

GUÍA COMERCIAL

CANADÁ 2019



PRO ECUADOR
Negocios sin fronteras



MINISTERIO DE PRODUCCIÓN,
COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA



CONTENIDO

1. ASPECTOS GENERALES	1
1.1. Indicadores.....	1
1.2. Acuerdos comerciales suscritos.....	1
1.3 Arreglos comerciales preferenciales.....	2
2. COMERCIO EXTERIOR	3
2.1 Principales productos no petroleros exportados por Canadá y sus destinos.....	3
2.1 Principales productos no petroleros importados por Canadá y sus países proveedores.....	5
2.2 Principales productos no petroleros exportados desde Ecuador hacia Canadá.....	7
2.3 Oportunidades comerciales para los productos ecuatorianos.....	8
3. ACCESO AL MERCADO	9
3.1 Trámites y tributos aduaneros.....	9
3.2 Licencias de importación y autorizaciones previas.....	12
4. INFORMACIÓN PRÁCTICA	15
4.1 Tendencias del consumidor.....	15
4.2 Cultura de Negocios.....	15
4.3 Principales eventos y ferias realizadas en Canadá.....	16
4.4 Datos de las Oficinas Comerciales de Ecuador en Canadá.....	17
4.5 Links de interés de los principales organismos e instituciones de Canadá.....	17

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. Indicadores

Nombre Oficial:	Canadá
Capital:	Ottawa
Forma de gobierno:	Monarquía Parlamentaria Federal
Lengua oficial:	Inglés y francés
Población:	35,881,659 (est. julio 2018)
Tasa de crecimiento anual de la población:	0.72% (est. 2018)
Superficie:	9,984,670 km ²
Moneda oficial:	Dólares canadienses
PIB:	USD 1.653 billones (est. 2017)
PIB per cápita:	USD 48,400 (estimado 2017)

Fuente: The World Factbook, <http://bit.ly/2RhMqZh>

Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

Canadá cuenta con 6 regiones geográficas, divididas en 10 provincias y 3 territorios. De este a Oeste el país cuenta con las siguientes provincias: Newfoundland and Labrador (Terranova y Labrador), Nova Scotia (Nueva Escocia), Prince Edward Island (Isla del Príncipe Eduardo), New Brunswick (Nuevo Brunswick), Quebec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Alberta y British Columbia (Columbia Británica). Por su parte, los tres territorios del norte de Canadá son Nunavut, Northwestern Territories (Territorios del Noroeste) y Yukon. Los 3 territorios se encuentran en las regiones árticas.

1.2. Acuerdos comerciales suscritos

Canadá es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde el 1 de enero de 1995. Según el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio y Desarrollo, su política comercial, está basada en el respeto a los principios de esta organización, en la expansión de mercados, en especial los prioritarios, y en el fortalecimiento de las relaciones comerciales con los Países Miembros de la OMC.

Los Tratados de Libre Comercio permiten competir en un campo más parejo tanto a Canadá como a los países asociados. Bajo un TLC, una gama de bienes y servicios canadienses se benefician de la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, tales como cuotas o barreras técnicas.

En la siguiente tabla se pueden visualizar los acuerdos vigentes:

Tabla 1: Acuerdos comerciales suscritos por Canadá con países del mundo

ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO	
PARTES SIGNATARIAS	PAÍSES BLOQUE ECONÓMICO
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (AELC)	ISLANDIA, EL PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN, EL REINO DE NORUEGA Y LA CONFEDERACIÓN SUIZA
CHILE	----
COLOMBIA	----
COREA DEL SUR	----
COSTA RICA	----
HONDURAS	----
ISRAEL	----
JORDANIA	----
PANAMÁ	----
PERÚ	----
T-MEC	ESTADOS UNIDOS, CANADÁ, MÉXICO
UNIÓN EUROPEA	----

Fuente: Foreign Trade Information System; <http://bit.ly/2lkZb29>
Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

Existen tres acuerdos comerciales suscritos que aún no se encuentran vigentes con los siguientes países: Israel; CPTPP Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico; Ucrania.

1.3 Arreglos comerciales preferenciales

Canadá ha otorgado preferencias comerciales unilaterales. A continuación, un listado de los mismos:

Tabla 2: Arreglos comerciales preferenciales otorgados por Canadá

ARREGLOS COMERCIALES PREFERENCIALES			
OTORGANTE	NOMBRE	TIPO	FECHA DE VIGENCIA
CANADÁ	ARANCEL DE LOS PAÍSES CARIBEÑOS COMMONWEALTH	OTROS ACPR	15/06/1986
CANADÁ	SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS - CANADÁ	SGP	01/07/1974

Fuente: Organización Mundial de Comercio; <http://bit.ly/31Dprwq>
Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1 Principales productos no petroleros exportados por Canadá y sus destinos

Las exportaciones totales del año 2018 realizadas por Canadá hacia el mundo sumaron un valor FOB de USD 351,420 millones, mostrando un crecimiento del 4.54% respecto al año anterior.

