

Perfil Comercial Canadá 2011



**Gerencia Investigación de Mercados
Sub-Gerencia de Estadísticas
Dominicana Exporta**



CONTENIDO

1. Información general sobre el país	1
1.1 Situación geográfica.....	1
1.2 Principales ciudades.....	1
1.3 Principales puertos.....	1
2. Reseña histórica.....	1
3. Indicadores.....	3
3.1 Indicadores económicos	3
3.2 Indicadores sociales	4
3.3 Sistema de gobierno.....	4
4. Economía.....	5
5. Comercio Exterior.....	5
5.1 Exportaciones de Canadá	5
5.1.1 Principales productos exportados 2010	6
5.1.2 Principales socios comerciales de las exportaciones canadienses 2010	6
5.2 Importaciones de Canadá	7
5.2.1 Principales productos importados 2010	7
5.2.2 Principales socios comerciales de las importaciones canadienses 2010.....	8
5.3 Balanza Comercial de Canadá.....	8
6. Relación Comercial entre República Dominicana y Canadá.....	9
6.1 Intercambio Comercial Bilateral.....	9
6.2 Exportaciones desde República Dominicana a Canadá	11
6.3 Importaciones realizadas por República Dominicana desde Canadá.....	12
7. Productos dominicanos con mercado potencial en Canadá	14
8. Política Comercial de Canadá	15
8.1 Marco Legal	15
8.2 Relaciones Internacionales/Regionales (Organismos adscritos, Acuerdos Comerciales suscritos)	16
8.3 Acceso al Mercado	17
8.3.1 Requisitos generales de Acceso a Mercado	17
8.3.2 Tratamiento de las importaciones (despacho de aduanas; documentación necesaria)	17
8.3.3 Productos de Prohibida Importación	18
8.3.4 Régimen para muestras	18
8.4 Requisitos arancelarios (Sistema arancelario, aranceles promedios aplicados).....	21
8.4.1 Licencias de importación/Autorizaciones previas	21
8.4.2 Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios.....	22
8.4.3 Buenas Prácticas de Importación/Trazabilidad.....	22
8.4.4 Requisitos Técnicos: Etiquetado	22
9. Acuerdos Comerciales vigentes entre ambos países (República Dominicana y Canadá).....	24
10. Cultura de negocios de Canadá	25
10.1 Información comercial	26

1. Información general sobre el país

1.1 Situación geográfica

Canadá se encuentra en el hemisferio norte de América. Limita al norte con el Océano Ártico, que la separa de Groenlandia; al sur con los Estados Unidos; al este con el Océano Atlántico y al Oeste con Alaska y el Océano Pacífico.

Canadá incluye además del territorio en el continente un gran número de islas, que forman el Archipiélago Ártico. La costa de Canadá es extremadamente irregular, con grandes bahías y penínsulas. Canadá es el país donde más lagos pueden encontrarse; tiene 31 lagos que ocupan un área de más de 1,300 kilómetros cuadrados.

Posee también el sistema montañoso de los Apalaches. El Monte Robson es la mayor altura con unos 3,954 metros. Otras elevaciones importantes en la cordillera oeste de Canadá son Monte Logan, Monte San Elías, que es la montaña más alta de Canadá y la segunda de Norte América, después del Monte McKinley, Monte Lucania y King Peak

Canadá se encuentra en una zona norte y muy fría. Como consecuencia, las condiciones climáticas generales son extremadamente frías en las regiones norte y temperaturas un poco más moderadas en la zona sur.

1.2 Principales ciudades

Ottawa es la capital del país y la cuarta mayor ciudad del país. Se ubica en el extremo sureste de la provincia de Ontario, a orillas del río Ottawa, que conforma la frontera entre las provincias de Ontario y Quebec. Se localiza aproximadamente a 400 kilómetros al este de Toronto y 200 kilómetros al oeste de Montreal. Otras ciudades importantes son: Edmonton, Calgary, Whitehorse, Montreal, Toronto, Hamilton, St. John y Winnipeg.

1.3 Principales puertos

Los principales puertos son: Vancouver, Montreal, Prince Rupert, Québec, Toronto, Goderich, Port Cartier, Saint John's y Sept Isles.

2. Reseña histórica

Mucho antes de que Colón descubriera América en 1492, hace aproximadamente veinte mil años algunas tribus prehistóricas procedentes de Asia ya habían cruzado el estrecho de Bering que separa los dos continentes. Y hacia el año 1000 d.C. los vikingos, los primeros visitantes europeos en llegar, ya habían tratado de asentarse en Terranova, al norte del país. Cuando los europeos llegaron encontraron las tribus indias canadienses, con multitud de lenguas, costumbres, creencias religiosas, modelos comerciales, arte y artesanía, leyes y gobierno. Las luchas entre ingleses y franceses por conseguir el

territorio finalizaron cuando, en 1534, el explorador francés Jacques Cartier remontó el río San Lorenzo hasta las actuales Montreal y Québec; pero no fue hasta el siglo XVII cuando se fundaron las primeras colonias.

A principios del siglo XVII el explorador francés Samuel de Champlain fundó la ciudad de Québec y en 1663 Canadá, que por entonces era hogar de unos tres mil colonos franceses, se convirtió en una provincia de Francia. Cuando los galos iniciaron el comercio de pieles, los británicos entraron en escena y crearon, en 1670, la Compañía de la Bahía de Hudson, con la intención de repartirse este negocio. Durante cierto tiempo, ambas culturas europeas convivieron en paz hasta el estallido de la Guerra de los Siete Años, que se saldó con la derrota de los franceses y con la definitiva cesión de Nueva Francia a los británicos por el tratado de París (1763).

Al término de la rebelión de las colonias británicas de América (1775-1783), unos cincuenta mil colonos norteamericanos fieles a Gran Bretaña emigraron de Estados Unidos a Canadá, lo que equilibró bastante la población francesa y británica en el país. En la guerra de 1812 entre Estados Unidos y Gran Bretaña, los norteamericanos trataron de invadir Canadá en diversas ocasiones; temerosos de perder el control sobre la colonia americana, los británicos proclamaron la ley de 1867, mediante la cual se creaba un nuevo estado, la Confederación de Canadá. En 1885, finalizaba la construcción del ferrocarril canadiense del Pacífico, uno de los grandes capítulos de la historia del país, que unía las costas oriental y occidental. En 1912, todas las provincias formaban parte del gobierno central, a excepción de Terranova, que se sumaría en 1949.

Después de la I Guerra Mundial, Canadá se había convertido en una potencia internacional. Durante la segunda gran contienda, luchó una vez más junto al bando británico contra Alemania, aunque esta vez también participó en acuerdos de defensa con Estados Unidos, declarando la guerra a Japón tras el ataque a Pearl Harbor.

En los años posteriores a la II Guerra Mundial se produjo una gran oleada inmigratoria, que se volvería a repetir durante los años sesenta; ciudadanos procedentes de países asiáticos, árabes, indios, italianos, hispanos y caribeños se instalaron en el país. El período de posguerra fue una época de expansión económica y prosperidad. Los festejos del centésimo aniversario en 1967 tuvieron como punto álgido la Exposición Internacional de Montreal. A partir de 1975, el gobierno firmó una serie de acuerdos con los pueblos nativos sobre el derecho a la tierra, concediéndoles el control de vastas extensiones territoriales en la parte norte.

Los levantamientos sociales en la década de los años sesenta pusieron de manifiesto el resentimiento que Québec aún conservaba hacia la zona anglófona de Canadá. En 1976, el Partido quebequés, defensor de la independencia, venció en las elecciones provinciales. En 1980 se celebró un referéndum sobre la soberanía en el que los separatistas fueron derrotados por un 60 % de votos. En las elecciones de octubre de 1995, los resultados fueron mucho más ajustados, y la unidad del país se mantuvo por unos escasos miles de votos.

