

IICA
E71-201

IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTOS BÁSICOS

EN **CANADÁ** Y PAÍSES LATINOAMERICANOS Y CARIBEÑOS SELECCIONADOS
QUE PODRÍAN PROPICIAR RELACIONES DE BENEFICIO MUTUO

PREPARADO PARA:

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA-Canadá)

- 2012 -



Oficina del IICA en Canadá

Adolfo A. Fonseca / Juan Pablo Higuera

Agradecimientos

Los autores quisieran expresar su gratitud a la Dra. Audia Barnett, representante del IICA en Canadá, por darnos la oportunidad de participar en la implementación de la estrategia del IICA en Canadá para mejorar la productividad y competitividad del sector agropecuario. También quisiéramos agradecer a Brandy Coughler Holmes y Charles Kounkou, especialistas en cooperación técnica del IICA, por brindarnos orientación y sugerencias para finalizar este proyecto.

Deseamos expresar nuestro agradecimiento a todas las personas que se reunieron con nosotros y nos dieron valiosa información de mercado, sobre todo a las embajadas de los seis países de LAC, sus oficinas de promoción de exportaciones y a los comisionados de comercio de Canadá. Gracias a su colaboración, pudimos terminar este estudio de alcances de mercado.

Por último, también quisiéramos agradecer a todos los que, de una u otra forma, nos ayudaron a preparar esta fase del proyecto, entre ellos los integrantes del personal administrativo de la oficina del IICA en Canadá.

Descargo de responsabilidades

Se han hecho todos los esfuerzos para garantizar la precisión de la información contenida en la presente publicación. Los datos presentados en este documento representan la información obtenida mediante entrevistas, consultas con fuentes primarias y secundarias, así como referencias a la información obtenida en varios sitios web relacionados con el tema. Los usuarios de la información aquí contenida pueden considerarla como una base, aunque deben hacer su propia investigación y llegar a sus propias conclusiones en la adopción de decisiones. Los autores quedan liberados de toda responsabilidad con respecto a este documento, aunque se haya preparado con la seriedad del caso y con el supuesto de que los resultados son correctos. Las opiniones aquí expresadas son las de los autores y no necesariamente reflejan las del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	9
Resultados esperados:.....	10
Información general	11
Tratado de libre comercio Canadá-Colombia	12
Relaciones comerciales con Canadá.....	13
Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Colombia a Canadá y oportunidades	15
Consideraciones clave	19
COSTA RICA.....	22
Información general	22
Tratado de libre comercio Canadá–Costa Rica	23
Relaciones comerciales con Canadá.....	25
Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Costa Rica a Canadá y oportunidades	28
Consideraciones clave	29
ECUADOR.....	31
Información general	31
Tratado comercial Canadá-Ecuador	31
Relaciones comerciales con Canadá.....	32
Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Ecuador a Canadá y oportunidades	34
Consideraciones clave	36
HONDURAS.....	38
Información general	38
Tratado de libre comercio Canadá–Honduras.....	39
Relaciones comerciales con Canadá.....	40
Consideraciones clave	43
JAMAICA	45
Información general	45
Tratado comercial Canadá-Jamaica	46
Relaciones comerciales con Canadá.....	47

Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Jamaica a Canadá y oportunidades	48
Consideraciones clave	50
PERÚ	53
Información general	53
Tratado de libre comercio Canadá-Perú	53
Relaciones comerciales con Canadá.....	55
Consideraciones clave	59
Información general	62
Consideraciones clave	65
Oportunidades de Canadá en los países del estudio.....	71
PERÚ	71
COLOMBIA	73
ECUADOR.....	75
HONDURAS.....	76
JAMAICA	77
COSTA RICA	77
PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS DE EXPORTACIÓN DE CANADÁ	80
Claves para hacer negocios con Canadá	82
Pasos para tener éxito:	82
Estrategias de negociación:	83
Lista de organizaciones en Canadá que tienen potencial significativo para exportar productos identificados	86
SITIOS WEB	94
Anexo I: Resumen de productos agropecuarios con potencial de exportarse de LAC a Canadá	97
Productos agropecuarios con potencial de exportarse de Colombia a Canadá	97
Productos agrícolas con potencial para exportarse de Costa Rica a Canadá	98
Productos agrícolas con potencial de exportarse de Ecuador a Canadá	98
Productos agrícolas con potencial de exportarse de Honduras a Canadá.....	99
Productos agrícolas con potencial de exportarse de Jamaica a Canadá	100
Productos agrícola con potencial de exportarse de Perú a Canadá.....	100

Anexo II: Resumen de resultados..... 101
 Resultados, observaciones, comentarios y recomendaciones sobre países estudiados... 101
Anexo III..... 108
 Información recopilada para facilitar el comercio con Canadá y el acceso a su mercado. 108

Lista de cuadros

Cuadro 1. Comercio bilateral Canadá-Colombia (2010)	13
Cuadro 2. Cinco principales exportaciones agrícolas de Canadá a Colombia	14
Cuadro 3. Cinco principales importaciones agrícolas canadienses de Colombia	14
Cuadro 4. Lista de productos agrícolas exportados de Colombia a Canadá	15
Cuadro 5. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Colombia a Canadá	16
Cuadro 6. Productos identificados con salvaguardias en Costa Rica con niveles de activación.....	25
Cuadro 7. Comercio bilateral Costa Rica-Canadá (2010)	26
Cuadro 8. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá a Costa Rica (CDN \$ millones).....	27
Cuadro 9. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Costa Rica a Canadá (CDN \$ millones).....	27
Cuadro 10. Lista de productos agrícolas y alimentarios exportados a Canadá.....	27
Cuadro 11. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Costa Rica a Canadá	29
Cuadro 12. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá a Ecuador (CDN \$ millones).....	33
Cuadro 13. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Ecuador a Canadá (CDN \$ millones).....	33
Cuadro 14. Lista de productos agrícolas exportados de Ecuador a Canadá	34
Cuadro 15. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Ecuador a Canadá	34
Cuadro 16. Comercio bilateral Honduras-Canadá (2010)	40
Cuadro 17. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá a Honduras (CDN \$ millones).....	41
Cuadro 18. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Honduras a Canadá.....	41
Cuadro 19. Lista de productos agrícolas exportados de Honduras a Canadá	41
Cuadro 20. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Honduras a Canadá	43
Cuadro 21. Comercio bilateral Jamaica-Canadá (2010)	47
Cuadro 22. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá a Jamaica (CDN \$ millones).....	48
Cuadro 23. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Jamaica a Canadá (CDN \$ millones).....	48
Cuadro 24. Lista de productos agrícolas exportados de Jamaica a Canadá	49
Cuadro 25. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Jamaica a Canadá.....	49
Cuadro 26. Comercio bilateral Canadá-Perú (2012)	55
Cuadro 27. Principales exportaciones agrícolas de Canadá a Perú (CDN \$ millones)	56
Cuadro 28. Cinco principales importaciones agrícolas a Canadá desde Perú (CDN \$ millones).....	56
Cuadro 29. Lista de productos agrícolas exportados de Perú a Canadá:	57
Cuadro 30. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Perú a Canadá	58
Cuadro 31. Productos con potencial de exportarse de Canadá a los países del estudio.....	63
Cuadro 32. Productos de genética animal aprobados para exportarse a los países del estudio	69
Cuadro 33. Productos agroalimentarios de exportación de Canadá	80
Cuadro 34: Lista de organizaciones en Canadá que tienen potencial significativo para exportar productos identificados	86

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto representa un cotejo de información que permite comprender mejor el comercio agrícola posible entre Canadá y países seleccionados de América Latina y el Caribe (LAC) dentro del marco de los tratados bilaterales de libre comercio (TLC). Los países que participaron en el estudio y con los cuales Canadá ha firmado TLC y/o está a punto de concretarlos son: Colombia, Perú, Costa Rica y Honduras. En el estudio se han tomado en cuenta otros países, tales como Ecuador, un país con un elevado potencial agrícola, y también Jamaica, como miembro de la Comunidad de Estados Caribeños, CARICOM, que está impulsando un proceso de TLC con Canadá.

Durante el estudio, se estableció una comunicación directa con las organizaciones federales y provinciales clave encargadas de promover las exportaciones y abrir nuevos mercados, tanto para Canadá como para los países de LAC. La comunicación, que se llevó a cabo mediante visitas, reuniones presenciales y llamadas telefónicas, permitió establecer la importancia y el interés que existe entre los exportadores de productos agropecuarios y agroalimentarios en mejorar las relaciones comerciales de Canadá con LAC y viceversa. El estudio también presentó una base integral de datos sobre individuos e instituciones clave en el ámbito de la promoción de exportaciones (p. ej., asociaciones de exportadores y comerciantes); también ofrece una recopilación de estudios, documentos y sitios web que son útiles tanto para exportadores como para importadores de los países que participaron en el proyecto, además de ser una herramienta para facilitar el acceso al mercado canadiense y conocer mejor las oportunidades en los mercados de LAC. También se proporciona una lista de los productos agropecuarios que actualmente se están exportando desde Canadá y se identifican los que son más viables desde el punto de vista comercial y cuáles presentan las mayores posibilidades de aumentar sus exportaciones. Finalmente, se ofrecen algunos comentarios y sugerencias relacionados con el TLC y algunas recomendaciones para ser consideradas, con base en las lecciones aprendidas con la firma de los TLC entre Canadá y otros países de LAC, tales como México y Chile.

Descubrimos que existe una variedad de oportunidades de aumentar las relaciones comerciales agroalimentarias entre Canadá y los países de LAC en este estudio. Quedan trabajos por hacer, relaciones que forjar y más mercados que explorar en LAC para garantizar que los productos ofrecidos correspondan a las características, las necesidades específicas, la demanda y las regulaciones en Canadá.

INTRODUCCIÓN

La oficina del IICA en Canadá recientemente elaboró su Estrategia País para Canadá 2010-2014, en la cual una importante área de enfoque aborda la competitividad del sector agropecuario en América. Como tal, hay varias actividades destinadas a fortalecer la colaboración y los nexos con el sector privado, así como facilitar mayores beneficios para las partes interesadas en la agricultura.

Una de las áreas focales más importantes identificadas consiste en "Mejorar la productividad y la competitividad en el sector agropecuario", en la que se han determinado cuatro resultados que contribuyen al cumplimiento. Entre ellos se encuentra "Identificar los productos básicos canadienses en donde la colaboración con los países miembro del IICA en investigación, producción, productos de valor agregado y beneficios para la salud podría propiciar relaciones de beneficio mutuo".

Primero, se conduce una investigación básica que proporcionará insumos valiosos para este componente, la cual se desarrollará en tres fases. Este documento presenta los resultados de la primera fase y brinda información básica para desarrollar las siguientes fases del proyecto, a saber, "Identificar los productos básicos de Canadá y los países latinoamericanos y caribeños que podrían propiciar relaciones de beneficio mutuo". Los resultados contenidos en este documento apoyan el objetivo específico antes mencionado. El documento también constituye una valiosa herramienta para importadores y exportadores de Canadá, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Jamaica, Honduras y Perú, con la que pueden identificar posibles oportunidades, beneficios y/u obstáculos de mercado.

Objetivo del estudio:

Identificar los productos básicos de Canadá y de los países latinoamericanos y caribeños (LAC) en donde la colaboración con países miembro seleccionados del IICA en investigación y producción y en productos de valor agregado, entre ellos los que presentan beneficios para la salud, podría propiciar relaciones de beneficio mutuo.

Resultados esperados:

1. Un análisis de los tratados de libre comercio (TLC) firmados o en negociación entre Canadá y LAC, identificando las oportunidades potenciales o latentes de mejorar la agricultura y el comercio agroalimentario.
2. Una lista de los productos básicos agropecuarios, insumos y derivados con valor agregado que tienen potencial de exportarse a países específicos de LAC desde Canadá.
3. Una lista de los productos agrícolas y el potencial de exportaciones de valor agregado a Canadá provenientes de países especificados de LAC.
4. Un análisis de oportunidades, beneficios u obstáculos a la exportación o importación de estos productos, considerando, *inter alia*, los tratados de libre comercio que están vigentes entre Canadá y LAC.
5. Lista de organizaciones en Canadá que tienen un considerable potencial para exportar productos identificados.



COLOMBIA

Información general

La República de Colombia está ubicada en el norte de América del Sur. Con una población de 46 millones de personas, Colombia tiene la 29ª población más grande del mundo y la segunda población más grande de Sudamérica, después de Brasil.



Colombia es una democracia estable y bien establecida, administrada por un gobierno comprometido con el fortalecimiento de la economía mediante la implementación de duras políticas macroeconómicas. El fuerte crecimiento económico de los últimos años ha ayudado a disminuir el desempleo y la pobreza y le ha dado al país la esperanza de superar estos conflictos internos y realizar todo su potencial económico en el futuro previsible.

Una de las principales industrias de Colombia es la agricultura. Con la producción de café, banano, azúcar, algodón y carne, la agricultura es el pilar de la economía colombiana. La agricultura representa cerca del 9% del PIB y emplea más del 17.1% de la fuerza laboral. Las otras industrias principales están constituidas por la manufactura y la minería.

PIB (PPP): \$467 millones (2011 est.)
PIB per cápita: \$10,100 (2011 est.)

PIB – composición por sector

Agricultura: 8.9%
Industria: 38.0%
Servicios: 53.1% (2010 est.)



En la actualidad, Colombia tiene tratados comerciales con Chile, la Comunidad Andina de Naciones, la CARICOM, el MERCOSUR, la Unión Europea, los Estados Unidos, el Triángulo Norte de Centroamérica, la EFTA, Canadá y Cuba. Se están llevando a cabo negociaciones con Israel, Turquía, Panamá y Corea.

Tratado de libre comercio Canadá-Colombia

La relación de Canadá con Colombia es amistosa y se reforzó con la firma del nuevo TLC histórico Canadá-Colombia, el 21 noviembre del 2008. Esto le permitió a las empresas canadienses la libre entrada al mercado de Colombia, lo que brindaba un mayor acceso a los exportadores de productos tales como trigo, leguminosas, cebada, productos de papel y equipo pesado. El TLC también les da más estabilidad a las compañías canadienses de los sectores de petróleo, gas y minería. Una reducción de los aranceles colombianos potencia las oportunidades comerciales para las mercancías que a los productores canadienses agrícolas e industriales les interesa exportar. Los menores aranceles contribuyen a mejorar la posición competitiva de las exportaciones canadienses en los mercados colombianos.

Con la firma del tratado comercial, Colombia obtuvo libre acceso al mercado canadiense para el 98% de los productos que exporta.

Con la firma del tratado comercial, Colombia recibió el acceso inmediato a la exportación libre de aranceles para productos que Colombia tiene para ofrecer. Colombia obtuvo libre acceso al mercado canadiense para el 98% de los productos que exporta. Entre estos se encuentran:

- Café, tanto instantáneo como en grano
- Azúcar blanco: Colombia tendrá libre acceso al mercado canadiense gracias a una liberación lineal de aranceles durante 17 años
- Flores, esquejes y follajes
- Frutas y hortalizas: libre acceso a casi todas las partidas arancelarias, sobre todo frutas tales como piña, guanábana, papaya, mango y fresa.
- Cacao y sus subproductos: un gran potencial
- Productos alimentarios y productos de frutas y hortalizas con valor agregado.
- Tabaco
- Etanol y licor: acceso inmediato

Quizá los productos colombianos que más se beneficiaron con el TLC son azúcar; aceites y grasas vegetales; fibras vegetales y arroz procesado.

Con la vigencia del TLC, el 98% de las exportaciones colombianas a Canadá entrará en este mercado libre de aranceles y de este 98%, el 97.6% de los bienes agrícolas quedarán inmediatamente libres del pago de aranceles.

Aunque ciertos productos lácteos están excluidos de la desgravación arancelaria, Colombia tiene un buen mercado potencial en Canadá, especialmente los productos

lácteos con sabores tropicales, tales como los batidos. Al mismo tiempo, algunos productos cárnicos podrían encontrar buenos mercados de nicho, por ejemplo, carne molida de res, mondongo y otras carnes industriales.

Colombia reducirá sus barreras a las importaciones canadienses. La mayor parte de los productos agropecuarios canadienses quedarán finalmente libres de derechos. Esto constituirá una bonanza para los exportadores canadienses de productos agrícolas que enfrentan actualmente un arancel promedio del 16.6%. El trigo, la cebada, las arvejas y las lentejas, entre otros productos, dentro de límites especificados de volumen, quedarán libres inmediatamente del pago de derechos. Con el tiempo, los aranceles sobre otros productos se eliminarán de forma gradual, entre ellos, los de carne de cerdo, frijoles, carne de res, aceite de canola, otras semillas oleaginosas, grasa animal, papas fritas congeladas y whiskey. Colombia incorporó una salvaguardia agrícola especial para regular las importaciones de algunos productos sensibles del sector agropecuario, tales como carne de res y frijoles. Además, se eliminaron todas las formas de subsidio a las exportaciones y cualquier posibilidad de que se vuelvan a introducir.

Relaciones comerciales con Canadá

Colombia es el 10^o socio agrícola comercial más grande de Canadá, pues el comercio bilateral sobrepasó los \$635 millones en 2010. Colombia es también la 10^a fuente más grande de importaciones a Canadá, ya que las importaciones superaron los \$359 millones en 2010.