Gráfico 1: Evolución de las exportaciones no petroleras de Canadá al mundo (periodo 2014-2018), millones USD



Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI
Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

La siguiente tabla presenta los diez principales productos no petroleros que Canadá exportó al mundo en el año 2018, entre ellos se encuentran: automóviles de turismo; oro incl. el oro platinado; madera de coníferas; cloruro de potasio; trigo y morcajo; pasta química; semillas de nabo; partes y accesorios de carrocería; entre otros.

Tabla 3: Principales productos no petroleros exportados desde Canadá al mundo (periodo 2017 -2018), millones USD

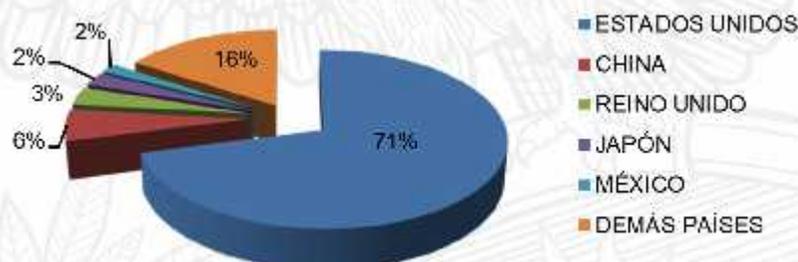
PRINCIPALES PRODUCTOS NO PETROLEROS EXPORTADOS POR CANADÁ DESDE EL MUNDO MILLONES USD				
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2017	2018	VARIACIÓN 2017 - 2018
8703.24	AUTOMÓVILES DE TURISMO, INCL. LOS DEL TIPO FAMILIAR "BREAK" O "STATION WAGON" Y LOS DE CARRERAS DE CILINDRADA SUPERIOR A 3,000 CM3	22,638	19,066	-15.78%
8703.23	AUTOMÓVILES DE TURISMO, INCL. LOS DEL TIPO FAMILIAR "BREAK" O "STATION WAGON" Y LOS DE CARRERAS DE CILINDRADA SUPERIOR A 1,500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3,000 CM3	16,126	13,918	-13.69%
7108.12	ORO, INCL. EL ORO PLATINADO, EN BRUTO, PARA USO NO MONETARIO (EXC. EN POLVO)	13,109	12,138	-7.41%
4407.19	MADERA DE CONÍFERAS ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE, CORTADA O DESEMBOLADA	0	7,853	-
8703.22	AUTOMÓVILES DE TURISMO, INCL. LOS DEL TIPO FAMILIAR "BREAK" O "STATION WAGON" Y LOS DE CARRERAS	5,539	5,504	-0.63%
3104.20	CLORURO DE POTASIO, PARA SU UTILIZACIÓN COMO ABONO (EXC. EN TABLETAS O FORMAS SIMIL. O EN ENVASES)	3,899	4,919	26.15%
1001.99	TRIGO Y MORCAJO (EXC. LAS DE SIEMBRA PARA LA SIEMBRA, Y EL TRIGO DURO)	3,927	4,584	16.72%
4703.21	PASTA QUÍMICA, DE MADERA DE CONÍFERAS, A LA SOSA "SODA" O AL SULFATO, SEMIBLANQUEADA O BLANQUEADA	3,659	4,538	24.03%
1205.10	SEMILLAS DE NABO "NABINA" O DE COLZA CON BAJO CONTENIDO DE ÁCIDO ERÚCICO "	5,035	4,448	-11.66%
8708.29	PARTES Y ACCESORIOS DE CARROCEÍAS DE TRACTORES, VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA TRANSPORTE	3,682	4,215	14.47%
	LOS DEMÁS	258,558	270,238	4.52%
	TOTAL	336,172	351,420	4.54%

Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI

Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

Canadá posee varios socios comerciales a los cuales dirige sus exportaciones, los cinco principales son:

Gráfico 2: Principales destinos de las exportaciones no petroleras de Canadá - periodo 2018



Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI

Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

2.1 Principales productos no petroleros importados por Canadá y sus países proveedores

Las importaciones de Canadá **se incrementaron** en el periodo 2018 respecto al 2017 en un 5%, pasando de USD 402,863 millones a USD 423,025 millones. La tasa de crecimiento porcentual en el periodo comprendido 2014 hasta el 2018 es de 0.46%.