3. Indicadores

3.1 Indicadores económicos

Inflación anual estimada	1.6% (2010 est.)
PIB	US\$1.564 trillones (2010 est.)
PIB Tasa de crecimiento	3 % (2010 est.)
PIB per cápita	US\$39,600 (2010 est.)
PIB Composición por sector	Agricultura: 2% industria: 20% servicios: 78 % (2010 est.)
Moneda	Dólar canadiense (CAD)
Deuda pública	34% de PIB (2010 est.)
Productos agrícolas	Trigo, cebada, oleaginosas, tabaco, frutas, verduras, productos lácteos y pescado.
Productos industriales	Equipo de transporte, productos químicos, minerales procesados y sin procesar; productos alimenticios, productos de madera y papel, productos de la pesca, petróleo y gas natural.
Balance de cuenta corriente	-\$40.21 billones (2010 est.)
Exportaciones	\$406.8 billones (2010 est.)
Principales productos exportados	Vehículos de motor y partes, maquinaria industrial, aviones, equipos de telecomunicaciones, productos químicos, plásticos, fertilizantes, pasta de madera, madera, petróleo crudo, gas natural, electricidad y aluminio.
Principales destinos de las exportaciones	Estados Unidos 75.02%, Reino Unido 3.37%, China 3.09% (2009).
Importaciones	\$406.4 billones (2010 est.)
Principales productos importados	Maquinaria y equipo, vehículos de motor y sus partes, petróleo crudo, productos químicos, electricidad, bienes de consumo duradero.
Principales procedencias de las importaciones	Estados Unidos 51.1%, China 10.88%, México 4.56%(2009).
Fuerza laboral	18.59 millones (2010 est.)

Fuente: CIA The World Factbook

3.2 Indicadores sociales

Población	34,030,589 (julio 2011 est.)
Estructura de edad	0-14 años: 15.7% 15-64 años: 68.5% 65 años y más: 15.9% (2011 est.)
Edad media	41 años
Crecimiento poblacional	0.79% (2011 est.)
Esperanza de vida	81.19 años (2011 est.)
Grupos étnicos	Originarios de las Islas Británicas 28%, de origen francés 23%, de otros países europeos 15%, amerindios 2%, otros, sobre todo asiáticos, africanos, árabes 6%, de antecedentes mixtos 26%.
Religiones	Católica romana 42.6%, protestantes 23.3% (incluyendo la Iglesia Unida 9.5%, Anglicana 6.8%, Bautista 2.4%, Luteranos 2%) otros cristianos 4.4%, musulmanes 1.9%, otros no especificados 11.8%, ninguna 16% (Censo 2001).
Lenguas	Inglés (oficial) 58.8%, francés (oficial) 21.6%, otros 19.6%, (censo 2006)
Tasa de alfabetismo	99%
Gasto en educación	4.9% del PIB (2007)

Fuente: CIA The World Factbook

3.3 Sistema de gobierno

Nombre oficial: Canadá

Capital: Ottawa

Forma de gobierno: Democracia parlamentaria, Federación y Monarquía constitucional.

Fiesta nacional: 1 de julio 1867 (Unión de las colonias británicas norteamericanas); 11 de diciembre de 1931 (reconocido por el Estatuto de Westminster)

Jefe de Estado: Reina Elizabeth II (desde el 6 de febrero de 1952), representada por el Gobernador general David Johnston (desde el 1 de octubre 2010)

Primer Ministro: Joseph Harper (desde el 6 de febrero 2006)

4. Economía¹

Como una sociedad opulenta, de alta tecnología industrial en la clase del trillón de dólares, Canadá se parece a los EE.UU. en su sistema económico orientado al mercado, el patrón de producción y el afluente del nivel de vida.

Desde la Segunda Guerra Mundial, el impresionante crecimiento de la manufactura, la minería y sectores de servicios ha transformado a la nación de una economía en gran parte rural en una principalmente industrial y urbana. En 1989, Estados Unidos y Canadá firmaron el Tratado de Libre Comercio (TLC) y de 1994 Tratado de Libre Comercio (NAFTA), que incluye a México, provocó un aumento dramático en el comercio y la integración económica con los EE.UU., su principal socio comercial.

Canadá goza de un superávit comercial con los EE.UU., que absorbe alrededor de tres cuartas partes de las exportaciones canadienses al año. Canadá es el mayor proveedor extranjero de los Estados Unidos de la energía, incluyendo petróleo, gas, uranio y la energía eléctrica. Habida cuenta de sus grandes recursos naturales, mano de obra cualificada, y la planta de capital moderna, Canadá disfrutó de un crecimiento económico sólido a partir de 1993 hasta el 2007.

Golpeados por la crisis económica mundial, la economía cayó en una fuerte recesión en los últimos meses de 2008, y Ottawa registró su primer déficit fiscal en 2009 después de 12 años de superávit. Los principales bancos de Canadá, sin embargo, emergieron de la crisis financiera de 2008-09 entre los más fuertes en el mundo, debido a la tradición del sector financiero de las prácticas de préstamos conservadores y fuerte capitalización. Durante 2010, la economía canadiense creció sólo un 3%, debido a una menor demanda global y el alto valor de dólar canadiense.

5. Comercio Exterior

5.1 Exportaciones de Canadá

Comportamiento de las exportaciones de Canadá 2006-2010 (Miles de millones de US\$)				
2006	2007	2008	2009	2010
388.18	419.97	455.72	315.42	387.11

Fuente: Trade Map

Las exportaciones de Canadá en el periodo comprendido entre el 2006 al 2010, reflejaron un crecimiento sostenido, con excepción del año 2009, donde experimento un

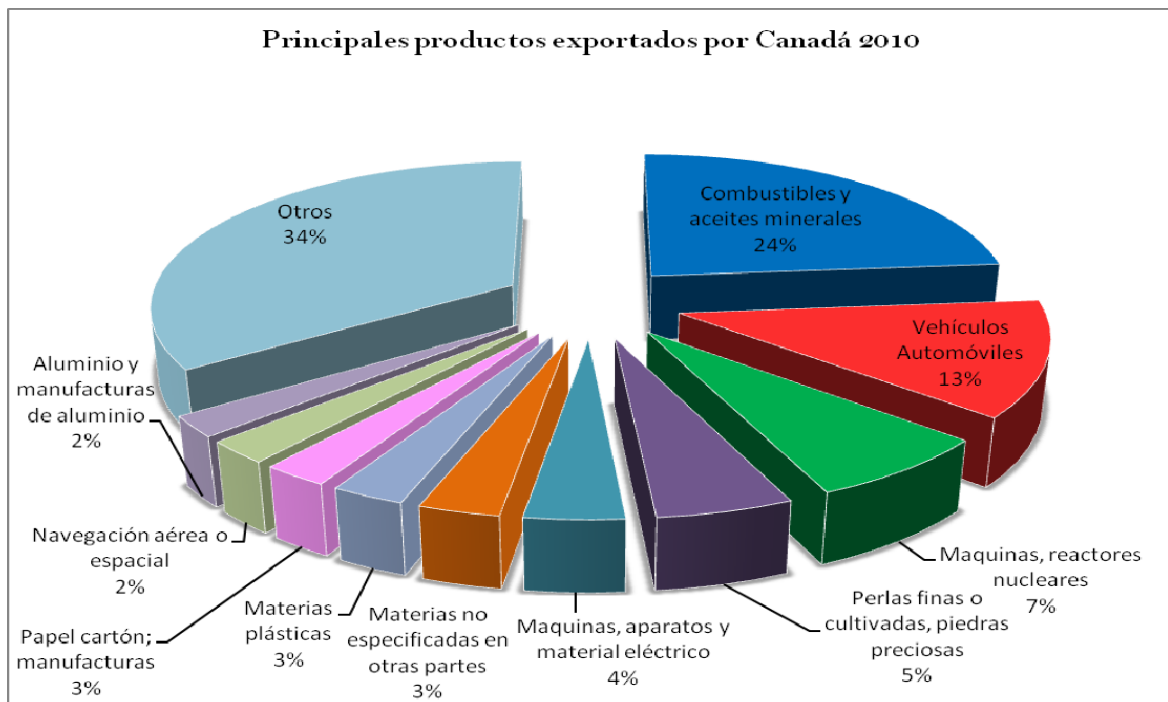
¹ Fuente: CIA The World Factbook

crecimiento negativo de -30.79 % con relación al 2008, como resultado de las crisis económica mundial.

