

GUIA PARA EXPORTAR A CANADA



TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	2
1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	5
1.1. Población y geografía	5
1.2. Análisis de la Economía	7
1.3. Análisis del Entorno Político	9
2. COMERCIO EXTERIOR	13
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial	13
2.1.1. Importaciones	14
2.1.2. Exportaciones	16
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia	18
2.2.1. Exportaciones Colombianas a Canadá	19
2.2.2. Importaciones colombianas procedentes de Canadá	20
3. ACUERDOS COMERCIALES	22
3.1. Arancel General Preferencial (General Preferential Tariff - GPT)	22
3.2. Tarifa Preferencial a Países Menos Desarrollados (Least Developed Country Tariff - LDCT)	24
3.3. Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá - NAFTA	25
3.4. Acuerdo entre los países de la Mancomunidad del Caribe y Canadá -CARIBCAN (Commonwealt Caribbean Countries Tariff - CCCT)	27
3.5. Tarifa de Nación más Favorecida (Most Favoured Nation Tariff - MFN)	28
3.6. Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Costa Rica	28
3.7. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Perú con Canadá	28
3.8. Tratado de Libre Comercio entre Canadá y EFTA.	29
3.9. Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio de Canadá	30
4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	31
4.1. Regulaciones y Normas Ambientales	31
4.2. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	35
4.3. Cuotas de Importación	37
4.4. Tarifas	38
4.5. Etiquetado	39
5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	44
5.1. Tendencias de Consumo	45
5.2. Canales de Comercialización y Distribución	45
5.3. Técnicas de Mercadeo	47
6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS	49
6.1. Agentes, Distribuidores y Socios	49
6.2. Alternativas de organización	49
6.3. Tipos de organizaciones comerciales en Canadá	50
7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA	53
7.1. Marco Legal y parámetros para la inversión	53

7.2. Restricciones y Limitaciones a la Inversión Extranjera	53
7.3. Actividades económicas en las que puede participar la inversión extranjera.....	54
7.4. Régimen Impositivo e Incentivos a la inversión extranjera	55
8. LEGISLACION LABORAL	57
8.1. Aspectos generales de la legislación laboral	57
8.2. Plan Pensional de Canadá.....	59
8.3. Seguridad laboral.....	59
9. LOGISTICA Y TRANSPORTE	61
9.1. Acceso Marítimo	61
9.2. Acceso Aéreo.....	62
9.3. Otros aspectos para manejo logístico en destino	62
10. CULTURA DE NEGOCIOS.....	65
10.1. Ética de Negocios	65
10.2. Reuniones	66
10.3. Forma de vestir	66
10.4. Costumbres	66
10.5. Viajes de Negocios	67
10.5.1. Comunicaciones	67
10.5.2. Horario.....	68
10.5.3. Diferencia Horaria con Colombia.....	68
10.5.4. Días Festivos	68
11. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS	70
11.1. Visitas temporales de negocios	70
Para mayor información consultar la página de la Embajada de Canadá en Colombia en el siguiente link:	72
12. EMBAJADA Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT COLOMBIA.....	73
12.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en Toronto.....	73
12.2. Embajada de Colombia en Canadá	73
12.3. Embajada de Canadá en Colombia.....	74
13. FUENTES.....	75
13.1. Fuentes disponibles en Internet	75
Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos	9
Tabla 2. Balanza Comercial de Canadá	13
Tabla 3. Principales Productos Importados por Canadá.....	14
Tabla 4. Principales Productos Exportados por Canadá.....	16
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombia - Canadá	18
Tabla 6. Principales Productos No Tradicionales exportados a Canadá	20
Gráfica 1. Balanza Comercial de Canadá	13
Gráfica 2. Principales Socios de Importación de Canadá.....	15
Gráfica 3. Principales Socios de las Exportaciones de Canadá	17

Gráfica 4. Balanza Comercial Colombia - Canadá.....	18
Gráfica 5. Exportaciones Colombianas hacia Canadá	19
Gráfica 6. Importaciones Colombianas desde Canadá.....	21

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y geografía ¹

Con un área de 9, 976,140 km², Canadá es el segundo país con mayor extensión territorial en el mundo después de Rusia. Limita con Estado Unidos a lo largo de 8.893 km incluyendo la frontera con Alaska, tiene una longitud costera de 243.791 km. El clima de Canadá es templado en el sur y subártico y ártico en el norte. La geografía canadiense es en general, plana con formaciones montañosas en el oeste y praderas en el sudeste. El punto más elevado es el Monte Logan (5.959 m).

La geografía de Canadá puede dividirse en siete regiones distintas con paisajes y climas diferentes. A lo largo de la costa del Pacífico, se extiende una región bañada por las corrientes de aire caliente húmedo del Pacífico, por lo que disfruta del clima más moderado de todo Canadá.

Entre Columbia Británica y la provincia de Alberta se levanta la Cordillera, la zona recibe un considerable volumen de precipitación (lluvia en las elevaciones más bajas y nieve en las más altas). Los valles entre las montañas reciben mucha menos precipitación y tienen veranos cálidos.

En el centro de Canadá están los Llanos de las provincias de Alberta, Saskatchewan y Manitoba. Esas regiones se cuentan entre las más grandes productoras de granos de todo el mundo. Su clima se caracteriza por inviernos fríos y veranos cálidos, con precipitación relativamente baja.

El Golfo de Hudson, se encuentra en una región rocosa conocida con el nombre de Escudo Canadiense. El Escudo es el mayor accidente geográfico de Canadá y son fuente de minerales, como oro, plata, zinc, cobre y uranio, entre otros.

En las tierras bajas de los Grandes Lagos y el río San Lorenzo, está el centro industrial del país donde se encuentran las dos ciudades más pobladas de Canadá: Montreal y Toronto. En esa pequeña región vive la mitad de la población total de la nación. Aunque a veces los inviernos pueden ser muy crudos, la región se caracteriza por sus primaveras suaves, otoños fríos y despejados y veranos que por lo general son más largos y húmedos que en otras partes de Canadá.

Cruzando la cordillera de los Apalaches se llega a las provincias de Canadá sobre el Atlántico (Nuevo Brunswick, Nueva Escocia, Isla del Príncipe Eduardo y

¹ Fuente: Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Canadá, CIA, Guía de Canadá del Depto. De Comercio de España. Actualizado el 13/12/08.

Terranova). La región tiene, uno de los climas más duros y variables del país, sus principales producciones son la pesca y la agricultura.

La densidad de la población de Canadá es la más baja de todos los países industrializados, con tan sólo tres personas por cada 100 kilómetros cuadrados para un total de 33.091.228 habitantes. La población de Canadá no está distribuida sobre su vasta extensión geográfica en una forma uniforme, casi el 89% del territorio canadiense permanece deshabitado. Tan solo la provincia más pequeña, la Isla del Príncipe Eduardo, está habitada por completo. Vastas zonas del interior de Nueva Escocia y de Nuevo Brunswick están deshabitadas y en las costas de Terranova y los márgenes del San Lorenzo, río abajo de Québec, la población sólo está asentada en estrechas franjas de territorio.

Por razones climatológicas, históricas y económicas, casi el 80% de la población está concentrada en una franja angosta que atraviesa el territorio de este a oeste, situada dentro de los 200 kilómetros de distancia del límite fronterizo con Estados Unidos. El área de mayor densidad demográfica corresponde a las regiones fronterizas (con Estados Unidos) de las provincias de Notario y Quebec.

El proceso de urbanización de Canadá ha sido muy intenso; los centros urbanos (con una población que supera las 10.000 personas) concentran el 79,4% de la población. La mayor ciudad de Canadá es Toronto, con 5,1 millones de habitantes, seguida de Montreal con 3,6 millones, Vancouver con 2,2 millones y Ottawa-Hull con 1,2 millones.

Por grupos de edad, el 13,7% de la población tiene o supera los 65 años. Al otro extremo, el 17,7% cuenta con 14 años o menos. El 68,6% restante pertenece al grupo de los 15 a 64 años, la población en edad de trabajar. Lo más significativo de este grupo es el ensanchamiento en los últimos diez años del subgrupo de los 41 – 60 años, el de los denominados “baby boomers”, que ya representa un 40% de la población total. Esto revela que la población en edad de trabajar está envejeciendo y que en los próximos años aumentará significativamente el número de individuos en clases pasivas. En el ámbito del G8, junto con Japón, Canadá es el país con la mayor proporción de jóvenes trabajadores.

Por sexo, el número de hombres y mujeres en 2006 era de 15,4 y 16,13 millones, respectivamente. El 69,3% de la población masculina se concentra en el tramo de los 15 a los 64 años. Un 18,5% son menores de 14 años y un 12,2% son mayores de 65. En cuanto a las mujeres, el 68% está en el tramo de 15 a 64 años, el 16,9% son menores de 15 años y un 15,2% son mayores de 65 años.

A finales de 2007, Canadá contaba con una población activa de 17,9 millones, lo que representa una tasa de participación del 53% de la población total. La mujer tiene una participación destacada en el mercado laboral, ya que se calcula que entre los 16,8 millones de asalariados que se registraron en ese momento, un

46,9% eran mujeres.

Las diferencias entre los dos sexos se hacen más patentes en cuanto a la cantidad de horas dedicadas al trabajo: un 26,6% de las mujeres optan por el trabajo a tiempo parcial, contra sólo un 10,5% para los hombres.

El sector servicios acapara el 75% de la mano de obra total. Siguen la industria con 17% y la construcción con 6%. La agricultura atrae únicamente el 2% de los trabajadores.

La economía canadiense ha emprendido un giro decisivo hacia formas de producción más intensivas en capital: el capital físico – informático especialmente, ha crecido a un ritmo más acelerado que las horas de trabajo a la vez que se ha intensificado el uso de capital humano (mano de obra cualificada).

Los principales productos minerales y recursos naturales que se encuentran en Canadá son: hierro, níquel, cobre, oro, plomo, molibdeno, potasio, plata, carbón, petróleo, gas natural, energía hidroeléctrica, pesca y bosque maderable.

El corazón industrial del país se encuentra en la región central canadiense, esto es, en las provincias de Ontario y Quebec. Aunque son mercados distintos por razones fundamentalmente lingüísticas y culturales, es importante reconocer que estas dos provincias juntas generan más del 62% de todas las ventas al por menor que se efectúan en Canadá.

1.2. Análisis de la Economía ²

Canadá, la octava economía en PIB, ha mantenido en los últimos años una trayectoria macroeconómica relativamente brillante: elevado crecimiento del PIB (líder del G7), reducción de la tasa de desempleo, una inflación alineada con los objetivos oficiales, superávits comerciales y presupuestarios, y reducción continuada de la deuda pública.

PIB

En 2007 la tasa de crecimiento del PIB de Canadá ha sido del 2,5%. Los pronósticos para 2008 apuntan a una cierta desaceleración, que será más intensa en los sectores industriales, debido a la desaceleración de la economía de los

² Fuente: Informe Económico y Comercial de Canadá, a abril de 2008, elaborado por la Oficina Comercial de España en Ottawa. Tomado 14/12/08.

Estados Unidos y a la apreciación del dólar canadiense frente al dólar estadounidense.

Precios

Canadá ha mantenido controlados sus precios dentro de una banda de fluctuación objetivo establecida por el Banco de Canadá (entre el 1 y el 3% para el índice IPC). Durante la primera mitad del año 2005 la inflación se fue manteniendo controlada, a pesar del paulatino crecimiento registrado en los precios de la energía y de las materias primas. Sin embargo, desde septiembre de ese año, y para hacer frente a las posibles tensiones inflacionistas, el Banco de Canadá ha aumentado en nueve ocasiones el tipo de interés de intervención, que situó a finales del año 2007 en 4,25%. El IPC interanual del mes de diciembre para el año 2006 fue de 2% y el de 2007 ha sido de 2,14%.

Desempleo. Población activa. Población ocupada por sectores.

La tasa de desempleo no ha parado de bajar en los últimos cuatro años, pasando del 7,2% en 2004 a 6% en 2007.

La población activa ha pasado de ser 17,1 a 17,9 millones de personas, y de representar el 53% al 54% de la población total, entre los años 2004 y 2007.

En cuanto a la población ocupada por sectores, destaca el sector de servicios que representa el 76% de la población ocupada, frente al 24% del sector de producción de bienes, para el año 2007.

Previsiones económicas

Las previsiones de crecimiento del PIB para el 2008 según el Banco de Canadá, ya revisadas a la baja por los recientes acontecimientos de turbulencias en los mercados, son de 1,8%. El Economist Intelligence Unit las estima en 1,4% y el grupo bancario RBC en el 1,7%.

Otros posibles datos de interés económico

Todo indica que la economía canadiense se está enfrentando a una posible desaceleración de la economía estadounidense, en primer lugar. El 4 de marzo de 2008 el Banco de Canadá decidió rebajar de forma agresiva el tipo de interés de referencia en medio punto (hasta el 3,5%), con el fin de frenar la desaceleración. Ha sido el mayor descenso en el tipo de interés realizado en los últimos seis años.

Las exportaciones se ven amenazadas por la apreciación del dólar canadiense frente al dólar estadounidense registrada en los últimos años, que ha pasado de

64 céntimos en 2002 a estar en paridad e incluso superarla recientemente. La economía canadiense está fuertemente integrada con la estadounidense (destino del 86% de sus exportaciones).

Tras alcanzar un máximo histórico de 1,081 dólares estadounidenses por unidad de divisa canadiense el 6 de noviembre de 2007, la cotización del dólar canadiense cayó por debajo de la paridad en las últimas semanas de diciembre, para recuperarse finalmente en los últimos días del año y cerrar con un tipo de cambio de 1,07 US/CAD el 31 de diciembre.

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos

Datos	2005	2006	2007
Población (Millones de habitantes)	32,3	32,7	33,1
PIB (US\$ Millones) a precios corrientes	1.142.854	1.283.619	1.435.183
Crecimiento PIB (%) a precios constantes	3,3	2,7	2,5
PIB per cápita (US\$) a precios corrientes	35.297	39.218	43.371
Tasa de inflación (%)	2,2	2,0	2,1
Tasa de desempleo (%)	6,5	6,1	6,0
Tasa de cambio (CDN\$/US\$)	1,2	1,13	1,07
Riesgo País (1)			AA

Fuente: Estadísticas de Canadá, Oanda; Economía de Canadá. (1) Economist Intelligence Unit (EIU): AAA= Menos riesgoso; D=Más riesgoso.

1.3. Análisis del Entorno Político ³

Gobierno, partidos políticos y Parlamento

Gobierno: el poder ejecutivo lo constituye el Primer Ministro con su Gabinete, o consejo de ministros. El Primer Ministro es el líder del partido político que obtiene la mayor representación en la Cámara de los Comunes. Tiene el poder de recomendar al Gobernador General la disolución del Parlamento. Es también responsable del nombramiento y de la organización de su gabinete. Recomienda al Gobernador General el nombramiento de los vicegobernadores de las provincias, los portavoces del Senado, los presidentes de todos los tribunales, así

³ Fuente; Informe Económico y Comercial de Canadá, a abril de 2008, elaborado por la Oficina Comercial de España en Ottawa. Tomado 14/12/08

como recomendar a la Reina el nombramiento del Gobernador General, aunque esta acción deriva de una consulta previa realizada con su Gabinete.

Los resultados de las últimas elecciones, celebradas el 23 de enero de 2006, dieron como ganador al Partido Conservador – PCC, de Stephen Harper, quien tomó posesión como Primer Ministro el 6 de febrero, nombrando inmediatamente el nuevo gobierno, de signo minoritario, ya que el PCC obtuvo 124 de los 308 escaños que estaban en juego.

En 2008, los escaños se reparten de la siguiente manera, después de algunos cambios: Conservadores: 126; Liberales: 94; Bloque: 49; NDP: 30; Independientes: 4.

Partidos Políticos

En Canadá existen los siguientes partidos políticos con representación parlamentaria:

- Liberal Party of Canada
- Conservative Party of Canada
- Bloc Québécois
- New Democratic Party

El Partido Liberal: creado en 1867, se caracteriza por su visión política más de centro, que lo opone a sus rivales más conservadores. Stéphane Dion fue elegido Líder del partido en noviembre de 2006.

El Partido Conservador de Canadá, nace de la fusión, en otoño de 2003, del Partido Conservador Progresista con la Alianza Canadiense. Su líder, Stephen Harper, que era el líder de éste último partido fue elegido en un Congreso celebrado el 21 de marzo de 2004. El objetivo de la fusión de estos dos partidos era aglutinar a la derecha canadiense en una apuesta por desbancar al Partido Liberal de su hegemonía en el poder ininterrumpida por 12 años, finalmente, la apuesta dio sus frutos en las elecciones generales de enero de 2006.

El Bloque de Quebec, es un partido nacido en 1990 de una escisión del Partido Conservador, producida por el desacuerdo en la forma de tratar los asuntos de Quebec. Su líder actual es Gilles Duceppe.

El Nuevo Partido Democrático, fue creado en 1961. Es el partido más hacia la izquierda de los que están representados en la Cámara de los Comunes. Su líder actual es Jack Layton. Este partido es miembro de la Internacional Socialista.

Parlamento

El poder legislativo reside en el Parlamento de Canadá. Está formado por una Cámara Alta, es decir, el Senado y una Cámara Baja, denominada la Cámara de los Comunes. El Senado está compuesto por 105 miembros vitalicios (hasta la edad límite de los 75 años), los cuales son nombrados por el Primer Ministro. En cambio, los 308 miembros de la Cámara de los Comunes son elegidos por sufragio universal y por un período máximo de 5 años. Canadá está dividido en distritos electorales, cada uno representado en la Cámara de los Comunes por un diputado.

El Senado se constituyó para proteger los intereses de las regiones menos pobladas de Canadá. En la práctica, esta Cámara tiene menos influencia que la Cámara de los Diputados.

Poder Judicial

En cuanto a la administración de justicia, el poder judicial es independiente y se ramifica en tribunales federales, provinciales y municipales. El derecho canadiense, criminal y civil, procede principalmente del “Common Law” británico, salvo en la provincia de Québec donde impera el derecho civil codificado de origen francés. El sistema judicial federal está compuesto del Tribunal Supremo de Canadá, con sede en Ottawa, del Tribunal Federal (con dos divisiones: Tribunal Federal de Apelación y División de primera instancia) y de una serie de tribunales especiales (fiscal, de apelación en corte marcial, etc.). El sistema judicial provincial comprende generalmente un Tribunal Supremo o Superior, tribunales de distrito (excepto Québec), y tribunales de primera instancia.