Cuadro 1. Comercio bilateral Canadá-Colombia (2010)

Comercio total de Colombia \$82.6 millardos	
Exportaciones	\$40.7 millardos
Importaciones	\$41.9 millardos
Balanza comercial	(\$1.2 millardos)
Comercio Canadá-Colombia \$1.4 millardos	
Exportaciones	\$643.8 millones
Importaciones	\$717.4 millones
Balanza comercial	(\$73.6 millones)
Comercio agric. Canadá-Colombia \$639.0 millones	
Exportaciones	\$276.8 millones
Importaciones	\$359.2 millones
Balanza comercial	(\$82.4 millones)

En 2010, las principales exportaciones agrícolas de Canadá a Colombia fueron granos y leguminosas. Específicamente, los principales productos agroalimentarios fueron trigo, lentejas, cebada y arvejas; sin embargo, existe un creciente mercado de alimentos procesados y productos con valor agregado. Se dispone potencialmente de

nuevas oportunidades para los exportadores de carne de res, cerdo, licores, alimentos para animales y frutas no tropicales. Las principales importaciones agrícolas de Canadá provenientes de Colombia fueron café, banano y flores cortadas.

Cuadro 2. Cinco principales exportaciones agrícolas de Canadá a Colombia

	2010
Trigo y morcajo	127.9
Lentejas, secas, peladas	61.4
Cebada	23.0
Arvejas, secas, peladas	10.2
Alpiste	7.8

- Trigo y morcajo, lentejas secas y peladas, cebada, alpiste y arvejas secas y peladas han seguido siendo consistentemente las cinco principales exportaciones de Canadá a Colombia en los últimos cuatro años.
- Las cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá representaron un 83.2% de las exportaciones agrícolas de Canadá a Colombia en 2010.
- Las exportaciones de Canadá han permanecido bastante estables, aunque sí experimentaron una disminución de \$3 millones entre 2007 y 2008. Las exportaciones canadienses tuvieron un aumento de \$35 millones en 2009 y un aumento de \$29.9 millones en 2010.

Cuadro 3. Cinco principales importaciones agrícolas canadienses de Colombia

	2010
Café, sin tostar, sin descafeinar	162.0
Bananos	80.8
Rosas cortadas	24.4
Flores cortadas	21.6
Claveles cortados	14.4

- Las cinco principales importaciones de agroalimentos de Canadá provenientes de Colombia representaron el 84.4% de las importaciones agrícolas totales.
- De 2007 a 2008, las importaciones totales de agroalimentos procedentes de Colombia aumentaron \$19 millones y subieron \$49 millones más en 2009. En 2010, las importaciones tuvieron un incremento de 13.8 millones.
- Las importaciones procedentes de Colombia son considerablemente mayores en el sector hortícola, ya que incluyen más plantas y flores cortadas.

Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Colombia a Canadá y oportunidades

Colombia goza de un sector agropecuario diverso. La topografía y el clima variado de Colombia crean la oportunidad de que cada una de sus regiones siembre una variedad de cultivos. Las principales exportaciones agropecuarias incluyen café, azúcar, banano y carne de res. Es el segundo productor y exportador más grande del mundo de café. Las flores cortadas constituyen una importante exportación agrícola de Colombia a Canadá, igual que lo son los bananos. El sector de procesamiento de alimentos de Colombia es una parte importante de la economía que representa el 27% de toda la producción manufacturera. Los cultivos permanentes dan cuenta del 1% del área total de labranza; los pastos permanentes constituyen el 38%, en tanto que las tierras de cultivo comprenden el 2%. Aproximadamente, se riegan 9,000 km² de tierras. Aunque está disminuyendo la proporción del aporte de la agricultura, la producción agrícola aumentó un 7.2% en 2007 y desde 2001 o antes ha estado en aumento constante.

Cuadro 4. Lista de productos agrícolas exportados de Colombia a Canadá

Café (instantáneo y en grano)	Plátanos
Azúcar	Aceite de palma
Bananos	Oritos (<i>baby bananas</i>)
Flores, rosas y claveles cortados	Frutas exóticas
Arroz	Cacao y sus subproductos
Follaje	Etanol y licor

Colombia tiene un enorme potencial de exportación en el sector de agroalimentos. La evidencia de este potencial se debe, en parte, al crecimiento sustancial de las exportaciones en los últimos años. Esto también coincide con el grado de apertura de la economía colombiana, la cual es mayor que la de otros países de la región. En el sector agroindustrial, el principal producto colombiano de exportación a nivel mundial es el café, seguido de flores y bananos. Los principales destinos de las exportaciones colombianas son, en orden de importancia, Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y Perú. Con respecto a las importaciones, los proveedores más grandes de Colombia son los EE.UU. y la UE, seguidos de China, México y Brasil.

Gracias a su posición geográfica y su diversidad climática, Colombia posee una extensa cartera de productos no tradicionales que ofrecer, todos los cuales tienen potencial de exportación. En el sector agro industrial, el cacao y sus subproductos, las frutas exóticas tropicales y/o procedentes de las regiones andinas, panela, edulcorantes naturales y algunos alimentos procesados se encuentran entre algunos de los ejemplos de los productos posibles. Entre los productos que tienen mercados potenciales grandes se encuentran también los camarones, las grasas vegetales y los aceites.

Cuadro 5. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Colombia a Canadá

<u>Sector agroindustria</u>	<u>Sector agricultura</u>
Cacao y sus subproductos	Frutas tropicales
Edulcorantes naturales Estevia Paneta molida (azúcar crudo de caña orgánica o sin refinar)	Aguacate Mango Papaya Lima Tahití (limón Tahití) Piña Papaya
Industria camaronera	
Industria de grasas y aceites vegetales	Frutas andinas y exóticas
Productos lácteos (batidos con sabor de frutas tropicales y pasta de caramelo - dulce de leche)	Maracuyá Granadilla (Tomate de árbol (tamarillo) Pitaya Uchuva Curuba Feijoa
Carne de res (carne molida y recortes o carnes industriales)	
Hortalizas ultracongeladas (zanahoria, coliflor y brócoli)	
Fruta tropical deshidratada (a granel y como bocadillo)	
Pulpa, jugos y concentrados, conservas, mermeladas y jaleas de frutas tropicales	Arroz procesado

Canadá no solo es un fuerte consumidor de café; sino que también tiene una sólida cultura de café. El café colombiano es un producto de alta calidad, reconocido internacionalmente por su sabor, y podría desempeñar un mayor papel en el mercado canadiense. Es posible aumentar su consumo en Canadá estableciendo mejores estrategias de comercialización para promover la marca Café de Colombia.

Colombia tiene la posibilidad de competir en el mercado de frutas tropicales y andinas. En el caso de la piña, aunque Costa Rica es el principal proveedor, seguido de los EE.UU. y de Ecuador, Colombia también podría competir. Colombia tiene diferentes variedades de piñas y también ofrece la tradicional

Colombia tiene el potencial de competir en el mercado de frutas andinas. Sin embargo, tanto la fruta fresca como los productos de valor agregado necesitan de fuertes estrategias promocionales para sensibilizar a los consumidores y motivarlos a consumir estos productos.

piña Dorada, pequeña y mediana, que suele ser vendida por Dole. Colombia también tiene una ventaja geográfica en lo referente a la facilidad para exportar a Canadá.

Actualmente, la piña se vende en la mayoría de los supermercados, junto con la fruta tradicional. También se ha diversificado la forma en que se consume, ya que no solo se come fresca, sino que también viene en jugos naturales y forma parte de muchas recetas para dar a las comidas un sabor tropical.

Además de la piña, la papaya y el mango se están presentando para la venta junto con las frutas tradicionales. Esto abre muchas posibilidades de exportar estas frutas a Canadá. Como el consumidor canadiense ahora ya está consciente de estas frutas, no hay ninguna necesidad de introducirlas.

En el caso de la papaya, Colombia tendrá que competir contra Belice, México y Ecuador. Igual que sucede con la piña, quizá Colombia tenga que ofrecer las papayas más pequeñas que son las que se conocen más comúnmente en Canadá. De nuevo, la ubicación de los puertos colombianos en el lado del Caribe facilitará la exportación.

El mango se ha vuelto rápidamente un favorito en el mercado canadiense. Colombia tiene una variedad de mango que no se encuentra en ninguna otra parte del mundo. Ahora el mango se presenta para la venta junto a las frutas tradicionales. Esto abre muchas posibilidades para exportar esta fruta a Canadá.



Frutas exóticas de Colombia

El mango es una fruta tropical que rápidamente se ha convertido en un favorito del mercado canadiense. La Columbia Británica consume la mayor parte de los mangos en Canadá, gracias a su gran población asiática que incluye el mango como parte de su dieta regular. Colombia tiene una variedad de mango que no se puede encontrar en ninguna otra parte del mundo (el mango hilacha o Magdalena River). Tradicionalmente, el mango se cultiva en climas secos y cálidos en zonas bajas cercanas al nivel del mar. Sin embargo, este mango silvestre crece a mucha mayor

altitud por lo que tiene un sabor más dulce. El principal problema que se encuentra para exportar este mango es la presencia de moscas de la fruta, lo cual plantea un problema de restricciones fitosanitarias al comercio. Los mangos tendrían que ser sometidos a un tratamiento térmico de cuarentena.

Colombia es uno de los cinco principales productores de aguacate en el mundo y el segundo en la región, después de México. Sin embargo, Colombia apenas comenzó a exportar frutas de buena calidad a la UE hace cinco años. En el plan de acción de la mesa redonda de



Aguacate colombiano

frutas colombianas, el aguacate es uno de los productos en los que Colombia se ha focalizado para fortalecer sus exportaciones. Igual que sucede con el mango, uno de los problemas para exportar aguacate es la presencia de moscas de la fruta que plantea restricciones fitosanitarias al comercio. Por consiguiente, los aguacates tendrían que someterse a un tratamiento térmico de cuarentena.

Colombia tiene el potencial de competir en el mercado de frutas exóticas con frutas andinas, tales como: maracuyá, granadilla, tomate de árbol, pitahaya, uchuva, curuba y feijoa.

Colombia es el país latinoamericano que tiene la mayor producción y desarrollo tecnológico de estos cultivos. También ha logrado interesantes adelantos en el campo de productos procesados, tales como pulpa, jugo, concentrados, conservas, mermelada y frutas untables.

Tanto los productos de frutas frescas como los de valor agregado necesitan una fuerte estrategia para sensibilizar a los consumidores y motivarlos a que consuman estos productos. Afortunadamente, Canadá no solo tiene una gran población de inmigrantes latinoamericanos que aprecian este mercado de productos básicos, sino también una creciente cantidad de habitantes nativos que están abiertos a probar nuevos sabores y experiencias. La industria de servicios de alimentos –el sector de hoteles y restaurantes– también es importante para este tipo de nicho de productos.

Estados Unidos es uno de los proveedores más grandes de frutas exóticas a Canadá, seguido de Tailandia y Taiwán. Vale la pena observar que hay varias frutas exóticas provenientes de diversos países asiáticos, las cuales tienen una fuerte demanda por parte de los representantes del mercado étnico en Canadá. Colombia ocupa el décimo lugar, con exportaciones variables, seguido de Chile y Brasil.

El segundo usuario más grande de frutas tropicales deshidratadas es la industria de muesli. A dichas mezclas se agregan frutas tropicales, más con fines de apariencia (debido a sus vivos colores) que de sabor. La mayoría de los supermercados de Canadá y tiendas detallistas parecidas ofrecen una amplia gama de mueslis (con frecuencia diez o más diferentes paquetes) y otros cereales de desayuno, algunos de los cuales contienen fruta tropical deshidratada. Por lo general, un supermercado incluye uno o dos paquetes de muesli tropical o exótico en su surtido.



Frutas secas de Colombia



Al reconocer que el Comité Técnico Andino de Sanidad Agropecuaria (COTASA) es el que rige a los miembros de la Comunidad Andina de Naciones, se debe considerar incluso a los países que no tienen un tratado de libre comercio con Canadá.

Algunas frutas deshidratadas se utilizan en diversas formas de confitería, tales como barras nutricionales, bocadillos en barra, barras de muesli, barras de frutas y barras de chocolate, que se consumen frecuentemente como meriendas. Estos artículos se suelen ofrecer en las tiendas naturistas.

Colombia es el segundo productor de azúcar de caña sin refinar (panela granulada) en el mundo, después de India. Colombia produce más de un millón de toneladas al año en cerca de 220,000

hectáreas. El azúcar crudo sin refinar se hace a partir del jugo de la caña de azúcar y es rico en oligoelementos y nutrientes.

La panela granulada podría tener un mercado potencial en Canadá, no solo en el mercado étnico, sino también en el segmento de edulcorantes, bebidas calientes y bebidas para deportistas. Sería una excelente alternativa al azúcar refinado tradicional que se utiliza como edulcorante. También podría haber potencial en la industria de bebidas, tales como café, té y otras bebidas calientes que se suelen endulzar con panela granulada, y como fuente energética en productos de valor agregado para deportistas, exploradores y militares. Además, la panela granulada se podría utilizar para cocinar hornear o mezclar con cereales.

Según el Instituto Canadiense del Azúcar, la panela no se vende a los consumidores de Canadá porque no cumple con las normas canadienses de salud e higiene.

Consideraciones clave

Los mecanismos regionales son muy importantes al firmar un tratado de libre comercio.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es una organización regional con personería jurídica internacional. Está integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y los órganos e instituciones del sistema andino de integración (SAI). Sus antecedentes datan desde 1969, cuando se firmó el Convenio de Cartagena, también conocido como Pacto Andino. La CAN comenzó sus labores en agosto de 1997.

La Comunidad Andina ha puesto en práctica un programa de integración comercial que, entre otras cosas, incluye: zona de libre comercio, arancel externo común, normas de origen, normas técnicas, normas sanitarias, instrumentos aduanales, bandas de precio, sector automotor y liberalización del comercio de servicios. Dentro de su mercado común, también lleva a cabo las tareas de coordinar las políticas macroeconómicas, la propiedad intelectual, las inversiones, las compras del sector público y la política agrícola común.

La reducción de aranceles en los TLC es, sin duda, un logro muy importante en las negociaciones entre países; sin embargo, las restricciones no arancelarias, tales como las barreras técnicas al comercio, constituyen los principales retos que se enfrentan cuando se quiere acceder a nuevos mercados. Se podría decir que esta es una característica del tratado firmado por Canadá con Colombia y Perú en el campo agropecuario. Al reconocer que el Comité Técnico Andino de Sanidad Agropecuaria (COTASA) es el que rige a los miembros de la Comunidad Andina de Naciones, se debe considerar incluso a los países que no tienen un tratado de libre comercio con Canadá. Por consiguiente, pareciera que las posibles barreras técnicas que surgen deberían ser negociadas por Canadá no solo con las entidades de control sanitario de Colombia y Perú, sino también con las entidades de Bolivia y Ecuador (países con los que Canadá no tiene un TLC). Como estos países son miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en última instancia se rigen por el Comité Técnico Andino de Sanidad Agropecuaria, COTASA.

Esto representa un desafío significativo que Canadá enfrenta en los mercados de Perú, Ecuador y Colombia. Los países miembro de la Comunidad Andina tienen varias asimetrías en su desarrollo económico, social y político, así como en el nivel de desarrollo de sus estructuras organizacionales. Esto significa que no hay ninguna homologación que obstaculice la toma de decisiones dentro del COTASA, por ejemplo, en temas vinculados con las regulaciones sanitarias.

Además, es necesario comprender todos los aspectos relacionados con el despacho de productos y los procedimientos aduanales pertinentes (tramitación y documentos legales, tarifas, aranceles, impuestos), normas para la presentación del producto (etiquetado y empaques) y propiedad intelectual.

El caso de las leguminosas

A consecuencia del TLC recientemente firmado entre Canadá y Colombia, Canadá ha aumentado sus exportaciones de leguminosas a Colombia. En los últimos cuatro años, las legumbres han sido el segundo producto agroalimentario más importado por Colombia procedente de Canadá. Sin embargo, la importación de legumbres canadienses se ha visto afectada por la presencia de legumbres importadas de China, las cuales se encuentran a precios más bajos, aunque con menor calidad que las leguminosas canadienses. Además, la importación de frijoles a Colombia presenta algunas restricciones comerciales debido al hecho de que el cultivo de frijoles en Colombia tiene fuertes repercusiones sociales, pues suelen ser sembrados por pequeños agricultores, quienes requieren de un apoyo técnico y financiero permanente.

El Ministerio de Agricultura de Colombia, junto con la FENALCE, ven la necesidad de fortalecer la cadena de valor de las leguminosas y ayudar a los agricultores a mejorar su productividad y la calidad del producto, en preparación a la eliminación de las restricciones comerciales existentes. Canadá podría jugar un papel muy importante en este proceso, no solo trabajando en temas de desarrollo tecnológico, sino también ayudando a fortalecer la cadena productiva de las leguminosas colombianas al compartir buenas prácticas de producción, investigación y comercialización, sobre todo brindando orientación para desarrollar la Mesa Redonda de la Industria de Leguminosas, PIRT (por sus siglas en inglés)..

Canadá podría jugar un papel muy importante en este proceso, no solo trabajando en temas de desarrollo tecnológico, sino también ayudando a fortalecer la cadena productiva de las leguminosas colombianas al compartir buenas prácticas de producción, investigación y comercialización, sobre todo brindando orientación para desarrollar la Mesa Redonda de la Industria de Leguminosas (PIRT, por sus siglas en inglés).

Desde el punto de vista de la seguridad alimentaria, el uso de leguminosas también representa un componente social importante. Por consiguiente, Canadá podría colaborar con Colombia para potenciar el cultivo de leguminosas, con el fin de aumentar su consumo y demanda por parte de los colombianos en el mediano plazo.