El crecimiento acumulado para el periodo 2006-2010 fue de -0.05%. Dentro del periodo señalado, el año que se destaca con mayores exportaciones fue el 2008 con US\$455.72 mil millones. En el 2010, el valor de las exportaciones fue de US\$387.11 mil millones, aumentando un 22.73%, con relación al 2009.

5.1.1 Principales productos exportados 2010

Entre los principales productos exportados por Canadá se encuentran: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; vehículos automóviles, tractores, ciclos, vehículos terrestres, sus partes; maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos; perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares; maquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación; materias no a otras parte especificadas; materias plásticas y manufacturas de estas materias; papel cartón, manufacturas de estas materias; navegación aérea o espacial; aluminio y manufacturas de aluminio, entre otros productos.



Fuente: Trade Map

Elaborado por: Gerencia de Investigación de Mercados CEI-RD

5.1.2 Principales socios comerciales de las exportaciones canadienses 2010

Estados Unidos se destaca como el principal socio comercial (81.5%), con exportaciones por valor de USD316.56 mil millones. Reino Unido ocupa el segundo (USD8.94);

seguido de China (USD6.88); Japón (USD8.31); México (USD3.86); Alemania (USD3.49); Republica de Corea (USD2.90); Holanda (USD2.70); Brasil (USD1.17) y Noruega (USD1.67). Este grupo comprende a los 10 principales socios de las exportaciones francesas, tomando en cuenta el valor exportado a estos países.

Cabe destacar que durante el periodo 2008-2010, Canadá mantuvo un saldo positivo en la balanza comercial con los EE.UU.

5.2 Importaciones de Canadá

Comportamiento de las importaciones de Canadá 2006 - 2010 (Miles de millones de USD)				
2006	2007	2008	2009	2010
350.26	380.62	408.74	321.07	391.17

Fuente: Trade Map

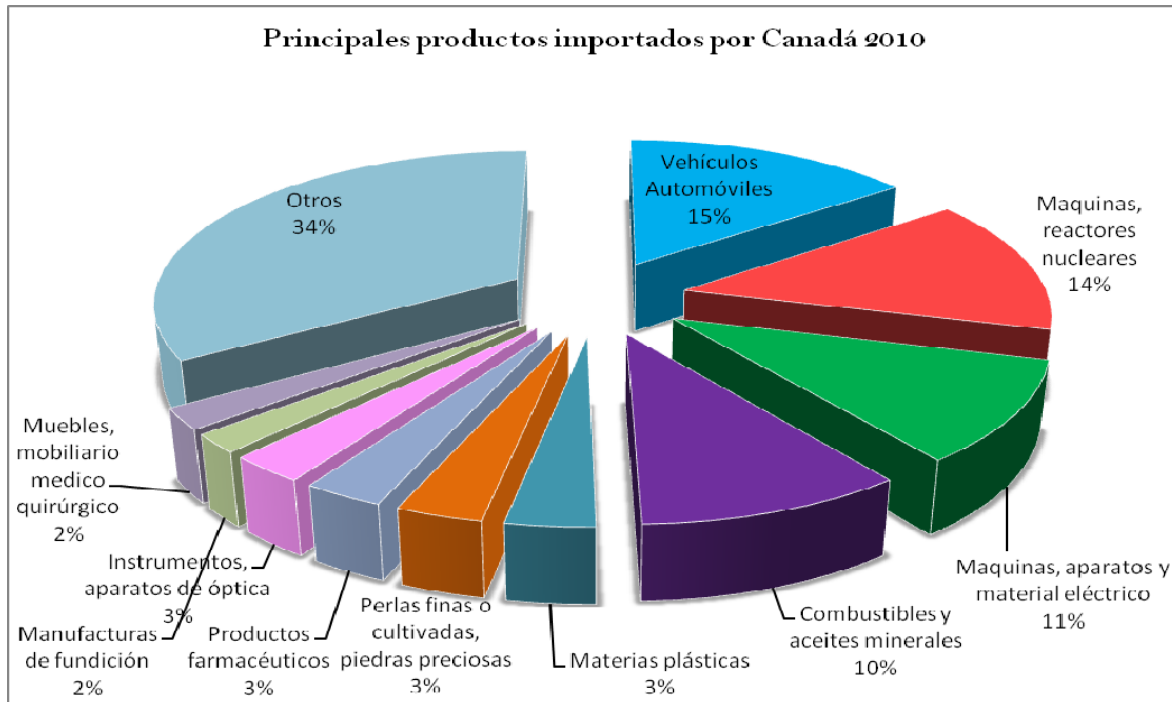
Las importaciones de Canadá en el periodo 2006-2010, tienen un comportamiento similar a las exportaciones, es decir, se mantuvieron en crecimiento, descendiendo en el 2009, esto se explica en la contracción que sufrieron las grandes economías mundiales, fruto de la crisis financiera internacional. El año que se destaca con mayores importaciones dentro del periodo fue el 2008, con USD408.74 mil millones

En el 2010, el valor de las importaciones fue de USD391.17 mil millones, aumentando un 21.83%, con relación al 2009.

El crecimiento acumulado de las importaciones para el periodo 2006-2010 fue de 2.23%.

5.2.1 Principales productos importados 2010

Los principales productos importados por Canadá son: Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos, sus partes; maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos; maquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación; combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias plásticas y manufacturas de estas materias; perlas finas o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas y similares; productos farmacéuticos; instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, control; manufacturas de fundición, de hierro o de acero; muebles, mobiliario medico quirúrgico, artículos de cama y similares, entre otros.



Fuente: Trade Map

Elaborado por: Gerencia de Investigación de Mercados CEI-RD

5.2.2 Principales socios comerciales de las importaciones canadienses 2010

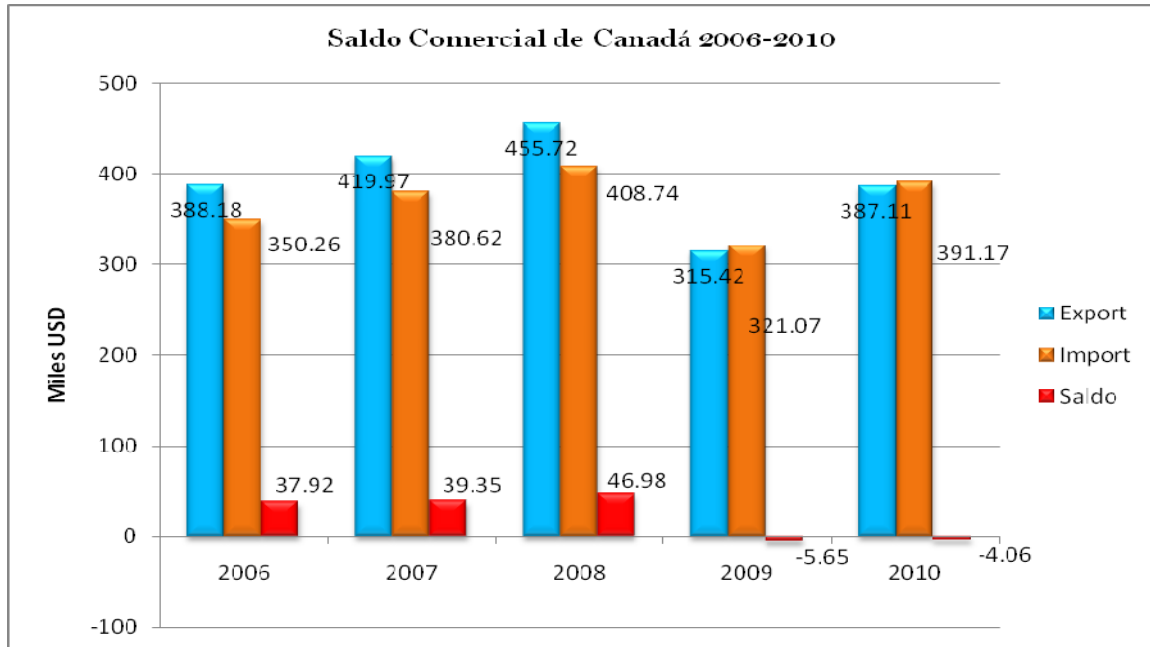
Estados Unidos es el principal proveedor de las importaciones realizadas por Canadá, con importaciones por valor de USD197.06 mil millones, esto representa el 50.4% del total de las importaciones realizadas por Canadá en el 2010. En segundo lugar se encuentra China (US\$43.12); seguido de México (USD46.95); Japón (USD13.01); Alemania (USD 10.95); Reino Unido (USD10.40); Republica de Corea (USD5.97); Francia (USD5.30); Italia (USD4.51) y Taipéi chino (USD3.9). Este grupo comprende a los 10 principales socios de las importaciones canadienses, tomando en cuenta el valor importado desde estos países.