Organización Administrativa y territorial del Estado

Canadá es una monarquía parlamentaria. El Jefe del Estado es la Reina Isabel II de Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte, cuya representación en Canadá es asignada al Gobernador General y a los varios vicegobernadores nombrados en cada provincia. Un rasgo esencial de esta organización es la estructura federal por la que las provincias gozan individualmente de más poder que, por ejemplo, cada uno de los estados pertenecientes a EE.UU.

Canadá está dividido en diez provincias, algunas muy pequeñas como la Isla del Príncipe Eduardo y tres territorios. Las provincias tienen una autonomía mayor respecto al gobierno federal en comparación a la que tienen los territorios, aunque los trece tienen sus propias legislaturas unicamerales.

Las provincias son Alberta, Columbia Británica, Manitoba, Nuevo Brunswick, Terranova y Labrador, Nueva Escocia, Ontario, Isla del Príncipe Eduardo, Québec y Saskatchewan.

Los territorios son Nunavut, los Territorios del Noroeste y el Yukón.

En cada una de las diez provincias, la Corona (de Inglaterra) está representada por un Vicegobernador General, nombrado por el Gobernador General. El Vicegobernador ratifica el gobierno provincial, elegido cada cinco años por sufragio universal. Los territorios, en cambio, son administrados por un Comisario nombrado directamente por el gobierno federal y responsable ante la Asamblea Territorial. Esta última es elegida por sufragio universal cada cuatro años. Las asambleas territoriales gozan de menos autonomía que las provinciales.

Los gobiernos municipales se encuentran bajo el control de la jurisdicción provincial y se componen normalmente de un alcalde electo y un consejo. Los gobiernos municipales suelen tener poderes amplios sobre asuntos locales.

Las provincias tienen competencia en materia de sanidad, educación, servicios sociales, obras públicas provinciales, derecho civil, gobierno municipal, administración de justicia, tribunales y cumplimiento de las leyes provinciales. Los gobiernos provinciales también ejercen control sobre las relaciones laborales, salvo en los sectores bajo jurisdicción federal, como lo son por ejemplo la banca y el transporte.

El gobierno federal se reserva competencias plenas en materia de defensa, política exterior, regulación del comercio exterior, aduanas y aranceles, política monetaria y banca, navegación y transporte marítimo, navegación aérea y telecomunicaciones, transporte interregional, legislación sobre quiebra e insolvencias, patentes, ley de ciudadanía, servicios postales, prestaciones de desempleo, pesca, legislación penal y penitenciarias federales.

Gobierno Actual: El resultado de las últimas elecciones celebradas el 23 de enero de 2006, dieron como ganador al Partido Conservador – PCC, de Stéphen Harper, quién tomó posesión como Primer Ministro el 6 de febrero, nombrando inmediatamente el nuevo gobierno.

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial ⁴

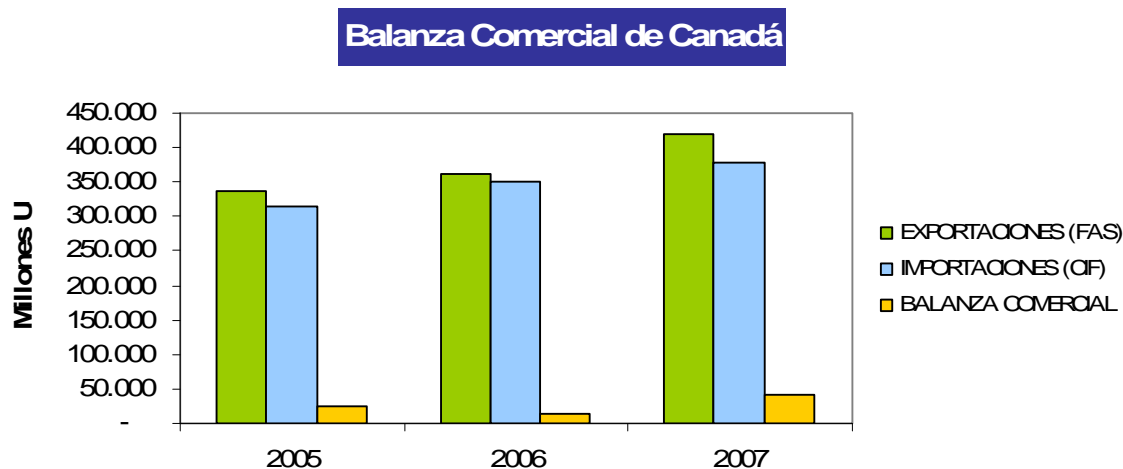
Tabla 2. Balanza Comercial de Canadá

COMERCIO EXTERIOR	Millones US\$ 2005	Millones US\$ 2006	Millones US\$ 2007
EXPORTACIONES (FAS)	337.664	362.671	419.028
IMPORTACIONES (CIF)	313.586	349.872	378.428
BALANZA COMERCIAL	24.078	12.798	40.600

Fuente: Industry Canada, Trade Data Online. Tomado el 22/09/08.

Durante el periodo 2005-2007 la balanza comercial ha registrado superávit variable al pasar de US\$ 24.078 millones en 2005 a US\$ 40.600 en 2007. En el último año el superávit se incrementó con respecto a 2006, después de una disminución presentada en los dos años anteriores.

Gráfica 1. Balanza Comercial de Canadá



Fuente: Industry Canada, Trade Data Online.

⁴ Fuente: Industry Canada, Trade Data Online. Tomado el 22/09/08.

2.1.1. Importaciones

Para el período 2005 - 2007, las importaciones se crecieron en 9,77% promedio anual al pasar de US\$ 313.586 millones en el año 2005 a US\$ 378.428 millones en el último año. En 2007 continuó la tendencia creciente en las importaciones, aumentando un 8,16% con respecto al año anterior.

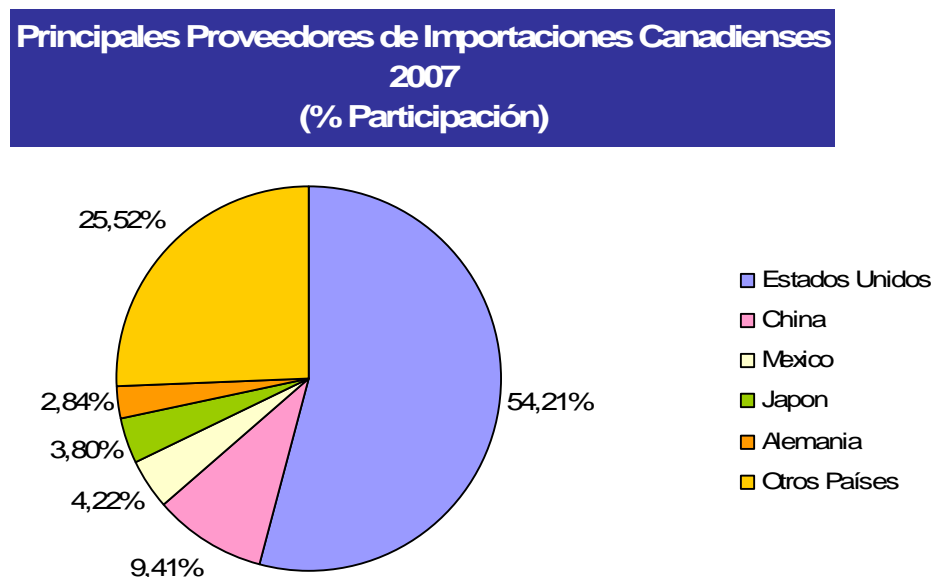
Tabla 3. Principales Productos Importados por Canadá

P. ARANCEL	PRODUCTO	US\$ CIF 2006	US\$ CIF 2007	Part (%) 2007
270900	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO Y ACEITES OBTENIDOS DE MINERALES BITUMINOSOS	20.560.000.000	22.402.000.000	5,92
870323	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500 cm3 PERO INF. A 3,000 cm3	12.216.000.000	13.466.000.000	3,56
870324	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 3,000 cm3	8.784.000.000	9.565.000.000	2,53
300490	LOS DEMAS MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	6.244.000.000	6.631.000.000	1,75
870431	CAMIONES DE ENCENDIDO POR CHISPA, DE CAPACIDAD DE CARGA INF. O IGUAL A 5 TON.	4.727.000.000	6.035.000.000	1,59
870829	LAS DEMAS PARTES Y ACCESORIOS DE CARROCERIA	5.888.000.000	5.665.000.000	1,50
840734	MOTORES DE EMBOLO (PISTON) ALTERNATICO DE CILINDRADA SUPERIOR A 1000 cm3	4.774.000.000	5.224.000.000	1,38
271019	ACEITES DE PETROLEO MEDIOS Y PREPARACIONES	2.948.000.000	3.556.000.000	0,94
870840	CAJAS DE CAMBIO Y SUS PARTES	2.932.000.000	3.444.000.000	0,91
271011	ACEITES DE PETROLEO LIGEROS (LIVIANOS) Y PREPARACIONES	2.997.000.000	3.026.000.000	0,80
	SUBTOTAL	72.070.000.000	79.014.000.000	20,88
	DEMÁS PRODUCTOS IMPORTADOS	277.802.305.000	299.414.000.000	79,12
	TOTAL IMPORTACIONES	349.872.305.000	378.428.000.000	100,00

Fuente: Industry Canada, Trade Data Online .Tomado el 22/09/08.

Entre los principales productos importados en el año 2007 se encuentran: aceites crudos de petróleo obtenidos de mineral bituminoso con una participación frente a total importado de 5,92% frente al total importado; automóviles de turismo de cilindrada superior a 1500 cc., pero inferior a 3000cc con 3,56%; automóviles de turismo con cilindrada superior a 3000 cc con 2,53%; los demás medicamentos acondicionados para la venta al por menor con 1,75%; camiones de encendido por chispa con capacidad de carga de 5 toneladas con 1,59%, entre otros. Los 10 principales productos importados por Canadá concentran el 20,88% del total importado.

Gráfica 2. Principales Socios de Importación de Canadá



Fuente: Industry Canada, Trade Data Online). Tomado el 22/09/08.

Estados Unidos es el principal proveedor de las importaciones canadienses, con participación respecto al total importado del 54,21% en 2007, le siguen China con el 9,41%, México con el 4,22%, Japón con 3,80% y Alemania con 2,84%, entre los principales. Los diez principales países proveedores concentran el 82,43% del total de importaciones canadienses. Colombia representó apenas el 0,12% del total importado por Canadá en 2007.

2.1.2. Exportaciones

Las exportaciones canadienses presentaron en los últimos tres años un crecimiento promedio anual de 11,62%, al pasar de US\$ 337.664 millones en 2005 a US\$ 419.028 millones en el último año. En 2007 las exportaciones registraron un crecimiento del 15,54% frente al año anterior, superior al crecimiento promedio del período analizado.

Tabla 4. Principales Productos Exportados por Canadá

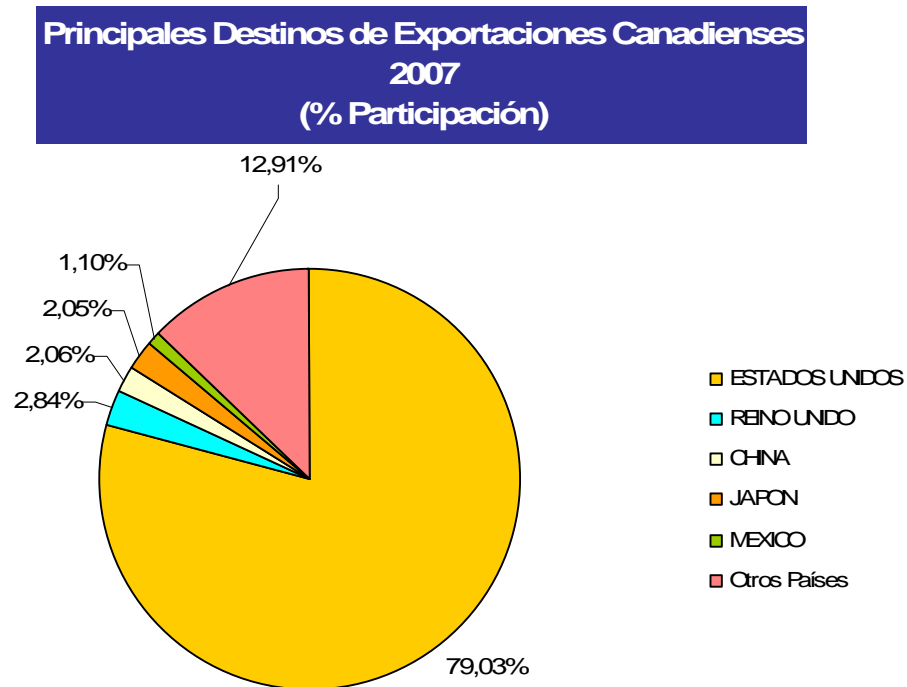
P. Arancel	PRODUCTO	US\$ FOB 2006	US\$ FOB 2007	Part.(%) 2007
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO Y ACEITES OBTENIDOS DE MINERALES BITUMINOSOS	33.469.000.000	38.918.000.000	9,29
8703240000	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 3,000 cm3	31.530.000.000	30.400.000.000	7,25
2711210000	GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO	24.513.000.000	26.368.000.000	6,29
8704310000	CAMIONES DE ENCENDIDO POR CHISPA, DE CAPACIDAD DE CARGA INF. O IGUAL A 5 TON.	6.812.000.000	7.572.000.000	1,81
2710190000	ACEITES DE PETROLEO MEDIOS Y PREPARACIONES	5.732.000.000	6.871.000.000	1,64
8703230000	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500 cm3 PERO INF. A 3,000 cm3	5.849.000.000	6.724.000.000	1,60
4407100000	MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE CORTADA O DESENCOLLADA, DE CONIFERAS	7.741.000.000	6.591.000.000	1,57
2710110000	ACEITES DE PETROLEO LIGEROS (LIVIANOS) Y PREPARACIONES	5.026.000.000	5.460.000.000	1,30
7108120000	LAS DEMAS FORMAS EN BRUTO, DE ORO, PARA USO NO MONETARIO	4.722.000.000	5.428.000.000	1,30
7502100000	NIQUEL SIN ALEAR	2.647.000.000	4.592.000.000	1,10
	SUBTOTAL	128.041.000.000	138.924.000.000	33,15
	DEMÁS PRODUCTOS	234.629.688.872	280.104.000.000	66,85
	TOTAL EXPORTACIONES	362.670.688.872	419.028.000.000	100,00

Fuente: Industry Canada, Trade Data Online. Tomado el 22/09/08.

Entre los principales productos exportados en el año 2007 se encuentran: aceites crudos de petróleo con una participación de 9,29% frente al total exportado; automóviles de turismo con cilindrada superior a 3000 cc con 7,25%; gas natural en estado gaseoso con 6,29%; camiones de encendido por chispa con capacidad de 5 toneladas con 1,81%; aceites de petróleo medios y preparaciones con 1,64%,

entre otros. Los 10 principales productos exportados por Canadá concentran el 33,15% del total vendido.

Gráfica 3. Principales Socios de las Exportaciones de Canadá



Fuente: Industry Canada, Trade Data Online.

En cuanto a socios comerciales de destino, Estados Unidos fue el principal receptor de las exportaciones canadienses en 2007, cuyas exportaciones representaron el 79,03% del total de las mismas, le siguen en orden de importancia, Reino Unido (2,84%); China (2,06%); Japón (2,05%) y México (1,10%), entre los principales. Los diez principales socios de exportaciones canadienses suman el 91,03% del total exportado por ese país. Colombia tan solo recibe el 0,15% del total.

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁵

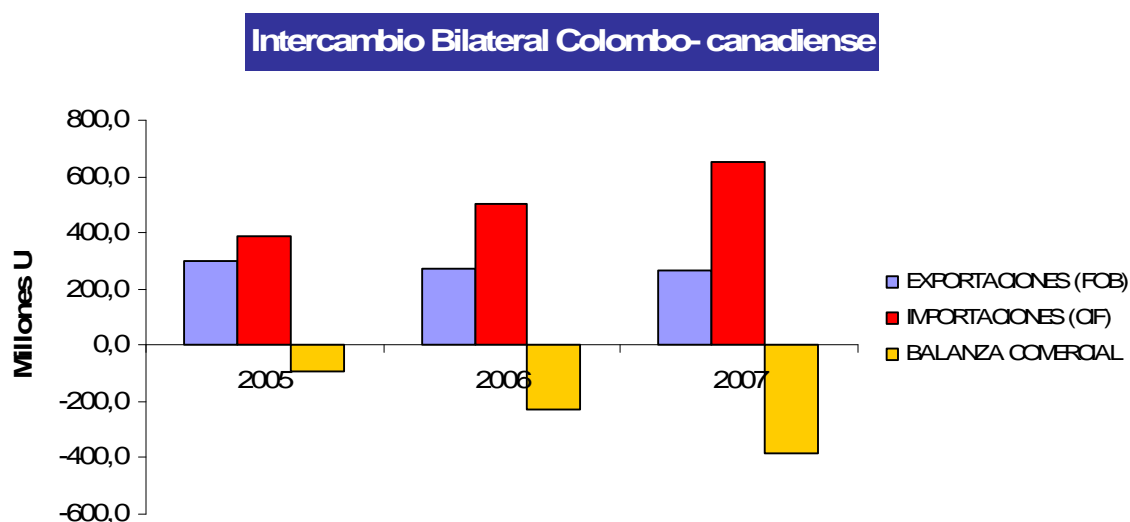
Tabla 5. Balanza Bilateral Colombia - Canadá

COMERCIO BILATERAL	Millones US\$ 2005	Millones US\$ 2006	Millones US\$ 2007
EXPORTACIONES (FOB)	298,0	275,1	266,2
IMPORTACIONES (CIF)	389,3	500,7	648,8
BALANZA COMERCIAL	-91,3	-225,5	-382,6

Fuente: DANE. Tomado el 11/12/08.