COSTA RICA

Información general

Localizada en la región sur de Centroamérica, Costa Rica tiene un área de 51,100 km² con una población de 4.3 millones de habitantes.

PIB US\$ 32,86 millardos
PIB per cápita US\$ 7,016

PIB – Composición por sector:

Agricultura: 6%
Industria: 17%
Servicios: 77%



Costa Rica cuenta con un total de seis puertos en ambos océanos: dos de ellos se encuentran en el Atlántico y cuatro en el Pacífico. También tiene dos aeropuertos internacionales y vale la pena observar que tiene una importante red de carreteras en muy buenas condiciones.

Se considera que Costa Rica es una de las economías más abiertas de Latinoamérica.

Sus importaciones agrícolas representan más de un \$1,200 millones.

El 35% de las exportaciones totales de Costa Rica en 2011 correspondió al sector de agricultura y agroindustria, por un monto total de más de US\$3.3 millardos. La agricultura dio cuenta de \$2.3 millardos y la agroindustria de \$1.0 millardos, según información brindada por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica.

Información útil sobre las exportaciones agrícolas de Costa Rica:

Se considera que Costa Rica es el principal exportador de piña fresca del mundo. Además, la piña costarricense se conoce internacionalmente como "Dorada".

También es el tercer exportador más grande de banano y el cuarto exportador más grande de yuca, la cual se exporta revestida de parafina o pelada y congelada.

Durante la temporada de exportación, es el tercer proveedor más grande de melones a los EE.UU. y el primer proveedor a la Unión Europea.

Costa Rica se ha convertido en el principal proveedor de chayote y raíces tropicales a los Estados Unidos.

Por su importancia comercial, equivalente a un tercio del comercio total con Centroamérica, Costa Rica representa el país comercial más importante para Canadá en la región centroamericana.

Fue el primer país de la región en firmar un tratado de libre comercio con Canadá, lo cual significó un aumento en las relaciones de negocios entre ambos países. El tratado de libre comercio fue consecuencia de la fuerte relación entre Costa Rica y Canadá.

Tratado de libre comercio Canadá–Costa Rica

En noviembre de 2002, se firmó el tratado de libre comercio entre ambos países, lo que permitió un importante avance y apertura en temas de comercio e inversión. Se estima que para 2011 el comercio había aumentado más del 40% desde la firma del tratado.

Uno de los puntos más importantes que se deben considerar en el sector agrícola se relaciona con los subsidios a la exportación de productos agropecuarios. En este sentido, el tratado establece lo siguiente:

“Las partes comparten el objetivo de la eliminación multilateral de subsidios a la exportación para productos agropecuarios y cooperarán en un esfuerzo para alcanzar tal acuerdo.

Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, a partir de la fecha de entrada en vigor del mismo, las partes acuerdan eliminar, toda forma de subsidio a la exportación para productos agropecuarios exportados a la otra parte e impedir la re introducción de tales subsidios en cualquier forma.

Con respecto a la ayuda interna para productos agropecuarios (aunque reconocen que algunas medidas de ayuda interna pueden ser de crucial importancia para un sector específico), el problema surge cuando la ayuda interna puede tener efectos de distorsión sobre la producción y el comercio de mercancías agropecuarias”.

En consecuencia, existe el compromiso de reducir al mínimo la ayuda interna para la agricultura, en congruencia con los esfuerzos de la OMC (Organización Mundial del Comercio) sobre este tema.

El tratado de libre comercio permitió que los productos canadienses accedieran al mercado costarricense, en donde el 94% de ellos no está sujeto a impuestos. En la mayoría de los casos, hubo una desgravación inmediata; para los que continuaban aún sujetos a gravámenes, se acordó una desgravación gradual por un período de 7 a 14 años. Para casos especiales, se convino en establecer cuotas, de conformidad con el programa de contingentes arancelarios, tal como sucedió con la carne de cerdo, o bien conceder mejor acceso al arancel-cuota estacional global existente que se aplica a cebollas y ciertos cultivos de leguminosas.

Los productos que quedaron inmediatamente protegidos contra el impuesto fueron: manzanas, arándanos agrios, arándanos, lentejas, trigo sarraceno, garbanzos, alpiste, harina de cebada, jarabe de arce y canola, entre otros.

Se acordó liberalizar ciertos frijoles secos, arvejas secas y papas fritas congeladas durante siete años, un período que ya ha caducado. Se acordó liberalizar durante un período de 14 años la harina, el aceite de canola, la margarina, la miel, cereales de desayuno y pastas.

La carne de res y los productos lácteos, avícolas y de huevos regulados por la oferta quedaron excluidos de la desgravación arancelaria.

Costa Rica y Canadá acordaron excluir el 11% y el 12%, respectivamente, de los productos agropecuarios. Entre los que quedaron excluidos por Costa Rica se encuentran los productos lácteos, aves de corral, papas frescas, cebollas, tomates, zanahorias, frijoles, arroz, chile dulce, brócoli, carne de res y cerdo. Para la carne de cerdo, se estableció una cuota de 525 TM, permitiendo aumentos anuales del 5% durante 10 años. En el caso de arroz y frijoles, los productos canadienses podrían entrar libres de aranceles, siempre y cuando el gobierno de Costa Rica estableciese un decreto de emergencia o de declaración de escasez.

Entre los productos excluidos por el gobierno de Canadá se encuentran los avícolas y lácteos, con algunas excepciones. Se habían establecido cuotas para el azúcar refinado, el cual quedaría exento de impuesto a partir del 9º año después de la firma del tratado, lo cual se cumplió en 2011.

Un aspecto que se debe considerar son las salvaguardias que se generaron, particularmente en el caso de harina de trigo, frijoles de soja, canola, aceite de soja, aceite de canola, aceite de girasol, y aceite de maíz. El mecanismo de salvaguardia se activará una vez que estos productos sobrepasen el volumen establecido de productos importados desde Canadá. Una vez que esto ocurra, el gobierno de Costa Rica comenzará a cobrar un arancel. Este permanecerá latente durante los primeros 14 años después de la firma del tratado.

Cuadro 6. Productos identificados con salvaguardias en Costa Rica con niveles de activación

Descripción	Niveles de activación (toneladas métricas)
Harina de trigo o de morcajo	10.000 TM
Aceite de soja (soya), aceite de girasol, crudo.	1.200 TM
Aceites de nabo (de nabina), colza o mostaza	1.200 TM
Aceite crudo de maíz	

Una característica importante de la promulgación del tratado ha sido el aumento de productos nuevos exportados a Canadá, los cuales han crecido en un 27%. Notablemente, el aumento de las exportaciones provino de productos o compañías que ya estaban familiarizadas con el mercado canadiense, el cual se ha beneficiado con el TLC.

Con respecto al acceso de mercado, el tratado estipula que se le dé un tratamiento asimétrico a las diferencias en tamaño y en desarrollo económico entre Costa Rica y Canadá. Esto le permitió a Costa Rica establecer plazos más largos para la desgravación arancelaria, lo que explica las diferencias definidas en el tratado.

Actualmente, existe la genuina intención de revisar el tratado de libre comercio con Costa Rica, a fin de mejorarlo y modernizarlo. Esto fue confirmado en la visita del primer ministro de Canadá, Stephen Harper, a Costa Rica en 2011. La modificación refleja el interés de incluir otros productos y ampliar la oferta de servicios. Se espera que el proceso de revisión facilite más el comercio, sobre todo en las industrias de telecomunicaciones y seguros, ya que estos sectores no quedaron anteriormente incluidos debido a una situación de monopolio estatal. Su inclusión en el tratado con los EE.UU. creó la apertura para ambos sectores y de ahí el interés de Canadá en lograr una inclusión semejante.

Relaciones comerciales con Canadá¹

¹ Exports and imports with Canada. (Costa Rica-Canada Bilateral Trade, 2010), Statistics Canada, 2011 / PROCOMER, 2011).

Canadá tiene una fuerte relación comercial con Costa Rica. El comercio bilateral en mercancías llegó en 2010 a los \$544.9 millones. Las exportaciones de mercancías totalizaron un total de \$108.8 millones en 2010 y las importaciones provenientes de Costa Rica fueron de \$436.1 millones.

Según la información encontrada en PROCOMER, en 2010 hubo considerables importaciones de trigo desde Canadá. El trigo, que es el producto más importante, siempre fue seguido de papas congeladas, malta, carne de cerdo y jamones.

Los principales productos agrícolas exportados hacia Canadá son: azúcar, café descafeinado y sin descafeinar, piña, melón y plantas ornamentales.

Cuadro 7. Comercio bilateral Costa Rica-Canadá (2010)

Comercio total de Costa Rica \$ 22.93 millardos	
Exportaciones	\$ 9.37 millardos
Importaciones	\$ 13.56 millardos
Balanza comercial	(\$ 4.19 millardos)
Comercio Costa Rica-Canadá \$ 544.8 millones	
Exportaciones	\$436.10 millones
Importaciones	\$108.70 millones
Balanza comercial	\$327.40 millones
Comercio agr. Costa Rica-Canadá \$278.1 millones	
Exportaciones	\$239.10 millones
Importaciones	\$39.0 millones
Balanza comercial	\$200.10 millones

A continuación se muestran los principales productos agropecuarios exportados e importados entre Canadá y Costa Rica.



Cuadro 8. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá a Costa Rica (CDN \$ millones)

	2010
Morcajo y trigo	10.74
Papas fritas congeladas	8.49
Malta, sin tostar	6.56
Cerdo, cortes deshuesados- congelados	2.46
Trigo duro	1.53

(Statistic Canada, 2012)

Cuadro 9. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Costa Rica a Canadá (CDN \$ millones)

	2010
Piña – fresca o seca	88.44
Banano, incluye plátano – fresco o seco	76.16
Azúcar de caña— crudo	23.08
Café – sin tostar, sin descafeinar	10.98
Melones, aparte de sandías – frescos	8.41

(Statistic Canada, 2012)

En general, las exportaciones no han exhibido el aumento esperado a consecuencia del tratado de libre comercio; pero de conformidad con la información obtenida, ha habido un crecimiento considerable en el sector de exportaciones agropecuarias, aunque todavía queda mucho por hacer.

Cuadro 10. Lista de productos agrícolas y alimentarios exportados a Canadá

Café sin tostar, sin descafeinar y tostado sin descafeinar	Sandía
Piña	Banano
Plantas ornamentales	Ñampí
Flores	Melón
Yuca	Azúcar
Chayote	Jugos y concentrados de fruta
Papaya	Palmito procesado y preservado
Follaje, hojas y otros	Salsas
Coco, seco	Sacarosa químicamente pura
Malanga	Purés y pastas de frutas
Zanahoria	Cacao
Ayote	Tabaco
Batata	

Es importante destacar el potencial en el sector de frutas y hortalizas del mercado canadiense.

Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Costa Rica a Canadá y oportunidades

Por lo general, se identifica que los productos frescos tienen un posible mercado en Canadá, especialmente papaya, mango, melón, raíces y tubérculos. Los productos de yuca, batata y jengibre son atractivos. Otros productos atractivos son flores cortadas, helechos y otras plantas ornamentales.

Costa Rica tiene sistemas de producción de alta calidad para estos productos, lo cual constituye una gran ventaja cuando introduzca sus productos al mercado canadiense.



Flores exóticas de Costa Rica

La agroindustria ha mostrado interés en los productos congelados, tales como concentrados y pulpa de fruta, sobre todo como materias primas. Una opción interesante consiste en invertir en fabricar productos en la industria procesadora de alimentos de Costa Rica, tal como sucede con los productos básicos de otros mercados. Se necesitan inversiones para cumplir con las regulaciones de Canadá, así como con el empaque y etiquetado en ambos idiomas: francés e inglés

La agroindustria ha mostrado interés en los productos congelados, tales como concentrados y pulpa de fruta, sobre todo como materias primas.



Piña de Costa Rica

La industria de manufactura de alimentos podría terminar siendo un sector muy lucrativo en el que Costa Rica podría penetrar. El mercado es significativo, pues las importaciones son de más de 17,000 millones de dólares. Costa Rica tiene una industria procesadora de alimentos que parece ser muy atractiva para este mercado.

Cuadro 11. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Costa Rica a Canadá

Melones	Plantas ornamentales
Sandías	Concentrado o pulpa de fruta
Chayote	Productos congelados
Plátano	Batata
Yuca	Helechos
Jengibre	Frutas exóticas
Name	Papaya
Flores cortadas	Malanga

Consideraciones clave

Un detalle interesante es que las compañías costarricenses son de la opinión de que no tienen que efectuar cambios considerables en los productos exportados a Canadá, ya que son muy parecidos o idénticos a los productos que ya se están exportando a otros países. Otra observación a favor de Costa Rica es el hecho de que, según los estudios, las compañías no han tenido, en términos generales, que efectuar grandes inversiones para desarrollar sus procesos con el fin de exportar a Canadá.

Es claro que se verán afectados los productos canadienses que deben viajar por EE.UU. para consolidarse. Esto perjudica la eficiencia del embarque de productos y puede aumentar los costos.

Con base en las observaciones de los que participan en el sector exportador, las barreras no arancelarias no son obstáculos significativos. Hay inquietud acerca de factores tales como el desconocimiento del mercado. Este tipo de obstáculos refleja problemas en la identificación, selección y contactos en los mercados internacionales. Básicamente, esto se debe a las ineficiencias en obtener información de las compañías que exportan o que tienen potencial exportador, especialmente las más pequeñas. Otros tres factores que tienen un impacto negativo en las exportaciones a Canadá son:

- Conocimiento inadecuado de los arreglos de transporte.
- Normas de calidad y regulaciones técnicas.
- Regulaciones para el registro de productos.

Otros factores que afectan adversamente los flujos del comercio son la logística y el transporte, debido al hecho de que no se manejan volúmenes muy grandes. Es claro que se verán afectados los productos canadienses que deben viajar por EE.UU. para

consolidarse. Esto perjudica la eficiencia del embarque de los productos y puede aumentar los costos.

Si bien es cierto que se han puesto en práctica proyectos para apoyar a los exportadores en varias ocasiones, es necesario mantener una capacitación continua de los exportadores costarricenses.

Una recomendación para los exportadores de ambos países es que traten de visitar el otro país y que no solamente confíen en la imagen que se tiene en el exterior, la cual no necesariamente coincide con la realidad. También podría ser importante conocer la experiencia de otros exportadores al mercado de destino.

Los exportadores costarricenses tienen la ventaja de contar con una oficina comercial muy activa, PROCOMER, ubicada en Toronto, Ontario, Canadá, la cual cuenta con los conocimientos y el apoyo para facilitar el comercio con las empresas canadienses.

ECUADOR

Información general

La economía de Ecuador depende de las exportaciones de petróleo y su prosperidad ha sufrido con la caída en los precios mundiales del petróleo. Con todo, Canadá exportó \$245 millones en bienes a Ecuador en 2009, primordialmente productos agroalimentarios y de papel, maquinaria y sustancias químicas. Existen oportunidades potenciales para las compañías canadienses de minería, industria de energía, bienes y servicios ambientales y tecnologías de información y comunicación (TIC).



PIB (PPP): \$124.8 millardos (2011 est.)
PIB per cápita: \$8,300 (2011 est.)

PIB – composición por sector
Agricultura: 6.5%
Industria: 34.6%
Servicios: 58.9% (2010 est.)



El sector agricultura de Ecuador es muy importante, en lo que se refiere a empleo y exportaciones. Ecuador tiene una tierra rica y bien regada y cuenta con un clima templado que es provechoso para los cultivos. Las exportaciones clave de Ecuador incluyen bananos, flores cortadas, cacao, arroz, café, azúcar, camarón y pescado. Ecuador es el principal exportador mundial de banano y plátano. Las tierras de labranza cubren el 6% del área terrestre total, los cultivos permanentes abarcan el 5% y los pastos permanentes el 18%. Aproximadamente, unos 8,650 km² del territorio se encuentran bajo riego.

Tratado comercial Canadá-Ecuador

Ecuador no tiene un tratado comercial con Canadá; pero fue seleccionado para el presente estudio como país de "control" que tiene un buen potencial en agricultura. Actualmente, se encuentra en negociaciones para impulsar un tratado de comercio concentrado en el comercio justo y orgánico. La mayor parte de las exportaciones de

Ecuador hacia Canadá son productos de origen que no se dan en Canadá y que, por consiguiente, gozan de acceso directo sin pagar aranceles.

La relación comercial entre Canadá y Ecuador es complementaria, pues la mayor parte del comercio se encuentra en productos agrícolas básicos: mariscos y rosas a Canadá, y trigo y lentejas a Ecuador. El tratado bilateral de mercancías entre Canadá y Ecuador llegó a un total de \$480 millones en 2010, en tanto que las exportaciones de mercaderías a Ecuador alcanzaron los \$269 millones y las importaciones a Canadá estuvieron valoradas en \$211 millones.

Canadá y Ecuador tienen un Acuerdo de Promoción y Protección de la Inversión Extranjera (FIPA, por sus siglas en inglés), que entró en vigor en 1997, y un acuerdo para evitar la doble tributación, que entró en vigor en 2001. Las compañías canadienses son las principales inversionistas en el naciente sector minero de Ecuador y el gobierno canadiense es el contratista primario responsable de construir el nuevo aeropuerto internacional de Quito con un valor \$440 millones. Los programas de responsabilidad social corporativa (RSC) son una dimensión importante en la presencia de los inversionistas canadienses en Ecuador y dichos programas reciben el apoyo activo de la Embajada de Canadá en Ecuador.