5.3 Balanza Comercial de Canadá

Balanza Comercial de Canadá					
2006 - 2010					
(Miles millones de USD)					
	2006	2007	2008	2009	2010
Exportaciones	388.18	419.97	455.72	315.42	387.11
Importaciones	350.26	380.62	408.74	321.07	391.17
Saldo	37.92	39.35	46.98	(5.65)	(4.06)

Fuente: Trade Map

Durante el periodo 2006-2010, el saldo comercial de Canadá presenta una evolución decreciente, así la balanza comercial en el 2006 llega a los USD37.92 millones. Sin embargo, el saldo comercial de Canadá cae significativamente en el 2009 a -5.65 miles millones. La caída de las exportaciones e importaciones en el 2009, hace referencia a la crisis económica mundial sufrida ese año. Ver grafico a continuación:



Fuente: Trade Map

Elaborado por: Gerencia de Investigación de Mercados CEI-RD

6. Relación Comercial entre República Dominicana y Canadá

6.1 Intercambio Comercial Bilateral

El intercambio comercial entre la República Dominicana y Canadá, en el periodo 2006-2010, presenta un valor de US\$1,227.98 millones, de este total el 17.96% corresponde a exportaciones con un valor de US\$220.51 millones y el 82.04% corresponde a las importaciones con US\$1,007.49 millones, presentando un déficit en la Balanza Comercial de US\$787 millones, para la República Dominicana.

Balanza Comercial entre la República Dominicana y Canadá
2006-2010*
(Valor FoB en US\$)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Intercambio Comercial
2006	100.87	172.29	(71.42)	273.16
2007	37.80	214.87	(177.08)	252.67
2008	28.58	137.87	(109.29)	166.44
2009	24.10	142.80	(118.69)	166.90
2010*	29.16	339.66	(310.51)	368.82
Total	220.51	1,007.49	(786.99)	1,227.99

Fuente: Estadísticas DGA/CEI-RD
 Banco Central (BC-RD)
 Oficina Nacional de Estadísticas (ONE)
 (*)Cifras sujetas a rectificación

El valor de las exportaciones de República Dominicana hacia Canadá en el periodo 2006-2010 presenta un ritmo desacelerado. En el 2006, el valor de las exportaciones dominicanas fue de USD100.87 millones, en el 2007 fue de USD37.80 millones, experimentando una disminución de 65.52% con relación al año anterior. Durante el 2008, las exportaciones dominicanas siguieron decreciendo al exportar hacia Canadá USD28.58 millones, o sea una reducción porcentual de 24.40%.

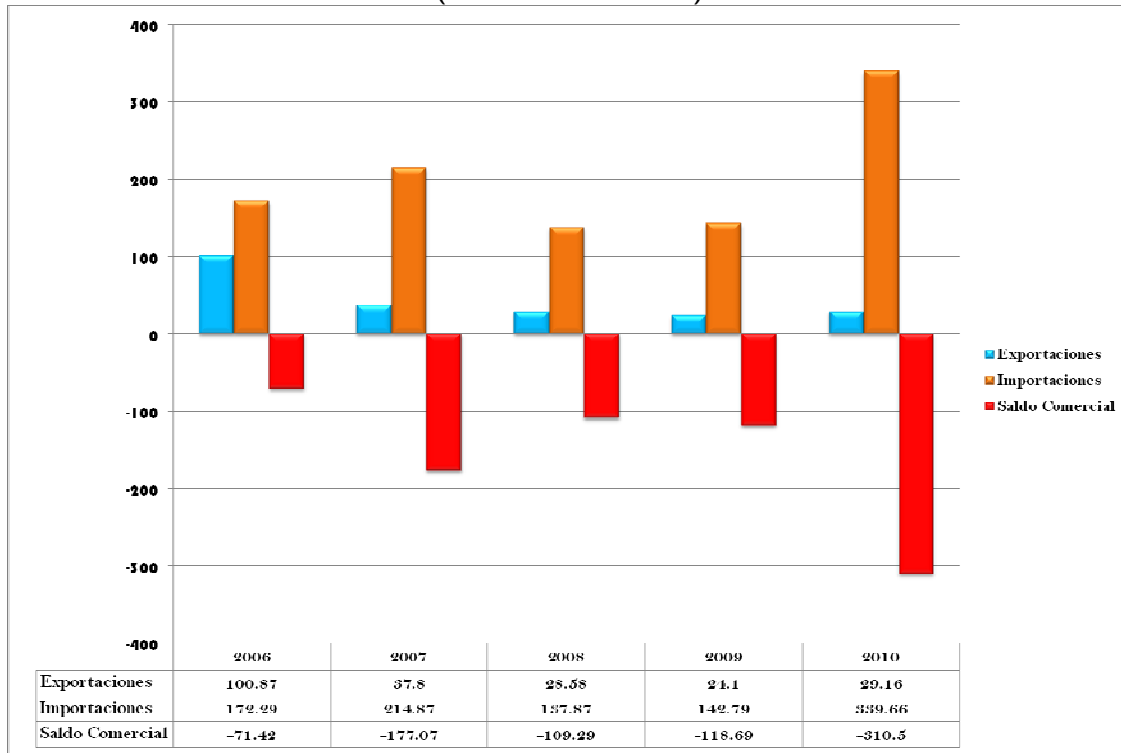
Esta situación se mantiene en el 2009, cuando las exportaciones disminuyeron a un valor de USD24.19 millones, con una reducción porcentual de 15.36% con relación al 2008.

En el periodo enero-diciembre 2010, el valor de las exportaciones fue de US\$29.16 millones, lo que comparado con años anteriores nos da como resultado un valor ligeramente superior a los valores exportados en el 2008, pero aun así muy lejos de lo exportado en el 2006.

El crecimiento acumulado de las exportaciones 2006-2010, fue de -21.98%.

En cuanto a las importaciones, en el 2006 se registra un valor de US\$172.29 millones, en el 2007 US\$214.87; 2008 US\$137.87; 2009 USD142.80; y en 2010 US\$ 339.66. En las importaciones para el año 2010 se destaca el valor de USD84.18 millones registrados en petróleo y sus derivados.

**Balanza Comercial entre República Dominicana y Canadá
2006-2010***
(Valores FoB USD)



Fuente: Subgerencia de Estadísticas CEI-RD
Elaborado por: Gerencia de Investigación de Mercados
(* Datos sujetos a rectificación)

6.2 Exportaciones desde República Dominicana a Canadá

Los principales productos exportados hacia Canadá son Cigarros hechos a mano, hilo dental, Clinker, Ferroniquel, productos médicos desechables, cacao en grano tipo Sánchez, entre otros.