Durante los últimos tres años Colombia registró déficit constante y creciente en la balanza comercial con Canadá, debido a que las importaciones desde ese país fueron superiores en valor a las exportaciones, sin embargo, el saldo de tal déficit ha disminuido al pasar de -US\$ 91,3 millones en 2005 a -US\$ 382,6 millones en 2007. En el año 2007 el déficit aumentó significativamente con respecto al año anterior.

Gráfica 4. Balanza Comercial Colombia - Canadá



Fuente: DANE-DAN

⁵ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 11/12/08.

2.2.1. Exportaciones Colombianas a Canadá

En el período 2005 – 2007 las exportaciones colombianas hacia Canadá presentaron una tendencia descendente que en general representó una disminución promedio anual de 5,54%, al pasar de US\$ 298 millones en 2005 a US\$ 266,2 millones en 2007. En este último año se registró una disminución de 3,24% frente a 2006.

Gráfica 5. Exportaciones Colombianas hacia Canadá



Las exportaciones de productos tradicionales pasaron de US\$ 236,8 millones en 2005 a US\$ 195,9 millones en 2007 para una reducción promedio anual del 9,59%. En 2007 crecieron en un 3,32% con respecto a 2006 y representaron el 73,6% del total exportado a ese país.

Las exportaciones no tradicionales crecieron en un 6,25% promedio anual en el período 2005-2007 al pasar de US\$ 61,1 millones en 2005 a US\$ 70,3 millones en 2007; mientras que, en este último año se presentó una reducción de 17,78% frente a 2006 y representaron el 26,4% del total exportado.

Tabla 6. Principales Productos No Tradicionales exportados a Canadá

Posición Arancel	Descripción	US\$ (FOB) 2006	US\$ (FOB) 2007	Part.(%) 2007
1701119000	LOS DEMAS AZUCARES EN BRUTO DE CANA, SIN ADICION DE AROMATIZANTE NI COLORORANTE	17.499.050	8.822.933	12,55
0603110000	ROSAS FRESCAS, CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS. ;	-	6.356.636	9,04
0603129000	LOS DEMAS CLAVELES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS. ,	-	4.513.550	6,42
5606000000	HILADOS ENTORCHADOS, TIRAS Y FORMAS SIMILARES DE LAS PARTIDAS 5404 O 5405, ENTORCHADAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 5605 Y LOS HILADOS DE CRIN ENTORCHADOS); HILADOS DE CHENILLA; HILADOS DE CADENETA	4.033.550	2.995.128	4,26
0603141000	POMPONES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS. ,	-	2.544.332	3,62
0603121000	CLAVELES MINIATURA FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS. ,	-	2.369.582	3,37
3808929900	LOS DEMAS FUNGICIDAS-	-	2.329.404	3,31
0603199000	LAS DEMAS FLORES Y CAPULLOS FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS. -	-	2.193.561	3,12
0901120000	CAFE SIN TOSTAR, DESCAFEINADO	1.969.990	2.156.817	3,07
1701999000	LOS DEMAS AZUCARES DE CANA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA, EN ESTADO SÓLIDO.	5.928.412	1.984.110	2,82
	SUBTOTAL	29.431.003	36.266.054	51,58
	OTROS PRODUCTOS	56.076.936	34.038.845	48,42
	TOTAL EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	85.507.939	70.304.899	100,00

Fuente: DANE

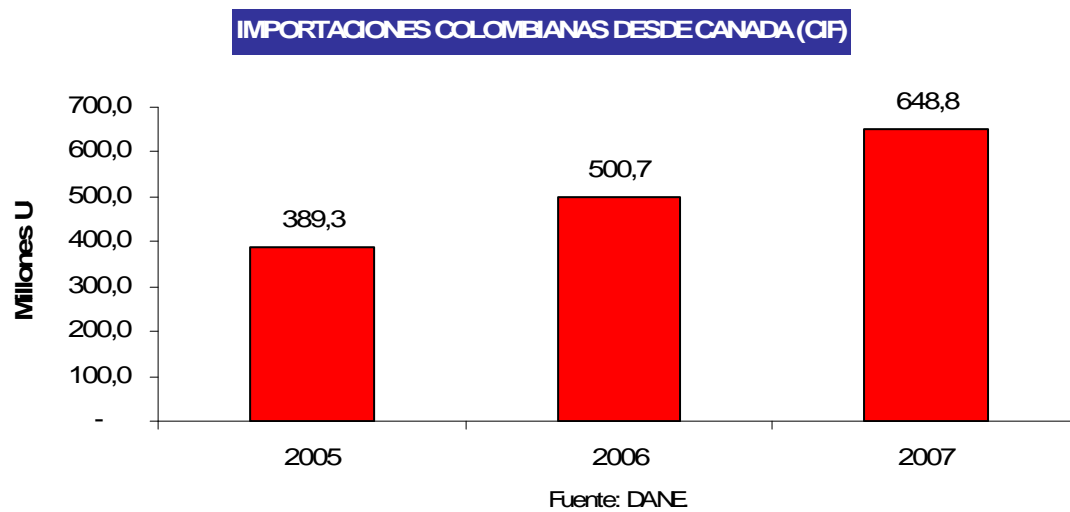
Entre las principales exportaciones no tradicionales de 2007 se encuentran: los demás azúcares de caña con una participación de 12,55% sobre el total de no tradicionales, seguido por rosas frescas con 9,04%; los demás claveles frescos cortados para adornos con 6,42%; hilados entorchados con 4,26%; pompones frescos cortados para ramos o adornos con 3,62%, entre otros. Los diez principales productos representan el 51,58% del total de no tradicionales exportados a Canadá.

2.2.2. Importaciones colombianas procedentes de Canadá

Las importaciones de productos canadienses presentaron un incremento promedio anual de 29,16% en los tres últimos años al pasar de US\$ 389 millones en 2005 a US\$ 649 millones en 2007. En el último año el incremento fue de 29,59% frente a

2006.

Gráfica 6. Importaciones Colombianas desde Canadá.



3. ACUERDOS COMERCIALES ⁶

3.1. Arancel General Preferencial (General Preferential Tariff - GPT)

Conocido como el General Preferential Tariff (GPT) o Arancel General Preferencial (APG), entró en vigor el 1º. De julio de 1974, y ha sido aplicado a más de 160 países del mundo entero. En años recientes, dicho arancel ha sido extendido a las repúblicas de la antigua Unión Soviética, así como a los países de Europa Oriental.

Las tasas arancelarias del GPT de Canadá se igualan, normalmente, a las fijadas en el arancel preferencial británico o pueden ser, un tercio más bajas que las tasas de Nación más Favorecida (NMF), o sea, la tasa que resulte menor. De hecho, algunas tasas fijadas por el GPT constituyen sólo la mitad de los gravámenes impuestos por Nación más Favorecida y algunos de los productos incluidos en esta clasificación, están libres de impuestos.

La aplicación del arancel preferencial no tiene fecha de vencimiento y únicamente es sometido a revisiones periódicas.

Algunos países resultan elegibles para la aplicación de más de un tratamiento arancelario, es el caso de Colombia que clasifica para GPT y NMF.

Productos No Elegibles

No todos los bienes y productos enviados a Canadá desde los países que gozan del GPT, son elegibles para su aplicación. Entre los productos excluidos de este tratamiento preferencial se cuentan casi todos los textiles, productos derivados de los textiles, calzado y prendas de vestir, así como también alimentos procesados, casi todos los productos del acero y los televisores a color.

Países Beneficiarios

⁶ Fuente: Manual para la Exportación a Canadá, Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá. Quinta Edición. Páginas 29 - 34. Customs Tariff 2007, Departamento de asuntos extranjeros y comercio internacional de Canadá. Actualizado 15/12/08.

Afganistán*	Chad*	Grecia	Madagascar*	Portugal	Thailand*
Argelia*	Channel Islands	Grenada*	Malawi*	Portuguese Islands	Togo*
Andorra	Chile*	Guam*	Malasia*	Portuguese Overseas Provinces	Tokelau Island*
Angola*	China Popular*	Guatemala*	Maldives*	Puerto Rico	Tonga*
Anguilla*	Christmas Islands*	Guinea*	Mali*	Qatar*	Trinidad y T*
Antigua y Barbuda*	Cocos Islands*	Guinea Bissau*	Malta	Romania*	Tristan Da Cunha*
Antillas Holandesas*	Colombia*	Guyana*	Mariana Islands*	Rusia*	Tunisia*
Argentina*	Comoros*	Haití*	Marshall Islands*	Rwanda*	Turquía*
Armenia*	Congo*	Honduras*	Mauritania*	St. Christopher (St.Kitts) and Nevis*	Turkmenistan*
Ascensión*	Cook Islands*	Hong Kong*	Mauritius*	St. Helena and Dependencies*	Turks and Caicos Is.*
Australia	Costa Rica*	Hungary	México*	St. Lucia*	Tuvalu*
Austria	Costa de Marfil*	Iceland	Moldavia*	St. Vincent - Granadines*	Uganda*
Azerbaijan*	Croacia*	India*	Mónaco	Samoa Americana*	Ukraine*
Bahamas*	Cuba*	Indonesia*	Mongolia*	Samoa, Western*	United Kingdom
Bahrain*	Chipre	Irán*	Montserrat*	San Marino	United States of America
Bangladesh*	Checa Republica	Irak*	Morocco*	Sao Tome and Principe*	Uruguay*
Barbados*	Rep. Del Congo*	Irlanda	Mozambique*	Saudí Arabia	Uzbekistan*
Belarus*	Dinamarca	Isle of Man	Namibia*	Senegal*	Vanuatu*
Bélgica	Djibouti*	Israel*	Nauru*	Seychelles*	Vaticano
Belize*	Dominica*	Italia	Nepal*	Sierra Leona*	Venezuela*
Benin*	Dominican Rep.*	Jamaica*	Netherlands	Singapore*	Vietnam*
Bermuda*	Ecuador*	Japón	New Caledonia*	Slovak, Rep.	Virgin Is. Br.*
Bhutan*	Egipto*	Jordán*	New Zealand	Slovenia Rep.	Virgin Is. USA*
Bolivia*	El Salvador*	Kazakhstan*	Nicaragua*	Solomon Islands*	West In.French
Bosnia y Herzegovina	Emiratos Arabes*	Kenia*	Niger*	Somalia*	Yemen*
Botswana*	Ecuatorial Guinea*	Kiribati*	Nigeria*	South Africa*	Yugoslavia
Brazil*	Eritrea*	Korea del Sur*	Niue*	Southern and Antarctic Territories French*	Zambia*
British Indian Ocean Territory*	Estonia Rep.	Kuwait*	Norfolk Islands*	Spain	Zimbabwe*
Brunei Darussalam*	Etiopía*	Kyrgyzstan*	North Africa, Spanish*	Sri Lanka*	Albania
Bulgaria*	Falkland Islands*	Laos*	Norway	Sudan*	
Burkina Faso*	Fiji*	Latvia	Pakistan*	Sultanate of Oman	
Burma	Finlandia	Lebanon*	Panamá*	Suriname*	

Burundi*	Francia	Lesotho*	Papua New Guinea*	Swaziland*	
Cambodia*	Gabón*	Liberia*	Paraguay*	Sweden	
Camerun*	Gambia*	Liechtenstein	Perú*	Switzerland	
Cabo Verde*	Georgia Rep.*	Lituania	Philippines*	Syrian Arab Rep.*	
Caroline Islands*	Germany	Luxemburgo	Pitcairn*	Tadjikistan Rep.*	
Cayman Islands*	Ghana*	Macao*	Poland	Taiwan, China*	
Central African Rep.*	Gibraltar*	Macedonia*	Polynesia, French*	Tanzania, United Rep.*	

Todos los países son beneficiarios de la tarifa NMF. Los países marcados con (*) se benefician de la tarifa GPT.

Normas de Origen

Un producto o bien de importación debe satisfacer ciertos requisitos para calificar en la lista del arancel preferencial:

- Debe ser exportado por un país elegible y debe ser enviado directamente a Canadá con una nota de embarque marítimo no transferible dirigida a un consignatario en ese país.
- Si el bien o producto importado pasa en tránsito a través de un país intermedio, puede perder su tratamiento preferencial bajo el GPT, si el producto es procesado de alguna manera en ese país o si no permanece bajo la autoridad encargada de tránsito aduanero mientras permanece en dicho país.
- La elegibilidad del GPT es negada, excepto si la mayor parte del valor del bien es producto de la industria de uno o más países beneficiarios. El requisito operante es que más del 60% del contenido (precio en fábrica) debe ser derivado de las industrias de países beneficiarios del GPT.
- Para que un producto importado pueda hacerse acreedor a los beneficios del GPT, debe ir acompañado de un Certificado de Origen. La Aduana canadiense solamente reconoce el Formulario A del certificado de origen que debe ser aprobado por una organización específicamente designada en el país de origen.

3.2. Tarifa Preferencial a Países Menos Desarrollados (Least Developed Country Tariff - LDCT)

Canadá extiende beneficios especiales del Arancel Preferencial (GPT) aplicable a productos importados de países denominados "Países menos Desarrollados" (PMD), los cuales pueden entrar al Canadá sin impuesto alguno.

Países Beneficiarios

Afganistán	Liberia
Bangladesh	Madagascar
Benin	Malawi
Bhután	Maldivas
Botswana	Malí
Burkina Faso	Mauritania
Burma (Myanmar)	Mozambique
Burundi	Nepal
Cabo Verde	Níger
Camboya (Kampuchea)	Rep. Árabe de Yemen
Comoras	Rep. Centroafricana
Chad	Rwanda
Djibouti	Samoa Occidental
Etiopía	Santo Tomás y Príncipe
Gambia	Sierra Leona
Guinea	Salomón (Islas)
Guinea Bissau	Somalia
Guinea Ecuatorial	Sudán
Haití	Tanzania
Kiribati	Togo
Laos	Tuvalu
Lesotho	Uganda
	Vanuatu

Normas de Origen

Los productos exportados a Canadá provenientes de los países menos desarrollados entrarán libres de gravámenes, siempre y cuando, el 40% del precio de fábrica se origine en uno o más de estos cuarenta países y Canadá. Los requisitos de certificación y envío o embarque, son los mismos que los establecidos por el GPT.

3.3. Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá - NAFTA.

El Tratado norteamericano de libre comercio (NAFTA) entró en vigencia el 1º de enero de 1994 entre Canadá, México y los Estados Unidos, creando una zona de libre comercio en un período máximo de transición de 15 años, que se rige de acuerdo a las reglas establecidas por la OMC y teniendo en consideración el tratado bilateral de 1989 o Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.

Las tarifas o aranceles entre Canadá y México serán eliminados, en su mayoría,

en diez años, ya sea inmediatamente, sobre un período de 5 años o a lo largo de los 10 años, dependiendo del producto.

Entre Canadá y México los aranceles serán eliminados dependiendo del producto en: forma inmediata a partir del 1° de enero de 1994; y en 6, 8 y 10 etapas, quedando totalmente exentos a partir del 1° de enero de 2003.

Sin embargo, Canadá y México han decidido acelerar el proceso de desgravación a partir del 1° de enero de 2002, esto con el fin de hacer más competitivos los productos favorecidos. México eliminará las tarifas para productos como motores de vehículos, ciertas pulpas de madera, productos farmacéuticos y maquinaria de construcción principalmente. Canadá, por su parte, eliminará las tarifas para motores de vehículos originarios de México. México y Estados Unidos también acelerarán el proceso de desgravación para un paquete de productos.

Para algunos productos de sensibilidad económica, el tratado eliminará los derechos de aduana en quince años. Los países participantes podrán llegar a un acuerdo para acelerar la eliminación anticipada de los derechos de aduana sobre cualquier producto.

Durante el período de transición, las tasas de derechos de aduanas variarán dependiendo del país beneficiario del TLC en que se produjeron los productos. Eso es, el TLC puede asignar una tasa diferente sobre los productos de Canadá que entran en los Estados Unidos, que sobre el mismo producto fabricado en México entrando en los Estados Unidos. Para la mayoría de productos importados al Canadá, existirán tres tarifas TLC; la tarifa depende si el origen de los productos es estadounidense, mexicano o si fueron producidos conjuntamente en los Estados Unidos y México.

Generalmente, los aranceles se eliminarán solamente sobre los productos "originarios" según se define en el artículo 401 del acuerdo, es decir, los transbordos de productos fabricados en otro país a través de México o Canadá no tendrán derecho a las tasas preferenciales. El TLC provee aranceles reducidos sobre algunos productos en Canadá, México y los Estados Unidos, que no se originan en estos países, pero que reúnen ciertas condiciones descritas en el acuerdo.

Normas de Origen

El TLC otorga beneficios para gran variedad de productos "originarios" de la región, de cuatro maneras:

- Productos totalmente adquiridos o producidos dentro de la región.
- Productos producidos totalmente dentro de la región exclusivamente con

materias originarias.

- Productos que cumplan la regla específica del apéndice 401 sobre el origen.
- Productos desmontados y clasificados con sus repuestos que no cumplan la regla del apéndice 401 sobre el origen, pero que contengan el 60% del valor regional utilizando el método del valor de la transacción (50% utilizando el método del costo neto).

Los productos que clasifican como originarios perderán esta condición si posteriormente son objeto de alguna operación fuera de la región del TLC, que no sea descargarlos, volverlos a cargar o cualquier otra operación para conservarlos en buena condición o para transportar los productos al Canadá, México o a los Estados Unidos.

3.4. Acuerdo entre los países de la Mancomunidad del Caribe y Canadá - CARIBCAN (Commonwealth Caribbean Countries Tariff - CCCT)

De acuerdo al régimen del CARIBCAN estos países gozan de acceso impositivo libre al mercado canadiense para muchos de sus bienes o productos. Este programa es más amplio y completo que el establecido para los países clasificados como menos desarrollados, porque los productos no deben ajustarse a las exigencias establecidas para recibir el tratamiento del arancel preferencial (GPT), para entrar al país libre de impuestos. Sin embargo, aún se aplica el requisito de que un mínimo del 60% del precio de fábrica del producto debe originarse en uno o más de los países beneficiarios o en Canadá.

Productos no elegibles

Los productos excluidos del tratamiento preferencial de acuerdo a los reglamentos del CARIBCAN son: productos textiles, ropa y vestimenta, calzado, equipaje, maletas, carteras o bolsos de mujer, artículos de cuero o de piel, aceites lubricantes y metanol.