Gráfico 3: Evolución de las importaciones no petroleras de Canadá desde el mundo (periodo 2014-2018), millones USD



Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI

Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

Los principales productos importados por Canadá son: automóviles de turismo; telefonía celular; medicamentos; partes y accesorios de carrocería, oro para uso no monetario, entre otros.

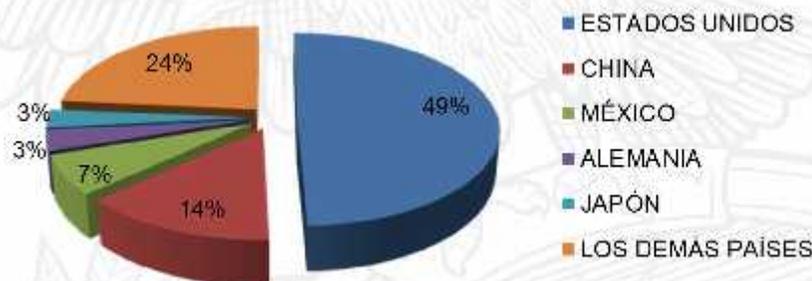
Tabla 4: Principales productos no petroleros importados por Canadá desde el mundo (periodo 2017 – 2018), miles de millones USD

PRINCIPALES PRODUCTOS NO PETROLEROS IMPORTADOS POR CANADÁ DESDE EL MUNDO MILLONES USD				
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2017	2018	VARIACION 2017 - 2018
8703.23	AUTOMÓVILES DE TURISMO, INCL. LOS DEL TIPO FAMILIAR "BREAK" O "STATION WAGON" Y LOS DE CARRERAS DE CILINDRADA SUPERIOR A 1,500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3,000 CM3	13,736	14,393	4.79%
8703.24	AUTOMÓVILES DE TURISMO, INCL. LOS DEL TIPO FAMILIAR "BREAK" O "STATION WAGON" Y LOS DE CARRERAS DE CILINDRADA SUPERIOR A 3,000 CM3	10,921	10,241	-6.23%
8704.31	VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, CON MOTOR DE ÉMBOLO "PISTÓN" DE ENCENDIDO	10,770	8,877	-17.58%
8517.12	TELEFONÍA CELULAR "TELÉFONOS MÓVILES" O RADIOTELEFONÍA	5,568	6,115	9.83%
3004.90	MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS	5,704	5,988	4.97%
8708.29	PARTES Y ACCESORIOS DE CARROCERÍAS DE TRACTORES, VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA TRANSPORTE	5,436	5,356	-1.47%
7108.12	ORO, INCL. EL ORO PLATINADO, EN BRUTO, PARA USO NO MONETARIO (EXC. EN POLVO)	5,426	4,802	-11.49%
8471.30	MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS, DIGITALES, PORTÁTILES, DE PESO	3,838	4,280	11.53%
8407.34	MOTORES DE ÉMBOLO "PISTÓN" ALTERNATIVO DE ENCENDIDO POR CHISPA DE ENCENDIDO POR CHISPA "MOTORES	4,523	4,127	-8.76%
8517.62	MÁQUINAS PARA LA RECEPCIÓN, CONVERSACIÓN Y TRANSMISIÓN O REGENERADORES DE VOZ, IMÁGENES	3,771	4,032	6.93%
	LOS DEMÁS	333,170	354,813	6.50%
	TOTAL	402,863	423,025	5.00%

Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI
Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

Los principales países proveedores de Canadá en el año 2018 de sus productos son:

Gráfico 4: Principales proveedores de las importaciones no petroleras de Canadá - periodo 2018

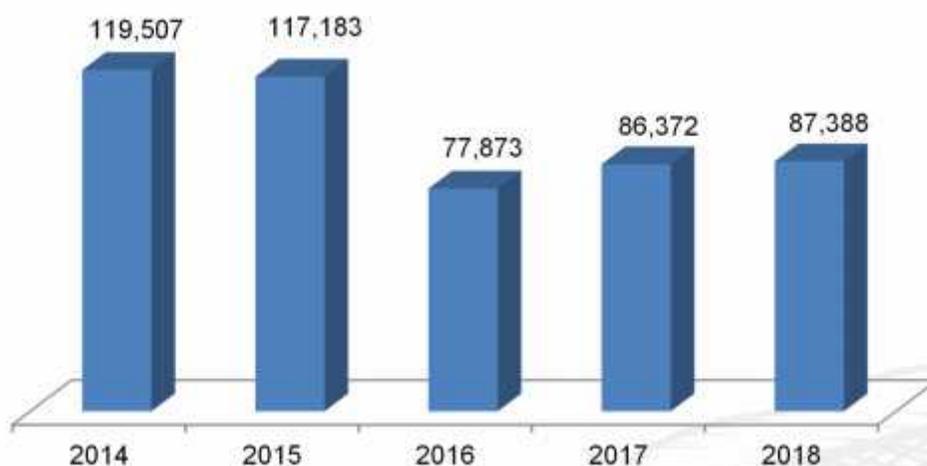


Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI
Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