A continuación destacamos los productos que han mostrado un mayor dinamismo en valores exportados, desde República Dominicana hacia Canadá en el periodo enero-diciembre 2010:

Código Arancelario	Descripción del producto	Valor FoB USD
2402.10.00	Cigarros hechos a mano	2,322,763.41
5809.00.00	Hilo dental	2,097,653.08
2523.10.00	Clinker (cemento sin pulverizar)	2,095,259.20
7202.60.00	Ferroniquel	2,017,800.00
3926.90.90	Productos médicos desechables	1,980,545.15

1801.00.10	Cacao en grano tipo Sánchez	1,910,493.90
1801.00.00	Cacao en grano orgánico tipo Hispaniola	1,118,880.00
9018.90.90	Inst. Médicos	952,191.99
0709.30.00	Berenjenas frescas refrigeradas	945,598.19
6910.10.00	Lavamanos de porcelana	794,296.66
6109.10.00	T-shirts de tejidos de puntos	751,715.91
1211.90.90	Hierbas aromáticas	681,927.50
9018.90.40	Aparatos para transf. De sangre	515,731.64
9018.39.00	Dispositivo para biopsia no estéril	497,948.31
0801.11.00	Cocos secos	478,777.05
1801.00.10	Cacao en grano tipo Hispaniola	410,835.60
6203.42.90	Pantalones de algodón p/ hombres	365,893.04
2208.40.00	Ron de caña	355,270.93
1805.00.00	Cacao en polvo amargo	305,500.00
6401.92.00	Zapatos de goma para hombres	305,100.03
3922.20.00	Asientos y tapas de inodoros	295,813.57
6910 10.20	Bides-tazas de retrete d porcelana	262,106.07
9018.90.10	Aparatos para medir presión arterial	261,330.00
0804.50.21	Mangos frescos	247,163.18
2402.10.00	Cigarros (puro) hechos a maquina	210,074.69
1211. 90 .40	Cundeamor	199,340.49
3705.90.00	Películas plásticas impresas	199,114.00
0710. 22 .10	Vainitas	190,586.57
0709.60.00	Ajíes Caribe (picante)	170,143.44
0604.91.00	Hierbas frescas	149,694.20
8531.10.00	Alarmas contra robo o incendio	149,693.80
0709.90.31	Bangaña	142,842.63
6911.10.00	Tazas de porcelanas	124,131.51
6910.10.00	Pedestales de porcelana	112,593.86
0709.60.00	Ajíes y pimientos	104,681.40

Fuente: Subgerencia de Estadísticas CEI-RD

6.3 Importaciones realizadas por República Dominicana desde Canadá

Los principales productos importados desde Canadá en enero-diciembre 2010, son: Petróleo y sus derivados, arenques, cloruro de potasio, lingotes de hierro y acero sin alear, entre otros.

El siguiente cuadro muestra los principales productos importados por República Dominicana desde Canadá en el periodo enero-diciembre 2010:

Código Arancelario	Descripción del producto	Valor FoB USD
27	Petróleo y derivados	84,176,467.00
0305.42.00	Arenques(clupea harengus, clupea pallasii)	16,382,261.12
3104.20.00	Cloruro de potasio	10,037,460.00
7206.10.00	Lingotes de hierro y acero, sin alear	9,825,128.99
7207.20.10	Producto de hierro o acero sin alear con un contenido de carbono superior o igual al .025% en peso, de sección igual o mayor a 100 cm ²	8,272,829.39
1107.10.00	Malta (de cebada u otros cereales) sin tostar	8,198,245.83
3105.90.90	Los demás, de los demás abonos minerales o químicos	6,825,615.11
4805.11.00	Papel semiquímico para acanalar	5,468,792.74
8474.90.00	Partes, maquinas y aparatos de mezclar, amasar o sobar	5,214,932.97
1001.10.00	Trigo duro	5,164,720.18
3907.60.00	Poli (tereftalato de etileno).	4,652,374.67
4801.00.00	Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas	4,594,786.77
0305.51.00	Bacalaos (gadus morhua, gadus ogac, gadus macrocephalus)	3,410,149.95
0713.33.00	Frijoles (fréjoles, porotos, alubias, judías) comunes (phaseolus vulgaris)	3,146,988.96
8517.12.00	Teléfono móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	2,527,137.30
3104.90.90	Los demás, de los demás abonos minerales o químicos potásicos	2,259,399.70
1604.13.00	Sardinas, sardinelas y espadines	2,034,719.79
7118.90.00	Las demás monedas	1,957,000.00
7407.10.00	Barras i perfiles de cobre refinado	1,907,766.07
6004.10.00	Tejidos de punto de anchura superior a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, pero sin hilos de caucho	1,537,302.70
1518.00.10	Grasa amarilla	1,476,796.19
5205.11.00	Hilados sencillos de fibras sin peinar, de titulo superior o igual a 714, 29 decitex (inferior o igual al numero métrico 14)	1,429,627.76
2401.20.10	Tabaco tipo Virginia	1,358,337.52
3306.20.00	Hilo utilizado para limpieza de los espacios interdentes (hilo dental)	1,172,975.01
0710.22.90	Las demás hortalizas	892,544.26
3004.90.40	Los demás medicamentos acondicionados para la venta al por menor	690,025.29
7326.90.90	Las demás de las demás manufacturas de hierro o acero	564,072.59
8708.99.90	Los demás partes y accesorios de vehículos automóviles de la partidas n087.01 a87.05	556,602.82
8477.90.00	Partes de maquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico	513,586.37
1004.00.00	Avena	500,803.20
0701.90.00	Las demás papas (patatas) frescas o refrigeradas	485,971.17
9405.60.00	Anuncios, letreros y placas indicadoras luminosas y artículos similares	448,558.00
5204.20.00	Acondicionado para la venta al por menor	438,663.28

3302.10.90	Las demás preparaciones de base de sustancias odoríferas, del tipo de las utilizada para la elaboración de bebidas	411,795.38
8503.00.00	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las maquinas de las partidas nos 85.01 u 85.02	362,435.02
8471.30.00	Maquinas automáticas para tratamiento procesamiento de datos digitales portátiles	353,888.19
3506.10.00	Productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de peso neto inferior o igual a 1 kg	335,236.20
4107.11.00	Plena flor sin dividir	281,313.29
8701.20.00	Tractores de carretera para semirremolques	250,682.65
5209.42.00	Tejidos de mezclilla («denim»)	225,498.84
3926.90.80	Fundas, toldos, bacas y demás artículos protectores	193,446.05
4811.51.00	Blanqueados, de peso superior a 150 g/m ²	171,489.05
7306.90.00	Los demás tubos y perfiles huecos: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados, de hierro o acero	153,462.94
9021.10.00	Artículos y aparatos de ortopedia o para fracturas	145,879.55
6006.22.00	Los demás tejidos de puntos de algodón teñidos	123,851.53

Fuente: Subgerencia de Estadísticas CEI-RD

7. Productos dominicanos con mercado potencial en Canadá

Las exportaciones de productos dominicanos hacia Canadá podrían incrementarse, si se aprovecha el potencial o dinamismo que actualmente reflejan algunas mercancías que la República Dominicana produce y exporta pero de las cuales Canadá no importa desde República Dominicana o el valor de las importaciones es poco significativo.

A continuación, presentamos los 10 productos con mayor potencial para ser exportados o incrementar las exportaciones hacia Canadá desde la República Dominicana:

Código del producto	Descripción del producto	Canadá importa desde República Dominicana	República Dominicana exporta hacia el mundo	Canadá importa desde el mundo	Comercio potencial indicativo en miles de USD
		Valor 2009, en miles US\$	Valor 2009, en miles US\$	Valor 2009, en miles US\$	
Total*	Todos los productos	129.724	4.693.264	321.070.240	4.563.540
'901890	Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	8.032	544.045	933.176	536.013
'392690	Las demás manufacturas, de plástico.	6.699	190.525	1.074.598	183.826
'711319	Joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	3.227	176.131	520.144	172.904

* Nota: Este total incluye todos los productos comercializados entre ambas naciones, pero en el cuadro solo incluimos los 10 con mayor valor potencial en US\$.

'180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	6.314	143.700	149.251	137.386
'853650	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores.	4.230	123.050	459.001	118.820
'080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	156	108.959	335.559	108.803
'170111	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	0	93.439	398.938	93.439
'721420	Barras hierro con muescas, cordones, huecos o relieve obtenidos durante	0	83.698	165.346	83.698
'850440	Convertidores estáticos	1.272	78.222	786.615	76.950
'252329	Los demás cemento portland	0	72.758	69.341	69.341

Fuente: Trademap

8. Política Comercial de Canadá²

8.1 Marco Legal

El régimen de política en materia de comercio e inversiones de Canadá no ha cambiado de manera significativa desde el año 2003. Está basado en competencias federales y provinciales compartidas, y entraña consultas periódicas entre el Gobierno Federal, las provincias, la industria, entidades no gubernamentales y grupos de intereses públicos, y el público en general. Comprende también un acuerdo para identificar y reducir los obstáculos interprovinciales al comercio y la inversión. Canadá ha afirmado que sus perspectivas de crecimiento dependen de la apertura de los mercados mundiales y de un entorno comercial estable, previsible y transparente.

