



**EMBAJADA DE ARGENTINA  
OTTAWA**

# CANADA

**GUIA DE NEGOCIOS  
CANADÁ**

**Julio 2009**

## **INDICE**

### **1.- ASPECTOS GENERALES**

- 1.1 - Geografía
- 1.2 - Población y centros urbanos
- 1.3 - Infraestructura, transporte y comunicaciones
- 1.4 - Organización política y administrativa
- 1.5 - Organizaciones y acuerdos internacionales

### **2.- ECONOMIA, MONEDA Y FINANZAS**

- 2.1.- Coyuntura económica: Presupuesto 2009 – Plan de acción de Canadá
- 2.2.- Principales sectores de actividad
- 2.3.- Principales perfiles regionales
- 2.4.- Moneda y finanzas
- 2.5.- Sistema bancario

### **3.- COMERCIO EXTERIOR**

- 3.1.- Evolución reciente
- 3.2.- Dirección del comercio
- 3.3.- Composición del comercio

### **4.- RELACIONES COMERCIALES CON LA ARGENTINA**

- 4.1.- Intercambio comercial bilateral
- 4.2.- Composición del comercio

### **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
  - 3. Productos orgánicos en la provincia de Québec
  - 4. Nueva legislación sobre productos orgánicos en Canadá



## **6.- ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION**

- 6.1.- Muestras
- 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) a Canadá (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, idioma, comunicaciones
- 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 con 9.970.610 Km<sup>2</sup>. 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. El paisaje es muy variado e 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 del 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, está 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 norte América y el borde canadiense-americano (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 km<sup>2</sup> de superficie; los principales son el [Gran Lago del Oso, el Gran Lago del Esclavo, el lago Athabasca, el Wollaston, el lago Reindeer, Manitoba, el lago Winnipegosis, el lago Nipigon y el lago de los Bosques.](#)

Entre los ríos más notables figura 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 (2006), la población de Canadá en el año 2006 fue de 31.612.897 habitantes, con una densidad de 3,5 hab/km<sup>2</sup> aproximadamente. La población en 2008 estimativa es de 33,1 millones. Si bien Canadá es el segundo país más extenso del planeta, el 90% de su población se concentra 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 franja relativamente estrecha 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 formado 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 \(1.079.310 habitantes\)](#); Edmonton (1.034.945 habitantes); ciudad de Québec (715.515 habitantes); [Winnipeg \(694.668 habitantes\)](#); Hamilton (692.911 habitantes); London (457.720 habitantes); [Kitchener \(451.235 habitantes\)](#); [Saint Catharines-Niagara \(390.317 habitantes\)](#); y Halifax (372.858 habitantes).



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

### **1.3.- Infraestructura, transporte y comunicaciones.**

#### **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:**

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

## **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.

CTVglobemedia 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 es Québecor, cuya filial dedicada a la prensa está concentrada en Québec. Actualmente dicho grupo enfrenta problemas económicos considerables. 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.



#### **1.4. Organización política y administrativa.**

Canadá es un Estado federal. Su forma de gobierno es la de una democracia parlamentaria y monarquía constitucional.

La Reina Elizabeth II es la Reina de Canadá y por lo tanto Jefe de Estado, delega 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 razón 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.

Gobernadora General: Michaëlle Jean

Últimas elecciones generales: 40va Elección General, 14 de octubre 2008

Primer ministro: Stephen Harper (Partido Conservador)



Distribución de escaños en la Cámara de los Comunes (2009):

Partido Conservador: 143

Partido Liberal: 77

Bloque Quebequense: 49

Nuevo Partido Democrático: 37

Independientes: 2

Total: 308

Sitios de Interés:

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

[www.parl.gc.ca/](http://www.parl.gc.ca/) (Parlamento)














[www.gg.ca/](http://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>

	Colombia 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		

### **Canadá. División política.**



## **1.5.- 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 Zelanda, 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.- Coyuntura económica: Presupuesto 2009 – Plan de acción de Canadá**

En vista de la compleja situación económico-financiera internacional, el Gobierno de Canadá ha promulgado su Presupuesto 2009 con el objetivo central de proteger al país de una inmediata amenaza en lo económico y proporcionar las soluciones necesarias para asegurar la prosperidad y el crecimiento a largo plazo.