Relaciones comerciales con Canadá

Ecuador es un país con más de 15 millones de habitantes, lo que representa una buena oportunidad de mercado para los productos canadienses que tienen valor agregado. Sin embargo, debido al hecho de que Canadá no tiene un tratado de libre comercio con Ecuador, hay poco incentivo para que los exportadores canadienses trabajen con este país. No obstante, el comercio de algunos productos básicos es significativo para Canadá. Los principales productos exportados a Ecuador son:

Cereales: trigo, cebada, malta y avena.

Granos: lenteja, linaza, arvejas y garbanzos .

En general, estos productos son de elevada calidad, tienen precio competitivo y complementan los productos agrícolas producidos en Ecuador.

El trigo duro es importado para mezclarlo con otras clases de trigo, con el fin de producir pan blanco y pasta de alta calidad, la cual tiene gran demanda en el mercado. Canadá domina el mercado del trigo duro con una participación de más del 88.3% del mercado, junto con el 9.4% de Estados Unidos y el 2.2% de Rusia.

La cebada y la malta son productos de alta calidad importados por las cervecerías ecuatorianas (División SABMiller). para producir cerveza.

La avena es un producto de alta calidad que es ocasionalmente importado de Canadá, dependiendo de su precio en el mercado internacional.

Sin embargo, la lenteja canadiense es el producto más importante que Canadá exporta a Ecuador. Este producto tiene una gran demanda por su elevada calidad y buen precio. Las lentejas son ampliamente utilizadas en la dieta de los ecuatorianos.

La linaza también tiene un gran mercado, debido a la elevada calidad del producto que es comercializado por las tiendas naturistas, debido a que tiene varios beneficios para la salud.

Aunque las arvejas y garbanzos canadienses no pueden competir con productos semejantes en el mercado ecuatoriano por su precio elevado, la alta calidad de estas legumbres las vuelve comercializables. A continuación, se muestran los principales productos exportados e importados entre Canadá y Ecuador.

Cuadro 12. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá a Ecuador (CDN \$ millones)

	2010
Morcajo y trigo n.e.p.: semilla	94.79
Lentejas – secas y descascaradas	14.87
Malta – sin tostar	6.25
Cebada	2.66
Trigo duro	1.52

Cuadro 13. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Ecuador a Canadá (CDN \$ millones)

	2010
Bananos, incluye plátanos– frescos o secos	113.96
Rosas cortadas, capullos de rosa, para ramilletes o con fines ornamentales, frescos	21.04
Flores cortadas, capullos de flores, para ramilletes o con fines ornamentales, frescos	8.02
Filetes de pescado y otra carne de pescado, estén o no picados, frescos o enfriados	6.82
Camarones y langostinos - congelados	6.32

Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Ecuador a Canadá y oportunidades

Ecuador no solo tiene un fuerte potencial para la agricultura, sino que también es un país orientado al negocio de la exportación. Esta nación tiene un diverso sector agropecuario y su clima y topografía variados crean la oportunidad de que cada una de sus regiones siembre una variedad de cultivos.

Cuadro 14. Lista de productos agrícolas exportados de Ecuador a Canadá

Banano	Cacao
Plátano	Pescado fresco y congelado
Café	Flores y rosas
Palmito	Camarón
Espárrago	Palmito
Hortalizas enlatadas	Quinoa



Frutas de cacao y chocolate

Ecuador es mundialmente reconocido por producir cacao de excelente calidad. El consumo de chocolate en Canadá es significativo, aunque está fuertemente influenciado por el chocolate estilo europeo, que se caracteriza por la adición de leche y azúcar refinado. El chocolate ecuatoriano, especialmente el proveniente de la "región de Arriba", ofrece no solo un sabor excelente, sino que es saludable porque no se le agrega azúcar refinado. Además, tiene un sabor más profundo, más complejo y "floral" que las variedades comunes de cacao.

Cuadro 15. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Ecuador a Canadá

Camarón	Frutas tropicales y andinas
Cacao y subproductos	Melón
Pescado fresco y congelado	Piña
Hortalizas ultracongeladas (brócoli, zanahoria y coliflor)	Maracuyá
Quinoa	Mango
Hojuelas de hortalizas y plátano	Bocadillos de plátano
Atún	Gandules
Oritos (<i>baby bananas</i>)	Aceite de aguacate
Uvas	Frutas ultracongeladas

En el caso de las hortalizas ultracongeladas, Ecuador tiene una excelente oportunidad. Los canadienses llevan estilos de vida muy atareados y prefieren preparar comidas

sencillas con ingredientes que requieran poca elaboración y limpieza. Quieren preparar sus comidas con rapidez, sin sacrificar la salud de la familia. Los canadienses consumieron 79.5 kg de hortalizas –tanto frescas como procesadas– por persona en 2008.

Las frutas frescas son muy importantes en la dieta canadiense. Los canadienses comen más de 40 kg de frutas al año por persona y están abiertos a las frutas exóticas.



Oritos de Ecuador

A los canadienses les interesa mantener o mejorar su bienestar

actual y se ocupan de los riesgos posibles a la salud seleccionando lo que comen. Las hojuelas de plátano y banano contienen menos grasa que las hojuelas de

papas y también están libres de grasas trans, OMG, colesterol, gluten, preservantes y aditivos. Esta es una importante línea de productos en los mercados étnicos.

Los oritos (*baby bananas*), acompañados de una fuerte campaña en los medios, podrían encontrar un buen mercado como producto de comercio justo.

Otro producto con potencial de exportación es la quinoa, así como los productos hechos de este grano andino. Ecuador tiene productos hechos con quinoa, tales como pastas y barras energéticas. Estos podrían encontrar un mercado en Canadá

Las exportaciones ecuatorianas de pescado y mariscos frescos y congelados han aumentado espectacularmente en la última década. Entre las principales exportaciones de pescado y mariscos están corvina de roca, lenguado, cangrejo de pinza roja, sardinas, corvina, camarón, calamar, pez espada, tilapia, y atún. La corriente cálida de El Niño y la fría de Humboldt se juntan frente a la costa de Ecuador produciendo el hábitat ideal para una gran variedad de vida marina.



Pámpano congelado de Ecuador

Los requisitos para introducir productos congelados al mercado canadienses son bastante sencillos, lo que facilita el ingreso de productos de mariscos y el proceso de exportación. Ecuador es el segundo productor más

Los canadienses comen más de 40 kg de fruta por persona al año y están abiertos a las frutas exóticas. Los oritos, acompañados de una fuerte campaña en los medios, podrían encontrar un buen mercado como producto de comercio justo.

grande de camarón cultivado en América Latina. Las granjas camaroneras de Ecuador han alcanzado altos niveles de producción, gracias a sus modernas técnicas de acuicultura, así como por el hecho de que el clima templado de Ecuador permite cultivarlos todo el año. Del país se exportan más de 20 diferentes productos de camarón, entre ellos, camarón entero, colas de camarón y bloques congelados de camarón.

Consideraciones clave

Aunque Ecuador no tiene ningún TLC con Canadá, el comercio entre ambos ha sido muy importante en los últimos años. La mayoría de los productos que Ecuador produce y exporta entran a Canadá sin pagar ningún arancel, debido a que tienen su origen en Ecuador y no se dan en Canadá. Sin embargo, una de las debilidades encontradas en el comercio entre ambos países es, entre otras, la falta de conexiones de transporte marítimo apropiadas y más directas. Con la firma de un tratado comercial se podría alcanzar más estabilidad en los precios, mayor confianza en el mercado y la desgravación arancelaria para ciertos productos. Gracias a un tratado, se podrían generar importantes líneas de crédito y términos de financiamiento para exportadores e importadores, además de facilitar la concesión de permisos de importación.

Se encontró que exportar productos congelados, específicamente camarón, es muy sencillo y esto facilita el negocio de exportación en Ecuador.

Los volúmenes de producción constituyen una restricción para Ecuador porque hay muchos productores pequeños y no funcionan como una sola voz o grupo fuerte. Las normas y requisitos canadienses de etiquetado para adquirir la certificación orgánica y de mercado justo constituyen otra dificultad.

Con respecto al asunto de las barreras al comercio, se determinó que las exigencias de etiquetado impuestas por las autoridades canadienses son una de las inquietudes más grandes. El sentir era que los requisitos de etiquetado eran complicados de implementar. Nuestras fuentes se refirieron especialmente al asunto de utilizar dos idiomas en las etiquetas y a los costos que conllevaban tales exigencias, puesto que obligaban a los exportadores ecuatorianos a mantener paquetes exclusivamente para el mercado canadiense. De manera semejante, se quejaron del espacio necesario para que alcanzara la mayor cantidad de palabras en una sola etiqueta. Por esta razón, la exportación de productos con valor agregado no se consideró atractiva por el momento.

Nuestras fuentes también recalcan que la exportación de productos frescos o de los que tienen poco valor agregado tiende a ser un reto, debido a las normas de calidad y a los requisitos fitosanitarios que se deben cumplir. Resaltaron el hecho de que la exportación de productos congelados, específicamente camarón, es muy sencilla y esto facilita el negocio de exportación.

Las regulaciones que deben cumplir las tarimas de madera presentan otro factor limitante cuando se exportan productos a Canadá.

HONDURAS

Información general

Honduras, ubicado en la zona central de Centroamérica, limita con Nicaragua, Guatemala y El Salvador.

Tiene una extensión territorial de 112,090 km² y una población de más de 7.6 millones de personas.



PIB (PPP): \$33.63 millardos
PIB per cápita: \$4,200

PIB – composición por sector

Agricultura: 12.4%
Industria: 26.9%
Servicios: 60.8% (2010 est.)



Honduras cuenta con cinco puertos en su territorio, ubicados en ambas costas (Pacífico y Atlántico) y las Islas de la Bahía (Caribe). Estos son: Puerto Cortés, La Ceiba, Puerto Castilla, Roatán y San Lorenzo. El puerto de Roatán está ubicado en las Islas de la Bahía, en tanto que Puerto Cortés, La Ceiba y Puerto Castilla se encuentran en la costa norte del país y San Lorenzo en la costa del Pacífico, al sur del país.

Como dato importante, Puerto Cortés, considerado uno de los puertos más importantes de la región, es el que tiene las mejores instalaciones y los servicios más completos del país. Algunas de las facilidades que ofrece este puerto son: fácil acceso a zonas industriales y ciudades, instalaciones costeras, banca, bodegas de almacenamiento en frío y zona franca. Es el único en Centroamérica y uno de los tres puertos latinoamericanos que tiene certificación de CSI (*Container Security Initiative*), ya que cuenta con una oficina de la aduana de Estados Unidos en el mismo puerto y ofrece protección física y entrada previamente aprobada de embarques con destino a Estados Unidos provenientes de Honduras.

Honduras es el tercer proveedor más grande de textiles a los EE.UU., después de China y México, y es uno de los principales exportadores de hortalizas orientales y el principal exportador de tilapia fresca a ese mercado.

En 2010, las exportaciones totales de Honduras fueron de más de 2,700 millones de dólares, de los cuales, el 53% fueron representados por la agricultura y los agronegocios. Estos elevados porcentajes reflejan la importancia de la agricultura para la economía.

Honduras y Canadá tienen una estrecha relación comercial que ha estado incrementándose y fortaleciéndose durante años y que culminó en el tratado de libre comercio que ha sido firmado por los ministros apropiados de cada país y se encuentra en proceso de ser aprobado por el Parlamento de Canadá y el Congreso de Honduras. Importadores y exportadores de ambos países tienen grandes expectativas, en cuanto a las oportunidades que pudieran surgir del TLC.

Tratado de libre comercio Canadá-Honduras

Este tratado de libre comercio se inició hace más de 10 años con las negociaciones para alcanzar un tratado regional entre Canadá y Centroamérica (Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala), pues Costa Rica ya tenía un TLC; pero fue en agosto de 2011, cuando los gobiernos de ambos países (Canadá y Honduras) firmaron el tratado bilateral de libre comercio.

Para septiembre de 2012, el tratado no había finalizado aún su proceso de aprobación para poder entrar en vigencia. Sin embargo, con la liberalización del 96% de los productos de exportación, el sector agropecuario en particular va a salir beneficiado, lo que fomentará las relaciones empresariales en este importante sector de Honduras.

Se espera que el tratado entre en vigencia a finales de 2012 o principios de 2013. Por consiguiente, este es el momento oportuno para los que participan del comercio entre los dos países, a fin de que puedan conocer mejor los mercados, identificar oportunidades de exportación en ambas direcciones y familiarizarse con los hábitos de consumo, para aprovechar las mejores oportunidades posibles de negocios que puedan surgir.



Melón de Honduras

Para Canadá, es importante observar que el socio comercial más grande de Honduras es Estados Unidos, con más del 36% de las exportaciones totales y más del 37% de las importaciones. Este factor podría beneficiar los flujos comerciales con Canadá,

porque indica que los consumidores hondureños ya están familiarizados con productos parecidos a la oferta canadiense y que los exportadores hondureños comprenden y poseen un buen conocimiento de los requisitos de negocios y de calidad para exportar a Estados Unidos, los cuales son bastante parecidos a los de Canadá.

Honduras es uno de los países prioritarios para recibir asistencia internacional canadiense y representa el programa bilateral más grande de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI) en Centroamérica.

Honduras ha recibido un alto nivel de inversión directa por parte de compañías canadienses, sobre todo en el área de minería y textiles.

Relaciones comerciales con Canadá²

Como fuerte mercado emergente, este país se ha vuelto atractivo para la inversión canadiense y el comercio con Canadá. Honduras es el beneficiario más grande de la asistencia oficial de desarrollo de Canadá en Centroamérica. Este apoyo se puede aprovechar para mejorar el flujo del comercio, desarrollar capacidad de exportación y aumentar el mercado potencial para los productos canadienses.

Cuadro 16. Comercio bilateral Honduras-Canadá (2010)

Comercio total de Honduras \$ 9.3 millardos	
Exportaciones	\$ 2.7 millardos
Importaciones	\$ 6.6 millardos
Balanza comercial	(\$ 3.9 millardos)
Comercio Honduras-Canadá \$ 190.8 millones	
Exportaciones	\$151.00 millones
Importaciones	\$ 40.80 millones
Balanza comercial	\$110.20 millones
Comercio agr. Honduras-Canadá \$67.0 millones	
Exportaciones	\$63.90 millones
Importaciones	\$ 3.10 millones
Balanza comercial	\$60.80 millones

² Export and Import from Honduras to Canada today. (Honduras-Canada Bilateral Trade (2010), Statistic Canada, 2011)

A continuación, se muestran los principales productos agropecuarios exportados e importados entre Canadá y Honduras.

Cuadro 17. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá a Honduras (CDN \$ millones)

	2010
Papas fritas congeladas	0.62
Cerdo, cortes deshuesados –congelados	0.48
Moluscos n.e.p., invertebrados n.e.p. congelados, salados secos o en salmuera	0.27
Semilla de girasol	0.20
Trigo sarraceno, mijo, alpiste, otros cereales	0.11

Cuadro 18. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Honduras a Canadá

	2010
Banano	21.97
Melones, aparte de sandías, frescos	12.63
Pescado, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	11.54
Café sin tostar, sin descafeinar	11.27
Filetes de pescado y otra carne de pescado, estén o no picados, frescos o enfriados	5.59

La oferta de exportaciones agrícolas en Honduras se basa en cultivos tradicionales y no tradicionales y algunos de ellos se están actualmente exportando a Canadá.

Cuadro 19. Lista de productos agrícolas exportados de Honduras a Canadá

Banano	Melones
Café	Camarón
Pescado congelado	Sandías
Tilapia	Batata
Tabaco	

Un producto que ya se está reconociendo internacionalmente es la tilapia hondureña, sobre todo el filete fresco de tilapia.

Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Honduras a Canadá y Oportunidades

Oportunidades de exportar a Canadá, de conformidad con el potencial de mercado: Existen algunos productos que las



Honduras es uno de los principales exportadores de hortalizas orientales

compañías canadienses podrían interesarse en importar, tales como chile jalapeño fresco y procesado, chile dulce, ayote, melón, hortalizas orientales, banano, marañón, piña, diversas frutas exóticas y sandía.

Debe resaltarse el gran potencial que presenta el café hondureño. En los últimos años, ha sido objeto de reconocimiento en varios eventos mundiales, donde ha ganado los principales premios, tales como el de "café de alta calidad". Sin embargo, a pesar de que existen exportaciones a Canadá, este café no es reconocido por el consumidor final. Esto no permite la plena optimización de su característico "Café de Honduras". Se recomienda elaborar un plan de mercadeo para este producto en Canadá, un país en donde se consume mucho café.

Como Honduras es un importante productor de hortalizas orientales y dado que en Canadá vive una población considerable de origen asiático, las exportaciones de hortalizas orientales podrían ser una oportunidad muy atractiva.

Otros productos que tienen potencial de exportación de Honduras son los tubérculos, tales como la yuca, los cuales se pueden exportar frescos enteros o pelados y congelados. La batata y el jengibre también tienen un mercado atractivo. Además, Honduras cuenta con una buena oferta de plátanos que se pueden exportar frescos o procesados.

Como Honduras es un gran productor de hortalizas orientales y en Canadá vive una población considerable de origen asiático, las exportaciones de hortalizas orientales podrían ser una oportunidad muy atractiva.

Un producto que ya goza de reconocimiento internacional es la tilapia hondureña, sobre todo los filetes frescos de tilapia. Para el final de 2012, se proyecta que el país exporte al menos 20 millones de libras de tilapia, lo que representa un crecimiento del 8% en comparación con 2011. En 2010, Canadá importó \$104 millones en filetes de diferentes tipos de pescado. Por lo tanto, existe un potencial considerable que puede ser explotado por Honduras,

tomando en cuenta las ventajas que tiene debido a su ubicación, en comparación con sus homólogos en Sudamérica, Centroamérica y Asia.