Canadá participa activamente en la OMC, a la que considera como el elemento central de su política comercial y el mejor foro para la introducción de amplias mejoras en el acceso a los mercados en muchas esferas de su interés. Canadá ha presentado muchas propuestas en el contexto de la actual ronda de negociaciones de la OMC. Además del plano multilateral, el Canadá emprende iniciativas regionales y bilaterales en materia de relaciones preferenciales de comercio e inversiones. Canadá eximió de los compromisos preferenciales de liberalización determinadas líneas arancelarias cuya oferta está regulada así como las actividades culturales.

Canadá atribuye una importancia fundamental a la gestión de sus relaciones comerciales con los Estados Unidos, la cual se lleva a cabo en gran medida a través del TLCAN y la OMC. Se han venido desarrollando negociaciones con miras a alcanzar acuerdos de libre comercio con varios países, pero no se han concertado nuevos acuerdos desde 2003.

Canadá mantiene una política de trato nacional para la inversión extranjera directa, sujeta a restricciones específicas por sectores en relación con la pesca, minería y energía, transporte aéreo, telecomunicaciones y actividades culturales. Además, las adquisiciones

² SICE: Sistema de información sobre comercio exterior: Información sobre Canadá

extranjeras que superen un determinado límite están sujetas a un examen con objeto de asegurar que tengan como resultado un "beneficio neto" para el Canadá.

8.2 Relaciones Internacionales/Regionales (Organismos adscritos, Acuerdos Comerciales suscritos)

Canadá tiene mas de 260 oficinas (embajadas, consulados, y oficinas comerciales) en 150 países alrededor del mundo³, y es miembro de varios organismos y organizaciones internacionales, tales como las Naciones Unidas, Commonwealth, OEA, OECD, el Consejo Ártico, el BID, FMI, entre otros.

Canadá es miembro del OMC desde 1945, su política comercial se base en los principios de esta organización. Su participación en la OMC refleja los objetivos identificados en su estrategia comercial, basada en la expansión de mercados, en especial los prioritarios, y fortalecer las relaciones comerciales con los Países Miembros⁴.

Canadá ha suscrito Tratados de Libre Comercio con varios países, entre los más importantes destacamos, brevemente, los siguientes:

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El TLCAN fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 y entro en vigencia el 1 de enero de 1994, por Estados Unidos, México y Canadá. Estos países han triplicado su comercio, gracias al fortalecimiento de las reglas y procedimientos en materia comercial y de inversiones generadas en el Acuerdo. En el marco del TLCAN, se eliminaron los restantes aranceles a las importaciones procedentes de México para enero de 2003.

Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá e Israel

El 31 de julio de 1996 se suscribió es Acuerdo de Libre Comercio y entro en vigencia el 1 de enero de 1997. El Acuerdo eliminó todos los aranceles aplicados a los productos industriales y redujo o elimino los aplicados a determinados productos agrícolas.

Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Chile (CCFTA)

El Acuerdo fue suscrito el 5 de diciembre de 1996 y entro en vigor el 5 de julio de 1997. Este Instrumento abarca al comercio de bienes y servicios, así como las inversiones entre ambos países. Gracias al Acuerdo los aranceles aplicados a las importaciones de Canadá procedentes de Chile fueron eliminados para enero 2003, con la excepción de determinadas líneas arancelarias de productos lácteos, aves de corral y huevos, sujetos a regulaciones de la oferta, que no están sujetas a los compromisos de reducción arancelaria del Acuerdo.

Otros Acuerdos y Tratados suscritos por Canadá son:

³ Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Canadá, http://www.international.gc.ca/ciw-cdm/description_bureaux-offices.aspx

⁴ Ministerio de Comercio Exterior de Canadá, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.asp>,

- Acuerdo de Libre Comercio ente Canadá y Costa Rica (CCRFTA)
- Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELA)
- Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Perú
- Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Colombia

Así mismo, Canadá ha suscrito Acuerdos de Libre Comercio con Panamá, Jordania, y se encuentra en proceso de negociación con Turquía, Ucrania, Marruecos, Unión Europea, Corea, Comunidad Andina, CARICOM, **República Dominicana** e India⁵.

8.3 Acceso al Mercado⁶

8.3.1 Requisitos generales de Acceso a Mercado

El Canada Customs Act⁷ regula el régimen de importación de Canadá, que se enmarca en un modelo de intercambio comercial liberalizado. La mayoría de las importaciones no requieren autorización de ningún tipo. Sin embargo, algunos bienes solo pueden ser importados previa obtención de una licencia. Es el caso del carbón, acero, armas, y productos agrícolas. El Export and Import Permits Act⁸ incluye una lista de control de importaciones en la que se especifican todas las mercancías cuya importación en Canadá está prohibida o sujeta a contingentes⁹.

La Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA Canada Border Service Agency) es la institución encargada de controlar el acceso de personas y bienes a Canadá.

8.3.2 Tratamiento de las importaciones (despacho de aduanas; documentación necesaria)

Documentación de Importación

Los documentos necesarios para exportar a Canadá, podrían incluir:

- Conocimiento de Embargue o Guía Aérea: 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 requiere un certificado de origen para establecer donde 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 el vendedor, numero de contrato, descripción de los bienes, precio

⁵ Ministerio de Comercio Exterior de Canadá, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx>

⁶ Guía Comercial de Canadá 2010, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador

⁷ Canada Customs Act, <http://laws.justice.gc.ca/pDF/Staute/C/C-52.6.pdf>

⁸ Export and Import Permits Act, <http://laws.justice.gc.ca/PDF/Statu/E/E-19.pdf>

⁹ Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, Guía País-Canadá, ICEX, España 2010.

unitario, número de unidades por paquetes, 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 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 Embarque: Eventualmente es requerida como suplemento de la factura comercial.
- Factura Pro-Forma: Este cálculo de costo de entrega es generalmente requerido para una venta exitosa¹⁰.

Los detalles para la documentación de importación y reglamentación, así como otras informaciones útiles, se encuentran en: www.cbsaasfc.gc.ca/import/menu-eng.html

8.3.3 Productos de Prohibida Importación

El gobierno canadiense ha establecido ciertos productos como productos prohibidos para ser importados dentro de las fronteras canadienses en base a ciertas consideraciones realizadas.

Si se planea exportar alguno de los siguientes artículos a Canadá, se debe investigar más a profundidad las limitaciones de las prohibiciones establecidas por el gobierno canadiense en cuanto a los artículos enlistados:

- Material obsceno
- Libros con derechos de autor canadiense
- Dinero falsificado
- Aviones usados o de segunda mano
- Bienes manufacturados total o parcialmente por prisioneros
- Colchones usados o de segunda mano y sus componentes
- Bienes con dudoso o confuso certificado de origen
- Vehículos de motor usados o de segunda mano
- Fósforos compuestos de fósforo blanco
- Propaganda de odio
- Cierta tipo de armas y municiones

8.3.4 Régimen para muestras

¹⁰ TFO Canadá, Guía para la exportación a Canadá, 2010.

En general, los alimentos para prueba mercado deberán cumplir con la legislación vigente en todos los aspectos, a excepción del requisito de etiquetado bilingüe y tamaños de contenedores normalizados en el embalaje del consumidor de etiquetado.

Por la regulación, para que un alimento se le conceda una situación de “Prueba de Mercado de Alimentos”, nunca debe haber sido vendido en Canadá en esa forma y debe diferir sustancialmente de cualquier otro alimento que se venda en Canadá con respecto a su composición, función, estado o tipo de envase.