2.2 Principales productos no petroleros exportados desde Ecuador hacia Canadá

Durante el periodo 2014 al 2018 la tasa de crecimiento porcentual anual de las exportaciones hacia Canadá en valor en dólares tuvo un **decrecimiento** de 7.53%. Las exportaciones hacia este destino **augmentaron** en el periodo 2018 respecto al 2017 en un 1.18%, pasando de USD 86,372 miles a USD 87,388 miles de dólares.

Gráfico 5: Evolución de las exportaciones no petroleras desde Ecuador hacia Canadá (periodo 2014-2018), miles USD



Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

Los principales productos importados por Canadá desde Ecuador son: cacao en grano; rosas; camarones; brócoli; palmito en conserva; banano; pitahaya; entre otros.

A continuación, los valores importados de cada uno de los productos en el periodo 2017 y 2018:

Tabla 5: Principales productos no petroleros exportados desde Ecuador hacia Canadá (periodo 2017 – 2018), miles USD

PRINCIPALES PRODUCTOS NO PETROLEROS EXPORTADOS DESDE ECUADOR HACIA CANADÁ				
MILES USD				
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2017	2018	VARIACIÓN 2017 - 2018
1801.00.19.90	CACAO EN GRANO, ENTERO O PARTIDO, CRUDO O TOSTADO, NO ORGÁNICO	20,910	17,644	-15.62%
0603.11.00.00	ROSAS FRESCAS CORTADAS	15,850	15,685	-1.05%
0306.17.99.00	DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECÁPODOS CONGELADOS NCOP	12,793	12,357	-3.41%
0710.80.20.00	BRÓCOLI CONGELADO	1,097	4,460	306.38%
0603.19.90.90	LAS DEMÁS FLORES Y CAPULLOS FRESCOS, CORTADOS, NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	3,798	3,950	4.02%
2008.91.00.00	PALMITOS EN CONSERVA	3,009	3,246	7.90%
1504.20.90.00	LAS DEMÁS GRASAS Y ACEITES DE PESCADO Y SUS FRACCIONES, EXCEPTO DE HÍGADO	3,497	2,847	-18.61%
0803.90.11.10	BANANO FRESCO TIPO CAVENDISH ORGÁNICO CERTIFICADO	740	2,123	186.91%
0810.90.40.00	PITAHAYAS (CEREUS SPP.) FRESCAS	1,067	1,851	73.52%
0811.90.99.00	LAS DEMÁS FRUTAS Y FRUTOS COCIDAS O SIN COCER, CONGELADAS	1,978	1,742	-11.94%
	LOS DEMÁS	21,633	21,482	-0.70%
	TOTAL	86,372	87,388	1.18%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

2.3 Oportunidades comerciales para los productos ecuatorianos

Las exportaciones de Ecuador hacia Canadá representaron el 0.68% en el año 2018, según datos del Banco Central del Ecuador.

De acuerdo a las tendencias y preferencias del consumidor, y así mismo de una demanda que no ha sido cubierta por Ecuador, se estima que aún existe potencial de entrada de productos exportados hasta la fecha y de nuevos productos.

De acuerdo a lo revisado podemos ser proveedores de lo siguiente:

Tabla 6: Productos ecuatorianos con potencial en el mercado de Canadá

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN
1704.90	ARTÍCULOS DE CONFITERÍA SIN CACAO, INCL. EL CHOCOLATE BLANCO (EXC. CHICLE)
1604.14	PREPARACIONES Y CONSERVAS DE ATÚN, DE LISTADO Y DE BONITO "SARDA SPP.", ENTEROS O EN TROZOS
0804.30	PIÑAS "ANANÁS", FRESCAS O SECAS
1511.90	ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, INCL. REFINADOS, SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE (EXC. ACEITE)
2007.99	CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS, PURÉS Y PASTAS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS, OBTENIDOS POR COCCIÓN
1008.50	QUINUA "CHENOPODIUM QUINOA"
2009.89	JUGO DE FRUTAS O VERDURAS, NO FERMENTADOS, CON O SIN ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE
0804.50	GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS
1504.20	GRASAS Y ACEITES DE PESCADO Y SUS FRACCIONES, INCL. REFINADOS, SIN MODIFICAR
0810.90	TAMARINDOS FRESCOS, LOS ANACARDOS, LA JACA, LITCHIS, SAPOTILLOS, MARACUYÁ, CARAMBOLA, PITAHAYA

Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI, TradeMap

Elaboración: Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP

3. ACCESO AL MERCADO

3.1 Trámites y tributos aduaneros

Es importante señalar que la calidad en los productos es lo primordial en Canadá, siempre el exportador ecuatoriano debe asegurarse de saber lo que va a enviar en términos de calidad de lo contrario perderá no sólo su dinero, sino también la credibilidad. Así también señalamos que la comercialización de bienes de consumo en Canadá requiere de una logística detallada y precisa, debido a las distintas características de cada provincia, región y distancias. Es importante que el exportador ecuatoriano tenga presente que el sector del comercio de alimentos de Canadá está muy concentrado. Unas pocas empresas grandes tienen centros de almacenamiento y redistribución de mercancías en todo el país, principalmente ubicados en Toronto, Montreal, Vancouver y Halifax.

El sistema de Distribución de Alimentos en Canadá es amplio y complejo. Incluye supermercados, tiendas de comestibles, restaurantes y operaciones de comida rápida, así como los mayoristas, distribuidores e intermediarios que los abastecen.

ARANCELES

Los aranceles dependen del tratamiento que Canadá otorga al país donde se origina la importación. Los diversos tratamientos incluyen: la tarifa de Nación Más Favorecida (NMF) para todos los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC); tarifas para los

países que gozan de acuerdos bilaterales con Canadá; la tarifa para los países de la mancomunidad del Caribe; la tarifa de países menos desarrollados (LDC por sus siglas en inglés) y la tarifa general preferencial para países en desarrollo.

Desde enero de 2015, Canadá aplica a todos los productos ecuatorianos la tarifa NMF; la mayoría de productos ecuatorianos al ingresar con esta tarifa tienen arancel 0; sin embargo, algunos sectores como el floricultor y el de confecciones tienen aranceles del 10.50 % y 18% respectivamente. Otros productos pueden tener arancel gravado dependiendo de la cantidad o de la época en la que se importen, por esto es necesario que el importador y exportador verifiquen el arancel correspondiente al producto. La Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA, Canadá Border Services Agency) puede prestar asistencia para determinar los aranceles que el importador debe pagar sobre los productos; también se puede revisar información actualizada por sector y producto en el link: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-54.011/index.html>

La aduana de Canadá con el objetivo de minimizar errores de las empresas canadienses en el proceso de nacionalización de las mercaderías, ha facilitado en su portal un “check list”, el cual puede servir como una guía a nuevos importadores o exportadores ecuatorianos para recordar los requerimientos básicos a tener presente, esto como un complemento a la “**Guía paso a paso para la importación**” (<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-eng.html>) de mercancías comerciales en Canadá, lo cual tiene por objeto complementar y no reemplazar las reglamentaciones, actos y referencias existentes.

El check list¹ con los requisitos básicos de importación incluye los siguientes:

- Obtener un número de negocio de importación / exportación, de la Agencia de Ingresos de Canadá.
- Identificar qué tipo de bienes desea importar.
- Determinar si va a utilizar los servicios de un agente aduanal.
- Determinar el país de origen (Ecuador) de las mercancías que se desea importar
- Comprobar si la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA) o cualquier otro departamento o agencia gubernamental controla, regula o prohíbe las mercancías.
- Asegúrese de que las mercancías están marcadas y etiquetadas según sea necesario.
- Determine el número de clasificación arancelaria de 10 dígitos y el tipo de derecho aplicable para cada uno de los artículos que está importando usando el Arancel de Aduanas.
- Determinar si los bienes están sujetos a otros derechos o impuestos incluyendo el impuesto sobre bienes y servicios (GST).
- Obtenga facturas, certificados de origen y cualquier otro documento requerido.

¹ <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/checklist-controle-eng.html>

- Determinar el valor de las mercancías que está importando.
- Esperar la notificación de que su carga ha arribado.
- Presente los documentos requeridos de la CBSA y pague todos los aranceles e impuestos adeudados para que las mercancías sean liberadas.

Nota: Los envíos por un valor de CAN 2,500 o menos que lleguen por correo o servicio de mensajería podrían aplicar el pago de tributos e impuestos y luego ser liberados por la CBSA o la empresa de mensajería.

IMPUESTOS

Los dos impuestos que se aplican en Canadá son el impuesto federal y el provincial. En la aduana, el importador es responsable de pagar el arancel aplicado al producto, más el impuesto federal sobre el mismo. El impuesto provincial se aplica de acuerdo a cada región. Es importante que el exportador tenga en cuenta estos impuestos, ya que la competitividad del precio del producto es un elemento muy importante para el importador y para el consumidor.