Cuadro 20. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Honduras a Canadá

Chile jalapeño fresco y procesado	Yuca
Chile dulce	Hortalizas orientales
Melones	Batata
Plátano	Semillas de marañón, frescas y procesadas
Banano	Frutas exóticas
Sandía	Jengibre
Camarón	Piña
Filetes frescos de tilapia	Bocadillos (papa, maíz, plátano)
Aceite de palma	Ayote
Café verde (también orgánico)	Azúcar

Dentro de los productos con valor agregado, aunque Honduras no posee una industria muy grande de procesamiento de alimentos, hay algunos que pueden tener un potencial atractivo en el mercado canadiense. Entre ellos se encuentran los bocadillos procesados, p. ej., papas, yuca, hojuelas de papa, yuca y plátano, entre otros. La semilla de marañón, que se ofrece en una variedad de productos, tales como caramelizadas o revestidas de chocolate y otros, deberían tener un interesante potencial de mercado en Canadá.

La presencia de inmigrantes latinoamericanos en Canadá podría crear la oportunidad de exportar productos de nostalgia.

Consideraciones clave

Honduras presenta hoy una balanza comercial positiva con Canadá, al importar menos de lo que exporta. Es importante reconocer la influencia de la inversión directa por parte de compañías canadienses en las áreas de minería y la industria textil. Sin embargo, aún cuando se excluyan estos sectores, las exportaciones agropecuarias de Honduras presentan una balanza comercial positiva para este país centroamericano.

Organizaciones tales como la Oficina de Facilitación del Comercio (OFC) de Canadá han establecido iniciativas importantes en Honduras para apoyar a los pequeños y medianos exportadores, así como para fomentar el comercio con Canadá. Por lo general, las exportaciones hondureñas hacia Canadá están dominadas por los grandes

exportadores. Sin embargo, se ha determinado que también puede haber una oportunidad de mercados de nicho para los exportadores pequeños y medianos.

A fin de mejorar la penetración de mercado, se debe trabajar en la promoción de rubros seleccionados que Honduras produce actualmente, determinando si sus características son las que desea el mercado canadiense o qué modificaciones se deberían efectuar.

Existen varias situaciones que plantean limitantes y que se deben considerar para mejorar el comercio con Canadá. Por ejemplo, para que los exportadores hondureños puedan cumplir con las expectativas de los consumidores canadienses, necesitan conocer el sistema de negocios de Canadá. Esto implica visitar el país, reunirse con posibles compradores y fortalecer las relaciones de negocios.

En Honduras, las barreras no arancelarias tienen que ver con regulaciones técnicas, empaque y reglas de etiquetado, además de que no existe un sistema de registro de productos. La desventaja adicional de no contar con una oficina que promueva las exportaciones, tal como la tienen Colombia, Costa Rica, Perú y Ecuador, exacerba la situación. Esta actividad la desempeña la oficina del FIDE en Honduras, la cual fomenta inversiones y exportaciones, pero no tiene presencia en los mercados de destino. Se observa que la OFC de Canadá apoya la promoción de exportaciones hacia Canadá y la capacidad de generación en algunos sectores. Como tal, se prevé que la OFC continúe brindando este tipo de apoyo para facilitar las exportaciones a Canadá.

Antes de exportar a Canadá, el exportador hondureño debe estar consciente de la necesidad de cumplir con todas las regulaciones vigentes, entre ellas el hecho de que las etiquetas deben incluir toda la información en ambos idiomas oficiales de Canadá (inglés y francés). Quizá en algunos casos, el idioma podría ser un factor limitante, incluso más para las pequeñas empresas exportadoras; sin embargo, esta restricción es fácil de solucionar.

La Oficina de Facilitación del Comercio ha establecido iniciativas importantes en Honduras para apoyar al pequeño y mediano exportador y promover el comercio con Canadá, sobre todo agregando valor a las exportaciones, en especial el filete fresco de tilapia.

El proceso de registro es una de las principales inquietudes que tienen los exportadores de Honduras.

Otro de los temores de los exportadores hondureños se relaciona con la seguridad del pago; el temor a perder su producto o a ser víctimas de un fraude. Necesitan saber cuáles son las alternativas y quieren tener la seguridad con respecto a sus productos y cómo subsanar cualquier imprevisto. Por lo tanto, es importante brindarle a Honduras las herramientas, los conocimientos y la información y la orientación para una exportación adecuada.

JAMAICA

Información general

Jamaica es una isla localizada en el mar Caribe del océano Atlántico. Tiene un área de 10.990 km² y es la tercera isla más grande del Caribe. Su población es de más de 2.8 millones habitantes, lo que equivale a una elevada densidad de población de aproximadamente 252 personas/km². La región más poblada se encuentra en la costa sur de la isla.

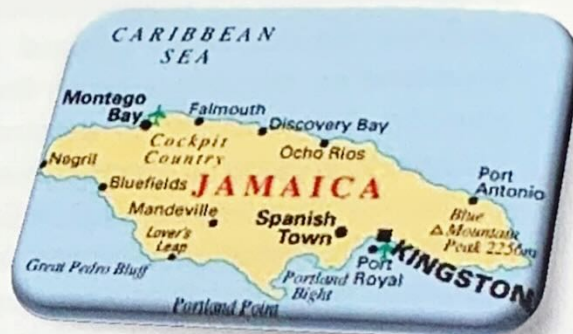


PIB (PPP): \$ 23,22 millardos

PIB per cápita: \$ 8,700

PIB – composición por sector

Agricultura:	5.80 %
Industria:	30.00 %
Servicios:	64.20 % (2010 est.)



El idioma oficial de Jamaica es el inglés. Los sectores más importantes de la economía jamaicana incluyen la agricultura, la minería, la manufactura, el turismo y los servicios financieros y de seguros. El turismo y la minería son los principales generadores de divisas. La mitad de la economía jamaicana depende de los servicios, ya que la mitad de sus ingresos provienen de los servicios, tales como el turismo. Se estima que 1.3 millones de turistas extranjeros visitan Jamaica cada año. Cuenta con dos aeropuertos internacionales y grandes puertos para el flujo de bienes y atención de cruceros.

Jamaica es el quinto exportador más grande del mundo, en lo que respecta a bauxita, después de Australia, China, Brasil y Guinea. Sus exportaciones agrícolas consisten en azúcar, banano, café, ron y ñame.

Los adelantos en el sector de agroprocesamiento/agronegocios también revelan perspectivas emocionantes, al mismo tiempo que se intensifica la exploración de productos no tradicionales con valor agregado.

En 2006, Jamaica llegó a ser parte del Mercado y Economía Únicos de la CARICOM (CSME, por sus siglas en inglés) como uno de los miembros pioneros.

Los principales socios comerciales de Jamaica son EE.UU. con el 32.6%, Venezuela con el 15%, Trinidad y Tobago con el 14.5% y China con el 4.6%

Jamaica ha recibido un apoyo financiero sustancial de parte del FMI, hasta por el monto de 1.27 millardos de dólares, para reactivar su economía. También tiene una imagen muy buena para las inversiones. De hecho, el Banco Mundial clasificó al país en el 23° mejor lugar para iniciar una empresa (clasificación de la IFC, 2011). Sin embargo, al gobierno jamaicano aún le queda mucho por hacer.

Canadá apoya a Jamaica integrándola en el Programa de Trabajadores Agrícolas de Temporada (SAWP, por sus siglas en inglés), el cual concede permisos temporales a trabajadores jamaicanos para que laboren en tareas agrícolas en Canadá durante temporadas.

Tratado comercial Canadá-Jamaica

Jamaica es el miembro principal de la Comunidad del Caribe (CARICOM), la cual promueve la integración de las economías de los estados miembro mediante el Mercado y Economía Únicos (CSME) del Caribe. Además, la CARICOM se encuentra revisando y negociando un tratado con Canadá para proporcionar beneficios mutuos y reforzar el comercio con los países miembro. Esto toma en consideración las condiciones, características y restricciones en la capacidad de la región, así como su vulnerabilidad inherente.

El tratado con la CARICOM conduciría a vínculos más estrechos con los socios regionales y contribuiría a apoyar y facilitar el desarrollo, gracias a la integración económica con el hemisferio occidental. Hasta la fecha, ha habido tres rondas de negociaciones con Canadá, en tanto que está planificada una 4ª ronda para lograr avances significativos y beneficios mutuos.

Relaciones comerciales con Canadá³

Existe una buena relación comercial entre Canadá y Jamaica; sin embargo, Canadá redujo sus exportaciones en casi el 40% desde 2008 hasta la fecha. Los productos más afectados han sido las importaciones de mariscos provenientes de Canadá, así como la leche en polvo, los medicamentos y otros (Jamaica-Canada Bilateral Trade, 2010; Statistics Canada, 2011).

Cuadro 21. Comercio bilateral Jamaica-Canadá (2010)

Comercio total de Jamaica \$ 6.51 billardos	
Exportaciones	\$ 1.32 billardos
Importaciones	\$ 5.19 billardos
Balanza comercial	(\$ 3.87 billardos)
Comercio Jamaica-Canadá \$ 292.33 millones	
Exportaciones	\$161.93 millones
Importaciones	\$130.40 millones
Balanza comercial	\$ 31.53 millones
Comercio agr. Jamaica-Canadá \$106.39 millones	
Exportaciones	\$32.40 millones
Importaciones	\$73.99 millones
Balanza comercial	(\$41.59 millones)

A continuación, se muestran los productos agrícolas principales exportados e importados entre Canadá y Jamaica.

³ Export and Import from Jamaica to Canada today. (Jamaica-Canada Bilateral Trade (2010), Statistic Canada, 2011)

Cuadro 22. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Canadá a Jamaica (CDN \$ millones)

	2010
Trigo	44.30
Pescado (incl. harina de pescado) - seco, salado, ahumado o en salmuera	4.34
Carne de cerdo – fresca, enfriada o congelada	3.37
Carne y despojos comestibles de aves de corral, frescos, enfriados o congelados	2.59
Papas y otras hortalizas – congeladas sin vinagre/ácido acético	2.05

Cuadro 23. Cinco principales exportaciones agroalimentarias de Jamaica a Canadá (CDN \$ millones)

	2010
Ron	10.56
Batata – fresca, enfriada, congelada o seca	2.44
Arrurruz, salep y raíces o tubérculos semejantes, médula de sagú – frescos, enfriados o congelados	2.13
Frutas y otras partes comestibles de plantas n.e.p. – preparadas, estén o no azucaradas, edulcoradas o con bebidas espirituosas	1.85
Salsas y preparaciones n.e.p. y condimentos y aliños mezclados	1.29

Lista de productos agropecuarios con potencial de exportarse de Jamaica a Canadá y oportunidades

Uno de los mercados de nicho podría ser la promoción de algunos productos de nostalgia para los jamaquinos en Canadá, puesto que allí vive un estimado de más de 230,000 jamaquinos.

Entre los productos étnicos que pudieran tener un mercado potencial están la yuca, los diferentes tipos de ñame, batata, calabaza jamaquina, malanga, tiquisque y seso vegetal (*ackee*).


Salsas de Jamaica

La industria procesadora de alimentos podría participar más en las exportaciones a Canadá. Es importante determinar si los productos actuales de la industria tienen las características necesarias y exigidas por el mercado canadiense. Se debe mencionar que muchos de los productos procesados se exportan a EE.UU. y Europa.

Se ha reconocido que Jamaica necesita equipo y maquinaria agrícola y de procesamiento de alimentos para reequipar y mejorar la productividad y eficiencia en el sector agroalimentario. Esta es un área que las compañías canadienses podrían explorar, identificando primero las características adecuadas para las condiciones de la isla, para luego desarrollar productos ajustados a las características y a las condiciones de producción de Jamaica

Cuadro 24. Lista de productos agrícolas exportados de Jamaica a Canadá

Café	Banano
Azúcar	Papaya
Alimentos procesados	Ñame
Salsas	Yuca
Ron	Cacao
Malanga	Seso vegetal (<i>ackee</i>)
Cerveza de malta	Tiquisque
Batata	Mango
Guayaba	Mariscos
Capsicum (chile picante)	Mezcla de especias

Es importante mencionar que los productos agrícolas o agroalimentarios no son los más importantes en el comercio actual con Canadá.

Cuadro 25. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Jamaica a Canadá

Ñame (diferentes tipos)	Alimentos procesados
Jengibre	Hierbas y especias
Plantas medicinales	Calabaza jamaicana
Sabores, esencias	Salsas
Concentrados de fruta	

Consideraciones clave

La política comercial del gobierno de Jamaica se distingue por su empuje para mejorar la competitividad de las empresas jamaicanas y aumentar mundialmente la penetración en el mercado. Las negociaciones, programas y actividades comerciales se concentran en aumentar el acceso de mercado a las empresas locales y en atraer proyectos de inversión de alto impacto que, a fin de cuentas, potencien o promuevan la exportación de bienes y servicios.

Una de las ventajas directas que Jamaica tiene es su idioma oficial, el inglés. El compartir un idioma con Canadá facilita parte de la relación de negocios.

Jamaica desempeña un papel activo en el tratado de libre comercio que se está negociando entre Canadá y la CARICOM. Este tratado procura liberalizar los aranceles impuestos a diversos productos agropecuarios. Así mismo, dentro de la propuesta del TLC se debe tomar en cuenta la inclusión de algunas salvaguardias parecidas a las que están en el tratado existente con Costa Rica. Esto no se definirá hasta que se concluya el proceso de negociación.



Ñame y batata

Tal como se mencionó anteriormente, Jamaica ha indicado su intención de modernizar y estimular la fabricación de productos con valor agregado. Esta puede ser una oportunidad latente para la industria canadiense de maquinaria y equipo de procesamiento de alimentos, no solo en Jamaica, sino en

Jamaica ha indicado su intención de modernizar y estimular la fabricación de productos con valor agregado, lo que puede ser una oportunidad latente para la industria canadiense de maquinaria y equipo procesador de alimentos.

muchas de las economías parecidas en la CARICOM. Canadá podría jugar un papel especial desarrollando y apoyando este esfuerzo y ayudando a mejorar las empresas procesadoras de alimentos en el Caribe. Según la agencia jamaicana de promociones, JAMPRO, los inversionistas del sector agrícola se han beneficiado de las concesiones arancelarias a las importaciones relacionadas con la producción y modernización de la industria, los incentivos para adquirir equipo, los cuales han contribuido al adelanto tecnológico de la industria.

El sistema de producción agrícola de Jamaica consiste principalmente en pequeños productores y esto reduce la capacidad de producción y mecanización. Por lo tanto, valdría la pena identificar algunos sectores, entre ellos los que tienen un mercado potencial en el extranjero, y promover programas para desarrollarlos. Tales programas deberían ser integrales e incluir la formación de capacidad productiva, la implementación de tecnologías, la gestión de los procesos productivos, el aumento de eficiencia en la gestión de los costos, la productividad y la administración, así como los componentes de exportación, tales como apoyo logístico, negociación, empaque y etiquetado y capacidad de exportación.

El gobierno jamaicano está haciendo esfuerzos por aumentar y apoyar la producción agropecuaria para el consumo local y para exportación. Uno de las principales objetivos consiste en producir al menos el 50% de las necesidades de producción agropecuaria para el consumo local.

Además de este esfuerzo por apoyar la agricultura local, el Ministerio de Agricultura y Pesca de Jamaica, mencionó recientemente la importancia de penetrar mercados que cuenten con poblaciones considerables de jamaicanos. *“Tenemos, quizá, igual número de personas viviendo en Miami, Nueva York, Londres y Toronto que las que viven en Jamaica, de manera que es muy importante que hagamos llegar nuestros productos agrícolas a estos mercados”*, afirmó. (SPS Forum, Jamaica 2012).

Los proyectos tales como el MAJIC (Mercadeo y Agricultura para Mejorar la Competitividad Jamaicana), puesto en práctica por la ACDI/VOCA, están haciendo esfuerzos sustanciales con un enfoque estratégico muy particular que beneficia el crecimiento del sector agrícola y la economía de Jamaica.

Hay numerosas oportunidades de inversión en acuicultura, nutraceuticos, horticultura ornamental, ganadería y la aplicación de las tecnologías de hidroponía e invernaderos

El gobierno jamaicano ha establecido un Plan Nacional de Desarrollo 2030, el cual incluye una Estrategia Nacional de Exportaciones (ENE). La ENE le concede una alta prioridad a la agricultura, la acuicultura y las industrias procesadoras de agroalimentos, las cuales tienen posibilidad de mejorar la economía de Jamaica, crear empleos y

ayudar a agregar valor a los productos agropecuarios jamaicanos.

También vale la pena observar que la estrategia articulada de la Asociación Jamaicana de Agroprocesadores, junto con el Plan Nacional y la ENE, hacen que las perspectivas de exportar productos con valor agregado de Jamaica a Canadá se vean prometedoras.

Según la JAMPRO (Corporación Jamaicana de Promociones), *“los adelantos en el sector de agroprocesamiento/agronegocios de Jamaica también revelan perspectivas emocionantes, ya que la isla ha aceptado el reto de modernizar sus industrias agrícolas tradicionales, las que incluyen azúcar, banano y café, al mismo tiempo que intensifica la exploración de productos no tradicionales con valor agregado”*. Existen numerosas oportunidades de inversión en las áreas de acuicultura, nutracéuticos, horticultura ornamental, ganadería y la aplicación de las tecnologías de hidroponía e invernaderos. El turismo es un mercado importante de alimentos y de productos agrícolas de valor agregado. Jamaica es uno de los destinos principales de cruceros en el mundo, ya que anualmente llegan más de 1.2 millones de pasajeros.