El Fondo Monetario Internacional ha sugerido, a los países en posición de hacerlo, inyectar un estímulo fiscal del 2% del PBI en sus economías, con el propósito de atenuar los efectos de la crisis internacional. Canadá se ha sumado a ese esfuerzo.

El gobierno canadiense reconoce haber entrado en recesión, pero si bien lo ha hecho más tarde que los demás países del G7, los efectos han sido más moderados. Por lo tanto, el Presupuesto 2009 procurará apoyar a los canadienses durante la crisis, sentando además las bases para que el país pueda superar la misma y emerger aún con mayor solidez.

#### **Mejorando el acceso al financiamiento**

El presupuesto 2009 comienza donde la recesión mundial se inició: los mercados financieros.

Proporcionando hasta \$200 mil millones a través de un programa especial denominado Marco Extraordinario de Financiamiento (Extraordinary Financing Framework), se dotará de liquidez extra al sistema financiero, facilitando el acceso al capital para inversión y desarrollo de negocios a las empresas, así como al crédito a los consumidores canadienses en general.

El Extraordinary Financing Framework incluye (entre otros):

-Aporte de \$50.000 millones al sistema de compras de propiedades aseguradas (contra impago o default) (Insured Mortgage Purchase Program), lo cual dotará a los prestamistas (bancos, financieras, brokers) de seguridad adicional al momento de conceder préstamos hipotecarios, evitando que decaiga el mercado hipotecario;

-Aporte de \$13.000 millones en financiamiento a organismos de gobierno que apoyan a los exportadores canadienses como son Export Development Canada (principal agencia de fomento a la exportación) y Business Development Bank of Canada;

-Creación de un fondo para fomentar el financiamiento de vehículos y equipamiento para empresas y particulares, por un total de \$12.000 millones;



-Destinar lo recaudado en la emisión de un nuevo bono soberano a 10 años para dotar de fondos adicionales y liquidez a las instituciones financieras.

### **Apoyo a los canadienses y estímulo al consumo**

El presupuesto 2009 también estipula el aporte de \$ 8.300 millones para el programa denominado Estrategia para las capacidades canadienses y la transición (Canadian Skills and Transition Strategy). Este programa ofrece apoyo extra para las personas que perdieron su trabajo como consecuencia de la crisis, extendiendo los beneficios del seguro de paro y la creación de numerosos fondos para programas de capacitación y entrenamiento.

### **Estímulo a la construcción**

También se destinan \$7.800 millones para la construcción de viviendas, estímulo a la construcción en general, apoyo a la compra de la vivienda propia y extensión del aprovechamiento racional de la energía en los hogares.

Entre la batería de medidas se incluyen: préstamos a bajo costo a municipalidades, beneficios impositivos a los planes de renovación de viviendas, exención de impuestos a los propietarios por vez primera, fondos para la construcción de viviendas sociales destinadas a sectores de menores ingresos, tercera edad, personas con discapacidades y aborígenes.

### **Acción inmediata en materia de infraestructura**

El presupuesto 2009 también acelera y profundiza el histórico plan de inversión en infraestructura denominado Building Canada. El gobierno federal estará aportando casi \$12.000 millones en fondos para nuevos proyectos de infraestructura a concretarse en los próximos dos años.

Estos proyectos incluyen: autopistas, carreteras, calles, puentes, energía limpia, internet de banda ancha y bases de datos electrónicas en materia de salud a lo largo de todo el país.

### **Apoyo a sectores y comunidades**

El presupuesto 2009 destina además, \$7.500 millones en apoyo a sectores sensibles en materia de empleo como la industria automotriz, forestal y de manufacturas en general. También se ofrece apoyo extraordinario a todo emprendimiento vinculado con energías limpias.