Un comerciante que desee realizar una prueba de mercado debe, seis semanas antes de realizar la prueba de mercado, presentar un Aviso de intención de promocionar el producto en la forma y el modo. El aviso de la intención de promocionar el producto debe ser completado con el membrete de la empresa y debe incluir lo siguiente:

- Una descripción del producto envasado, junto con la presentación de una muestra en forma envasado o, alternativamente, una ilustración del producto envasado y la etiqueta;
- La cantidad a distribuir;
- El plazo establecido para la comercialización de la prueba (duración máxima es de 12 meses);
- El área geográfica o región en la que el mercado de prueba se llevara a cabo.
 - Una provincia se considera un área demasiado grande como un mercado para los propósitos de una prueba.
 - Las ciudades son generalmente aceptadas, siempre que no incluyan una unidad del gobierno local donde el francés o el inglés sea la lengua materna de 10% o más de la población y siempre que la información obligatoria de la etiqueta solo figure en otro idioma.
- Los distribuidores también deben incluir información, con datos que comprueben la tesis de que el producto de prueba de mercado no se había vendido con anterioridad en Canadá en esa forma y establecer que se diferencia sustancialmente de cualquier otro producto vendido en Canadá con respecto a su composición, función, estado o envases.

El aviso de la intención de promocionar el producto (Notice of Intention to Test Market) debe ser dirigida a:

Director de Protección al Consumidor
Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos
1400 Camino Merivale
Ottawa, Ontario, K1A 0Y9

Carta de autorización de comercialización temporal (Temporary Marketing Authorization Letter)

Hay una diferencia entre alimentos de prueba y un alimento que haya recibido una autorización de comercialización temporal.

Una carta de autorización de comercialización temporal (TMAL), emitido por el Viceministro Adjunto de la oficina de Productos de Salud y Alimentación (Health products and food branch) de Health Canada, autoriza la venta de un alimento que no cumpla con uno o mas de las reglas de composición, envasado, etiquetado o publicidad contenidas en la Food and Drug Act y el Reglamento. La autorización se concede por un periodo determinado de tiempo, dentro de un área designada y en una cantidad determinada de un fabricante específico o el distribuidor. Un TMAL no exonera a los alimentos de los requisitos previstos en los materiales de empaque y etiquetado de la ley del Consumidos y el Reglamento (Consumer packaging and labeling Act).

Una vez que el TMAL se expide, los fabricantes o productores de alimentos que están sujetos al registro obligatorio a través de la etiqueta de la CFIA (Canadian Food Inspection Agency) como las carnes y productos registrados procesados, se espera que siga los procedimientos normales para registrar sus etiquetas¹¹.

Las solicitudes de cartas de autorización de comercialización temporal debe ser dirigida a:

Assistant Deputy Minister
Health Products and Food Branch
Health Canada
Ottawa, Ontario K1A 0L2

Las preguntas relacionadas con todos los detalles de procedimiento en el que solicite la TMAL pueden ser dirigidas a:

Chief, Nutrition Evaluation Division
Bureau of Nutritional Sciences, Food Directorate
Health Products and Food Branch
Health Canada
Ottawa, Ontario K1A 0L2
Tel 613-957-0352
Fax 613-941-6636

Autorización de Comercialización Provisional (Interim Marketing Authorization)

La autorización provisional de comercialización (IMA), permite la venta de alimentos que no cumplan con la normativa, mientras que una enmienda para permitir su venta legal en curso se está procesando. Se da el permiso a través de la publicación de Notificación de autorización provisional de comercialización en Canada Gazette Parte I y es efectiva a partir de la fecha de publicación.

¹¹ Agencia canadiense de Inspección de Alimentos (Canadian Food Inspection Agency)
<http://www.inspection.gc.ca/english/fssa/labeti/>

Un IMA no tiene duración fija, sino que permanece en efecto hasta que la modificación reglamentaria propuesta se promulgue en el Canada Gazette Parte II.

8.4 Requisitos arancelarios (Sistema arancelario, aranceles promedios aplicados)

Solamente el Gobierno Federal puede imponer aranceles sobre los bienes y servicios que ingresan a Canadá; la constitución prohíbe que los impongan lo gobiernos provisionales. Todos los productos que ingresan a Canadá deben ser declarados a la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA, Canada Border Services Agency), la agencia federal responsable de hacer cumplir la legislación de fronteras de Canadá.

Los aranceles aplicados por Canadá varían dependiendo del tratamiento que Canadá otorga al país donde se origina la importación. El tratamiento de la tarifa puede ser afectado por el origen de las materias primas y sus componentes, e incluye la Tarifa de Nación Mas Favorecida (NMF) para todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los países que gozan de acuerdos bilaterales con Canadá; la Tarifa de los Países de la Mancomunidad del Caribe; la Tarifa de País Menos Desarrollado (TPMD); tratamiento de tarifa preferencial conforme a varios acuerdos de libre comercio; y la Tarifa General Preferencial (TGP) para países no cubiertos por alguna otra categoría. Las empresas exportadoras deben obtener Certificados de Origen de agencias certificadoras identificadas en el país y presentar formularios de declaración de importaciones para uso de los inspectores del Gobierno de Canadá¹².

ARANCELES APLICADOS POR CANADA				
Aranceles e Importaciones	Año	Total	Productos agrícolas	Productos no agrícolas
Promedio simple del consolidado final		6.7	15.4	5.3
Promedio simple de la aplicación NMF	2009	4.5	10.7	3.5
Promedio ponderado del comercio	2008	3.3	11.4	2.7
Importación en miles de millones de USD	2008	397.1	26.1	371.0

Fuente: Perfil arancelario de Canadá/OMC

8.4.1 Licencias de importación/Autorizaciones previas

Para que un producto ingrese satisfactoriamente a suelo canadiense debe comprobar si dicho artículo se encuentra en la lista de Control Importaciones (Ver <http://www.international.gc.ca/controls-controles/assets/pdfs/general/Bluebook/A-section/documents/A2-ICL-E.pdf>). Si el producto se encuentra en dicha lista, el importador deberá obtener un permiso de importación según el proceso descrito a continuación:

¹² TFO Canadá, Guía para la exportación a Canadá, 2010.

A pesar de que el importador es quien tiene que realizar el trámite de obtención del permiso, es importante que el exportador este consciente de los procesos que el producto debe pasar para que así tenga una mejor capacidad de previsión. El Canada Border Service Agency (CBSA), es la institución encargada de controlar el ingreso de personas y mercancías a Canadá. Las legislaciones y regulaciones pueden estar sujetas a cambios, por lo que es recomendable que se compruebe las publicaciones de la legislación, regulaciones, políticas y procesamientos de CBSA (Memorandos). Ver:

MEMORANDO D19-10-2 Ley de Exportación e Importación (importaciones)

8.4.2 Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios

El ministerio de Salud de Canadá esta 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. 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 materias de inocuidad y calidad nutricional de los alimentos establecidos 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.

8.4.3 Buenas Prácticas de Importación/Trazabilidad

La CFIA llama “Buenas Practicas de Importación” (Good Importing Practices) a los procedimientos de manipulación de alimentos que facilitan la identificación y control de problemas que hayan podido producirse en cualquier fase del proceso de importación. El cumplimiento de las Buenas Prácticas de Importación debería asegurar la conformidad con los requisitos de seguridad e higiene alimentaria de la legislación canadiense.

Aunque las Buenas Prácticas de Importación son de cumplimiento voluntario, se han propuesto enmiendas a la legislación sobre alimentos que las harían obligatorias. La CFIA tiene una Guía en ingles titulada Buenas Practicas de Importación: Código de practicas para el uso de importaciones canadienses (Good Importing Practices-Code of practice for use by Canadian food importers). Esta guía esta disponible asimismo en francés.

8.4.4 Requisitos Técnicos: Etiquetado

La reglamentación en Canadá establece requerimientos estrictos a nivel nacional, provincial y municipal, con relación para bienes y servicios que ingresan al país. La reglamentación integral cubre el contenido, embalaje y re embalaje, etiquetado, transporte, cantidades para embarque de muestras, manipulación en grandes cantidades, almacenamiento, distribución, exhibición y uso de las importaciones. Los proveedores

deben revisar la reglamentación relacionada a su producto antes de exportar a este mercado¹³.