El turismo ofrece también una plataforma para nexos intersectoriales. Por ejemplo, el desarrollo del sector turismo ha creado oportunidades considerables para los agronegocios al vincular a los granjeros y proveedores locales con los inversionistas extranjeros en el subsector de alojamiento. Esto también presenta una apertura para las compañías agroprocesadoras canadienses que quieran optimizar diversas oportunidades, creando una estrategia de penetración de mercado directamente con los productores de estos tipos de productos.

PERÚ

Información general

Situado al oeste de América del Sur, Perú es una nación creciente en vías de desarrollo con una población joven y urbana. El país, que tiene 29 millones de habitantes, se ubica en la costa del pacífico de Sudamérica. Está clasificado por el Banco Mundial como un país de ingresos medios bajos.



PIB (PPP): \$299.7 millardos (2011 est.)

PIB per cápita: \$10,000 (2011 est.)

PIB – composición por sector

Agricultura: 10%

Industria: 35%

Servicios: 55% (2010 est.)



Perú es la séptima economía más grande de América Latina. Las exportaciones canadienses al país llegaron a un total de más de \$392.6 millones en 2009 y consistieron primordialmente en granos y leguminosas, papel periódico y papel, abonos, equipo de movimiento de tierras, bombas, telecomunicaciones, equipo, instrumentos científicos y acero.

Los costos laborales relativamente bajos han ayudado a Perú a competir con éxito en el mercado mundial. Como país de ingresos medios bajos con una distribución del ingreso muy sesgada, los salarios promedio son muy inferiores a los encontrados en muchos de sus competidores. La combinación de clima de negocios, preferencias comerciales, costos laborales bajos y condiciones climáticas de Perú ayudaron a sentar las bases para desarrollar una industria de exportaciones agropecuarias competitiva y exitosa.

Tratado de libre comercio Canadá-Perú

Canadá y Perú firmaron un tratado de libre comercio (TLC) que entró en vigencia en 2009, después del cual las exportaciones agroalimentarias hacia Perú aumentaron en

un 42%, tan solo en el primer año completo de implementación. Las exportaciones agrícolas canadienses a Perú en 2011 tuvieron un valor de más de CAD 247 millones (USD 247.7 millones).

El 29 de mayo de 2008, se firmó el tratado de libre comercio entre Canadá y Perú. Este fue el segundo tratado de libre comercio firmado por Canadá en 2008 y el quinto TLC de Canadá con países de América, después del TLC Canadá-Estados Unidos, el TLC norteamericano (NAFTA), el TLC Canadá-Chile y el TLC Canadá-Costa Rica.

Perú eliminó inmediatamente sus aranceles para un 95% de las exportaciones canadienses actuales, en tanto que la mayoría de los aranceles restantes se eliminarán durante un período de cinco o diez años. Los productos que ahora disfrutan de acceso libre de aranceles a Perú incluyen trigo, cebada, lentejas, arvejas, cortes seleccionados deshuesados de carne de res, así como muchos productos de papel, maquinaria y equipo.

Canadá eliminó inmediatamente sus aranceles sobre el 97% de las exportaciones peruanas, mientras que la mayoría de los aranceles canadienses se eliminará durante un período de tres o siete años. Los aranceles que excedan la cuota sobre productos regulados por la oferta (p. ej., lácteos, avícolas y huevos) y azúcar refinado quedan excluidos de la desgravación arancelaria.

El mercado peruano es tradicionalmente conocido por sus estrictas regulaciones a las importaciones; sin embargo, después que entró en vigencia el TLC con Canadá (agosto de 2009), se eliminó cerca del 95% de los aranceles. Si bien el gobierno peruano llevó a cabo programas de liberalización que sirvieron para reducir algunas barreras comerciales, dismantelar subsidios a los exportadores y ofrecer tratamiento a las inversiones externas y locales, quedan aún algunos procedimientos sumamente burocráticos que obstaculizan las negociaciones comerciales. Hay dificultades para obtener licencias, registrar plantas y en las aduanas se debe ser muy cuidadoso al llenar los registros y entregar la documentación.



Espárrago blanco y verde de Perú

Algunos dicen que Canadá calculó mal la capacidad de negociación de Perú en asuntos relacionados con la industria cárnica. Puede que Canadá hubiera tenido una mejor participación en el mercado peruano, especialmente si hubiera tomado en cuenta la importancia de la industria turística de Perú y su fortaleza culinaria. Desde que se

firmó el tratado con Canadá, Perú ha firmado y/o negociado más de ocho tratados comerciales más.

Relaciones comerciales con Canadá

Canadá y Perú disfrutan de fuertes relaciones bilaterales que van en aumento. Canadá ocupa el cuarto lugar como inversionista externo en Perú, en tanto que Perú ocupa el 20° lugar como socio comercial de Canadá. El comercio total entre Canadá y Perú arrojó una balanza positiva para Perú por el monto de \$4.1 millardos en 2010.

Cuadro 26. Comercio bilateral Canadá-Perú (2012)

Comercio total de Perú \$66.9 millardos	
Exportaciones	\$ 35.9 millardos
Importaciones	\$31.0 millardos
Balanza comercial	\$4.9 millardos
Comercio Canadá-Perú \$4.1 millardos	
Exportaciones	\$0.5 millardos
Importaciones	\$3.6 millardos
Balanza comercial	(\$3.2 millardos)
Comercio agr. Canadá-Perú \$370.7 millones	
Exportaciones	\$240.0 millones
Importaciones	\$130.7 millones
Balanza comercial	\$ 109.3 millones

Actualmente, Perú es el quinto destino más grande de las exportaciones agroalimentarias de Canadá y también es la 22ª fuente más grande de importaciones agroalimentarias provenientes de Canadá. El comercio agropecuario entre los dos países representa aproximadamente el 9% del comercio total. Las importaciones agroalimentarias a Canadá provenientes de Perú aumentaron en 2010 en un 23%, después de haber caído un 8% en 2009, probablemente a causa de la recesión. En contraste, las exportaciones agroalimentarias a Perú han aumentado levemente desde 2009. El comercio total en agroalimentos entre los dos países se incrementó en 9% de 2009 a 2010, y ha aumentado un 50% desde 2007.

**Cuadro 27. Principales exportaciones agrícolas de Canadá a Perú
(CDN \$ millones)**

	2010
Trigo y morcajo	177.1
Trigo duro	19.7
Lentejas secas, peladas	18.7
Cebada	7.0
Arvejas secas, peladas	5.8

- Las exportaciones totales de agroalimentos de Canadá a Perú sobrepasaron los \$240 millones en 2010.
- En 2010, el trigo y el morcajo siguieron siendo las exportaciones más grandes de agroalimentos a Perú, constituyendo el 73.8% de las exportaciones agroalimentarias totales.
- Otras exportaciones populares incluyeron trigo duro (8.2%), lentejas (7.8%), cebada (2.9%) y arvejas (2.4%).

Cuadro 28. Cinco principales importaciones agrícolas a Canadá desde Perú (CDN \$ millones)

	2010
Café, sin tostar, sin descafeinar	39.6
Espárrago	34.0
Uvas	9.1
Mandarinas	6.7
Guayaba, mango y mangostán	4.9
Otros	36.4

- En 2010, las importaciones totales agroalimentarias a Canadá provenientes de Perú fueron de \$130.7 millones.
- El café reemplazó al espárrago como la importación agroalimentaria más grande en 2010, con un 30.3% y un 26.0% de las importaciones totales, respectivamente.
- Otras importaciones agroalimentarias incluyeron uvas (6.9%) mandarinas (5.1%) y guayabas, mangos y mangostanes (3.8%).

Productos agropecuarios con potencial de exportación de Perú a Canadá

El sector agricultura de Perú es muy prometedor. Las tierras de labranza cubren el 3% del área terrestre total de Perú, mientras que los pastos representan el 21%. Aproximadamente, hay 12.000 km² de tierras bajo riego. Perú tiene un fuerte sector de acuicultura y las exportaciones de pescado y harina de pescado son sustanciales. Los principales cultivos comerciales de Perú son café, espárrago, frutas, soya, azúcar y harina de pescado. Las exportaciones de espárrago han aumentado enormemente desde 1997 y han hecho un aporte sustancial al crecimiento de las exportaciones no tradicionales. El sector adolece de algunos problemas de administración e infraestructura; pero el gobierno ha reconocido la situación y ha indicado que se le dará prioridad a una reforma.

Cuadro 29. Lista de productos agrícolas exportados de Perú a Canadá:

Espárrago	Plátano
Café	Uvas de mesa
Cacao	Naranjas
Algodón	Piña
Caña de azúcar	Guayaba
Arroz	Banano
Papa	Batata
Maíz	Cebada
Peras	Mandarina
Tomates	Alcachofa
Aceite de palma	Harina de pescado
Cebolla	Cobayos

Aunque el café sigue siendo el cultivo más importante de exportación agrícola de Perú, más del 60% de todas las exportaciones agrícolas está ahora constituido por frutas y hortalizas. El espárrago es el artículo más grande de exportación en el sector de frutas y hortalizas. Desde 1990, las exportaciones han aumentado a una tasa promedio anual del 16%.

La industria exportadora de frutas y hortalizas en Perú se ha ampliado rápidamente en los últimos 20 años y ha convertido a Perú en un actor importante en los mercados mundiales de varios productos básicos. Perú es el principal exportador mundial de espárrago y puede que otros productos hortícolas sigan este ejemplo. Varios factores contribuyen al éxito de Perú: un ambiente empresarial favorable apoyado por los tratados comerciales, bajos costos laborales y un clima que favorece la producción de muchas frutas y hortalizas.

Además de los productos tradicionales de exportación, Perú tiene varios productos potenciales no tradicionales que se pueden exportar a Canadá debido a su diversidad geográfica y climática. Este potencial también es apoyado por el grado de apertura de la economía peruana.

Cuadro 30. Lista de productos agrícolas con potencial de exportación de Perú a Canadá

Granos andinos (amaranto o kiwisha, maíz morado y cañihua)	Frutas andinas y amazónicas (lucuma, maracuyá, granadilla, tomate de árbol y uchuva).
Frutas y hortalizas congeladas	Quinoa (roja, negra y blanca)
Hierba, especias y condimentos	Yacón (jarabe)
Limonas	Uvas de mesa
Mango	Granjas de camarón, salmón y conchas de abanico
Plantas medicinales	Cordero

La producción acuícola de Perú ha aumentado enormemente en los últimos años. El mayor crecimiento ha ocurrido en las granjas de camarones y conchas de abanico (*scallops*). La acuicultura del salmón también ha aumentado, aunque el volumen es muy bajo en comparación con la del país vecino, Chile. Los requisitos para los productos congelados que ingresan en el mercado canadiense son muy moderados, lo que facilita el proceso de exportación y la entrada de productos de mariscos. La información que debe aparecer en las etiquetas también es muy sencilla.

Gracias a las excelentes condiciones climáticas, el mango se produce muy bien en Perú. El clima tropical seco permite producir una fruta con un gran sabor, sin los problemas sanitarios asociados con las fuertes lluvias tropicales. La elevada calidad del mango peruano le ha dado una buena reputación y lo ha colocado en gran demanda en los mercados mundiales. El mango es una fruta tropical que se ha convertido rápidamente en un favorito del mercado canadiense. La Columbia Británica consume la mayoría de los mangos en Canadá, debido a su gran población asiática que consume el mango como parte de su dieta regular. En Canadá, el consumo de mango ha aumentado casi un 90% en la última década.



Mango peruano

Perú tiene un fuerte potencial de exportar productos tales como plantas medicinales, granos andinos, hierbas, especias y condimentos. Sin embargo, debido a la débil capacidad de organizar la producción y su falta de capacidad técnica para mejorar los rendimientos y lograr la calidad adecuada al mercado, las posibilidades de exportar siguen siendo latentes.

Perú tiene un fuerte potencial de exportar productos tales como plantas medicinales, granos andinos, hierbas, especias y condimentos. Sin embargo, a consecuencia de la débil capacidad de organizar la producción y su falta de capacidad técnica para mejorar los rendimientos y lograr la calidad adecuada al mercado, las posibilidades de exportación siguen siendo latentes.

Perú también podría competir en el mercado de frutas exóticas con las frutas andinas, tales como: maracuyá, granadilla, tomate de árbol y uchuva. Sin embargo, ya sean los productos de

fruta o los de valor agregado, necesitan de fuertes estrategias promocionales y de mercadeo para sensibilizar a los consumidores y animarlos a consumir dichos productos. Afortunadamente, Canadá no solo tiene una gran población de inmigrantes latinoamericanos que aprecian estos productos, sino que también los habitantes nativos están abiertos a experimentar nuevos sabores y cocinas. En este respecto, el sector de servicios de alimentos (que incluye hoteles) también es importante para este tipo de nichos de productos.



Quinoa

Consideraciones clave

La opinión pública indica que la mayoría de los peruanos no ha identificado a Canadá como un fuerte socio comercial. Los peruanos parecen ignorar la fuerte posición económica de Canadá en el contexto mundial. A fin de garantizar un desarrollo exitoso de los productos peruanos en Canadá, es urgente sensibilizar a las compañías peruanas acerca de las oportunidades que les brinda el mercado canadiense.

Perú queda a una gran distancia del mercado canadiense y otros mercados importantes y, por lo tanto, el transporte es un factor de costo. En consecuencia, Perú debe concentrarse en los productos básicos de alto valor. La falta de una infraestructura adecuada es una de las restricciones más serias a la expansión de las exportaciones peruanas. Perú necesita de inversiones sustanciales para mejorar su red vial y sus puertos.

Para garantizar un desarrollo exitoso de los productos peruanos en Canadá, urge sensibilizar a las compañías peruanas sobre las oportunidades en el mercado canadiense.

El hecho de depender de una pequeña cantidad de productos de exportación aumenta la vulnerabilidad del sector a los impactos en los mercados internacionales. Algunos de estos productos tienen una demanda inexistente o muy limitada en el mercado interno, lo cual concede una importancia incluso mayor a los mercados de exportación.

Perú tiene la segunda población de ovejas más grande de América, con cerca de 15 millones de cabezas. La producción ovina de Perú es de enorme importancia económica y social porque genera ingresos económicos para la subsistencia de 535,000 familias campesinas. El Plan Nacional para el Desarrollo Ganadero en Perú recomendó poner en práctica un programa de mejoramiento genético concentrado en la producción de carne. A fin de impulsar este programa, Perú podría aprovechar el TLC para acceder a la genética ovina canadiense y establecer un núcleo de producción de ovejas (a partir de la importación de semen, embriones y/o animales en pie de Canadá) para mejorar la calidad de la canal y de la carne.

Perú podría aprovechar el TLC accediendo a la genética ovina canadiense, a fin de establecer un núcleo de producción de ovejas (a partir de semen, embriones y/o animales en pie importados de Canadá) para mejorar la calidad de la canal y de la carne.

El consumo mundial de cordero continúa su tendencia al alza. Por el contrario, la producción internacional ha disminuido considerablemente. Los países que han sido productores y exportadores tradicionales de cordero, por ejemplo, Nueva Zelanda, Australia y los Estados Unidos, han disminuido sus hatos en las últimas décadas. En consecuencia, la producción de ovejas con carne de alta calidad podría ser una

alternativa interesante para los productores peruanos.

Los productores existentes no solo pueden orientar su producción hacia el mercado interno, sino también hacia los mercados de exportación que demandan este tipo de

carne en grandes cantidades; por ejemplo, el mercado caribeño, en donde los turistas valoran el consumo de cordero y sus derivados. Es más, Canadá importa el 53% de su cordero para consumo precisamente de los países exportadores antes mencionados. Canadá podría constituir un mercado atractivo para los productores peruanos de ovejas, sin embargo, la industria de producción y procesamiento peruana requeriría de algunas reformas y desarrollos para tener acceso al mercado canadiense.

Información general

Situado en la parte norte del continente, Canadá se extiende desde el océano Atlántico por el este hasta el océano Pacífico por el oeste y hacia el norte hasta el océano Ártico. Con una extensión de más de 9.9 millones de kilómetros cuadrados, Canadá es el segundo país más grande del mundo, en cuanto a superficie total, y su frontera común con los Estados Unidos es la frontera terrestre más grande del mundo.



Canadá tiene la décima economía más grande del mundo, es una de las naciones más ricas del mundo, tiene uno de los niveles más elevados de libertad económica en el mundo y es miembro de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y del Grupo de los Ocho (G8).

PIB (PPP): \$1.389 billones (2011 est.)

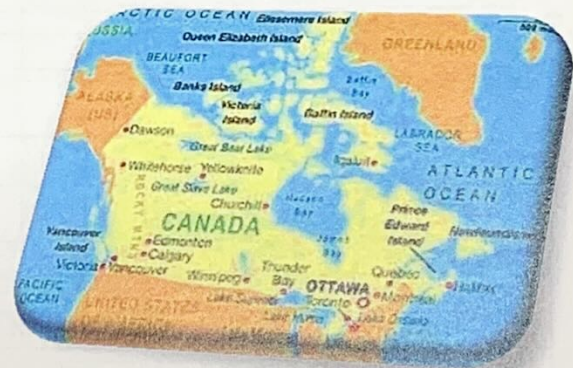
PIB per cápita: \$40,300 (2011 est.)

PIB – composición por sector

Agricultura: 1.9%

Industria: 27.1%

Servicios: 71.0% (2011 est.)