Países Beneficiarios

Anguilla	Islas Caimán
Antigua y Barbuda	Islas Vírgenes Británicas
Bahamas	Jamaica
Barbados	Montserrat
Belice	Saint Kitts y Nevis
Bermudas	San Vicente y Las Granadinas
Dominica	Trinidad y Tobago
Granada	

Normas de Origen

Las exportaciones provenientes de los países del Caribe, para entrar a Canadá libres de gravámenes, deben ir acompañados por el formulario "A" del certificado de origen.

3.5. Tarifa de Nación más Favorecida (Most Favoured Nation Tariff - MFN)

Algunos países resultan elegibles para aplicación de más de un tratamiento arancelario. La mayor parte de las importaciones que entran a Canadá (excepto las provenientes de los Estados Unidos), lo hacen de acuerdo al régimen arancelario de NMF.

Colombia es beneficiario del tratamiento NMF y se aplica cuando el producto no recibe tratamiento de Arancel General Preferencial (GPT).

Canadá ha aceptado reducir y fijar estos aranceles a niveles específicos a través de sucesivas rondas de negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), actualmente la OMC. Los aranceles fijados para un número significativo de productos son cero.

Todos los miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y países que han firmado tratados bilaterales con Canadá.

3.6. Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Costa Rica

El 24 de abril de 2001, en el marco de la Cumbre de las Américas, se firmó el tratado de Libre Comercio (TLC) entre Costa Rica y Canadá. Este tratado es el primero que firma Costa Rica con un país desarrollado y se espera que incentive la generación de más acuerdos de Canadá con otros países de Centroamérica. Entre los puntos del TLC se destaca el compromiso de los dos países para respetar la legislación laboral vigente y ambiental en cada caso y a no imponer ni sanciones ni multas en ninguna vía. Este acuerdo entró en vigencia el 1o. de noviembre de 2002

3.7. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Perú con Canadá ⁷

El 21 de noviembre de 2008 se firmó el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, en el marco del encuentro entre el Presidente Álvaro Uribe y el Primer Ministro de Canadá Stephen Harper. Además del Acuerdo Comercial, se suscribió un acuerdo para evitar la doble tributación entre las dos naciones y otros

⁷ Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. El Tiempo 22/11/08. Actualizado al 15/12/08.

convenios sobre cooperación en materia ambiental y laboral. El TLC con Canadá deberá ser ratificado por los congresos de los dos países. Además en Colombia deberá surtir el control de la Corte Constitucional.

El tratado permite mutuamente acceso preferencial a los productos de los dos países en cada uno de los mercados. Además establece un marco para la protección de inversiones.

El tratado abre las puertas a mercados que suman 890 millones de dólares en comercio anual bilateral.

Para mayor información sobre el texto del tratado consultar la página del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia:

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=6779&idcompany=7>

3.8. Tratado de Libre Comercio entre Canadá y EFTA. ⁸

El proyecto de ley C-2 - la legislación para aplicar el Acuerdo de Libre Comercio (TLC) entre Canadá y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) y los Acuerdos Bilaterales de Agricultura con Islandia, Noruega y Suiza - se presentó en la Cámara de los Comunes el 1 de diciembre de 2008. Sin embargo, debido a la prórroga de la competencia del Parlamento, toda la legislación anterior de la Cámara, incluido el proyecto de ley C-2, deja de existir.

Para que este proyecto de ley se incluya en un nuevo período de sesiones, debe ser presentada nuevamente como un nuevo proyecto de ley - o reintegro, siempre que la Cámara está de acuerdo.

El TLC Canadá-AELC es un acuerdo primera generación con énfasis en la eliminación de aranceles. No se incluyen nuevas obligaciones sustanciales en áreas como los servicios, la inversión y la propiedad intelectual.

Los países de la AELC son importantes socios económicos de Canadá. En 2007, en ambos sentidos el comercio de mercancías se valoró en \$ 12,9 mil millones (las exportaciones canadienses: \$ 5,2 millones, las importaciones: \$ 7,7 mil millones). Además, en ambos sentidos los saldos de la inversión llegaron a casi \$ 28,4 millones en 2007.

⁸ Fuente: Foreign Affairs and International Trade Canada. Actualizado el 22/09/08.

3.9. Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio de Canadá ⁹

Canadá ha suscritos los siguientes Acuerdos Bilaterales:

- Canadá – Chile (Chile Tariff – CT): Este acuerdo fue suscrito en 1997 entre los dos países, iniciando su vigencia en 1999 para llegar a la zona de libre comercio en el 2004.
- Canadá – Israel (Canadá - Israel Agreement Tariff – CIAT): Este acuerdo inició vigencia en 1997 y es similar al de Estados Unidos e Israel.
- Canadá - Australia (Australia Tariff – AT): Vigente desde 1999 para llegar a la liberación total de aranceles en el 2004.
- Canadá - Nueva Zelandia (New Zealand Tariff – NZT): Vigente desde 1999 para llegar a la liberación total de aranceles en el 2004.
- Canadá - China: Firmado en Noviembre 26 de 1999. Este acuerdo bilateral cubre productos agrícolas, industriales y una serie de sectores de servicios. Sólo entrará en vigencia cuando China forme parte plenamente de la Organización Mundial del Comercio. Sin embargo se establecieron acuerdos para ciertos productos agrícolas, no agrícolas y servicios.
- Canadá - Singapur (Free Trade Agreement Negotiations): Se iniciaron las negociaciones entre los dos países el 21 de octubre de 2001, actualmente continúan las negociaciones.

⁹ Fuente: CUSTOMS TARIFF 2007, Departamento de asuntos extranjeros y comercio internacional de Canadá. Actualizado el 15/12/08.

4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES ¹⁰

Canadá adicionalmente a las normas generales aduaneras, posee regulaciones específicas para la importación de cierto tipo de productos. A continuación se describen en forma general algunas de ellas.

4.1. Regulaciones y Normas Ambientales

1. FRUTAS Y VEGETALES FRESCOS

Todo importador canadiense que desee ingresar al país productos frescos, debe ser previamente autorizado por la *Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos*.

Las cajas o cajones en donde vengan empacadas las frutas y vegetales, deben ser identificados con el nombre del producto, cantidad, país de origen y el nombre y la dirección del empaquetador. Si la importación consta de un producto que se produce en Canadá, el importador debe indicar el grado y suministrar la información exigida por otros reglamentos que rigen la importación. Todas las importaciones deben satisfacer las exigencias canadienses con respecto a herbicidas y fungicidas.

2. INDUSTRIA FRIGORÍFICA Y DE CARNE

La importación de carne fresca y congelada, sus derivados procedentes de casi todos los países, está prohibida por razones sanitarias y de salud. Solamente aquellos productos que se originan en plantas procesadoras extranjeras cuyas normas han sido aprobadas por las autoridades del Departamento de Agricultura de Canadá, pueden ingresar a este país. Todos los envases y contenedores para el envío de cargamentos de carne con destino a Canadá deben estar etiquetados de acuerdo a las exigencias establecidas por la *Ley de inspección de las carnes*.

La *Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos* administra los reglamentos relacionados con el etiquetado de productos cárnicos. Por otra parte, si se recibe la autorización para enviar productos de carne a Canadá, se debe obtener también un certificado de origen de acuerdo a la *Ley de Enfermedades de Animales*, así como un certificado de inspección de acuerdo a la *Ley de inspección de las*

¹⁰ Fuente: Doing Business with Canada.
<http://www.canadainternational.gc.ca/dbc/DoingBusinessWithCanada-en.aspx> . Foreign Affairs and International Trade Canada. OMC. Actualizado el 15/12/08.

carnes.

3. MARISCOS Y PESCADOS

Los procesos de etiquetado, empaquetado y comercialización de los productos provenientes de la industria pesquera están cuidadosamente reglamentados. El *Departamento de Pesca y Océanos*, cuenta con una *Nota de Entendimiento* de varios países por medio de la cual los departamentos gubernamentales responsables de las exportaciones pesqueras pueden otorgar un "estado de privilegio" a productores de aquellos países cuyas plantas han sido aprobadas por autoridades del *Departamento de Pesca y Océanos*.

El objeto de esta iniciativa es proveer una garantía razonable de que los productos provenientes de productores que gozan de "estado de privilegio " cumplirán con las exigencias canadienses lo que reducirá a un mínimo la necesidad de pruebas extensas en Canadá.

Los importadores canadienses de productos pesqueros deben obtener licencias de importación y notificar al *Departamento de Pesca y Océanos* acerca del tipo, calidad y origen de las importaciones pesqueras antes de su llegada al puerto de entrada. Información complementaria acerca de las normas pesqueras se puede obtener con:

4. BEBIDAS ALCOHÓLICAS

Cada gobierno provincial controla la importación, comercialización, distribución y venta de bebidas alcohólicas dentro de su propia jurisdicción.

De acuerdo a la *Ley de Alimentos y Drogas* y a la *Ley de Empaquetado y Etiquetado de Productos para el Consumidor*, el importador debe declarar el nombre común, la cantidad, el grado alcohólico, el nombre y dirección del negociante y la lista de ingredientes en la etiqueta. Para los vinos y coñac o brandy, se debe indicar claramente el país de origen. El vino sólo puede ser vendido en envases de medida estándar.

5. ESPECIES EN VÍAS DE EXTINCIÓN

Canadá es un país firmante de la *Convención sobre Intercambio Internacional de Especies de la Flora y la Fauna Salvajes en vías de Extinción (CIIEVE o CITES)*; la cual controla estrictamente, la importación de muchas especies de animales y de los productos derivados de los mismos.

Estos incluyen cocodrilos, caimanes y lagartos de Indias; tortugas de mar; simios y monos; loros o pericos; y todas las serpientes o víboras de gran tamaño entre otras.

Para introducir especies de este tipo el importador necesita un permiso de exportación de la Convención otorgado por el gobierno del país de origen, así como un permiso de importación emitido por Canadá.

6. COSMÉTICOS Y DROGAS

La *Ley de alimentos y drogas* regula lo relacionado con estos productos.

Industry Canada es la entidad responsable de las normas básicas de etiquetado de drogas y cosméticos. La *División de Protección de la Salud del Departamento de Salud Pública* regula la declaración de ingredientes en etiquetas usadas para drogas y productos cosméticos y también determina el criterio que debe ser satisfecho para clasificar productos como drogas o cosméticos de acuerdo a los términos de la ley canadiense.

7. METALES PRECIOSOS

Los productos importados que contengan oro, plata, platino o paladio deben ser etiquetados indicando el tipo de metal precioso usado y cómo fue aplicado al producto en cuestión. También se debe especificar la pureza del producto (por ejemplo, 14 o 18 quilates en joyas de oro, etc.).

8. FLORES CORTADAS Y PLANTAS

La importación de plantas y partes de plantas (incluyendo flores cortadas) está regulada por la *División Canadiense de Inspección de Alimentos*, conforme a la *Ley de Protección de Plantas* y a las *Regulaciones de Cuarentena de Plantas*. Las exigencias pueden variar, dependiendo del tipo y origen o fuente del material de la planta.

Canadá no prohíbe o fija cuotas para flores cortadas y no exige documentación adicional relacionada con la Ley de protección de las plantas para estos productos. Sin embargo, las flores no pueden contener tierra alguna y son inspeccionadas antes de su admisión a Canadá.

Los envíos o embarques deben ser acompañados de un certificado fitosanitario emitido por el país de origen acerca del material de la planta y debe incluir una declaración en la que se establece que la planta está libre de infecciones o pestes.

Cualquier material de plantas, infectado con una peste puede ser, o bien, tratado a cuenta del importador, o devuelto al país de origen o destruido. Estas medidas estrictas existen para prevenir la introducción a Canadá de pestes que afecten a las plantas nativas.

Legislación ambiental

La legislación en materia ambiental en Canadá, es acorde con el desarrollo económico y cultural del país y la preocupación por parte de los entes gubernamentales y de la sociedad en general por la protección del medio ambiente es importante.

Las decisiones y leyes pueden provenir tanto del gobierno federal como del gobierno de cada una de las provincias.

La ley que enmarca la protección al medio ambiente fue expedida en 1988 por parte del gobierno federal, a través del *Canadian Environmental Protection Act (CEPA)*. Los propósitos principales de esta ley son la regulación sobre sustancias tóxicas (asbesto, plomo, mercurio entre otras) tanto en producción nacional como en exportación e importación.

En caso que se desee importar determinada sustancia por primera vez, se deberá notificar a *Enviroment Canada* y suministrar a esta entidad extensa información concerniente a la naturaleza de la sustancia antes de que esta pueda ser importada.

En el caso de sustancias tóxicas conocidas, estas están especificadas dentro de la "Lista de sustancias peligrosas que requieren notificación para su exportación o importación"; y según el caso, se deberá cumplir con los requerimientos específicos de control e información de entidades reguladoras.

Adicionalmente a CEPA existen leyes federales como "*The Fisheries Act*", que busca proteger los recursos pesqueros canadienses; y "*Transportation of Dangerous Goods Act*", el cual contiene toda la regulación canadiense en cuanto al transporte de bienes peligrosos.

La región de Ontario, la más industrializada de Canadá, tiene su propia legislación en materia ambiental a través del *Enviromental Protecction Act (EPA)*. En cuanto a certificados o aprobaciones, estas se deben obtener a través del *Ministerio del Medio Ambiente de Ontario*.

En Quebec, la ley que cobija este tema es el *Enviroment Quality Act (EQA)* y es administrado por el *Ministerio del Medio Ambiente y Vida Salvaje* de Quebec ante el cual se deberá realizar cualquier tramite.

El funcionamiento legislativo ambiental en las demás provincias, es muy similar en su esquema al de Ontario y Quebec.

4.2. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias ¹¹

En virtud del régimen federal del Canadá, los gobiernos federal, provinciales y territoriales tienen facultades para promulgar reglamentos técnicos (y normas sanitarias y fitosanitarias). El Gobierno federal es responsable del cumplimiento de las obligaciones comerciales internacionales. La elaboración y adopción de reglamentos federales, que incluyen los reglamentos técnicos adoptados por las autoridades federales, se rigen por la Ley de Instrumentos Legislativos, el Reglamento de Instrumentos Legislativos, la política del Consejo de Ministros, y la política en materia de reglamentación del Gobierno del Canadá. La Secretaría del Consejo del Tesoro está elaborando una nueva Directiva del Gobierno sobre Reglamentación.

La Secretaría del Consejo del Tesoro supervisa la gestión y coordinación de la política federal sobre reglamentos técnicos y de otro tipo. La Secretaría de Asuntos Normativos de la Secretaría del Consejo del Tesoro vela por que los reglamentos propuestos por los departamentos federales estén en conformidad con la política en materia de reglamentación. El Consejo del Tesoro, que es un comité del Consejo de Ministros, da la aprobación final a los reglamentos federales.

El Ministerio de Salud del Canadá está encargado de establecer las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional que han de cumplir todos los productos alimenticios vendidos en el país. Concretamente, realiza actividades de investigación, evaluación de riesgos con respecto a la inocuidad de los productos alimenticios, examen y evaluación previos a la comercialización de todas las cuestiones relacionadas con la inocuidad de los productos y la nutrición, y reglamentación y registro de los productos plaguicidas y los medicamentos veterinarios utilizados en animales a partir de los cuales se producen alimentos. El Ministerio de Salud tiene también a su cargo la evaluación de la eficacia del Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA), encargado a su vez de hacer cumplir las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional de los alimentos establecidas por el Ministerio, y de todos los servicios de inspección, conformidad y cuarentena de los productos alimenticios bajo mandato federal. El CFIA también establece y aplica reglamentos sobre sanidad animal y protección fitosanitaria.

La principal ley federal que abarca la inocuidad de los alimentos es la Ley de Productos Alimenticios y Farmacéuticos, complementada por el Reglamento de Productos Alimenticios y Farmacéuticos. Otros instrumentos legislativos federales pueden hacer referencia a la Ley de Productos Alimenticios y Farmacéuticos y estipular prescripciones adicionales. Cabe citar como ejemplos la Ley de Productos Plaguicidas, la Ley de Productos Agrícolas del Canadá, la Ley de Inspección de la Carne, la Ley de Inspección de la Pesca, la Ley de Semillas, la

¹¹ Fuente: OMC, Examen de Políticas Comerciales de Canadá, marzo de 2007. Tomado el 22/12/08.

Ley de Abonos, y la Ley sobre los Piensos. Las principales leyes por las que se rigen las cuestiones de sanidad animal y las cuestiones fitosanitarias son la Ley de Sanidad Animal y la Ley de Protección Fitosanitaria, con sus correspondientes reglamentos.

El servicio de información del Canadá y la autoridad nacional encargada de las notificaciones en el marco del Acuerdo MSF es el SCC (sección viii)). Entre julio de 2002 y mediados de agosto de 2006 el Canadá hizo numerosas notificaciones de medidas sanitarias y fitosanitarias a la OMC (cuadro III.7); no notificó medidas sanitarias o fitosanitarias adoptadas por autoridades subfederales. Según las autoridades canadienses, ello se debe a que esas medidas no han sobrepasado las federales. En este contexto, las autoridades indican que los gobiernos federal, provinciales y territoriales examinan las medidas sanitarias y fitosanitarias y comparten información sobre una amplia gama de cuestiones relacionadas con la sanidad animal y vegetal y la inocuidad de los alimentos por conducto de diversos comités: por ejemplo, el Comité Federal-Provincial-Territorial de Viceministros sobre Cuestiones Normativas y el Comité Federal-Provincial-Territorial de Inspección Agroalimentaria. Por otra parte, las autoridades indican que existen diversos grupos de trabajo sectoriales, entre ellos el Grupo Nacional de Enlace sobre Productos Lácteos, integrados por representantes de los gobiernos federal, provinciales y territoriales, la industria y los círculos académicos.

Alrededor del 23 por ciento de las medidas sanitarias y fitosanitarias notificadas por el Canadá desde julio de 2002 son Avisos de Autorizaciones Provisionales de Comercialización (NIMA), que son instrumentos que permiten a los productores o fabricantes vender productos alimenticios que no están en conformidad con determinadas disposiciones del Reglamento de Productos Alimenticios y Farmacéuticos mientras se está modificando el Reglamento. Según las autoridades canadienses, sólo se publican NIMA cuando en la evaluación científica se llega a la conclusión de que el consumo del producto alimenticio no será nocivo para los consumidores. Sólo se utilizan cuando se extiende el uso de aditivos alimentarios; medicamentos veterinarios; productos químicos agrícolas; y vitaminas, nutrientes minerales y aminoácidos que están ya enumerados en el Reglamento de Productos Alimenticios y Farmacéuticos. Los NIMA aparecen en la sección de Avisos del Gobierno de la Parte I de la *Canada Gazette* y tienen efecto a partir de la fecha de publicación.