La Secretaria del Consejo del Tesoro supervisa la gestión y coordinación de la política federal sobre reglamentos técnicos y de otro tipo. La Secretaria de Asuntos Normativos de la Secretaria 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 Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional del Canadá (DFAIT) es responsable de la aplicación del Acuerdo OTC (Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio) Canadá actualizo en ultimo lugar su notificación sobre la aplicación y administración del Acuerdo OTC en septiembre de 2002. El DFAIT encomienda al Consejo de Normalización de Canadá (SCC) el servicio de información y delega en él la facultad de hacer las correspondientes notificaciones. El SCC, entidad federal de la Corona, es el centro de normalización en Canadá.

○ **Requisitos generales de etiquetado**

Toda información en las etiquetas de los alimentos debe ser verídica, sin que induzca a confusión o a engaño, y la información requerida debe tener las siguientes características:

- Ser de fácil lectura y de manera clara y destacada (con un tipo de altura e letra minina recomendada de 1,6 mm (1/16 pulgada), basado en la letra “o” minúscula, a menos que se especifique lo contrario), y
- Estar en cualquier panel, salvo en la parte inferior, a excepción de la información requerida que debe aparecer obligatoriamente en el panel principal.

○ **Alimentos que requieren una etiqueta**

Todos los productos envasados requieren una etiqueta con las siguientes excepciones:

- Unidades individuales de pequeño tamaño, como caramelo o chicle, que se venden por separado.
- Frutas o verduras frescas atadas con una banda o similar, inferior a 12,7 mm de ancho.

○ **Requerimientos de idioma**

Toda la información obligatoria en las etiquetas de los alimentos debe figurar en las dos lenguas oficiales, es decir, francés e inglés, con una excepción:

¹³ TFO Canadá, Guía para la exportación a Canadá, 2010.

- La identidad y sede social de la persona o empresa que manufactura, procesa o envasa el producto para su venta, pueden ser en inglés o francés indistintamente.
- Estos requerimientos y los relativos a:
 - Nombre común,
 - Abreviaturas,
 - Cantidad neta (Net quantity),
 - Cuerpo mínimo de letra para cantidad neta,
 - Unidades de medidas,
 - Nombre y dirección de la empresa importadora,
 - Lista de ingredientes (list of ingredients),
 - Nombres comunes de los ingredientes,
 - Declaraciones de composiciones,
 - Declaraciones de auxiliares de fabricación (Processing Aids),
 - Tabla de información Nutricional (Nutrition Facts Table)
 - Sabores artificiales,
 - Fecha de caducidad (Best before –Date(inglés)/meilleur avanti (francés)
 - Otros requerimientos de la etiqueta,

Pueden ser consultados en la página del Canadian Food Inspection Agency:

<http://www.inspection.gc.ca/english/fssa/labeti/labetie.shtml>

9. Acuerdos Comerciales vigentes entre ambos países (República Dominicana y Canadá)¹⁴

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Es un programa de preferencias arancelarias otorgadas por los países industrializados a los productos de los países en desarrollo. Estas preferencias son unilaterales, por lo tanto los países beneficiarios no otorgan reducciones equivalentes.

Objetivo

Aumentar los ingresos de exportación, favorecer su industrialización y acelerar el ritmo de su crecimiento económico.

Países otorgantes del SGP:

- Australia
- Canadá
- Nueva Zelanda

¹⁴ www.cei-rd.gov.do/sgp.asp

- Estados Unidos
- Japón
- Noruega
- Suiza
- Rusia
- Unión Europea*

* Los 27 países de la Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido (Inglaterra), Rumania, República Checa y Suecia.

Cada país otorgante de las preferencias ha establecido los productos a beneficiarse y las normas de origen a cumplir para utilizar las preferencias arancelarias.

Países Beneficiarios del SGP

Los países en desarrollo y los menos adelantados elegidos por cada país otorgante, entre los cuales está la **República Dominicana**.

10. Cultura de negocios de Canadá¹⁵

El canadiense suele ser práctico y directo. Vaya al grano en sus contactos. Presente sin rodeos su propuesta de negocio. El empresario canadiense prefiere la relación directa sin rodeos ni pérdidas de tiempo: “Business is business”. Las tarjetas de visita suelen entregarse al principio de las reuniones de negocios y se dejan a la vista encima de la mesa para poder consultarlas si hiciera falta durante la reunión.

El empresario canadiense es poco protocolario y de trato cercano y afable, pero directo al punto de interés. Enseguida le tratará por el nombre, pero dejará de contactarle si su propuesta no le interesa. Además, aproveche al máximo sus contactos: el importador canadiense es una fuente de información magnífica sobre la situación del mercado, y es muy abierto a compartir sus conocimientos y opiniones con sus visitas. Intente obtener información útil durante sus entrevistas, y tendrá una idea mucho más completa de las posibilidades de su producto en Canadá.

Los canadienses aprecian a las personas tranquilas, tolerantes y pragmáticas. Es muy importante no comportarse de manera arrogante, aunque debe hacerse hincapié en la capacidad y competencia de uno mismo. En la mayor parte de los casos, una persona puede ser sustituida por otra sin que las negociaciones se resientan.

Las comidas y desayunos de negocios suelen ser de corta duración. Los desayunos generalmente se organizan muy temprano –antes de las 8 de la mañana—para no

¹⁵ Documento consultado: “Consejos para hacer negocios en Canadá”, Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa.

interferir con el resto de la jornada laboral. Los almuerzos de trabajo se celebran normalmente entre las 12 y las 2 de la tarde.

La puntualidad en los negocios es una virtud muy importante en Canadá. Los retrasos injustificados de más de 15 minutos están muy mal vistos. Sea riguroso y profesional en el cumplimiento de sus compromisos. No son aceptables la fluctuación en la calidad o el incumplimiento de las condiciones pactadas.

Sea prevenido. Asesórese antes de contratar. El asesoramiento legal independiente le evitará disgustos. Investigue la fiabilidad comercial de su socio. La primera fuente de información es su interlocutor; averigüe su antigüedad en el negocio, obtenga referencias bancarias y de financiación pública. También hay compañías especializadas que proporcionan informes financieros.

10.1 Información comercial¹⁶

o Horarios comerciales

Las horas regulares de atención al público en Cañada son de lunes a viernes desde las 8:00-9:00 a.m. hasta las 5:00-6:00 p.m. Las horas de las tiendas minoristas varían en algo de provincia a provincia, pero la mayor parte de los puntos de venta minorista abren de lunes a domingo (con restricciones para el domingo en algunas provincias) y también abren hasta más tarde los jueves y viernes por la noche.

o Organizaciones industriales y comerciales

The Board of Trade of Metropolitan Montreal

380 St. Antoine Street West, Suite 6000

Montreal, Quebec H2Y 3X7

Tel: (514)871-4000

Fax: (514)871-1255

E-mail: info@ccmm.qc.ca

<http://www.btmm.qc.ca>

The Toronto Board of Trade

1 First Canadian Place,

Toronto, Ontario. M5X 1C1

Tel: (416) 366-6811

Fax: (416) 366-8406

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

¹⁶ Guía Comercial de Canadá 2010, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador

Ottawa Chamber of Commerce
1701 Woodward Drive, Suite LL-20
Ottawa, Ontario
K2C 0R4
Tel: (613) 236-3631
Fax: (613) 236-7498
E-mail: info@ottawachamber.ca

Canadian Chamber of Commerce
360 Albert Street
Suite 420
Ottawa, ON K1R 7X7
Tel: (613) 238-4000
Fax: (613) 238-7643
E-mail: info@chamber.ca
<http://www.chamber.ca>

Canadian Association of Importers and Exporters
160, Eglinton Avenue East, Suite 300
Toronto, Ontario M4P 3B5
Tel: (416) 595-5333
Fax: (416) 595-8226
E-mail: info@iecanada.com
<http://www.caie.ca>

TFO Canada (Trade Facilitation Office Canada)
56 Sparks Street, Suite 300, Ottawa, Ontario
CANADA K1P 5A9
Tel: (613) 233-3925 o gratis en Canadá: 1(800) 267-9674
E-mail: info@tfocanada.ca
www.tfocanada.ca

○ **Hoteles, alquileres.**

Todas las ciudades importantes de Canadá cuentan con una variada selección de hoteles. Los precios varían según ciudad y las diferentes cadenas. Conviene ser precavidos en época de ferias y congresos.