los servicios locales de emergencia a través del número telefónico 911.

7.5.- Costumbres locales

Horarios de oficina: De 09:00 a 17:00 de lunes a viernes.

Sociedad: Comida y bebida: Los centenares de kilómetros de litoral ofrecen una gran variedad de mariscos y las llanuras centrales proporcionan carne de vacuno de primera clase y productos agrícolas. La influencia colonial todavía es muy fuerte, los menús europeos se encuentran en todas las ciudades. La herencia francesa en Québec se evidencia en muchos de sus restaurantes.



Bebida: Las bebidas alcohólicas sólo se pueden adquirir en las tiendas especializadas y en los restaurantes autorizados, que tendrán el distintivo '*Licensed Premises*', si el alcohol es servido en el establecimiento. Muchos locales permiten que el cliente lleve su propio vino o cerveza. Los bares, restaurantes y hoteles ofrecen una amplia gama de bebidas alcohólicas. Aunque hay vinos y licores importados de Europa y América, los canadienses prefieren los suyos, como el whisky de centeno. Los bares pueden tener servicio de mesa o de barra y generalmente se paga una vez que el pedido ha sido servido. El horario de apertura varía en cada provincia. La edad mínima legal para beber en los bares es de 18 o 19 años, dependiendo de las regulaciones locales.

Vida nocturna: Todas las capitales provinciales de las zonas más pobladas tienen salas de fiestas, clubs, discotecas y zonas de cena y baile en los restaurantes. Ottawa, Toronto, Montreal, Winnipeg y Vancouver son los centros culturales para el ballet, la ópera y la música clásica, con actuaciones de orquestas e intérpretes internacionales. La oferta disminuye en las restantes ciudades y lugares más remotos.

Compras: Hay buenos trabajos de artesanía de tallas de madera, alfarería, algodón y artesanía de los nativos. Los visitantes deben informarse sobre esta regulación en sus países de origen antes de realizar este tipo de compras. La mayoría de las provincias excepto Alberta, los territorios del Noroeste y Yukon aplican un impuesto sobre las ventas que puede oscilar entre un 4% y un 11%. Este impuesto se aplica en las tiendas, los restaurantes y algunos hoteles. El importe del impuesto puede ser devuelto al abandonar el país, pero sólo en Terranova, Nueva Escocia, Québec y Manitoba (consultar sección de *Tiendas Libres de Impuestos*). Además de los impuestos provinciales hay otro impuesto nacional del 5%.

Eventos especiales: Para obtener información sobre festivales y eventos especiales conviene consultar con las oficinas de turismo de cada provincia.

Convenciones sociales: Esta prohibido fumar en la mayoría de los lugares públicos.

Propinas: Lo usual es dejar una propina del 15% del importe de la factura (para los camareros y taxistas) y algo más si se está especialmente satisfecho del servicio. Los peluqueros y barberos suelen recibir un 10% del importe del servicio. Los mozos de carga de los aeropuertos y estaciones de ferrocarril, los asistentes de los guardarropas, y el personal de los hoteles suelen recibir C\$ 1 por cada pieza de equipaje. También se suele dejar propina en los bares y clubes nocturnos.

7.6.- Horarios laborales y calendario de vacaciones

Horarios comerciales: De 09.00 a 18.00 horas de lunes a viernes (algunas tiendas abren hasta las 21.00 los jueves y viernes). La mayoría de los comercios abren los sábados y algunas tiendas locales también lo hacen los domingos. Algunos tiendas abren durante las 24 horas del día.

Días Festivos:

1 de enero: Año Nuevo.

Viernes y lunes Santo



Lunes siguiente del 25 de Mayo: Día de la Reina Victoria (*Victoria Day*).

1 de julio: Día de Canadá.

Primer lunes de agosto: Días Festivos de las Provincias.

Primer lunes de septiembre: Día del Trabajo.

Segundo lunes de octubre: Día de Acción de Gracias.

11 de noviembre: *Remembrance Day* (Conmemoración de los Caídos en la Guerra).

25 de diciembre: Navidad.

26 de diciembre: Boxing Day



7.7.- Contactos útiles

Embajada de la República Argentina en Canadá

81 Metcalfe Street, Suite 700

Ottawa, Ontario

K1P 6K7

Teléfono: 1(613) 236-2351

Fax: 1(613)235-2659

Fax Sección Comercial: 1 (613) 563-7925

Correo Electrónico: embargentina@argentina-canada.net

Página de Internet: <http://www.canada.embajada-argentina.gov.ar/>

Consulado General en Montreal

2000 Peel Street, Suite 600

Montreal, Quebec

H3A 2W5

Tel: 1 (514) 842-6582 int. 24 o 25

Fax: 1 (514) 799-9760 (teléfono de guardia sólo para emergencias como hospitalización, encarcelamientos etc.)

Fax: 1 (514) 842-5797

Correo Electrónico: info@consargenmtl.com

Página de Internet: www.consargenmtl.com

Jurisdicción

Provincias de la Isla Príncipe Eduardo, Newfoundland, Nueva Scotia, Nueva Brunswick, Quebec y la región de Ottawa (capital nacional).

Consulado General en Toronto

5001 Yonge Street, Suite 201

Toronto, Ontario

M2N 6P6

Tel: 1 (416) 955-0512

Fax: 1 (416) 955-9293

E-mail:comercial@consargtoro.ca

Página de Internet:www.consargtoro.ca

Jurisdicción

Provincias de Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario (excepto la región de Ottawa, capital nacional), los Territorios del Noroeste, el Territorio de Nunavut y el Territorio de Yukon.

Ministerio de Industria:

(Industry Canada)

www.strategis.ic.gc.ca



Asuntos Exteriores y Comercio Internacional
(Department of Foreign Affairs and International Trade)
www.dfait-maeci.gc.ca

Agencia Canadiense de Aduanas y Fronteras
(Canadian Customs & Revenue Agency)
www.cra-adrc.gc.ca

Asociación Canadiense de Estándares
(Canadian Standards Association)
www.csa.ca

Consejo de Estándares de Canadá
(Standards Council of Canada)
www.scc.ca

Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos
(Canadian Food Inspection Agency)
www.inspection.gc.ca

Oficina Canadiense de Facilitación del Comercio
(Trade Facilitation Office Canada)
www.tfoc.ca

Transporte de Canadá
(Transport Canada)
<http://www.tc.gc.ca/>

Ciudadanía e Inmigración
(Immigration Canada)
www.cic.gc.ca

Ministerio de Salud
(Health Canada)
www.hc-sc.gc.ca/