El Canadá es miembro de la Comisión del Codex Alimentarius y de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) y es también parte contratante de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF). Las autoridades canadienses indican que, de conformidad con la Política de Reglamentación del Gobierno y las obligaciones del Canadá en el marco del Acuerdo MSF, las autoridades normativas federales deben utilizar las normas, directrices y recomendaciones internacionales disponibles cuando esas normas cumplan el objetivo de reglamentación perseguido por el Canadá.

El Ministerio de Salud examina, evalúa y vigila la inocuidad, eficacia y calidad de los medicamentos veterinarios, establece normas y promueve su uso prudente. Las autoridades indican que los medicamentos veterinarios sólo se autorizan para su venta en el Canadá una vez realizado un proceso de examen para constatar que el producto, si se utiliza siguiendo las instrucciones de la etiqueta, no representa riesgos indebidos para la salud de las personas que coman productos alimenticios obtenidos de los animales tratados. El Ministerio de Salud del Canadá ha aprobado seis estimulantes hormonales del crecimiento para su utilización en el ganado bovino. Según las autoridades, esa decisión está apoyada por las evaluaciones y recomendaciones del Comité Mixto FAO/OMS de Expertos en Aditivos Alimentarios y las normas establecidas por el Comité del Codex sobre Residuos de Medicamentos Veterinarios en los Alimentos.

4.3. Cuotas de Importación

La importación de productos agrícolas en Canadá está sujeta a imposición de cuotas a través de aranceles estacionales para las frutas y vegetales, estos no son aplicables en épocas del año en que Canadá está en imposibilidad climática de cultivar estos productos. Aunque las importaciones de frutas y vegetales frescos no se encuentran controladas, estas tarifas estacionales dificultan su entrada en ciertos periodos del año.

Canadá limita la importación de textiles y confecciones de países abastecedores cuyos precios son bajos en el contexto internacional. Los productos sujetos a las limitaciones en la importación de Textiles y Prendas de Vestir están citados en las *listas de control a las importaciones*, de la *Oficina para el Control de Importaciones y Exportaciones (Export and Import Controls Bureau)*, en el marco de acuerdos bilaterales de restricción para países exportadores de estos productos.

Los productos en cuero también tienen cuotas. En la siguiente tabla se muestran las cuotas y las especies que presentan restricciones para la exportación desde Colombia a Canadá:

Para los productos en los cuales la materia prima proviene de animales que están catalogados internacionalmente como "especies en peligro", existe una regulación internacional basada en la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de la Flora de y de la Fauna (CITES), esta entidad controla el comercio de las especies anteriormente mencionadas, así como también de los productos derivados de las mismas, entre ellos las pieles y sus manufacturas. La información detallada de esta entidad se puede encontrar en las siguientes direcciones de Internet: <http://www.cites.org>, <http://www.ec.gc.ca/cites/>. Para productos cuya materia prima viene de cuero de cocodrilos u otros reptiles en considerados como especies en peligro es necesario demostrar que los animales

de los cuales se obtuvieron las pieles crecieron en criaderos destinados para estos propósitos.

4.4. Tarifas

En Canadá la regulación del comercio internacional es competencia del gobierno federal, el cual a través de una amplia gama de leyes y reglamentos se encarga de administrar todo lo relacionado con aranceles aduaneros, programas para la reducción o eliminación de tasas aduaneras conforme a los acuerdos internacionales, controles a las importaciones, exportaciones y acatamiento de normas específicas de importación. Solamente el gobierno federal puede imponer tarifas aduaneras a las importaciones. Los gobiernos provinciales están impedidos para imponer aranceles o algún tipo de impuesto de carácter aduanero.

Toda mercancía que entra al Canadá debe ser declarada ante la *Oficina de Aduanas Canadiense*, la cual se encarga de verificar que las importaciones se lleven a cabo conforme a la ley, y que se paguen los aranceles correspondientes. Este procedimiento se puede llevar a cabo ya sea por el importador personalmente, o a través de agentes aduaneros en representación del importador.

La estructura arancelaria canadiense está caracterizada por el "escalamiento arancelario" a través del cual no se aplica ninguna, o se aplica una tasa arancelaria muy baja tratándose de materias primas, y la tarifa va aumentando a medida que los productos importados contienen más procesamiento y pasos en su fabricación. La tasa arancelaria aplicable depende del tratamiento arancelario dado por Canadá al país en que se originan los bienes.

Escala de Aranceles NMF

Los aranceles en este caso oscilan entre 0% y 20% para productos agrícolas y agroindustriales, aunque muchos de estos deben pagar aranceles de tipo específico (c\$/unidad de medida – Kg, lt, etc.). En el caso de trigo, cebada y centeno el arancel ad valorem pueden ser hasta de 97.5% para productos minerales y químicos, incluyendo medicamentos el arancel oscila entre 0% y 12.5%; en este caso pocos productos son cobijados por aranceles específicos.

En cuanto a productos de plástico, caucho y madera, tanto como materias primas como productos manufacturados (incluyendo papel y cartón), el arancel se encuentra en un rango que oscila entre 0% y 13.5%.

Los textiles, confecciones y calzado tienen aranceles que oscilan entre 0% y 20.5% ad valorem.

Los demás productos (capítulo 65 en adelante del Sistema Armonizado) tienen aranceles que no superan el 10%.

Arancel General

El arancel general se aplica a los países no comprendidos en ninguna de las categorías mencionadas anteriormente. Aplica un 35% de impuesto a productos provenientes de países con los que Canadá no ha firmado tratados específicos de intercambio. La República Popular Democrática de Corea, Albania, Omán y Libia son ejemplo de dichos países.

Impuestos a las Ventas

El gobierno federal canadiense impone una tasa del 6% de valor agregado, conocida como el impuesto a los bienes y servicios (GST) sobre la mayoría de bienes y servicios vendidos al Canadá. De la aplicación de éste impuesto, sólo están exentos productos alimenticios básicos vendidos en tiendas y almacenes y los servicios médicos y dentales.

Si bien el impuesto al valor agregado o GST no forma parte directa de la reglamentación canadiense a las importaciones, éste ejerce un impacto en el costo de los productos importados. Todas las importaciones están sujetas al impuesto al valor agregado, el cual debe ser pagado por el importador cuando los bienes entran al Canadá.

Además del GST, existen otros impuestos federales a bienes de consumo tales como las joyas, las piedras preciosas, los productos derivados del tabaco, las bebidas alcohólicas y la gasolina. Cuando estos bienes son importados, están sujetos a doble gravamen, el normal aduanero y el aplicable a estos bienes de consumo en Canadá.

Además de las tasas federales, existe en Canadá un impuesto provincial a la venta al detal, el cual a pesar de alterar el precio final del producto importado, nunca se aplica directamente a las importaciones.

4.5. Etiquetado

Etiquetado Bilingüe

Para todo bien o producto alimenticio o no - alimenticio pre-empacado, cuyo destino es la venta en cualquier parte de Canadá, se exige etiquetado en Inglés y Francés. Existen excepciones a esta regla para algunos productos especializados. También pueden quedar exonerados del etiquetado bilingüe aquellos productos

que se introducen al Canadá a título de ensayo, para los cuales el Departamento de Industria Canadiense puede otorgar, previa solicitud, un permiso especial el cual exonera al exportador del etiquetado bilingüe por el término de hasta un año.

Quebec ha fijado sus propias reglas para regir el uso del idioma en las etiquetas de los productos que se van a vender en esa provincia. Todos los productos deben ser etiquetados en francés y si se incluyen dos lenguas en el etiquetado, el etiquetado en francés debe ser por lo menos, de similar tamaño al del otro idioma presente en la etiqueta. Quebec también exige que los certificados de garantía, catálogos y las instrucciones para el uso de los productos estén en francés.

Embalaje, marcado y etiquetado

Pre-empaquetados a los productos que se venden en Canadá están sujetos a los envases y los requisitos de etiquetado. Estos requisitos están regulados por tanto los gobiernos federal y provincial, aunque la mayoría se realiza el gobierno federal.

La Ley de envasado y etiquetado define tres requisitos de etiquetado obligatorios: la identidad del producto, cantidad neta del producto, distribuidor y el nombre del lugar de domicilio del negocio.

Un certificado de desinfección es necesario para la paja, heno, la turba, musgo, materias primas u otros materiales de embalaje de la tierra. Los permisos de importación de Protección de las plantas, por lo general también son necesarios para todos los materiales vegetales en Canadá.

Sacos usados, bolsas, lienzo y otros materiales de embalaje están prohibidos.

Los paquetes que constituyen un único envío deben ser legibles y numerados en el exterior.

Los envases para la carne, el pollo y la carne de aves de corral y los productos deben ser marcados según lo estipulado y contar con la aprobación previa de las autoridades canadienses. Los importadores deberán obtener los reglamentos dispuestos por el Departamento de Agricultura en Ottawa.

La gelatina no comestibles, pegamento, grasa, sebo u otras grasas no comestibles, de carne o producto cárnico, podrán entrar en Canadá a menos que los contenedores sean legibles y claramente marcados con el nombre y dirección del fabricante o el primer distribuidor, más el nombre del producto, junto con las palabras 'No comestibles – no aptos para la Alimentación'.

La información que se muestra en las etiquetas está sujeta a tipo mínimo de requisitos de tamaño.

Una amplia gama de artículos de consumo se limita ahora a un número específico de medidas estándar de los tamaños de los envases. Esto es particularmente aplicable a los productos tales como detergentes para ropa, jabones, desodorantes, cremas de afeitar, spray para cabello (lacas), champú, perfumes, cremas y otros productos cosméticos.

El país de origen de las marcas es una exigencia de los consumidores y muchos otros productos. El incumplimiento de este reglamento dará lugar a negar la entrada de los bienes.

Aunque el Código Universal de Productos (UPC o código de barras) no es requerido ni administrado por el gobierno, prácticamente todos los minoristas exigen que las mercancías sean etiquetadas con una UPC. Para obtener más información acerca de la UPC, póngase en contacto con GS1 Canadá.

La regulación de la importación de alimentos en Canadá es responsabilidad compartida por varias agencias federales y departamentos. Los principales órganos federales de que se trata son la Canadian Food Inspection Agency (CFIA) y el Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional.

El mandato de la CFIA establece que todos los alimentos envasados para uso de los consumidores e importados en Canadá deben cumplir con el etiquetado de los alimentos básicos exigidos por la Ley Alimentos y Drogas y el Reglamento del Consumidor, la Ley de Envasado y el Reglamento de Etiquetado. La Guía de Etiquetado de los Alimentos y la publicidad es un documento de referencia actual de la prestación etiquetado federal de los alimentos y las políticas publicitarias y los requisitos reglamentarios.

Cabe señalar que los requisitos de etiquetado canadiense pueden diferir significativamente de las de los EE.UU. y otros países.

En la provincia de Quebec, el etiquetado de los productos alimenticios debe estar en francés o tener una versión francesa. La declaración nacional de inspección de la carne y el número de plantas se deberá indicar en las etiquetas o cajas de carne importada.

Reglamento para el etiquetado de productos alimenticios

Las leyes federales encargadas del control al etiquetado de los productos alimenticios en Canadá son: The food and drugs Act and regulations, The Consumer packaging and labelling Act and Regulations, the Canada Agricultural Products Act, (CAPA), the Meat Inspection Act, (MIA), the Fish Inspection Act, (FIA).

En virtud de las disposiciones contenidas en la Ley y reglamentos de empaquetado y etiquetado de productos alimenticios para el consumidor, algunos de dichos productos alimenticios deben ser vendidos por peso (miel, manteca de maní, requesón o queso fresco, melaza, etc.) Otros productos deben incluir en el envase una declaración de su peso sin el líquido (crustáceos en lata y pescado congelado glaseado). En los envases de frutas y vegetales en conserva, debe constar el volumen (escabeches, pepinillos en escabeche, escabeche dulce de pepinillos y aceitunas). Los reglamentos también establecen las normas que regulan el tamaño de los envases para bizcochos, galletas, jarabes de azúcar refinada, manteca de maní y vino.

De acuerdo con las disposiciones de la ley canadiense de productos agrícolas y productos alimenticios existen medidas estándar para ciertas frutas o vegetales procesados tales como productos en lata.

Descripción del etiquetado

No está permitida la publicidad de un producto cuando su etiqueta contiene información falsa o engañosa, como tampoco se puede declarar en una etiqueta la presencia o ausencia de una sustancia o un ingrediente en un producto alimenticio si éste no se encuentra.

Los reglamentos canadienses son, generalmente, muy estrictos con respecto al etiquetado y publicidad de productos alimenticios. Las exigencias aplicables a productos alimenticios empaquetados son, generalmente, más estrictas que para otros tipos de productos. Las etiquetas de productos alimenticios vendidos en Canadá deben incluir de forma obligatoria la siguiente información:

- nombre común o genérico del producto
- cantidad neta
- nombre y dirección del vendedor / distribuidor
- lista de los ingredientes
- número y tamaño de cada porción (en algunos casos)
- información nutricional (en algunos casos)
- indicación de la fecha de vencimiento (consumir antes del año, mes y día) si el producto tiene una vida en el estante menor a 90 días.

Reglamento para el etiquetado de Textiles y Prendas de Vestir

La *Ley Federal para el Etiquetado de Textiles* es aplicable a prendas de vestir y a materiales usados en la fabricación de muebles que se venden en Canadá. La ley contiene tres exigencias:

- Las etiquetas adheridas al producto deben divulgar el contenido de fibra con su nombre genérico y también declarar el porcentaje y composición por peso tanto en inglés como en francés.
- Deben identificar al negociante de quien o por quien se fabrica el producto, o bien, por quien fue importado y etiquetado el artículo.
- Deben divulgar el país de origen si el artículo o parte del mismo es importado.
- Y se coloca una etiqueta que contenga las denominaciones mundiales del cuidado de las prendas

La Fiscalía de la Nación (Aduanas, Gravámenes y Tasación) ha preparado listas de nombres genéricos aceptables para fibras naturales y artificiales o sintéticas. Las etiquetas, en general, para satisfacer las expectativas del cliente, también deben suministrar información referente a tamaños estándar, la técnica apropiada para el lavado y limpieza de las prendas.

Algunos artículos textiles que se encuentran exceptuados de las reglas para el etiquetado son: botas, zapatos y zapatos impermeables contra la lluvia; carteras o bolsos, equipaje, estuches; equipos deportivos y para juegos que no sean prendas de deportes; cinturones y vendas; etc.

Empaque

El estándar para el empaque varía de acuerdo al producto y depende de si dicho producto va a ser enviado directamente a un establecimiento de venta al detal para consumo del usuario final o a un intermediario canadiense.

De acuerdo con la ley canadiense, los paquetes deben ser fabricados, rellenos y exhibidos de forma que el consumidor no sea confundido o engañado en cuanto a la calidad o cantidad del producto contenido en el empaque. Si el producto va a ser enviado al minorista directamente, es importante tener en cuenta que el canadiense como consumidor no va a aceptar un empaquetado de inferior calidad al promedio, o con una lista de contenido que no sea exacta y detallada.

Los empaques son generalmente atractivos en este país y hacen parte de la competencia por posibles clientes potenciales. Es recomendable utilizar empaques susceptibles de ser reciclados ya que éste es un tema al que el canadiense otorga mucho valor.

5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ¹²

Canadá cuenta con una población predominantemente urbana. Los mercados urbanos canadienses más importantes son:

- **Toronto**

Con una población de 4.881.400 habitantes, la capital de la provincia de Ontario es la ciudad más grande de Canadá. Toronto es el centro industrial y financiero dominante del país. Más de la mitad de las 150 compañías más grandes de la nación tienen su sede de operaciones en esta ciudad, así como también las instituciones financieras más importantes. Un gran número de importadores y departamentos de compra están situados aquí, convirtiéndola así, en ciudad clave para quienes incursionan en el mercado canadiense.

- **Montreal**

Montreal, situada en la provincia francófona de Quebec, es la segunda ciudad más populosa de Canadá con 3.511.800 habitantes. Es también la ciudad de lengua francesa más grande del mundo, situada fuera de Francia, aunque la gente de negocios suele dominar igualmente el inglés. Montreal es un centro financiero y comercial importante, especialmente en el campo aeroespacial, de la moda, la ingeniería, y las finanzas. Empresas de gran envergadura tales como Bombardier, Nortel y Bell Canadá International, estas dos últimas con fuertes inversiones en Colombia, tienen su sede principal en Montreal. A pesar de que en los últimos años el dinamismo de Montreal como centro económico ha decaído considerablemente, continúa siendo un mercado atractivo para el exportador. La comunidad empresarial de habla francesa que reside en Quebec mira siempre con agrado cualquier oportunidad comercial fuera de América del Norte. Montreal es además ciudad puerto y sede de numerosos importadores.

- **Ottawa**

Ottawa es la capital de Canadá y sede del gobierno federal. La ciudad de Ottawa cuenta con 1.107.000 habitantes y el empleador principal de la misma es el gobierno federal. Junto con sus alrededores, lo que se conoce como la región de Ottawa-Hull, se convierte en un mercado atractivo de más de un millón de habitantes quienes gozan de un alto ingreso per capita y una calidad de vida excepcional. Ottawa y sus alrededores se han convertido en sede de grandes firmas de alta tecnología, y muchos se refieren hoy en día a la ciudad capital de Canadá como el "Silicon Valley" del Norte. Se concentran en esta región firmas

¹² Fuente: Oficina de Facilitación del Comercio Canadá, Manual para la exportación a Canadá. Página: Doing Business Canada. Oficina Comercial de Proexport en Toronto. Actualizado el 15/12/08.

especializadas en la investigación, desarrollo y manufactura en los campos de telecomunicaciones, microelectrónica, software y tecnología aeroespacial.