- El impuesto federal, llamado GST (Goods and Services Tax), grava un impuesto para bienes y servicios del 5% para casi todos los bienes y servicios vendidos en el país. la base imponible es el valor de los bienes y servicios tras cancelar todos los derechos e impuestos aduaneros.
- El Impuesto Provincial sobre Servicios (PST, Provincial Services Tax) varía entre 0% y 10%, dependiendo de la provincia. La base imponible se calcula, en la mayoría de las regiones, igual que el GST.

Desde el 2010, algunas provincias utilizan un impuesto armonizado (HST), y el importador en la aduana debe pagar el porcentaje del HST que le corresponde a la parte federal.

Tabla 5: Impuesto provincial por región

PROVINCIA	VALOR PST
ALBERTA	0%
COLUMBIA BRITÁNICA	12% HST
MANITOBA	7%
NUEVO BRUNSWICK	13% HST
TERRANOVA Y LABRADOR	13% HST
TERRITORIOS DEL NOROESTE	0%
NUEVOA ESCOCIA	15% HST
NUNAVUT	0%
ONTARIO	13% HST
ISLA DEL PRÍNCIPE EDUARDO	10%
QUEBEC	9.50%
SASKATCHEWAN	5%
YUKÓN	0%

Fuentes: PRO ECUADOR, Canadá, TFO Canadá

Elaboración: Oficina Comercial de PRO ECUADOR en Canadá

DOCUMENTACIÓN

Los documentos necesarios para exportar a Canadá podrían incluir:

- **Conocimiento de Embarque o Guía Aérea de Carga:** Este contrato de transporte emitido por la transportadora marítima o aérea también es un recibo. Otorga el título a los bienes y las copias firmadas son prueba de derecho propietario.
- **Certificado de Origen (Formulario A):** La CBSA, Canada Border Services Agency (Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá) requiere un certificado de origen para establecer dónde se manufacturan los bienes y para determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros.
- **Factura Comercial:** Esta la usa el exportador para cobrar los bienes al comprador canadiense. Los exportadores usan sus propios formularios, pero el contenido debe incluir información estándar como fecha de emisión, nombre y dirección del comprador y del vendedor, número de contrato, descripción de los bienes, precio unitario, número de unidades por paquete, peso total y condiciones de entrega y pago.
- **Permisos de Exportación:** Los permisos como por ejemplo para especies en peligro de extinción los emite el gobierno del país del exportador.
- **Certificados de Inspección:** Los certificados sanitarios y otros certificados son requeridos para algunos tipos de productos que ingresan a Canadá, incluyendo plantas, semillas, animales, farmacéuticos, material para viveros y carne.
- **Lista de Empaque:** eventualmente es requerida como suplemento de la factura comercial

3.2 Licencias de importación y autorizaciones previas

Para que un producto ingrese satisfactoriamente a suelo canadiense, se debe comprobar si dicho artículo se encuentra en la Lista de Control Importaciones². Si el producto se encuentra en dicha lista, el importador deberá obtener un permiso de importación. A pesar de que el importador es quién tiene que realizar el trámite de obtención del permiso, es importante que el exportador esté consciente de los procesos que el producto debe pasar para que así tenga una mejor capacidad de previsión.

² http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/C.R.C.,_c._604/page-1.html#h-1

Canadá tiene requerimientos reguladores estrictos a nivel nacional, provincial y municipal para productos que ingresan al país. La salud humana, salud ambiental y seguridad y eficiencia de los productos son las principales consideraciones para la aprobación del producto.

Las reglamentaciones cubren contenido, embalaje y re embalaje, etiquetado, transporte, cantidades de muestras, almacenamiento, distribución, exhibición y uso de las importaciones. Por esto, los exportadores, en conjunto con el comprador, deben verificar cuidadosamente los requerimientos pertinentes del producto antes de producir o embarcar el mismo para el mercado canadiense. Los responsables más importantes de hacer cumplir estas leyes son la CBSA, la Agencia de Inspección de Alimentos de Canadá (Canadian Food Inspection Agency – CFIA), Ministerio de Salud de Canadá y el Ministerio de Industria de Canadá.