### **Protección de la posición en materia fiscal**

Debido a la gravedad de la situación económica a nivel global, existe consenso a nivel nacional en el sentido de que Canadá necesita incurrir temporariamente en déficit fiscal (lo cual no ocurría desde años atrás) por el objetivo superior de preservar la economía e invertir en el crecimiento futuro.



De tal forma, muchas de las medidas adoptadas en el marco del presupuesto 2009 son temporarias, y se mantendrán en principio durante 2 años, para luego permitir volver a los presupuestos fiscales balanceados, de manera que Canadá pueda emerger de la recesión tan sólida en materia económica y fiscal, como lo está en la actualidad.

## **2.2.- 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.

Asimismo, 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 ).

### **2.3.- Principales perfiles regionales**

#### **Isla del Príncipe Eduardo**

a) Capital: Charlottetown

b) Superficie: 5.660km<sup>2</sup>. 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 km<sup>2</sup>.

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 ocupan 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 km<sup>2</sup>.

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 km<sup>2</sup>.

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 esta 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 km<sup>2</sup>

c) Economía: La provincia de Québec está altamente industrializada y diversificada. Cuenta con abundantes recursos naturales y energía, paralelamente a una agricultura, industria de la manufactura y de servicios muy desarrollados. Montreal, la capital comercial de la provincia, ha desarrollado industrias competitivas en las áreas aeroespacial y aeronáutica, farmacéutica, telecomunicaciones, energía, transporte y finanzas.

En el sector de la moda y prendas de vestir, el gobierno de la provincia invirtió en 2007 CAD 82 millones, definiendo una estrategia de desarrollo para esta industria. Por su parte la ciudad de Montreal invertirá 2.4 millones en los próximos tres años (2009/2011).

## **Ontario**

a) Capital: Toronto

b) Superficie: 1.068.580 km<sup>2</sup> 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 km<sup>2</sup>

c) Economía: Materias primas y recursos naturales, así como el turismo dominan la economía. Colombia 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 km<sup>2</sup>

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

## **Alberta**

a) Capital: Edmonton

b) Superficie: 661.185 km<sup>2</sup>. 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 contar con deportes como esquí las montañas y, de los lagos como Lake Louise.

## **Manitoba**

a) Capital: Winnipeg

b) Superficie: 650.000 km<sup>2</sup>. El 14,5% es 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 km<sup>2</sup>. 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 km<sup>2</sup> de bosques).

### **2.4.- Moneda y finanzas.**

#### **Dinero:**

**Moneda:** El dólar canadiense (C \$) = 100 centavos. Hay billetes de 1.000, 100, 50, 20, 10 y 5 dólares canadienses. Las monedas están en 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.

### **2.5.- 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 canadiense se compone de 14 bancos locales, 33 subsidiarias de bancos extranjeros y 20 ramas de bancos extranjeros que operan en todo el país.

Cinco de los bancos locales más importantes abarcan el 90% del total de los activos manejados por el sector bancario. 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 seis 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 principales bancos locales 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>

### 3.- Comercio Exterior

#### 3.1.- Evolución reciente

**Evolución reciente (exportaciones e importaciones canadienses)**

(Valores en millones de dólares estadounidenses)

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Total Exportaciones</b>	316.762	360.164	388.313	419.331	453.635
<b>Total Importaciones</b>	273.427	314.360	349.874	378.661	406.602
<b>Saldo comercial</b>	43.335	45.803	38.439	40.669	47.033

Fuente: Statistics Canada

#### 3.2.- Principales socios comerciales

##### Destino de las exportaciones

(Valores en millones de dólares estadounidenses)