5.1. Tendencias de Consumo

Al igual que en otros países industrializados, las adquisiciones personales representan el principal renglón de consumo en Canadá. Dentro de éstas se destacan los artículos de belleza y de cuidado personal, los hoteles, restaurantes y la contratación de servicios. La importación de bienes y servicios representa aproximadamente el 15 por ciento del gasto del consumo total en Canadá.

Para entender la estructura del consumo en Canadá, el exportador debe tener presentes que por su ubicación geográfica, el territorio canadiense en su totalidad enfrenta condiciones climatológicas extremas a lo largo del año, con inviernos largos y temperaturas muy por debajo de los -10 grados centígrados. Los veranos suelen ser calurosos y húmedos durante los meses de Julio y Agosto. Las estaciones tan marcadas y extremas tienen un impacto decisivo en los patrones de consumo del canadiense, particularmente en lo que se refiere a las necesidades de ropa, calzado, comida e infraestructura para el hogar.

Es indispensable aclarar que el mercado canadiense se diferencia notoriamente del mercado estadounidense. Se debe tener en cuenta que Canadá es un país multi-cultural, donde coexisten además de los idiomas inglés y el francés, una gran cantidad de inmigrantes.

Tradicionalmente la mayoría de inmigrantes eran Europeos, mientras que hoy en día los flujos de inmigración provienen de Asia y de América Latina. Los nuevos residentes canadienses han tendido a ubicarse principalmente en los grandes centros urbanos de Toronto, Montreal y Vancouver, en donde se están creando mercados altamente especializados orientados al servicio de nichos étnicos específicos.

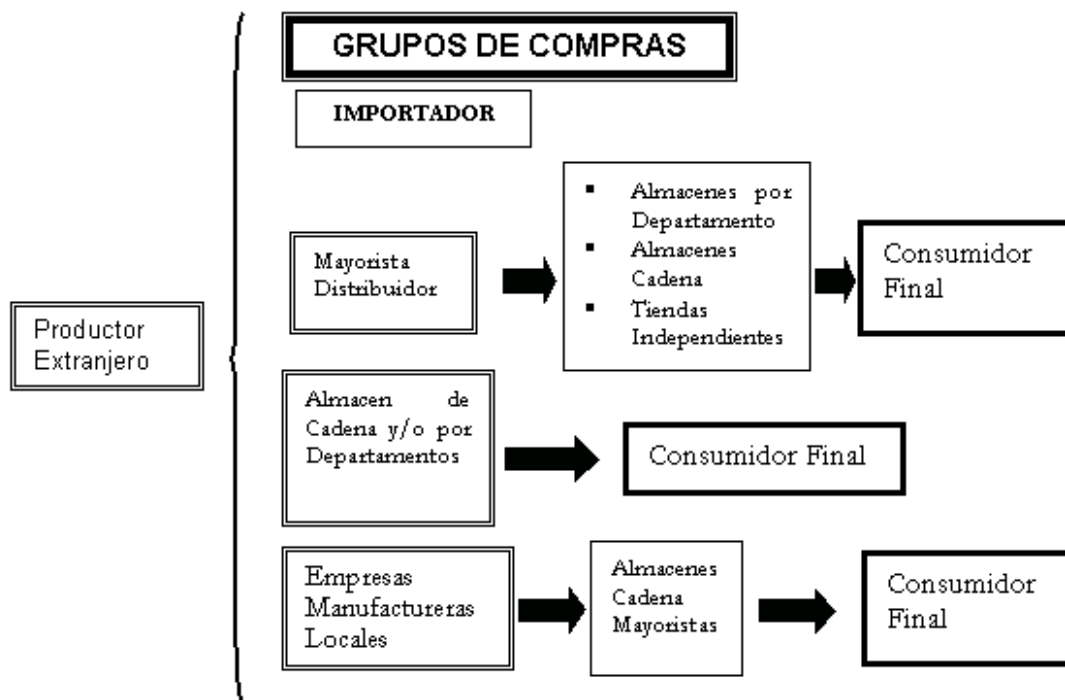
Otros factores a considerar, son la importancia que le da el canadiense al uso del tiempo libre en actividades culturales y deportivas, su fuerte conciencia ecológica y su constante preocupación por temas de salud.

5.2. Canales de Comercialización y Distribución

Como consecuencia de la escasa población del país, las largas distancias y las estaciones tan marcadas, las redes de distribución en Canadá tienden a la centralización regional. Por lo tanto, las estrategias de comercialización se deben enfocar regionalmente hacia los diferentes segmentos y nichos de mercado que se

quieran atacar.

Los exportadores difícilmente pueden llegar directamente al consumidor final, por lo que, deben utilizar los diferentes intermediarios que actúan en el mercado tales como mayoristas, agentes locales, representantes de fabricantes y comisionistas. Los mayoristas y minoristas tienden a comprar grandes volúmenes de productos aproximadamente 9 meses antes de que se inicie la temporada de ventas, ya que, las estaciones tan marcadas hacen que la población compre muchos productos en ciertas épocas del año solamente.



Distribución Comercial

Canadá es ante todo un mercado de precio en el que están presentes los exportadores más competitivos del mundo. Los compradores canadienses son muy exigentes en cuanto al cumplimiento de plazos de entrega y valoran la capacidad de suministro y la calidad del servicio postventa. Antes de emprender la comercialización de los productos en Canadá, la empresa exportadora debe considerar detenidamente las limitaciones que pueden derivarse, por una parte, de la enorme extensión territorial del país con las consiguientes dificultades de transporte y, por otra, de la existencia de mercados regionales muy diferentes. Por ello, resulta muy conveniente realizar estudios de mercado previos para determinar con la mayor precisión posible el grado de aceptación de los productos

a comercializar, el área geográfica más adecuada para la introducción de las mercancías, el canal de distribución, etc. Por regla general conviene centrarse en primer lugar en las ciudades y áreas metropolitanas de Toronto, Montreal y Vancouver.

La distribución comercial presenta un notable desarrollo. Por lo que se refiere a la de bienes de consumo, es relativamente frecuente que los detallistas prefieran tratar directamente con los importadores mayoristas antes que con los fabricantes o exportadores extranjeros; siendo de destacar que los importadores mayoristas suelen operar en el ámbito provincial. A la hora de establecer un contrato de representación comercial o agencia, es muy aconsejable buscar con anterioridad asesoramiento legal canadiense.

Al planificar la promoción de un producto en Canadá hay que tener en cuenta que la descentralización de los medios de comunicación de masas impide recurrir a soportes de difusión nacional y que, además, existen dos mercados muy diferentes desde el punto de vista lingüístico (Québec y el resto del país), sin entrar a considerar el peso de las diferencias regionales que requieren, a su vez, un tratamiento específico.

Las principales ferias especializadas nacionales e internacionales se celebran en Toronto, aunque algunos certámenes sectoriales de importancia tienen lugar también en Montreal, Calgary o Vancouver. La asistencia a ferias especializadas puede suponer una importante promoción para los productos españoles, así como un medio eficaz para ir desarrollando o consolidando redes comerciales.

5.3. Técnicas de Mercadeo

Aspectos a tener en cuenta en la negociación

Una vez que el exportador decida iniciar contacto con un cliente potencial canadiense, el siguiente paso es el envío de una carta de presentación, en inglés y/o francés, la cual debe estar acompañada de lo siguiente:

- *Perfil de la Empresa (Corporate Profile)*: Datos básicos de la empresa tales como nombre, razón social, dirección completa, números de teléfono y fax, correo electrónico, actividades principales, breve reseña histórica incluyendo año de establecimiento, clientes principales en Estados Unidos, Europa y/o Canadá, nombre y cargo de la persona a contactar.
- *Catálogos*: Éstos deben ser en inglés y preferiblemente también en francés, deben contener la descripción detallada del producto y sus especificaciones técnicas, con material impreso de excelente calidad y la información allí contenida debe ser presentada en forma profesional.

- *Lista de Precios:* Concreta, con los precios de los productos descritos en el catálogo en dólares americanos. Adicionalmente, se recomienda incluir información sobre métodos de empaque de los productos, forma y requisitos de embarque, tiempo de entrega y tipo de pago. Para grandes despachos de mercancía, los precios deben ser presentados según el peso de los contenedores.
- *Muestrario.* En el momento de realizar una visita o contacto con un cliente específico, siempre que sea posible, es útil presentar muestras físicas que garanticen la calidad total del producto, acompañadas de una descripción detallada de las materias primas o elementos que componen el producto y de una etiqueta con un código que permita identificar el producto en la lista de precios. Para el caso de algunos productos alimenticios, las muestras deben estar acompañadas de certificados de análisis expedidos por la autoridad competente. Las muestras deben siempre ir acompañadas con el valor comercial correspondiente y la factura comercial.
- *Correo electrónico:* Es importante que los empresarios cuenten con una cuenta de correo electrónico, ya que esto facilita establecer el contacto con sus clientes potenciales.

A diferencia de otros países, en Canadá a las muestras físicas enviadas al importador por correo se le debe siempre colocar el valor comercial correspondiente. Si se coloca "sin valor comercial", práctica usual en otros países, la mercancía será devuelta.

Aspectos a tener en cuenta en la Promoción

Los canadienses se encuentran altamente influenciados por la publicidad y por lo tanto son fieles a las diferentes marcas, lo que dificulta el proceso de entrada al mercado. Los medios más utilizados para la publicidad son la televisión, seguida por los periódicos, revistas, insertos, separatas y la radio.

Adicionalmente las campañas publicitarias apoyadas en cupones de promoción en los supermercados y almacenes han tenido un gran impacto en el mercado canadiense.

Las campañas de promoción y publicidad son generalmente realizadas en forma conjunta entre el exportador y su distribuidor en el mercado. Normalmente incluyen panfletos, concursos, promociones por correo directo, cupones, regalos y eventos especiales.

6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ¹³

6.1. Agentes, Distribuidores y Socios

Una tendencia que ha venido tomando fuerzas en los últimos años entre los minoristas canadienses es el tratar de acortar la cadena de distribución, con el objetivo de atraer un mayor número de clientes ofreciendo precios más bajos que la competencia, pero manteniendo un margen de ganancias más alto.

La utilización de intermediarios es productiva en la medida que el exportador colombiano tenga poca experiencia, o cuando se trata de segmentos del mercado a los cuales es difícil acceder. Puede ser de gran utilidad también, cuando se desconoce a los compradores minoristas en Canadá. Un intermediario puede proporcionar al exportador contactos claves para introducir sus productos en este mercado, pero se debe escoger al mismo con mucha cautela. Es importante diferenciar los mercados de Canadá y de Estados Unidos, por lo mismo es más eficiente contratar un intermediario para cada país y no uno para toda la región.

Una de las formas más eficientes de superar los problemas de muchos intermediarios es a través del establecimiento de centros de almacenaje y distribución en Canadá. Esto resultaría más sencillo y menos costoso para el exportador colombiano en la medida que productores de un mismo sector se organizaran entre sí con miras a fomentar de manera mancomunada su oferta exportable.

6.2. Alternativas de organización

Existen varias alternativas a disposición de los exportadores que buscan aumentar sus ganancias en el exterior como las descritas a continuación.

Cooperación Industrial

El término "cooperación industrial" cubre un número de mecanismos por medio de los cuales las compañías colaboran entre sí. Existen muchas razones para participar en alguna forma de cooperación industrial. Es una manera de compartir recursos, reducir costes y disminuir riesgos. También es un medio por el cual la tecnología, el capital, la información y los conocimientos especializados o pericia necesaria pueden circular libremente entre compañías y finalmente, es también una forma de penetrar nuevos mercados.

Co-comercialización y co-producción

¹³ Fuente: Doing Business Canadá. Actualizado el 16/12/08.

La co-comercialización puede resultar interesante para compañías que están tratando de penetrar un mercado más grande, una compañía en un país determinado se comprometerá a la comercialización de un producto de una compañía situada en otro país a cambio de un servicio recíproco en ese país. Las compañías, de manera semejante, pueden entrar en arreglos de co-producción, así, esta compañía cooperará también en su producción. Algunos fabricantes pueden encontrar útil la búsqueda de socios canadienses para establecer este tipo de arreglos.

Empresas conjuntas

Empresas conjuntas son acuerdos en virtud de los cuales dos o más compañías constituyen una tercera entidad comercial para emprender proyectos específicos. Es concebible que tal arreglo exista entre un fabricante extranjero y una compañía canadiense interesados en producir bienes o productos en el exterior para un mercado global.

Alianzas estratégicas

Las alianzas estratégicas son arreglos menos rígidos entre compañías para compartir información o recursos. Compañías extranjeras pueden entrar en este tipo de arreglos a largo plazo con compañías canadienses para suministrarse mutuamente materiales, componentes, información acerca del mercado u otros servicios.

6.3. Tipos de organizaciones comerciales en Canadá

Existen cuatro tipos principales de organización de negocios en Canadá. Se distinguen por el número de personas que participan (una, varias o muchas) y la forma en la que su inversión en la organización es premiada (o arriesgada).

Empresa individual (o unipersonal): es la forma más simple de organización comercial; su propietario es un solo individuo que desempeña sus funciones bajo su nombre propio o bajo un nombre comercial. El propietario o dueño del negocio asume responsabilidad total, incluyendo responsabilidad ilimitada. Si el negocio fracasa, todos los bienes del propietario, tanto comerciales como personales, pueden ser usados para liquidar las deudas del negocio.

Las ventajas de la propiedad individual incluyen el bajo costo para iniciar la empresa, un capital de trabajo relativamente bajo, además no se requiere hacer un registro oficial de la empresa, solamente se necesita registrar un nombre comercial cuando el nombre de la empresa vaya a ser diferente al del propietario.

Igualmente existe la ventaja de darle al propietario total libertad y autorización de manejar su negocio, no existen ningún tipo de formalidades, ni límites en el control de manejo, sin embargo el propietario tiene el riesgo de tener que responder con todo su patrimonio.

- **Sociedad:** ésta existe cuando se unen dos o más personas para operar un negocio. Existen dos formas de sociedad en Canadá: la sociedad general y la limitada.

En la sociedad general, todos los socios son responsables por las deudas de la sociedad. Las deudas y obligaciones establecidas en nombre de la sociedad por cualquiera de los socios son responsabilidad de todos los socios. Cada uno de los socios también es responsable de cualquier acto ilícito u omisión cometido por otros socios en el curso de la operación del negocio.

La sociedad limitada se diferencia de la anterior, en que uno, o algunas veces más de uno de los socios acepta responsabilidad por las deudas de la sociedad. El socio limitado no puede estar implicado en la administración de la empresa y es responsable por las deudas de la sociedad sólo hasta el límite del capital con el que ha contribuido.

- **Corporaciones o sociedad por acciones:** es una compañía de responsabilidad limitada instituida bajo jurisdicción provincial o federal, según la naturaleza del negocio, establece su estructura por medio de acciones. Tal como en una sociedad limitada cada inversionista es responsable por las deudas y obligaciones de la compañía sólo hasta el límite de su inversión. Las corporaciones canadienses se reservan el derecho de usar la palabra "limitada" (o "Ltd.") como parte de su nombre.
- **Cooperativas** son compañías privadas de responsabilidad limitada sometidas a jurisdicción provincial y estructuradas de una forma diferente de las corporaciones. Sin embargo, al igual que las corporaciones, las cooperativas optan por la fecha de conclusión de su año fiscal y se les exige, generalmente, que suministren verificaciones de sus estados financieros.
- **Sucursales de corporaciones extranjeras:** todas las corporaciones extranjeras operando en Canadá deben ser registradas o licenciadas para operar en las provincias en las que lleven a cabo sus negocios. La sucursal de una corporación extranjera, en cada caso, debe ser registrada como una compañía del exterior de la provincia de acuerdo a las disposiciones de la legislación provincial. Si la corporación no cuenta con oficinas en la provincia en que opera, se nombra, generalmente, a un abogado como el representante local de la firma. Este nombramiento debe ser registrado y archivado en la agencia provincial apropiada.

Las sucursales están sujetas a las leyes de la provincia en la que operan. Se les exige que mantengan registros apropiados y que presente declaraciones impositivas. La casa matriz asume responsabilidad ilimitada por las deudas contraídas en las operaciones de las sucursales. Una corporación extranjera que planifique invertir en Canadá debe ajustarse igualmente a las disposiciones y términos de la ley canadiense de inversiones.

Para mayor información consultar el siguiente link “Doing Business Canada”, donde encontrará toda la información para hacer negocios con este país:
<http://www.investincanada.gc.ca/en/establish-a-business/gov-services-to-businesses/reference-guides.aspx>

7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ¹⁴

7.1. Marco Legal y parámetros para la inversión

La inversión extranjera en Canadá está sujeta a obligaciones multilaterales (como por ejemplo, a través de la OCDE y la OMC) y, más recientemente, a las obligaciones contenidas en los acuerdos regionales y bilaterales (el TLCAN, los acuerdos de protección de la inversión extranjera). Cuando es necesario, la legislación interna existente es enmendada para adecuarla a las obligaciones internacionales.

La única ley nacional de aplicación general con respecto a la inversión extranjera es la Ley de Inversiones de Canadá. Además de esta ley, existen varias leyes federales y provinciales que se aplican a determinados sectores de la industria. Al nivel federal, por ejemplo, existen la Ley de Bancos, la Ley Nacional de Transporte, la Ley de Radiodifusión y la Ley de Sociedades Comerciales de Canadá.

En general, los inversores procedentes de países pertenecientes a la Organización Mundial de Comercio (OMC) no requieren ningún tipo de autorización federal. Sólo deben avisar por escrito al Ministerio de Industria del establecimiento de un nuevo negocio o de la adquisición de una empresa existente, siempre y cuando se trate de activos que no superen los 209 millones de dólares canadienses. Sin embargo, este techo está fijado en 5 millones de dólares canadienses cuando se trata de uno de los siguientes sectores: uranio, servicios financieros (con excepciones), transporte, publicaciones y telecomunicaciones.

Adicionalmente, existen otras restricciones fijadas por las distintas provincias. Unas exigen una mayoría de ciudadanos canadienses en los consejos de administración. Otras controlan de forma muy estricta la propiedad inmobiliaria, etc.