Para la industria de alimentos y bebidas, la CFIA es el organismo encargado de velar por el cumplimiento de la normativa vigente relativa a estos productos. Además, es la instancia ante la cual se deben tramitar los permisos de ingreso, así como el registro de productos y etiquetas cuando éstos procedan. A fin de determinar con exactitud los requisitos de importación e inspección, las normativas fitosanitarias y los reglamentos para el envasado y etiquetado de un determinado producto se puede ingresar al link: http://airs-sari.inspection.gc.ca/airs_external/english/decisions-eng.aspx. En este sitio web se ingresa la partida arancelaria del producto y se despliegan los diferentes requisitos.

ETIQUETADO Y EMBALAJE

Las etiquetas deben contener únicamente información para el consumidor que sea verídica y no confusa. Los exportadores deben asegurarse que el comprador les proporcione toda la información requerida en las etiquetas y que apruebe todos los diseños antes de la impresión. En general, las cajas deben estar etiquetadas en inglés y francés con la siguiente información:

- Especificar fecha de elaboración y de caducidad
- País de origen
- Datos del importador
- Certificaciones

Para el etiquetado de alimentos envasados (con excepción de frutas y verduras frescas), algunos de los requerimientos básicos a ser exhibidos son:

- Nombre común
- Declaración de cantidad neta
- Nombre y dirección del distribuidor / importador
- País de origen
- Lista de ingredientes
- Tabla nutricional
- Fecha de vencimiento



La normativa vigente para la rotulación de alimentos puede ser revisada en su totalidad en el siguiente link de la CFIA: <http://www.inspection.gc.ca/food/labelling/food-labelling-for-industry/eng/1383607266489/1383607344939>. La provincia de Quebec tiene requisitos adicionales sobre el uso de la lengua francesa en todos los productos comercializados dentro de su jurisdicción. La información sobre estos requisitos puede obtenerse en el Ministerio de Agricultura de Quebec. Por otro lado, si el producto será vendido en el empaque original, este debe ser apropiado, llamativo, creativo. Algunos importadores trabajan muy de la mano con el exportador para obtener un empaque apropiado para el mercado canadiense.

En lo que respecta al embalaje, en general debe haber una carga organizada de contenedores, marcas de embarque en el paquete principal y número de artículos en los paquetes interiores. Los contenedores de embarque deben estar claramente marcados con sello indeleble, en un mínimo de dos lados, con todos los códigos de marcas. Debido a que los compradores por lo general usan el mismo embalaje para embarcar productos fuera de su almacén, los paquetes deben ser lo suficientemente sólidos para manipulación múltiple; adicionalmente, un embalaje que se puede utilizar más de una vez es considerado como “respetuoso del medio ambiente”, hecho que se toma muy en serio en este país. Un embalaje por debajo del estándar puede dañar el producto y crear problemas al importador en el despacho de aduanas y comercialización de los productos en Canadá, por lo que este importador se negará a futuras negociaciones con el proveedor.

Para los embalajes de madera existe un requisito especial, a fin de prevenir la propagación de insectos y enfermedades originados en la madera. Todos los embalajes de madera no manufacturada, como por ejemplo pallets, deben venir timbrados con una marca oficial o acompañados de un Certificado Fitosanitario emitido por AGROCALIDAD, que confirme que han sido tratados conforme a los requerimientos establecidos en la Directiva D-98-08, la que indica específicamente calor o fumigación (<http://www.inspection.gc.ca/english/plaveg/protect/dir/d-98-08e.shtml>). Los embarques que no cumplan estos requerimientos pueden ser paralizados e incluso puede ser denegada su entrada a Canadá, siendo el exportador responsable por los costos que esto implique.

La consistencia en la calidad y entrega del producto según las especificaciones negociadas son cruciales para desarrollar acuerdos de largo plazo en Canadá. La continuidad en el suministro es un factor clave respecto del compromiso de comercialización entre el importador/distribuidor y minorista. Los embarques esporádicos dañarán la reputación del importador y las posibilidades de éxito en Canadá.



4. INFORMACIÓN PRÁCTICA

4.1 Tendencias del consumidor

Los canadienses son preocupados por su alimentación, y consideran en su canasta básica comprar productos saludables, naturales, biológicos, con envases sostenibles, conocer la trazabilidad del producto y por supuesto con excelente sabor. Suele ser un consumidor exigente, que prefiere informarse del detalle del producto compara la calidad, su origen, composición y precio; por lo general valora mucho el producto europeo, priorizan como más importante todo lo relacionado con bienestar y confort, sin embargo, cada vez más las olas de inmigrantes influyen en el perfil del consumidor canadiense y sus hábitos de compra, lo que varía un poco las compras de productos comestibles debido a la diversidad de culturas que alberga.

En Canadá lo tradicional es ofrecer en los supermercados productos hortofrutícolas frescos al granel, de tal manera que permite al consumidor escoger lo que desean, sin embargo, la tendencia actual se encamina a productos pre envasados, ya que les da la sensación de que el producto está mejor protegido de la contaminación.