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Estados Unidos</b>	267.479 = 84,44%	301.882 = 83,82%	316.685 = 81,55%	331.131 = 78,97%	352.249 = 77,64%
<b>Reino Unido</b>	5.944	6.814	8.939	11.907	12.247
<b>Japón</b>	6.577	7.568	8.307	8.581	10.405
<b>China</b>	5.201	5.954	6.880	8.850	9.822
<b>México</b>	2.379	2.778	3.858	4.616	5.485
<b>Alemania</b>	2.062	2.672	3.487	3.614	4.203
<b>Corea del Sur</b>	1.745	2.331	2.898	2.798	3.599
<b>Países Bajos</b>	1.482	1.812	2.701	3.763	3.471
<b>Bélgica</b>	1.738	1.891	2.125	2.766	3.197
<b>Francia</b>	1.831	2.094	2.541	2.909	3.041
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>296.438</b>	<b>335.797</b>	<b>358.421</b>	<b>380.935</b>	<b>407.718</b>
<b>OTROS</b>	20.324	24.367	29.892	38.396	45.917
<b>TOTAL</b>	<b>316.762</b>	<b>360.164</b>	<b>388.313</b>	<b>419.331</b>	<b>453.635</b>

Fuente: Statistics Canada

### Origen de las importaciones

(Valores en millones de dólares estadounidenses)

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Estados Unidos</b>	160.565 = 58,72 %	177.589 = 56,49%	191.884 = 54,84%	205.165 = 54,18%	212.986 = 52,40%
<b>China</b>	18.519	24.363	30.426	35.639	39.982
<b>México</b>	10.322	12.047	14.125	15.981	16.797
<b>Japón</b>	10.383	12.217	13.515	14.382	14.342
<b>Alemania</b>	7.241	8.478	9.856	10.730	11.924
<b>Reino Unido</b>	7.420	8.600	9.591	10.671	11.818
<b>Algeria</b>	2.387	3.446	4.367	4.718	7.222
<b>Noruega</b>	3.808	4.996	4.811	4.993	5.835
<b>Corea del Sur</b>	4.480	4.437	5.083	4.991	5.630
<b>Francia</b>	4.101	4.125	4.572	4.738	5.570
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>229.226</b>	<b>260.297</b>	<b>288.229</b>	<b>312.008</b>	<b>332.106</b>
<b>OTROS</b>	44.201	54.063	61.645	66.654	74.496
<b>TOTAL</b>	<b>273.427</b>	<b>314.360</b>	<b>349.874</b>	<b>378.661</b>	<b>406.602</b>

Fuente: Statistics Canada

#### 4.- Relaciones comerciales con Argentina

##### 4.1.- Intercambio comercial bilateral

(Valores en miles de dólares estadounidenses)

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Exportaciones de Canadá a la Argentina</b>	98.598	143.843	169.571	237.662	251.237
<b>Importaciones de Canadá desde la Argentina</b>	230.585	393.933	504.237	439.665	600.806
<b>Saldo Balanza Comercial</b>	<b>131.987</b>	<b>250.091</b>	<b>334.666</b>	<b>202.003</b>	<b>349.569</b>

Fuente: Statistics Canada

##### 4.2.- Composición del comercio.

A continuación se presentan los principales 25 rubros exportados por la Argentina a Canadá en 2008 y su evolución con respecto al año anterior.

(Valor en miles de dólares estadounidenses)

	2007	2008	% Cambio '08/'07
<b>7304 – TUBOS Y PERFILES HUECOS DE HIERRO O ACERO, SIN SOLDADURA</b>	42.750	84.067	96,7 %
<b>7224 – LOS DEMÁS ACEROS ALEADOS EN LINGOTES U OTRAS FORMAS PRIMARIAS</b>	--	68.177	--
<b>2204 – VINO DE UVAS FRESCAS, INCLUIDO EL MOSTO DE UVA</b>	46.213	58.184	25,9 %
<b>3004 – MEDICAMENTOS, CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, EN DOSIS O ACONDICIONADOS P/VENTA POR MENOR</b>	41.567	55.159	32,7 %
<b>7108 - ORO</b>	53.385	51.518	-3,5 %
<b>3501 – CASEINA, CASEINATOS Y DEMAS DERIVADOS DE LA CASEINA</b>	2.637	35.385	1.241 %
<b>2009 – JUGOS DE FRUTAS O DE LEGUMBRES U HORTALIZAS, SIN FERMENTAR Y SIN ADICION DE ALCOHOL</b>	14.510	26.229	80,8 %
<b>0808 – MANZANAS, PERAS Y MEMBRILLOS FRESCOS</b>	17.269	13.611	-21,2 %
<b>2401 – TABACO SIN MANUFACTURAR</b>	10.137	13.311	31,3 %