7.2. Restricciones y Limitaciones a la Inversión Extranjera

Para que se aplique la Ley de Inversiones de Canadá con respecto a la revisión de

¹⁴ Fuente: Invertir en Canadá. Revisado el 16/12/08.

una inversión extranjera en una empresa canadiense existente, deben cumplirse varias condiciones:

- 1) que exista una adquisición de control
- 2) que la adquisición de control sea de una empresa canadiense
- 3) que dicha adquisición de control sea realizada por una persona no canadiense, puesto que las inversiones efectuadas por canadienses no están sujetas a esta ley

La "adquisición de control" constituye una de las bases más importantes de la Ley de Inversiones de Canadá. Distingue entre inversión directa e inversión de cartera. Una transacción que involucra, por parte de una persona no canadiense, la adquisición de activos o acciones u otros derechos de voto, relacionados con una "empresa canadiense", no estarán sujetos a revisión de acuerdo con las normas contenidas en la ley. El "control" de una empresa canadiense sólo puede adquirirse a través de la adquisición de acciones con derecho a voto o activos, como sigue:

- 1) Mediante la adquisición de acciones con derecho a voto de una sociedad constituida en Canadá y que lleva a cabo actividades canadienses.
- 2) Mediante la adquisición del derecho a voto en una entidad que lleva a cabo negocios canadienses o a través de la adquisición del derecho a voto en una entidad que controla, directa o indirectamente, a otra entidad que lleva a cabo actividades canadienses cuando no existe adquisición de control de una sociedad.
- 3) A través de la adquisición de todos, o un número sustancial, de los activos utilizados para llevar a cabo tales actividades canadienses.

Cualquier otro tipo de adquisición que no se ajuste a una de las descripciones antes señaladas no constituye una adquisición de control dentro del significado de la ley. Ésta establece varias normas y supuestos que determinan si la adquisición de control de una sociedad o de otra entidad constituye adquisición del control de la sociedad u otra entidad en cuestión.

7.3. Actividades económicas en las que puede participar la inversión extranjera

Con esto se busca precisar el ámbito de actividades en las que puede participar la inversión extranjera, sus condicionamientos y limitaciones.

Principios reguladores de la actividad económica

El principio que rige a la sociedad canadiense es la libertad económica.

Reconociendo que un mayor capital y tecnología beneficiaría a Canadá, la legislación canadiense sobre inversiones tiene por objeto estimular la inversión en Canadá por parte de canadienses y no canadienses que contribuyan al crecimiento económico y a generar nuevas oportunidades de empleo.

Sectores Reservados

En Canadá no existen sectores económicos que estén reservados exclusivamente para el Estado, pero existen algunos aspectos de las actividades económicas que son llevados a cabo por el Estado como parte de la ejecución de la política pública existente. Existen restricciones específicas sobre la inversión extranjera en actividades culturales, servicios financieros, pesca, transporte, telecomunicaciones y extracción de uranio.

Principio de Reciprocidad Internacional

Rige el principio de reciprocidad internacional de acuerdo con los instrumentos jurídicos internacionales en los cuales Canadá participe.

Las únicas excepciones a los derechos aduaneros condicionadas, explícita o implícitamente, al cumplimiento de requisitos de desempeño, que puede otorgar Canadá, se relacionan con los fabricantes de bienes automotores en el marco del Pacto Automovilístico entre Canadá y los Estados Unidos, establecido en el capítulo 10 del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos, y el TLCAN.

Derechos y protección a la inversión extranjera.

Las inversiones extranjeras reciben el tratamiento nacional y de nación más favorecida de acuerdo con los convenios internacionales suscritos por Canadá que abarcan inversiones (OMC, TLCAN, acuerdos bilaterales de protección). Estos acuerdos internacionales contienen algunas derogaciones de estos principios, que están claramente especificadas en los mismos.

7.4. Régimen Impositivo e Incentivos a la inversión extranjera

Los inversionistas extranjeros que realizan negocios en Canadá están sujetos a las mismas normas tributarias que otras empresas. Las empresas residentes en Canadá están sujetas a impuestos sobre la renta de las sociedades, que generalmente se imponen sin distinción independientemente de que la sociedad sea de propiedad o esté controlada por inversionistas canadienses o extranjeros. Las empresas residentes son gravadas sobre la base de su ingreso mundial.

Beneficios, utilidades, dividendos

Se aplica un impuesto a las rentas generales a las utilidades de las empresas (beneficios, dividendos) a una tasa del 29,12% (28% estatutaria, más una sobre tasa del 4%). Esta tasa se reduce al 22,12% en el caso de las actividades de fabricación y procesamiento, y al 13,12% en el caso de los ingresos de pequeñas empresas (por ejemplo, ingresos imponibles que no excedan de US\$200.000 generados por empresas privadas controladas por canadienses). Debe señalarse que los impuestos a la renta se basan en la residencia: una empresa residente canadiense está sujeta a impuesto a la renta sobre sus ingresos en todo el mundo, independientemente de que sea propiedad de inversionistas canadienses o extranjeros. Los inversionistas extranjeros que llevan a cabo negocios en Canadá a través de sucursales en vez de sociedades, están sujetos a un impuesto sobre los ingresos generados solamente en Canadá.

Para mayor información consultar la página “Invertir en Canadá” en el siguiente link: <http://www.investincanada.gc.ca/es/advantage-canada.aspx>

8. LEGISLACION LABORAL ¹⁵

8.1. Aspectos generales de la legislación laboral

Tanto el Parlamento de Canadá como los cuerpos legislativos regionales tienen derecho a establecer leyes laborales. El código de trabajo de Canadá aplica a empleos generados en el sector público y en el privado.

El elevado nivel educativo de los canadienses se debe en parte a su esfuerzo por aumentar constantemente los niveles de escolaridad de la población, en este sentido funciona la Ley de Asistencia Escolar, que obliga a los niños a asistir a la escuela hasta los 16 años. Emplear para trabajar a niños en edad escolar, durante las horas de escuela está completamente prohibido.

El Derecho Laboral implica los derechos y obligaciones legales que regulan todos los aspectos de la relación de trabajo entre empleadores y empleados. Incluye temas tales como:

- 1) la contratación,
- 2) acuerdos contractuales,
- 3) despido improcedente,
- 4) la salud y la seguridad,
- 5) los derechos humanos,
- 6) normas de empleo,
- 7) jubilación,
- 8) beneficios
- 9) compensación de trabajadores, etc.

La legislación laboral, tanto federal como provincial, consagra el principio de igualdad salarial, penalizando la discriminación. Las leyes provinciales el Canadá Labor Code en los sectores de responsabilidad federal, regulan el salario mínimo, la edad de incorporación al trabajo, la duración de la jornada, el pago de vacaciones, los permisos de maternidad y paternidad y las notificaciones de terminación de la relación laboral. Todas las provincias y territorios establecen un salario mínimo legal. Este varía de unos a otros y según el grado de experiencia.

Todas las provincias tienen una normativa detallada sobre los requisitos de seguridad y salubridad en los centros de trabajo. Su cumplimiento es seguido rigurosamente por los servicios de inspección de cada provincia. Así mismo, en todas las provincias los trabajadores reciben indemnizaciones y ayudas en caso de accidentes o enfermedad laboral. Todas las legislaciones autorizan a los trabajadores a afiliarse a un sindicato.

¹⁵ Fuente: Canadian Law. Actualizado el 16/12/08.

La autoridad laboral es competente en las siguientes industrias:

- Las de índole nacional o internacional, como los ferrocarriles, el transporte por carretera, el transporte marítimo y fluvial. Los canales, etc.
- El transporte aéreo, los aviones y los aeropuertos
- Los sistemas de cable
- La banca
- Los trabajadores que el Parlamento declare de utilidad general para Canadá o para dos o más provincias, como los elevadores de cereales o la minería y el enriquecimiento de uranio.
- Ciertas sociedades estatales (Crown Corporations)

La legislación laboral es provincial al igual que federal. En Ontario existe una ley laboral (Employment Standards Act) la cual aplica para la mayoría de los empleados de esta provincia. Sin embargo esta ley no aplica para los empleados o empleadores amparados por la jurisdicción laboral federal. Para estos casos el Código Laboral de Canadá es el que aplica, este Código ampara a empleados que trabajen en los siguientes sectores:

- Oficinas de Correo.
- Bancos.
- Estaciones de radio.
- Aerolíneas.
- Canales de televisión.
- Trenes.

La legislación provee, en general, un día entero de descanso en la semana, usualmente es el domingo (regida por *The Lord's Day Act*), aunque existe una excepción para los pequeños comerciantes (gracias a las *Retail Businesses Holiday Closing Acts*), estas actas levantan la prohibición de abrir almacenes o negocios durante el día domingo y lo consideran ya no como un festivo sagrado, sino como un día más de trabajo.

Los días festivos pagados, son aquellos que la ley establece como fechas especiales, ya sea por razones religiosas, políticas o históricas. La cantidad de festivos pagados varía entre las diferentes provincias. Existen algunas normas para que el empleado pueda acceder a los festivos pagados:

- Haber trabajado más de 90 días
- Faltar al trabajo los días anteriores o posteriores al festivo
- Tener un contrato de prestación de servicios

8.2. Plan Pensional de Canadá

El Plan Pensional de Canadá, es un programa de seguridad social con beneficios incluidos. Funciona como un mecanismo de protección para el afiliado y su familia, frente a la posibilidad de pérdida de ingresos debida a retiro, incapacidad o muerte. El Plan Pensional opera en todo Canadá. Existen tres clases de Planes de Beneficio:

- Beneficios por incapacidad
- Pensión de retiro
- Pensión para los sobrevivientes

La cantidad que se cotiza depende del salario, el salario mínimo para poder participar es de CA\$3.500 anuales. Se cotiza cuando se tiene un trabajo remunerado, desde los 18 años hasta los 70.

Existen además otra serie de programas para personas que tienen más de 65 años y no cotizaron en el Plan Pensional, o son viudos, o veteranos de guerra (Old Age Security Act, Allowance, Guaranteed Income Supplement, War Veterans Allowance Act, etc.)

La provincia de Quebec tiene un plan pensional diferente al de Canadá como un todo.

Plan Pensional de Canadá (CPP): Es un programa de seguridad social relacionado con el ahorro que aplica en todo el territorio canadiense excepto en la provincia de Quebec. Por su parte el Plan Pensional de Quebec (QPP), cubre a los trabajadores de esta provincia. Como el Plan Pensional de Canadá, el QPP, cubre a casi todos los trabajadores. Los dos planes son muy similares sin embargo tienen las siguientes similitudes y variaciones:

- Las Pensiones de retiro, pensiones por accidente, y beneficios por muerte son similares a las del Plan Pensional de Canadá.
- Pensiones para el cónyuge sobreviviente son más altas en el Plan Pensional de Quebec.
- Pensiones de hijos/as sobrevivientes son más bajas en el Plan Pensional de Quebec.

8.3. Seguridad laboral

Todas las provincias en Canadá tienen una dirección de Legislación de Prácticas Discriminatorias con respecto a los empleados. Las leyes varían en cada provincia, pero generalmente cobijan discriminación por diferentes causas, como: raza, credo, origen étnico, edad, sexo, embarazo, orientación sexual, estado civil,

ciudadanía, ancestro, lugar de origen, clase social, historial de delitos o discapacidad.

Hasta los años setenta la mayoría de jurisdicciones mantuvieron separados los estatutos para regular la salud ocupacional y seguridad en varios sectores como construcción y establecimientos industriales. Ahora, la mayoría de provincias han consolidado dentro de un estatuto de provisiones gubernamentales los tres sectores económicos más grandes como son la industria, la construcción y la minería, con normas promulgadas para regular las industrias particulares.

Bajo la jurisdicción federal, la salud ocupacional y las regulaciones de seguridad en el trabajo, hacen parte del código laboral de Canadá. Para las provincias, de acuerdo con las leyes regionales se asigna la supervisión del cumplimiento de la protección laboral a diversas entidades. En general los deberes de los empleadores, contratantes, supervisores y otros son señalados en la legislación de la mayoría de las provincias. Generalmente las leyes requieren que todos los empleadores aseguren la salud y la seguridad de sus empleados. Además de las responsabilidades generales, la mayoría de provincias imponen un número de deberes específicos.

De acuerdo con la Agencia de Higiene y Seguridad Ocupacional ("OHSA"), ocupando más de cinco empleados, los empleadores son requeridos para preparar y revisar al menos anualmente, un escrito de salud y política de seguridad y, desarrollar y mantener un programa para implementar la política de salud ocupacional y seguridad.

OHSA requiere empleadores en un lugar de trabajo con veinte o más trabajadores para establecer comités de salud y seguridad conjuntos y resúmenes mínimos requeridos para la composición y funcionamiento de tales comités. Al menos un empleador representante y un trabajador representante de cada comité, deben ser certificados por un lugar de trabajo en higiene y por una agencia de seguridad.

Cuando se presenta una demanda por incumplimiento de las normas de seguridad ocupacional o higiene, el acusado (empleador) puede defenderse demostrando que toma precaución razonable en las diversas circunstancias riesgosas. Si el acusado no puede presentar suficiente evidencia para demostrar su inocencia ante la Corte, enfrenta una multa de CA\$500.000 por cada infracción o posible encarcelamiento.

Para mayor información sobre legislación laboral, consultar la página "Canadian Law" en el siguiente link:

<http://www.canadianlawsite.ca/employment.htm>

9. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹⁶

PANORAMA GENERAL

Situado al norte de los Estados Unidos, entre los Océanos Atlántico y Pacífico, Canadá es el segundo país más grande del mundo, con una extensión que abarca 10 millones de kilómetros cuadrados y con una población de 30 millones.

El amplio territorio canadiense y su nivel de integración comercial con Estados Unidos, se han encargado de definir la estructura actual de transporte de carga de este país, caracterizada por la interconexión con el territorio estadounidense como puente para el ingreso de mercancías. La variada gama de posibilidades, a través de conexiones terrestres, férreas, fluviales y aéreas, desde los principales puertos, estaciones y aeropuertos de Estados Unidos, unido a la existencia de una excelente infraestructura de transporte en Canadá, permiten el acceso de productos a su territorio, sin ninguna dificultad.

No obstante, existen alternativas en servicio directo desde Colombia vía aérea y marítima, en la primera de ellas hacia el aeropuerto Pearson Internacional, ubicado en la ciudad de Toronto, y en la segunda, hacia los puertos de la costa occidental y oriental Canadiense, Vancouver y Halifax respectivamente.

9.1. Acceso Marítimo

Canadá cuenta con una amplia infraestructura portuaria, que se extiende a lo largo de la costa oriental y occidental, lo cual ha permitido la construcción de más de 200 puertos y subpuertos, que en su gran mayoría satisfacen la demanda de comercio del país.

El país cuenta con más de siete puertos de gran importancia, sin embargo el transporte marítimo desde Colombia hacia Canadá tiene principalmente como destino final los siguientes puertos: Halifax (Nueva Escocia), Montreal (Québec), Toronto (Ontario), Vancouver (Columbia Británica), que gozan de autonomía en su administración.

La distribución geográfica de estos puertos y su interconexión con los principales puertos de Estados Unidos permiten concentrar la mayoría del tráfico marítimo desde Colombia hacia Canadá, favoreciendo las actividades relacionadas con el embarque, navegación, manejo y almacenaje de todo tipo de carga.

¹⁶ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última Revisión: 26/10/2007.

Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia consulte: Oferta Servicios de Transporte Marítimo, allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros. Para Referencia en cuanto a tarifas consulte: Tarifas de Transporte Marítimo.

9.2. Acceso Aéreo

La infraestructura aeroportuaria de Canadá está compuesta por 13 aeropuertos internacionales, sin embargo desde Colombia se opera principalmente a los siguientes destinos: Pearson International (Ontario), Vancouver (British Columbia), y Montreal (Québec) , con conexión en su mayoría en ciudades de Estados Unidos. Cada uno de estos está dotado con facilidades para la manipulación y almacenamiento de diferentes tipos de carga, incluido almacenamiento refrigerado, caja fuerte para valores y espacio para animales vivos.

Si desea conocer detalles sobre servicios aéreos desde Colombia consulte: Oferta de Servicios de Transporte Aéreo, allí encontrará información sobre aerolíneas, frecuencias, tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia de Tarifas Consulte: Tarifas de Transporte Aéreo.

9.3. Otros aspectos para manejo logístico en destino

Envíos Comerciales

- Se requieren tres (3) facturas comerciales para envíos con valor menor a CAD 1600.00
- Para envíos con un valor mayor o igual a CAD 1600.00, se requieren 3 facturas expedidas por la Aduana de Canadá.

Muestras Sin Valor Comercial

Para el envío de muestras a Canadá se deben tener en cuenta los siguientes aspectos.

- Las muestras tienen que ir señaladas de forma tal que indique que están inutilizadas para su uso.
- Las muestra no puede tener un valor superior a 360 dólares, si sobrepasa este valor no se considerara como muestra.
- Debe efectuarse un trámite formal por la aduana.

- El tiempo del proceso toma alrededor de 24 horas.

Si se trata de textiles no se pueden enviar más de 16 piezas, además tienen que ir señaladas o mutiladas.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

OTROS LINKS DE INTERES

Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA). En este sitio, podrá consultar la reglamentación en términos de entrada de productos alimenticios a Canadá, así como la normatividad referente al embalaje y etiquetado, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

Controles a la Importación. En esta página encontrará la legislación vigente en términos de exportaciones e importaciones. Además, podrá consultar la lista de bienes controlados o prohibidos, requerimientos, permisos y tratamientos especiales de atención y aprobación.

Tarifas Aduaneras. El Departamento de Consolidación de Tarifas, ofrece por medio de esta página las tarifas de aduana canadienses por producto.

Transport Canada. En esta página encontrará toda la información relacionada con la infraestructura de transporte en Canadá en sus diferentes modalidades.

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Canadá aplica la norma NIMF-15 desde el 16 de septiembre de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF-15 en Español: DOCUMENTOS DE LA FAO.

Otros Requisitos para Embalaje de Madera

Canadá tiene prevista la aplicación de una norma para el control fitosanitario relacionado con el embalaje en madera, denominado D98-08, la cual, aplica para embalajes provenientes de todas las áreas diferentes del territorio de Estados Unidos. Sin embargo, su implementación ha sido postergada debido al acuerdo establecido en el marco de la Organización Norteamericana de Protección a las plantas. Si desea conocer las últimas noticias frente a la aplicación de la norma D98-08, haga clic [aquí](#).