La agricultura y la industria agroalimentaria canadiense es una de las más modernas y estrictamente reguladas del mundo y se ha adaptado, innovado y crecido para enfrentar los retos y las nuevas realidades del mercado mundial. La abundancia natural de Canadá produce algunos de los bienes de mejor calidad del mundo, los cuales se pueden comprar como productos deliciosos listos para consumirse, empacados bajo marcas privadas o utilizados como ingredientes en productos procesados alimentarios y no alimentarios.

PRODUCTOS CON POTENCIAL DE EXPORTARSE DE CANADÁ A LOS PAÍSES DEL ESTUDIO

Cuadro 31. Productos con potencial de exportarse de Canadá a los países del estudio

PRODUCTO	PERÚ	COLOMBIA	ECUADOR	HONDURAS	JAMAICA	COSTA RICA	PRINCIPAL EXPORTADOR A PAÍSES DEL ESTUDIO
Animales y cultivos							
Animales en pie							
Porcinos	X	X	X	X		X	UE, EE.UU.
Bovinos	X	X	X			X	UE, EE.UU., Brasil,
Ovinos/caprinos	X*	X*	X*			X*	Uruguay, Brasil, México y Chile
Huevos para incubar y aves de un día	X*		X*				
Carne de cerdo	X	X	X	X	X		EE.UU., Chile, Colombia
Cerdo procesado		X		X	X	X	EE.UU.
Carne de res		X					Argentina, Uruguay, Brasil
Cortes especiales de res		X				X	EE.UU.
Leguminosas	X	X		X	X	X	EE.UU., India
Trigo				X			EE.UU.
Frijol de soya		X	X	X			EE.UU.
Manzana		X		X	X	X	EE.UU. / Chile
Heno y forraje (incl. cubos deshidratados de alfalfa)		X				X	EE.UU. y Chile
Productos crudos de animales							
Embriones							
Bovinos	X*	X	X		X	X	EE.UU., UE, Argentina, Brasil
Ovinos/caprinos	X*	X*	X*		X	X*	Chile
Semen							
Porcino		X					EE.UU.
Bovino	X	X	X		X	X	UE, Argentina, EE.UU., Brasil

PRODUCTO	PERÚ	COLOMBIA	ECUADOR	HONDURAS	JAMAICA	COSTA RICA	PRINCIPAL EXPORTADOR A PAÍSES DEL ESTUDIO
Ovino/caprino	X*	X	X			X*	
Alimentos preparados para animales	X	X					
Alimentos y bebidas							
Productos listos para consumirse	X	X	X	X	X	X	EE.UU.
Productos congelados		X		X	X	X	EE.UU., UE
Productos lácteos (queso mozzarella)		X					EE.UU.
Cereales molidos		X		X	X	X	EE.UU.
Preparaciones de frutas y hortalizas	X	X					EE.UU., México, Brasil
Jugos de frutas y hortalizas	X	X		X		X	EE.UU., México
Whiskey, vodka y bebidas espirituosas	X						
Alimentos y materiales de alimentos	X	X					EE.UU., UE, China
Torta y harina de oleaginosas		X					EE.UU.
Alimentos preparados para animales		X					EE.UU., Venezuela, Argentina
Aceites y grasas	X	X					
Miel	X	X					
Jarabe de arce	X				X	X	
Mostaza	X	X					
Equipo y tecnologías para alimentos							
Maquinaria y equipo de impresión y etiquetado, automatización,	X	X		X	X	X	UE, EE.UU., Israel, Brasil y China

manejo de materiales, refrigeración, procesamiento de alimentos y equipo de empaque							
Equipo para ganadería							
Sistemas de gestión de datos, sistemas de alimentación, cercas, pisos, CVAA, equipo usado de ordeño y equipo de estabulación	X	X					UE, EE.UU. y China

* Sin acceso sanitario

Consideraciones clave

Producto básico de carne de cerdo

En los países del estudio, el mercado de carne de cerdo y sus productos con valor agregado ofrece oportunidades atractivas a los exportadores canadienses. En el caso de Jamaica, este mercado es especialmente atractivo, sobre todo si se toma en cuenta que Canadá es uno de los pocos países (si no el único) al que se le permite exportar carne de cerdo a la isla. Además, la presencia de hoteles y restaurantes y su vibrante actividad turística presentan una gran ventaja para el exportador canadiense. Sin embargo, la actividad comercial aún no ha alcanzado todo su potencial. Esto se debe quizá a la irregularidad del mercado, la concentración de las compañías que importan y empacan y su limitada cadena de frío.

Con respecto al potencial en los mercados de Centroamérica, se podría decir que las buenas oportunidades a nivel de productos con valor agregado se encuentran en Costa Rica, debido al sector turismo. Los cortes finos y la carne para procesar también tienen posibilidades; sin embargo, la producción de cerdo dentro del país está aumentando y la cadena porcina costarricense ha estado tratando de suministrar carne de cerdo a los países de la región. El mercado hondureño es relativamente pequeño y allí también es

difícil competir contra el producto que viene de los Estados Unidos, debido a las bajas tasas arancelarias que se le imponen en países tales como Honduras.

La región andina presenta la mejor oportunidad para la industria porcina canadiense, no solo por su situación económica, sino también debido a su gran población, que llega a un total de más de 90 millones de personas. En Colombia, existen crecientes importaciones de carne de cerdo canadiense para satisfacer las necesidades de las plantas procesadoras de embutidos y se predicen oportunidades en el mercado de productos con valor agregado. Además, debido a la reciente firma del TLC entre Colombia y los EE.UU., la industria avícola colombiana (que se verá adversamente afectada por este tratado) ve una interesante oportunidad en el cerdo canadiense, como sucedáneo o producto complementario. Si se toma en cuenta la capacidad mejorada y modernizada en mercadeo y distribución que ya está establecida debido a las granjas avícolas, los productores están dispuestos a aceptar y vender el cerdo canadiense.

La producción interna de carne de cerdo en Perú es baja y el contingente arancelario para Canadá es pequeño. En consecuencia, este país andino representa un interesante potencial para el segmento de productos con valor agregado y de cortes especiales, dada su reconocida reputación culinaria. Otro factor que se debe tomar en cuenta es el predominio de productos procesados, tales como los productos cárnicos estilo alemán o europeo. Finalmente, en el caso de Ecuador, no existe ningún tratado sanitario con Canadá, lo que presenta un elevado riesgo comercial. Las exportaciones a este país han exhibido un leve aumento, especialmente en carnes procesadas. En Ecuador, el importador local es el que asume todos los riesgos asociados con el ingreso del producto al país.

Producto básico de carne de res

Ciertamente, Colombia es el país que tiene las máximas posibilidades de comercializar la carne de res de Canadá. Fue el primer país latinoamericano en permitirle a Canadá vender su carne y su ganado después del problema de la encefalitis bovina espongiforme (EBE) en 2003. Aunque Colombia es uno de los 15 productores más grandes del mundo, en lo que respecta a carne de res, hay debilidades en su oferta interna, especialmente para el mercado de carnes procesadas. Por consiguiente, Canadá tiene en este sector una oportunidad interesante de mercado.

El mercado de cortes finos podría ser una oportunidad interesante. Colombia tiene el mayor consumo per cápita de carne de res entre los países del estudio y en las últimas

dos décadas la cultura de consumir carne ha estado fuertemente marcada por la presencia de razas europeas, tales como Angus, Simmental y Limousin, entre otras. La concentración de la riqueza en la parte exclusiva de la sociedad colombiana, así como la concentración de la población en los principales centros urbanos, aunada con la presencia de hoteles y restaurantes, abren mercados potenciales de nicho para tales cortes.

En el caso de Perú, el panorama es un poco diferente e incierto debido, primero, a algunas barreras de tipo sanitario relacionadas con la EBE que todavía están en vigor (solo se permiten animales nacidos después de enero de 2008 y sus productos); y segundo, a los peruanos les gusta comer pollo. Son el tercer país consumidor de aves de corral más grande de América Latina. No obstante, es posible que haya cabida para comer carne, dada la reconocida fama culinaria de Perú en el mundo. Recientemente, Perú permitió que los exportadores canadienses enviaran carne de res deshuesada proveniente de ganado de todas las edades.

En lo referente a los países centroamericanos, su mercado es muy pequeño, aunque se podrían ver algunas posibilidades, sobre todo en Costa Rica y su industria turística. Con Jamaica hay posibilidades interesantes; pero existe una barrera técnica que no permite la entrada de animales canadienses.

Genética y ganado

Los tratados de libre comercio no han tenido ningún efecto directo, desde el punto de vista arancelario, sobre el asunto de la genética animal. Sin embargo, han permitido que se eliminen algunas barreras de índole técnica, lo que indudablemente crea oportunidades interesantes para los exportadores canadienses. De la misma forma, los TLC han posibilitado un mayor interés en nuevos intercambios de bienes, así como en las mejoras de logística, todo lo cual crea nuevas trayectorias y posibilidades para el embarque de bienes, tales como animales en pie.

El siguiente cuadro muestra los países y su situación con respecto a la exportación de genética en ganado bovino, porcino, ovino y caprino. En el campo de la carne de res, se resalta la importancia del semen congelado como principal fuente de mejoramiento genético. Los embriones son poco competitivos en precio y el embarque de animales en pie sigue estando muy condicionado por las alternativas y el costo del transporte. En el área de genética porcina, Colombia es un destino para animales en pie y semen congelado, debido al crecimiento y fortalecimiento de su producción porcina.

En el sector de ovinos/caprinos, especialmente para animales en pie, la región andina representa el mayor mercado potencial. En el caso de Colombia, se debe al hecho de que tiene las cadenas de ovejas más organizadas y la mayor probabilidad de abastecer el mercado del Caribe (en donde los hoteles y los centros vacacionales exigen carne de cordero), así como atender en el futuro el mercado canadiense. En Ecuador, la provincia de Chimborazo podría encontrar una alternativa interesante para la seguridad alimentaria de sus habitantes. Lo mismo se aplica a Perú, debido a que es el más grande productor de ovejas y cabras en la región.


Ovejas de Canadá

En Perú, el plan nacional para el desarrollo ganadero recomendó la puesta en práctica de un programa de mejoramiento genético, después de introducir razas productoras de carne, aprovechando la enorme versatilidad de las ovejas para sobrevivir en cualquier clima, desde las condiciones más frías hasta las más cálidas. Estos factores y condiciones, junto con las ventajas del tratado de libre comercio firmado recientemente con Perú, brindan muchas oportunidades a Canadá para transferir valor de genética ovina a Perú. Además, Canadá podría ayudar a los productores peruanos compartiendo la experiencia de sus criadores de ovejas y cabras, así como los adelantos logrados en la industria canadiense de pequeños rumiantes.

Cuadro 32. Productos de genética animal aprobados para exportarse a los países del estudio

PAÍS \ PRODUCTO	SEMEN	EMBRIONES	ANIMALES EN PIE
Costa Rica	Bovino Porcino	Bovinos	Porcinos
Honduras	Bovino		Porcinos
Jamaica	Bovino Porcino Ovino/caprino	Bovinos Ovinos/caprinos	
Colombia	Bovino Porcino Ovino/caprino	Bovinos	Bovinos* Porcinos
Ecuador	Bovino Porcino		Porcinos
Perú	Bovino		Porcinos Bovinos*

(* Solo para ganado nacido después del 1 de agosto de 2007)

Equipo y tecnologías de alimentos

Canadá es un país conocido no solo por la calidad de sus productos alimentarios, sino también por la calidad de sus procesos de producción y su sistema de inocuidad alimentaria a lo largo de toda la cadena de valor. Por esta razón, las compañías canadienses relacionadas con maquinaria agroindustrial, equipo de

Las compañías canadienses de maquinaria agroindustrial, equipo de empaque, etiquetado y automatización de líneas de producción de alimentos tienen una gran oportunidad de promover sus productos y servicios en los

empaquetado y etiquetado y automatización de líneas de producción alimentaria tienen una enorme oportunidad de promover sus productos en los países del estudio. De igual forma, las compañías que ofrecen tecnologías y servicios relacionados con las buenas prácticas de manufactura tendrían excelentes opciones en estos mercados.

La “crisis de identidad” de Canadá que se percibe en Colombia (y en la mayoría de los países latinoamericanos) parece ser un obstáculo. Cuando se les pregunta, muchos latinos dirían que Canadá es parte de los EE.UU. y esto se suele reforzar en los medios de difusión, donde a menudo se refieren al presidente de Estados Unidos como presidente de Norteamérica. Canadá debe salirse de esta sombra para ser visto como una nación independiente disponible para el comercio. Esto propiciaría el comercio en todos los países latinoamericanos.

De igual forma, muchos canadienses ignoran la cantidad de personas y los vastos mercados potenciales que hay en América Latina.

Oportunidades de Canadá en los países del estudio

PERÚ

A raíz de la firma del tratado con Perú, los sectores agropecuarios que se beneficiaron más fueron granos, semillas oleaginosas y trigo, porque el arancel se redujo a 0%. También han aumentado considerablemente las importaciones de trigo canadiense a Perú en los últimos tres años, a consecuencia de la firma del TLC. El tratado ha motivado a los productores más grandes (los dueños de plantas) a aumentar sus compras. Sin embargo, estas compañías habían empezado a manifestar cierta inquietud debido al cese de la Junta Canadiense del Trigo. En vez de cuestionar la capacidad de producción de Canadá y su habilidad para abastecer trigo, la principal inquietud se relaciona con la falta de claridad sobre quién continuaría fijando las normas de producción y control de calidad, así como quién definiría los términos de pago y los asuntos relacionados con las obligaciones contractuales, entre otros temas.

En vez de cuestionar la capacidad del Canadá para producir y abastecer trigo, la principal inquietud es la falta de claridad sobre quién seguirá brindando las normas de producción y control de calidad, así como quién definirá los términos de pago y los asuntos relacionados con las obligaciones contractuales.

También se ha visto un fuerte aumento en las exportaciones de legumbres de Canadá a Perú, no solo debido a la puesta en vigencia del TLC, sino también a causa del aumento en la cantidad de compañías importadoras de granos. Estas compañías, que suelen distribuir los granos internacionalmente, han visto la posibilidad y las ventajas de importar granos directamente de Canadá, para reducir el costo de intermediación. Existen oportunidades interesantes para los exportadores canadienses de granos, quienes podrían aumentar sus embarques a Perú, si logran identificar las compañías distribuidoras de granos que suelen comprar el producto a los importadores tradicionales.

Gracias al crecimiento económico experimentado en los últimos años en Perú, y debido a que es uno de los pocos países latinoamericanos en mantener un crecimiento positivo durante la recesión económica reciente, el consumo de alimentos ha cambiado y los peruanos están más dispuestos a consumir alimentos de calidad y probar nuevos productos.

Gracias al crecimiento económico experimentado en los últimos años en Perú, y debido a que es uno de los pocos países latinoamericanos en mantener un crecimiento positivo durante la reciente recesión económica, el consumo de alimentos ha cambiado y los peruanos ahora están más dispuestos a consumir alimentos de calidad y probar nuevos productos. Los productos alimentarios con valor agregado (de fácil preparación, procesados y empacados, compatibles con el medio ambiente y orientados a la salud) tienen un enorme potencial en este mercado. Además, la industria del turismo, la riqueza gastronómica de la cocina peruana y la creciente cantidad de cadenas de restaurantes de comida rápida han tenido un efecto positivo en el consumo de productos con valor agregado.

El 71% de la población peruana vive en zonas urbanas y un tercio de ellos en la ciudad de Lima. Esto, aunado con el aumento promedio en los ingresos, también ha permitido incrementar la cantidad de mascotas (especialmente perros y gatos), lo que abre una oportunidad muy importante al mercado de alimentos para mascotas.

Gracias a la presencia de numerosos restaurantes y a la industria del turismo, ha aumentado la demanda de vinos y bebidas espirituosas. Esto demuestra un nicho importante, especialmente para whiskey, vodka y bebidas espirituosas. También ha aumentado el consumo de agua embotellada y este pudiera ser un nicho importante que Canadá podría desarrollar.

Aunque los supermercados están presentes en apenas el 20% de toda la nación, su estrategia de posicionamiento es agresiva y su crecimiento está aumentando. En el mediano plazo, esto representa oportunidades importantes para los productos canadienses que tienen valor agregado. Es importante reconocer que, si bien el consumidor peruano de bajos ingresos representa más del 70% de la población, existe una clase media que va en aumento y que indudablemente presenta la oportunidad de posicionar productos alimentarios europeos y norteamericanos.

Sin embargo, y a pesar de lo anterior, la exportación de productos a granel sigue siendo la categoría de exportación más importante, ya que representó el 87% de las exportaciones canadienses totales a Perú en el año 2010. Entre las exportaciones más notables se encuentran trigo, cereales, leguminosas (lentejas y arvejas) y cebada.

Hay un nicho importante, sobre todo para whiskey, vodka y bebidas espirituosas. El consumo de agua embotellada también se ha incrementado y esto pudiera constituir un nicho importante que Canadá podría desarrollar.

Algunas de las perspectivas interesantes con valor agregado incluyen:

- Alimentos para mascotas
- Bebidas alcohólicas – vinos y bebidas espirituosas
- Agua embotellada

COLOMBIA

A consecuencia del TLC recientemente firmado entre Canadá y Colombia, Canadá ha aumentado sus exportaciones de leguminosas a Colombia. En los últimos cuatro años, las leguminosas han sido el segundo producto agroalimentario más exportado de Canadá a Colombia. Sin embargo, la importación de legumbres canadienses a Colombia

En los últimos cuatro años, las leguminosas han sido el segundo producto agroalimentario más exportado de Canadá hacia Colombia.

se ha visto afectada por la presencia de leguminosas exportadas desde China. Por lo general, tales legumbres tienen una menor calidad que las canadienses y se venden a un precio más bajo. Además, las importaciones de frijol se enfrentan con algunas restricciones comerciales por el hecho de que el cultivo del frijol en Colombia tiene fuertes repercusiones sociales, pues la planta suele ser cultivada por pequeños agricultores que requieren de una constante ayuda técnica y financiera.