	2007	2008	% Cambio '08/'07
<b>0805 - CITRUS - FRESCOS O SECOS</b>	13.712	12.710	-7,3 %
<b>0810 - BERRIES Y OTROS FRUTOS - FRESCOS</b>	13.949	10.802	-22,6 %
<b>7307 – ACCESORIOS DE TUBERIA (EMPALMES, CODOS) DE FUNDICION, DE HIERRO O ACERO</b>	747	9.830	1.216 %
<b>1806 - CHOCOLATE Y OTRAS PREPARACIONES CONTENIENDO COCOA</b>	8.667	9.265	6,9 %
<b>8413 – BOMBAS PARA LIQUIDOS</b>	2.558	8.955	250,1 %
<b>2844 – URANIO Y DEMAS ELEMENTOS RADIOACTIVOS, ISOTOPOS Y SUS COMPUESTOS</b>	--	7.784	--
<b>4411 – TABLEROS DE FIBRA DE MADERA O DE OTRAS MATERIAS LEÑOSAS</b>	7.367	7.157	-2,9 %
<b>4409 – MADERA PERFILADA LONGITUDINALMENTE EN UNA O VARIAS CARAS O CANTOS, INCLUSO CEPILLADA</b>	6.667	6.535	-2,0 %
<b>8708 – PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOVILES</b>	6.847	5.515	-19,5 %
<b>1602 – PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE, DESPOJOS O SANGRE, EXCLUIDOS LOS EMBUTIDOS</b>	3.924	5.242	33,6 %
<b>0307 – MOLUSCOS – VIVOS, FRESCOS O REFRIGERADOS</b>	14.739	4.564	-69,0 %
<b>7207 – PRODS SEMIMANUFACTURADOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR</b>	48.370	4.143	-91,4 %
<b>4107 – CUEROS Y PIELES DESPROVISTOS DE PELO, DE PORCINO, REPTIL O LOS DEMAS ANIMALES (EXCLUIDOS BOVINOS, EQUINOS Y CAPRINOS)</b>	5.098	4.083	-19,9 %
<b>1202 – MANIES</b>	1.004	3.978	296,2 %
<b>8422 – MAQUINAS LAVAVAJILLA; MAQUINAS Y APARATOS PARA LA INDUSTRIA DEL EMBOTELLADO</b>	1.810	3.934	117,4 %
<b>4011 – NEUMATICOS NUEVOS, DE CAUCHO</b>	2.463	3.492	41,8 %
<b>Sub-total</b>	366.389	513.628	40,1 %
<b>Los demás productos</b>	73.276	87.178	18,9 %
<b>TOTAL (todos los productos)</b>	<b>439.665</b>	<b>600.806</b>	<b>36,6 %</b>

Fuente: Statistics Canada

El incremento en las exportaciones argentinas a Canadá en 2008 con respecto al 2007 se justifica principalmente por:

a) el surgimiento de nuevos rubros entre los primeros 25, principalmente:

- Aceros aleados en lingotes o formas primarias – rubro que no había registrado ventas en 2007, mientras que en 2008 se exportaron más de USD 68.000.000;
- Caseína (para la elaboración de quesos y otros) – rubro que en el 2007 había registrado ventas menores, por menos de USD 3 millones, mientras que en el 2008 se lograron exportaciones por más de USD 35 millones;
- Accesorios de tubería (por ejemplo: empalmes, codos, manguitos) de fundición, de hierro o de acero. Para este rubro se registraron exportaciones por menos de USD 1 millón en 2007 mientras que en 2008 se alcanzaron prácticamente los USD 10 millones.