10. CULTURA DE NEGOCIOS ¹⁷

El canadiense está orgulloso de su país, es una persona independiente y altamente sensible a las comparaciones que se le hacen con el estadounidense. Tiene una identidad cultural única que refleja sus necesidades, aspiraciones y su visión de la vida misma, la cual se basa en un alto respeto por la conservación del espacio natural y la igualdad entre hombres y mujeres.

10.1. Ética de Negocios

La iniciativa, independencia y eficiencia son altamente valoradas. Los canadienses valoran la seguridad y las cosas originales. Ellos trabajan duro y están convencidos que la diligencia y esfuerzo traerán éxito y una vida mejor.

Como grupo, los canadienses tienen un fuerte sentido nacionalista, ellos tienen una alta preferencia por sus propios productos. Sin embargo, son de mente abierta y no dudarán en explorar sus opciones en términos de bienes y servicios disponibles.

Los canadienses son de naturaleza conservadora, con gran respeto por la formalidad y son visiblemente corteses, generalmente no actúan a la ligera, pero tampoco toman demasiado tiempo en las cosas y continúan adelante.

Una vez una proposición ha sido lanzada y se han hecho todas las consideraciones, las decisiones son tomadas rápidamente. Las grandes empresas se tomarán más tiempo para llegar a la decisión final, pero esto sucede principalmente por dos razones, las jerarquías y la naturaleza burocrática que las caracteriza. En pequeños negocios, donde una sola persona es la autoridad, las decisiones pueden tomarse muy rápido.

Los hombres aún mantienen una gran mayoría en posiciones gerenciales, pero más y más mujeres están situándose en altos cargos de negocios. Las mujeres canadienses esperan ser tratadas con la seriedad y respeto que corresponden a su posición, tratarlas de manera diferente se considera insultante. Las mujeres deben ser tratadas como cualquier otro socio en los negocios. Las mujeres extranjeras que demuestren confianza en ellas mismas y sean muy profesionales en su comportamiento pueden esperar ser tratadas con respeto y ser tomadas en serio.

¹⁷ Fuente: Doing Business Canada. Revisado el 16/12/08.

10.2. Reuniones

Las reuniones tienden a ser formales, ellos empiezan a tiempo y la puntualidad es fundamental. A menudo habrá algo de conversación de tipo social, como deportes, pero el tema de negocios será rápidamente abordado. Los canadienses valoran la eficiencia y una vez la reunión ha iniciado, proceden al manejo organizado de la temática, gastando el menor tiempo y evitando interrupciones. Los canadienses aprecian dirigir las reuniones de principio a fin y esperan ser proveídos de toda la información necesaria. La improvisación o las constantes evasivas, no son positivas.

10.3. Forma de vestir

El atuendo común es el vestido para los negocios, especialmente cuando se trata con grandes empresas o se hacen negocios en ciudades. Generalmente hay mayor amplitud cuando se trata con pequeñas compañías o cuando se hacen negocios en el oeste de Canadá o en áreas rurales. El atuendo mínimo es chaqueta y pantalón de buen gusto, camisa y zapatos. Las mujeres canadienses generalmente llevan vestidos, deben lucir profesionales, con buen gusto y conservadoras cuando dirigen negocios. Es aconsejable evitar los excesos de joyas o accesorios.

10.4. Costumbres

- Las tarjetas de negocios son intercambiadas casual e informalmente, solo se da una rápida ojeada para verificar el nombre. La tarjeta debe ser bien diseñada con información clara y precisa. Si hace negocios con Quebec o en áreas de habla francesa (New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island), debe considerar tener tarjetas impresas tanto en francés como en su propia lengua.
- El contacto directo a los ojos es común y es signo de franqueza y honestidad.

En los negocios

- No regatear sobre precios. Cuando escuchan un precio generalmente lo aceptan. No busque ofrecer un precio alto para después bajarlo según las circunstancias, esto es visto como algo deshonesto.
- Los negociadores canadienses tienden a confiar en otros hasta que estos dan muestras de no hacerlo. Una vez esto sucede, puede ser difícil y hasta imposible de recuperar la confianza rota.

- Las tácticas dependen ampliamente de la personalidad del individuo con quien usted está tratando. Otros factores incluyen aspectos como qué tan grande es su compañía y que tanta experiencia internacional tiene.

Ejemplos de proceder incorrecto

- Canadá no es una extensión de los Estados Unidos y los canadienses se resienten al ser visto como tales. No hable de Canadá como si fuera parte de los Estados Unidos y no compare los dos países.
- Las tensiones políticas y culturales entre anglo parlantes y franco parlantes canadienses resultan sensibles, no las traiga como tema de conversación.
- No hable con las manos en los bolsillos, los canadienses consideran esto una descortesía.

Ejemplos de proceder correcto

- Aunque franco canadiense es una expresión muy utilizada, no es un término correcto para usar, es preferible canadiense franco parlante.
- El término Esquimal (Eskimo) ya no es considerado apropiado, la palabra preferida es "Inuit" o en general "Native".

10.5. Viajes de Negocios

10.5.1. Comunicaciones

Vías de comunicación

Exceptuando las zonas remotas del norte, Canadá cuenta con una amplia infraestructura de transporte, comparable con la de Estados Unidos. Existen dos sistemas transcontinentales de tren: Canadian National y Canadian Pacific Railway. Cuenta también con 901.902 km de carreteras, 1.411 aeropuertos, 15 helipuertos y una serie de puertos que son fundamentales para el comercio internacional, estos son: Becancour (Quebec), Churchill, Halifax, Hamilton, Montreal, New Westminster, Prince Rupert, Quebec, Saint John (New Brunswick), St. John's (Newfoundland), Sept Isles, Sydney, Trois-Rivieres, Thunder Bay, Toronto, Vancouver y Windsor.

A pesar de los eficientes sistemas de transporte público, la sociedad canadiense es más inclinada por el uso del automóvil mundial.

Telecomunicaciones

Las comunicaciones son altamente sofisticadas en Canadá. Está integrada por el sistema de discado directo de larga distancia con los Estados Unidos (simplemente se marca el 1, el código de área y el número). Todas las formas de comunicación y transmisión son posibles (incluye voz, texto, datos y video) y servicios de telecomunicaciones a lo ancho del mundo están disponibles.

10.5.2. Horario

Los horarios normales de apertura del comercio en Canadá son de lunes a viernes de 8:00 o 9:00 de la mañana hasta las 5:00 o 6:00 de la tarde. Los horarios de apertura de los negocios al por menor varían de provincia a provincia, pero casi todos los establecimientos comerciales están abiertos de lunes a domingo (con restricciones dominicales en algunas provincias) y también permanecen abiertos hasta más tarde los días jueves y viernes. El horario bancario es de 10:00 a.m. a 4:00 p.m. de lunes a jueves y de 9:30 a.m. a 6:00 p.m. los viernes.

10.5.3. Diferencia Horaria con Colombia.

Más una hora con Toronto.

10.5.4. Días Festivos

Los siguientes son los principales días festivos a celebrarse en 2009:

Fecha	Festivo
Enero 1	Año Nuevo
Abril 10	Viernes Santo
Mayo 18	Fiesta de la Reina
Julio 1	Día de Canadá
Septiembre 7	Día del Trabajo
Octubre 12	Acción de Gracias
Noviembre 11	Día del Recuerdo
Diciembre 25	Día de Navidad
Diciembre 26	Día de San Esteban

Fuente: World Travel Guide.

En Canadá, cuando el festivo cae en sábado o domingo, es trasladado al siguiente lunes. Consultar la fuente para conocer los días festivos de las provincias.

11. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS ¹⁸

11.1. Visitas temporales de negocios

Una persona proveniente de una compañía extranjera, con sede en Canadá, puede trabajar hasta por 90 días sin un permiso de empleo, siempre y cuando el objetivo sea trabajar con otros empleados de la sucursal en el Canadá o vender productos de la organización al público en general.

A partir de Enero de 1994, con NAFTA y Enero de 1995 con el GATS (Acuerdo General de Servicios en Comercio), esta posibilidad se amplió a 6 meses para personas que buscan mercadear sus servicios en Canadá, o tener una presencia comercial ofreciendo sus servicios en este país.

Para ser elegible como visitante de negocios bajo el acuerdo de GATS, la persona no puede recibir remuneración en Canadá, o no puede estar vendiendo directamente sus servicios.

Bajo NAFTA, visitantes de negocios de los países socios, pueden realizar contratos o vender bienes y/o servicios, si su actividad de negocios se encuentra dentro de las 60 ocupaciones profesionales definidas por NAFTA

Visa de Trabajo

Si usted es colombiano o ecuatoriano y desea trabajar en Canadá de manera temporal, necesita un Permiso de Trabajo Temporal. Los colombianos y ecuatorianos deben solicitar ese permiso antes de viajar a Canadá.

Por favor tenga en cuenta que el tiempo de procesamiento de una Solicitud de Visa de Trabajo es de 20-25 días después de depositar el sobre, ya que exámenes médicos, entrevistas y chequeos de seguridad suelen ser necesarios.

Favor depositar en un sobre sellado un juego de documentos originales y uno de copias en el orden indicado a continuación.

Documentos Solicitados

La presentación de estos documentos no le garantiza la obtención de una visa. Realice el chequeo de la lista para su mayor seguridad.

Documentos Solicitados

Guía de retorno de Servientrega en sus cuatro copias o la guía de retorno de la compañía de su preferencia. Verifique que la guía esté totalmente

¹⁸ Fuente: Embajada de Canada en Colombia. Tomado el 16/12/08.

diligenciada. Si usted olvida diligenciar la guía de retorno, el correo será devuelto a la primera dirección que figure en su formulario.

Recibo de pago. [Instrucciones y Lista de Precios de Visas](#)

Pasaporte valido mínimo por un año y sus pasaportes anteriores. No es necesario fotocopias del pasaporte.

1 foto tamaño pasaporte (2 fotos para la visa de trabajo). Pegue la foto en el formulario.

Formulario Totalmente diligenciado con firma y fecha (Las 3 hojas). Favor escriba **N/A** en los espacios en blanco. Esposos o padres con sus hijos menores de 18 años en una misma solicitud.

[Formulario de Residentes Temporales \(Turismo, Negocios, Transito\)](#) [PDF](#) * (102 KB)

[Formulario de Estudiantes](#) - [PDF](#) * (105 KB)

[Formulario de Trabajadores](#) - [PDF](#) * (105 KB)

Formulario de Determinación de Residencia Permanente - [PDF](#) * (166 KB)

Formulario de información adicional familiar: Una hoja de Información Adicional Familiar por cada esposo y/o mayores de edad. Esta hoja es la tercera hoja del formulario.

Carta explicativa: Suministre clara y detalladamente el propósito de su visita al Canadá. Incluya itinerario de viaje, nombres y direcciones de las personas e instituciones que usted visitará. Si va a estudiar, informe de los planes a su regreso. El olvido de esta carta puede implicar el rechazo de la aplicación.

Carta de invitación del Canadá: Si va a visitar una compañía en el Canadá o va a asistir a un seminario o a un curso debe adjuntar una carta de la entidad Canadiense que le invita. Si es ésta que paga los gastos de viaje, la carta de invitación deberá decirlo explícitamente. También debe adjuntar carta de registro en el Congreso o seminario al que va a asistir.

Información de familiares y amigos en el Canadá

Fotocopia de la tarjeta de residencia permanente o de ciudadanía (por ambos lados) o de la visa Canadiense, permiso de estudio o de trabajo.

Carta de invitación de su hijo/a. **No de su yerno/nuera**, y "Notice of Assessment (Avis de Cotisation)" del Revenue Canadá del año anterior tanto de su hijo/a como de su cónyuge. No se acepta T1, no se acepta T4.

Carta del empleador indicando cargo, tiempo de servicio, salario, y la fecha exacta de salida y regreso de sus vacaciones. Esta documentación debe ser tanto para la persona que aplica como para el cónyuge.

Carta de la compañía si ésta paga su viaje, esto se debe indicar de manera explícita en la carta. Anexar:

Original de la Cámara de Comercio con un mes de expedida

Originales de la Declaración de Renta de la empresa de los últimos dos años

Originales de los Extractos Bancarios de la empresa de los últimos tres meses. En todo caso **usted debe presentar su propia documentación financiera. No se aceptan extractos descargados por Internet.**

Originales de los extractos bancarios de los 3 últimos meses, cuentas de ahorros o CDTs, los cuales demuestren solvencia económica suficiente para respaldar su solicitud. **No se aceptan extractos descargados por el Internet.**

Para mayor información consultar la página de la Embajada de Canadá en Colombia en el siguiente link:

<http://www.canadainternational.gc.ca/colombia-colombie/index.aspx?lang=spa>

12. EMBAJADA Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT COLOMBIA

12.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en Toronto

Director
Rodolfo Móseres Dieppa

Dirección
2 BLOOR STREET WEST, SUITE 1005
P.O. Box 399, Toronto - Ontario
M4W 3E2
Teléfono
(1-416) 363 9225

Fax
(1-416) 363 0808

Correo electrónico: toronto@proexport.com.co

12.2. Embajada de Colombia en Canadá¹⁹

Embajador: Jaime Girón Duarte

Dirección
360 Albert St., Suite 1002
Ottawa, ON. - K1R 7X7

Teléfono
(613) 230-3760/1

Fax:
(613) 2304416

Correo electrónico
eottawa@minrelext.gov.co

Página web:
<http://www.embajadacolombia.ca/>

¹⁹ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Tomado el 16/12/08.

12.3. Embajada de Canadá en Colombia

Encargado de Negocios
Guy Salesse
Dirección
Cra. 7, No. 115-33, piso 14

Teléfono
657-9800

Fax
657-9912

Email:

embajadacanada@org.co

13. FUENTES

13.1. Fuentes disponibles en Internet

www.canada.gc.ca

Esta es página principal del gobierno canadiense. Es un vínculo que contiene información básica sobre las generalidades de Canadá. Es muy importante ingresar para darse una idea general de las características generales de Canadá.

<http://www.canadainternational.gc.ca/dbc/DoingBusinessWithCanada-en.aspx>

Doing Business with Canada, suministra información indispensable para establecer negocios en dicho país.

www.gouv.qc.ca/

La página oficial del gobierno de Quebec ofrece variada información, desde aspectos históricos y políticos, hasta oportunidades de inversión, leyes regulaciones, etc.

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/agency-agence/menu-eng.html>

Si requiere información sobre negocios en Canadá este es el vínculo más apropiado. El gobierno central diseñó el Centro de Servicios a las Empresas del Canadá para tener un acceso fácil a programas, seminarios y recomendaciones entre otros.

www.strategis.ic.gc.ca

Esta página de Internet la publica el gobierno Canadiense a través de Industry Canadá. Contiene información muy completa sobre la industria y los negocios en este país. Además de tener una sección de búsqueda orientada específicamente a negocios en una base de datos exclusiva, donde podrá encontrar directorios de empresas, información sobre comercio e inversión, informes detallados por sector, y noticias recientes.

www.scia.agr.ca/

La página del Sistema Canadiense de Inspección de Alimentos complementa la anterior, en ella se presenta información específica acerca de la regulación de inspección de alimentos tanto al nivel de la industria como de los consumidores.

www.cws-scf.ec.gc.ca/

La página del Servicio Canadiense de la Fauna contiene información acerca de legislación y programas de conservación de los recursos naturales canadienses, además de vínculos relacionados con aspectos internacionales del manejo de la fauna, especies en riesgo, regulaciones de protección de las especies animales.

<http://www.hc-sc.gc.ca/index-eng.php>

El programa de alimentos pertenece a la Dirección General de Protección de la Salud, ofrece en su página variada información relacionada con legislación y regulaciones de la calidad de los alimentos, normas de entrada, requisitos fitosanitarios, etc.

<http://www.tfocanada.ca/docs.php?page=#>

El TFO (Oficina de Promoción del Comercio de Canadá) es la oficina encargada de promover y facilitar las importaciones provenientes de países en desarrollo. En esta página se encuentran los servicios principales que esta institución ofrece y como contactarla. Así mismo se encuentran estudios de mercado por producto recientes, los cuales se pueden obtener a un costo moderado.

<http://www.statcan.gc.ca/start-debut-eng.html>

Esta es la página de la institución del gobierno encargada de llevar todas las estadísticas de Canadá. En ella se encuentran diversos datos estadísticos, así como últimas publicaciones, oportunidades de trabajo, seminarios y conferencias que ofrece la institución y estudios recientes.

www.dfait-maeci.gc.ca

Esta página corresponde al Ministerio de Relaciones Internacionales y Comercio del gobierno de Canadá. Además de tener información sobre Canadá como país, de su cultura y entretenimiento, del mundo y de políticas internacionales, hay un vínculo muy interesante dedicado específicamente al comercio, en donde se encuentran diferentes temas de interés desarrollados de forma muy completa, como por ejemplo los permisos y cuotas para importación de textiles, ropa, productos agrícolas, etc.

www.importers.ca

Es la página de la Asociación Canadiense de Importadores y Exportadores. Allí podrá encontrar información sobre dicha institución, eventos especiales y últimas noticias de actualidad.

www.pwgsc.gc.ca

Esta página es el vínculo directo a la oficina de Información y Remisión del gobierno canadiense. Aquí podrá encontrar todos los programas y servicios que

ofrece el gobierno. En particular, es interesante la sección de negocios.

www.osler.com

Esta página corresponde a una de las firmas de abogados más importante de Canadá: Osler Hoskin and Harcourt. Además de mostrar noticias de interés sobre el panorama jurídico canadiense, se encuentra una útil guía para inversionistas.

www.cic.gc.ca

Es la página de Nacionalidad e Inmigración de Canadá, allí se encuentra toda la información acerca de cómo obtener una visa, como inmigrar hacia Canadá y aspectos culturales y políticos para formarse una idea de los beneficios que tiene inmigrar a Canadá.

<http://www.canadainternational.gc.ca/colombia-colombie/>

Página de la Embajada de Canadá en Colombia con información sobre visas.

<http://www.canadianlawsite.ca/employment.htm>

Página de Canadian Law que ofrece información sobre Legislación Laboral.

http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx?menu_id=15&menu

Página del Foreign Affairs and International Trade Canada, que suministra información sobre todos los Acuerdos y Tratados Internacionales firmados y en proceso en Canadá.