El ministerio de Salud de Canadá, publicó el nuevo manual de alimentación saludable³, que principalmente fomenta el consumo de más vegetales, menos carne y menos lácteos.

4.2 Cultura de Negocios

La cultura de negocios en Canadá, se maneja de forma directa, sin pérdida de tiempo, esta es una de las características del canadiense comerciante, se recomienda tener claro los puntos a intervenir y preparar el material de apoyo antes de hacer negocios. Es importante conocer el idioma, tenga en cuenta que tanto el inglés como francés son idiomas oficiales, y en algunas regiones preferirán hablar en francés, sin embargo, es importante considerar que el canadiense prefiere tratar negocios en su propia lengua, para esto debe saber que idioma se habla en la ciudad a la que se dirige, y presentarse con una tarjeta en inglés y francés que por lo general son entregadas al inicio de una conversación. La clave para iniciar una buena relación de negocios es dar un apretón de manos firme, que sea cortés y honesto, haciendo contacto visual y sin la menor muestra de arrogancia, posterior a esto se debe presentar a sí mismo y a la empresa que representa.

Todo producto será mejor recibido si en su etiqueta, las indicaciones, los ingredientes y la información nutricional apareciera en ambas lenguas. El comprador canadiense es muy exigente en cuanto al cumplimiento de plazos de entrega y valoran mucho la calidad del servicio post venta, de tal manera que es importante dar una muy buena primera impresión, por otro lado, es bueno saber el lugar o región.

³ <https://food-guide.canada.ca/en/>

La puntualidad es un código de etiqueta importante, debido a la formalidad de las reuniones de negocios en Canadá, se espera respetar las horas establecidas, el tardarse 15 minutos se considera descortés.⁴

4.3 Principales eventos y ferias realizadas en Canadá

Entre las principales ferias que se realizan en Canadá, se registran las siguientes:

EVENTOS 2019			
LOGO	NOMBRE DE LA FERIA	FECHAS	LINK
	OTTAWA WINE & FOOD FESTIVAL 2019	Noviembre 1-3, 2019	http://ottawawineandfoodfestival.com/
EVENTOS 2020			
	THE NATIONAL WOMEN'S SHOW	Marzo 27-29, 2020	http://www.nationalwomenshow.com/
	SIAL CANADA 2020	Abril 15 - 17, 2020	https://sialcanada.com/en/book-booth/
	CIM CONVENTION 2019	Mayo 03-06, 2020	https://convention.cim.org/
	MMTS MONTREAL MANUFACTURING TECHNOLOGY SHOW MONTREAL	Mayo 11-13, 2020	https://mmts.ca
	CPMA CONVENTION AND TRADE SHOW TORONTO 2020	Mayo 12-14, 2020	https://convention.cpma.ca
	DESIGN & MANUFACTURING CANADA 2020	Octubre 07-08, 2020	https://admmontreal.com/en/design

⁴ <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/pautas-y-consejos-para-hacer-negocios.html>

4.4 Datos de las Oficinas Comerciales de Ecuador en Canadá

TORONTO 130 Adelaide St. West, Suite 2101 Toronto, ON M5H 3P5 ocetoronto@produccion.gob.ec + 1 647-352-5511	MONTREAL 2055 Rue Peel #835, Montréal, QC H3A 1V4, Canada ocetoronto@produccion.gob.ec
--	--

4.5 Links de interés de los principales organismos e instituciones de Canadá

A continuación, se detallan los principales links de páginas web relacionadas con organismos e instituciones de Canadá:

- Ministerio de Industrias de Canadá: búsqueda de importadores y estadísticas de principales países competidores:
<http://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/home>
- Canadá Border Service Agency: aranceles actualizados
<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2015/menu-eng.html>
- Agency food
The Board of Trade of Metropolitan Montreal
<http://www.btmq.ca/>
- Toronto Region Board of Trade
<http://www.bot.com/>
- Ottawa Chamber of Commerce
<http://www.ottawachamber.ca>
- Canadian Association of Importers and Exporters
<http://www.iecanada.com/>
- TFO Canada (Trade Facilitation Office Canada)
<http://www.tfocanada.ca/>
- The Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation (DRC)
<http://www.fvdrc.com/en/home.aspx>



- Fresh Fruit and Vegetables Regulations & Grade Standards
<http://www.tfoCanada.ca/>
- Food and Drug Regulations
http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/C.R.C.,_c._870/
- Food Labelling
<http://www.inspection.gc.ca/food/labelling/food-labelling-for-industry/eng/1383607266489/1383607344939>