b) importantes aumentos en rubros que ya figuraban entre los primeros 25, como:

- Tubos de hierro o acero, aumento del 96 %, pasando de 42 a 84 millones de USD;
- Vinos, con un aumento de casi un 26 %, pasando de 46 a 58 millones de USD;
- Medicamentos en dosis, aumento de 32 %, pasando de 41 a 55 millones de USD;
- Jugos de frutas y vegetales sin fermentar, aumento de 80 %, pasando de 14 a 26 millones USD;
- Bombas para líquidos, aumento del 250%, pasando de 2,5 a casi 9 millones de USD

Entre los motivos del aumento en las exportaciones puede mencionarse, para los rubros agroalimentarios, un mayor conocimiento por parte de los importadores locales, conjuntamente con un reconocimiento a la calidad y composición natural -cada vez más demandada por el exigente consumidor canadiense- de los productos argentinos.

En otros rubros como los productos metalúrgicos y químicos, el tipo de cambio favorable, así como la calidad y creciente conocimiento de los productos argentinos han marcado la evolución creciente de las exportaciones hacia Canadá.

## Inversiones

En base a información proporcionada por Statistic Canada en 2007 la inversión directa canadiense en Argentina totalizaba 2.503 millones de dólares canadienses. Según tabla 376-0051 (Statcan).

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Inversiones canadienses directas totales	5.052	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 U\$S 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.

Además, nuestro país posee un importante atractivo en materia minera por su potencial, ya que es uno de los países con mayor potencial de recursos minerales y ha incrementado su competitividad luego de la devaluación. Según cifras del CEP, los beneficios en materia de empleo y contribuciones a las economías regionales han sido importantes en provincias como Neuquén, Santa Fe, Buenos Aires, Santa Cruz y Mendoza.

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 U\$S 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 U\$S 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 Energía eléctrica Energía eólica Oleoductos, gasoductos y poliductos Transporte				10.0		
Total Infraestructura					10.0		
<b>Total general</b>		<b>270.4</b>	<b>342.9</b>	<b>33.6</b>	<b>48.6</b>	<b>605.7</b>	<b>7.2</b>

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			0.2	4.6	29.0	18.0	18.0

manufacturera						
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
<b>Total general</b>		<b>60.8</b>	<b>70.6</b>	<b>85.0</b>	<b>105.0</b>	<b>267.2</b>

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
	Transporte						
Total Infraestructura					1.4	8.5	39.4
<b>Total general</b>		<b>27.0</b>	<b>51.0</b>	<b>167.0</b>	<b>194.9</b>	<b>36.7</b>	<b>289.1</b>

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
<b>Total general</b>		<b>358.2</b>	<b>464.5</b>	<b>285.5</b>	<b>348.4</b>	<b>909.7</b>	<b>580.2</b>

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)	Determinación y aplicación del Nomenclador Arancelario.	El Nomenclador Arancelario es elaborado y revisado por el Ministerio de Finanzas y aplicado por CCRA.

Act)		
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 Favorecidas (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 especificados por orden del Ministro Nacional de Ingresos o por el Comisionado de Aduanas de Canadá		4.68¢/kg pero no menor que 12.5%	UST. CCCT. LDCT. MT. CT. CRT: libre de arancel

		que no exceda a un total de 32 semanas en un período de 12 meses que termina el 31 de marzo.			
	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 explica con toda claridad 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:

<b>Acuerdos Multilaterales</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Sigla</b>	<b>Aplicación</b>
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
<b>Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio</b>		
<b>País</b>	<b>Sigla</b>	
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	
<b>Otros Acuerdos Bilaterales</b>		
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 Zelanda 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 la provincia de Alberta y los territorios de Yukon, Northwest Territories y Nunavut.
- Impuesto Armonizado a las Ventas (Harmonized Sale Tax. HST) aplicado en las Provincias de Nueva Brunswick, 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
<b>Alberta</b>	5	-	5	
<b>Columbia Británica</b>	5	7	12	
<b>Manitoba</b>	5	7	12	
<b>New Brunswick</b>	-	-	-	13
<b>Nova Scotia</b>	-	-	-	13
<b>Ontario</b>	5	8	13	
<b>Isla Príncipe Eduardo</b>	5	10*	15	

<b>Quebec</b>	5	7.5*	12.5	
<b>Saskatchewan</b>	5	7	12	
<b>Terranova y Labrador</b>	-	-	-	13
<b>Territorios del Norte</b>	5	-	5	
<b>Territorio de Nunavut</b>	5	-	5	
<b>Territorio de Yukon</b>	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

<b>Restricción</b>	<b>Productos</b>	<b>Observaciones</b>
Productos prohibidos	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.	Se encuentran regulados por diferentes memoranda D9, los cuales pueden consultarse en la siguiente página de Internet: <a href="http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d9-eng.html">http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d9-eng.html</a>

Aranceles diferenciados y permiso de importación	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>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>
Permiso de importación (le corresponde al importador obtener este permiso)	Productos de acero incluyendo productos semi-terminados (barras, lajas), productos de ferrocarril y productos especiales de acero tales como moldes alambre, etc.	<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: <a href="http://www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/general/Bluebook/TableOfContents-en.asp">www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/general/Bluebook/TableOfContents-en.asp</a></p>
Restricción cuantitativa voluntaria	Productos textiles tales como: hilos, vestimenta de deporte, de invierno, casual, ropa blanca, etc.	En materia de productos textiles existen acuerdos bilaterales de restricción voluntaria de importación y exportación de productos textiles y vestimenta con los



		<p>diferentes países, acuerdos que pueden ser revisados periódicamente.</p> <p>Mayor información sobre estos acuerdos puede consultarse en la siguiente página de Internet: <a href="http://www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/textile/textiles-en.asp">http://www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/textile/textiles-en.asp</a></p>
Monopolio federal y provincial	Bebidas alcohólicas con un contenido de 0.5%/vol: vinos, cerveza.	<p>Con la excepción de Alberta y 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"> <li>a) Importación;</li> <li>b) distribución mayorista y venta al público a través de sus propios locales;</li> <li>c) promoción y comercialización de las bebidas;</li> <li>d) emisión de permisos de ingreso de las bebidas a su territorio;</li> <li>e) introducción de nuevos productos;</li> <li>f) elección de la forma de transporte;</li> <li>g) fijación de precios de los productos;</li> <li>h) en determinadas provincias, otorgamiento de franquicias a las bocas de expendio.</li> </ul> <p>Las Agencias de comercialización sólo tratan directamente con el productor extranjero o con su agente local para que actúe en su nombre y 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.</p> <p>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</p>



		<p>operaciones de distribución, almacenamiento y venta al público, siendo la Alberta <i>Gaming and Liquor Commission</i> (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.</p> <p>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.</p> <p>A diferencia de Alberta las demás provincias mantienen el control de la distribución minorista con las siguientes variantes:</p> <p>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 <i>Société des Alcools du Quebec</i> (SAQ).</p> <p>b) la provincia de Ontario mantiene el control a través de la oficina de comercio llamada <i>Liquor Control Board of Ontario-LCBO</i> 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.</p> <p>c) recientemente, British Columbia incorporó el sistema 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</p>
--	--	---



		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.
--	--	--

### 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 o 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 Minimum 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 importación 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.olf.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 podrán 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 deber 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 engañosos 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 mas 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 broker)

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 mayoristas-----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:

<b>Tipo</b>	<b>Montos iguales o superiores a:</b>
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](http://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, dirigirse a 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](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](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](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

C1(54-11) 4808-1000

intern Casilla de Correo 1598

C1000WAP Correo Central

Buenos Aires o 4343425EEH Buenos Aires

Tel: (54-11) 4808-1014

Email: [bairs-immigra@dfait-maeci.gc.ca](mailto:bairs-immigra@dfait-maeci.gc.ca)

Visas de visitantes.

De lunes a jueves de 8:45 a 11:30 hs.

### **Aranceles para las Visas temporales.**

Los aranceles pueden estar sujetos a cambio sin previo aviso, para verificar el monto correcto de los aranceles al teléfono 4808-1100.

	<b>Arg\$</b>
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 trámite, se sugiere consultarse con la sección consular de la Embajada de Canadá en Buenos Aires a fin de informarse sobre eventuales cambios.***



### 7.3.- Clima, atención médica, idioma, comunicaciones.

#### El clima y ropa adecuada:

*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 de 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) cifra 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 (página web: [www.telusmobility.com](http://www.telusmobility.com)) y Rogers AT&T (página web: [www.rogers.com](http://www.rogers.com)). Entre los operadores GSM destacan Microcell, que opera con el nombre comercial Fido (página web: [www.canadagsm.com](http://www.canadagsm.com)) 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](http://www.sympatico.ca)) e Inter.net (página web: [www.ca.inter.net](http://www.ca.inter.net)). Existen cybercafés 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 interpretes 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 10% 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](mailto:embargentina@argentina-canada.net)  
Página de Internet: <http://www.canada.embajada-argentina.gov.ar/>

### **Consulado General en Montreal**

**2000 Peel Street. Suite 600**  
**Montreal. Provincia de Quebec**  
**H3A 2W5. Canada**  
**Tel: 1 (514) 842-6582 int. 24 o 25**  
**1 (514) 799-9760 (teléfono de guardia sólo para emergencias como hospitalización, encarcelamientos etc.)**  
**Fax: 1 (514) 842-5797**  
**Correo Electrónico: [info@consargenmtl.com](mailto:info@consargenmtl.com)**  
**Página de Internet: [www.consargenmtl.com](http://www.consargenmtl.com)**

### **Jurisdicción**

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

### **Consulado General en Toronto**

5001 Yonge Street. Suite 201  
Toronto, provincia de Ontario  
M2N 6P6. Canada  
Tel: 1 (416) 955-9075  
Fax: 1 (416) 955-0868  
E-mail: [consarg@inforamp.net](mailto:consarg@inforamp.net)  
Página de Internet: [www.consargtoro.ca](http://www.consargtoro.ca)

### **Jurisdicción**

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

### **Industry Canada:**

[www.strategis.ic.gc.ca](http://www.strategis.ic.gc.ca)

## **Asuntos Exteriores y Comercio Internacional**



(Department of Foreign Affairs and International Trade)  
[www.dfait-maeci.gc.ca](http://www.dfait-maeci.gc.ca)

**Agencia Canadiense de Aduanas y Fronteras**  
(Canadian Customs & Revenue Agency)  
[www.ccr-aadrc.gc.ca](http://www.ccr-aadrc.gc.ca)

**Asociación Canadiense de Estándares**  
(Canadian Standards Association)  
[www.csa.ca](http://www.csa.ca)

**Consejo de Estándares de Canadá**  
(Standards Council of Canada)  
[www.scc.ca](http://www.scc.ca)

**Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos**  
(Canadian Food Inspection Agency)  
[www.inspection.gc.ca](http://www.inspection.gc.ca)

**Oficina Canadiense de Facilitación del Comercio**  
(Trade Facilitation Office Canada)  
[www.tfoc.ca](http://www.tfoc.ca)

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

**Ciudadanía e Inmigración**  
(Immigration Canada)  
[www.cic.gc.ca](http://www.cic.gc.ca)

**Ministerio de Salud**  
(Health Canada)  
[www.hc-sc.gc.ca/](http://www.hc-sc.gc.ca/)