El Ministerio de Agricultura de Colombia, junto con la FENALCE, consideran la necesidad de fortalecer la cadena de valor de las leguminosas y ayudar a los agricultores a mejorar la productividad y la calidad de su producto, en preparación a la eliminación de las restricciones comerciales existentes. Canadá podría jugar un papel muy importante ayudando a que Colombia mejore la productividad y calidad de sus leguminosas al compartir buenas prácticas de producción, investigación y comercialización. En el caso de la última, sería útil que Canadá compartiera la experiencia que adquirió al desarrollar la Mesa Redonda de la Industria de Leguminosas (PIRT, por sus siglas en inglés). Canadá también podría colaborar con

Canadá podría tener potencial en el mercado colombiano ofreciendo productos alternativos de alimentación para animales, tales como alfalfa (en gránulos), tortas de canola y algunas leguminosas para alimento de animales.

las partes interesadas pertinentes de Colombia, a fin de potenciar una cultura de consumo de legumbres para aumentar su consumo y demanda en Colombia en el mediano plazo, tal como lo logró México.

En Colombia, las fincas ganaderas que cuentan con buena genética y se especializan en la producción de carne (res, pollo y cerdo) y leche dependen fuertemente de los productos de alimentos para animales. En la mayoría de los

casos, las materias primas que conforman estos alimentos para animales son importadas y muy caras. Además, debido a la fuerte presión ejercida por la industria del

biocombustible, el costo del maíz ha aumentado sustancialmente. Estos y otros factores sugieren que Canadá podría tener una posibilidad en el mercado colombiano suministrando alimentos alternativos para animales, tales como alfalfa (en gránulos), tortas de canola y algunas legumbres para alimentación animal. Las arvejas canadienses

para alimentación animal son una excelente fuente de nutrientes para todas las especies de animales. Las arvejas son ricas en proteína, almidón y lisina y, por lo tanto, pueden proporcionar tanto los aminoácidos como la energía que necesitan los animales de producción elevada.

Colombia es un país con más de 45 millones de habitantes que representa una buena oportunidad de mercado para productos canadienses con valor agregado.

Con la entrada en vigencia del TLC, Colombia ha empezado a importar animales en pie desde Canadá (vacas, cerdos y pronto pequeños rumiantes). La introducción de esta nueva genética obliga al sector agropecuario colombiano a cambiar su forma tradicional de producción. Este cambio implica adaptarse a nuevos tipos de alimentos para animales, de zootecnia y de gestión de animales, así como modificar las técnicas e instalaciones agropecuarias tradicionales. Las compañías canadienses de productos y servicios agropecuarios relacionados con la producción de animales tienen una excelente oportunidad en el mercado colombiano. Estas empresas incluyen las de equipo, maquinaria, estructuras para establos y graneros, controladores biológicos, abonos y alimentos para animales, entre otras.

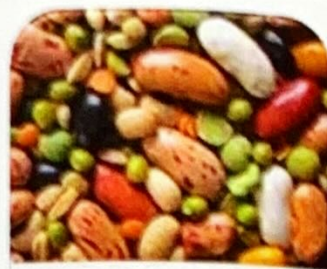
Como Canadá es reconocido mundialmente por sus avances en responsabilidad social corporativa, una opción para lograr un impacto positivo en las comunidades rurales sería utilizar la tecnología agropecuaria canadiense para modernizar la producción agrícola de estos grupos, al mismo tiempo que se abren mercados a los exportadores y agricultores canadienses.

Gracias al TLC, ha aumentado la presencia de compañías canadienses mineras. La mayor parte de estas compañías se ubican en zonas rurales que tienen una gran cantidad de comunidades indígenas y campesinas. Debido a la vocación agrícola de esos residentes, una manera de reducir el impacto ocasionado por la minería es facilitarles proyectos agropecuarios productivos. Como Canadá es

reconocido mundialmente por sus avances en responsabilidad social corporativa, una opción para lograr un impacto positivo en las comunidades rurales sería utilizar la tecnología agropecuaria canadiense para modernizar la producción agrícola de estos

grupos, al mismo tiempo que se abren mercados a los exportadores y agricultores canadienses.

Muchos consideran que Colombia es una brillante estrella entre los países del mundo en vías de desarrollo. De hecho, mucha gente dice que es el "nuevo Brasil", queriendo decir que está en la ruta de un fuerte crecimiento económico. Colombia es un país con más de 45 millones de habitantes que representa una buena oportunidad de mercado para los productos canadienses con valor agregado. La alta densidad de supermercados y cadenas de tiendas detallistas presenta, en el mediano plazo, grandes oportunidades a los productos canadienses con valor agregado. Además, los patrones de consumo de alimentos están cambiando y ahora los colombianos están más dispuestos a consumir alimentos de calidad y probar nuevos productos. Los productos alimentarios con valor agregado (los compatibles con el medio ambiente y los orientados a la salud) tienen un enorme potencial en este mercado.



Leguminosas canadienses

ECUADOR

Aunque Canadá no tiene ningún TLC con Ecuador, el comercio entre los dos países ha sido muy importante en últimos años. Una gran debilidad encontrada en el comercio entre estos países es la falta de conexiones de transporte marítimo buenas y directas. Con la firma de un tratado comercial, se podría alcanzar más estabilidad en los precios, más confianza en el mercado y la desgravación arancelaria para ciertos productos. Con un tratado, se podrían generar importantes líneas de crédito y términos de financiamiento para exportadores e importadores, además de la concesión de permisos de importación.

La moneda ecuatoriana es el dólar estadounidense. Esta situación podría presentar buenas oportunidades a los importadores ecuatorianos interesados en los productos canadienses, porque podrían tener mayor acceso al sistema financiero internacional.

Las perspectivas de aumentar las exportaciones a Ecuador incluyen arvejas, garbanzos y linaza. Es importante observar que, al igual que Ecuador, Canadá también produce quinoa. Algunas compañías canadienses han tratado de entrar en el mercado ecuatoriano con productos de quinoa que incorporan un valor agregado, tales como barras energéticas. Sin embargo, debido a la cultura de consumo y hábitos alimentarios

de Ecuador (el almuerzo es la comida principal y no podría ser reemplazado por una barra energética), puede que sea difícil vender estos productos.

HONDURAS

Los exportadores canadienses pueden encontrar muchas oportunidades en el mercado hondureño, particularmente en productos básicos, tales como trigo y frijoles de soya. Las leguminosas pueden ser atractivas porque pudieran constituir una opción para aumentar el consumo del frijol rojo en Honduras. Esto podría llevar al desarrollo de mercados para las legumbres canadienses. Sin embargo, se debe diseñar una estrategia de promoción y publicidad, con el fin de aumentar el interés local en su consumo.

Honduras ha aumentado su producción de alimentos procesados. Esta tendencia ha sido obvia y podría permitir la entrada de la industria alimentaria del Canadá para abastecer este mercado en crecimiento.

Además, se pueden promover algunos subproductos de las leguminosas, por ejemplo, legumbres feculentas que se utilicen en la industria alimentaria de Honduras.

Otros productos que pueden tener un impacto en las exportaciones son las frutas canadienses, tales como manzanas y peras. Los hondureños ya consumen estos productos; sin embargo, en su mayoría provienen de los EE.UU. y Chile. Esto constituye una interesante oportunidad de importarlos desde Canadá.

Honduras ha aumentado su consumo de alimentos procesados. Esta tendencia ha sido obvia y podría brindar una entrada para que la industria alimentaria de Canadá abastezca este creciente mercado. Los productos de comidas "listas para consumirse", los congelados y enlatados podrían destinarse a ciertos nichos de mercado en la clase media alta y clase alta de Honduras. Las papas congeladas ya son uno de los productos con valor agregado más importantes que se están exportando a Honduras.

JAMAICA

Los exportadores canadienses deben estar al tanto de los adelantos en las negociaciones del tratado de libre comercio con la CARICOM y aprovechar cualquier oportunidad que se presente.

El mercado de alimentos procesados en Jamaica es importante, según el análisis elaborado por la EDC en 2011. Este es uno de los 10 mercados potenciales más importantes entre los 69 países analizados en el mundo, de manera que debería haber un potencial atractivo para la industria de alimentos procesados de Canadá. Este popular destino turístico ofrece perspectivas promisorias para identificar productos de nicho de origen canadiense.

Las importaciones agropecuarias al país son elevadas, a pesar de los esfuerzos por mejorar la agricultura local. Canadá podría desempeñar un papel importante prestando servicios técnicos, equipo y productos. Las leguminosas y el trigo siguen teniendo una demanda elevada en Jamaica. Además, la carne de cerdo presenta una oportunidad significativa, no solo para exportarla a Jamaica, sino también al resto del Caribe.

Según el análisis elaborado por la EDC en 2011, Jamaica es uno de los 10 mercados potenciales más importantes entre los 69 países estudiados en el mundo.

COSTA RICA

Costa Rica es un interesante mercado agroalimentario, sobre todo debido al gran tráfico de turistas provenientes de EE.UU., Canadá y Europa.

Los principales países que exportan a Costa Rica son:

EE.UU.	más de 41 % de las importaciones
México	6 %
China	6 %
Japón	5 %

Es importante que los exportadores canadienses estén conscientes de que, aunque el objetivo del libre comercio sea aumentar los flujos comerciales entre ambos países,

para poder ampliar las exportaciones se debe competir con los principales exportadores a Costa Rica, a saber, EE.UU., China y México, lo que no es nada fácil.

El principal competidor de Canadá en el mercado costarricense es Estados Unidos, cuya capacidad y calidad de producción es similar a la de Canadá. Esto significa que las compañías canadienses deben proponer su oferta comercial fundamentadas en estrategias para involucrarse más en ese mercado y desplazar al competidor principal.

Esto lleva a hacerse la pregunta, ¿Competiría el exportador canadiense en estos mercados contra su principal socio comercial? Cualquier esfuerzo por acceder al mercado costarricense se lleva a cabo primordialmente desplazando a los proveedores existentes, en vez de exportar a un mercado en crecimiento (aunque si existiera, no sería el mercado meta que los exportadores canadienses explotarían).

Por ejemplo, se observa que Costa Rica importó más de \$113 millones en frijoles enteros de soya (leguminosas), según información brindada por el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, y la mayor parte provino de EE.UU. Esta podría ser una oportunidad para los exportadores canadienses. También se importaron más de \$18 millones en frijoles (*Phaseolus vulgaris*), más de 2 millones de dólares en manzanas de EE.UU. y más de \$4.5 millones desde Chile (lo que incluyó \$3 millones en uvas provenientes de Chile). Estas pueden ser otras oportunidades para que Canadá entre en ese mercado.

Desde nuestro punto de vista, los exportadores canadienses pueden competir en ese mercado; sin embargo, deben diseñar estrategias con base en la alta calidad de los productos ofrecidos y también demostrar y generar conocimiento acerca del producto canadiense. Todo esto se debe hacer para que el consumidor esté al tanto del valor adicional del producto canadiense. Es importante señalar que este factor implica que estos productos se destinarían principalmente a la clase media y la clase alta.

Los exportadores canadienses deben cumplir con cualquier requisito adicional, dependiendo del tipo de producto que estén exportando, tales como requisitos fitosanitarios y de sanidad animal, requisitos de registro y requisitos y reglas de etiquetado del Ministerio de Salud Pública.

Costa Rica importó más de \$113 millones en frijoles enteros de soya (leguminosas), según información del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, y la mayoría provino de EE.UU. Esto podría ser una oportunidad para los exportadores canadienses.

Vale la pena promover las alternativas de abastecimiento ofrecidas por los exportadores canadienses entre los importadores y la industria alimentaria de Costa Rica, a fin de crear la base para generar la demanda de productos.

PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS DE EXPORTACIÓN DE CANADÁ
Cuadro 33. Productos agroalimentarios de exportación de Canadá

Productos y subproductos de manufactura	Animales y cultivos		
Carne de res (fresca, congelada, enfriada, incl. despojos) Carne de cerdo (fresca, congelada, enfriada, incl. despojos) Carne de caballo (fresca, congelada, enfriada, incl. despojos) Otra carne ((fresca, congelada, enfriada, incl. despojos) Carnes procesadas Productos lácteos Huevos Harina de trigo o de morcajo Malta tostada o sin tostar Otros cereales molidos Preparaciones de cereales Preparaciones de frutas y hortalizas Jugos de frutas y hortalizas Papas procesadas Azúcar y preparaciones de azúcar Alimentos y materiales de alimentos Torta y harina de oleaginosas Alimentos de origen vegetal para animales Alimentos preparados para animales Otras bebidas (excl. jugos de frutas) Tabaco Sebo Aceite de canola/mostaza-crudo Aceite de canola/mostaza-refinado Otros aceites, grasas y ceras	Ganado pura sangre Cerdos en pie Cabras y ovejas en pie Otros animales en pie (incl. caballos, bisontes, aves de corral) Heno y forraje (incl. cubos de alfalfa deshidratada) Cebada Trigo Avena Otros cereales sin moler Arvejas, secas Lentejas Otras habas secas Papas, para siembra y otras Frutas y hortalizas Semilla de canola Semilla de mostaza Linaza Otras oleaginosas, nueces oleaginosas/semillas Miel Jarabe de arce		
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="742 1473 1356 1563">Productos crudos de animales y plantas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="742 1563 1356 1957"> Cueros y pieles crudos Semen de bovinos Embriones de bovinos Semen de ovinos-caprinos Embriones de ovinos-caprinos Semen porcino Semillas para la siembra Plantas de vivero Musgo de turbera </td> </tr> </tbody> </table>	Productos crudos de animales y plantas	Cueros y pieles crudos Semen de bovinos Embriones de bovinos Semen de ovinos-caprinos Embriones de ovinos-caprinos Semen porcino Semillas para la siembra Plantas de vivero Musgo de turbera
Productos crudos de animales y plantas			
Cueros y pieles crudos Semen de bovinos Embriones de bovinos Semen de ovinos-caprinos Embriones de ovinos-caprinos Semen porcino Semillas para la siembra Plantas de vivero Musgo de turbera			

ALGUNAS LECCIONES APRENDIDAS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS ENTRE CANADÁ-MÉXICO Y CANADÁ-CHILE

El TLC de México con Canadá y los EE.UU. (NAFTA), que entró en vigor el 1° de enero de 1994, fue considerado el vehículo que lanzaría al país hacia el mundo desarrollado. La Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas, conducida en 2003, preguntaba al pueblo mexicano si durante los últimos 10 años había tenido más o menos oportunidades de mejorar su vida: el 41% de la gente que vive en zonas rurales respondió que había tenido menos oportunidades y el 19% dijo que estaban en las mismas condiciones. No obstante, la exportación alcanzó elevadas tasas de crecimiento (especialmente en frutas y hortalizas).

Las cadenas de producción, tales como las de aguacate, fueron las que más se beneficiaron debido al nivel de organización de los productores, quienes no solo se beneficiaban para producir frutas bajo excelentes normas de calidad, sino que tenían una sola voz como poder unificador de negociación. Esta organización también les permitía acceso al crédito y a lo último en tecnología para las plantas de tratamiento de la fruta.

El acceso libre de aranceles a los granos importados dio un fuerte impulso a los sectores de ganadería y productos lácteos. Las aves de corral y el cerdo fueron los sectores que se beneficiaron más, porque los granos para alimentos de animales representan la mayor proporción en el costo de la producción. Las asimetrías de mercado entre los socios del NAFTA en áreas tales como subsidios, grados de calidad y normas y los requisitos de etiquetado (en francés e inglés) plantearon dificultades adicionales a los productores individuales para ajustarse al libre comercio.

Una de las grandes lecciones de este tratado comercial fue la necesidad de fortalecer la base de organizaciones de productores mediante educación y capacitación. Además, se observó la necesidad de que las políticas agropecuarias y de desarrollo rural tuvieran metas comunes, con el objeto de evitar la duplicación de esfuerzos y la desarticulación de las respectivas participaciones. Estos factores facilitan la toma de decisiones y benefician a todo mundo.

La relación bilateral con Canadá es un indicio claro del éxito que tuvo la política comercial de Chile en toda la década de 1990 y la primera mitad de 2000. A través de los años, esta relación se volvió más fuerte hasta que llegó a su culminación con la firma del tratado de libre comercio el 5 de diciembre de 1996, el cual entró en vigencia el 5 de julio de 1997. El TLC con Canadá fue el primer tratado firmado por Chile con un país industrializado miembro del grupo del G8.

Con base en la experiencia Chile-Canadá, y de conformidad con las publicaciones, hay algunas sugerencias que deberían ser tomadas en cuenta por los países que recientemente han firmado tratados y/o están en el proceso de firmarlos con Canadá.

Claves para hacer negocios con Canadá

Pasos para tener éxito:

En general, Chile es reconocido por la administración seria y responsable de su economía y su estabilidad en América Latina. Las industrias de minería y agricultura de Chile gozan de buena reputación. Esto es evidente gracias a las grandes exportaciones de vinos y frutas al mercado canadiense. También, las compañías canadienses son grandes inversionistas en el sector minero de Chile. En ese momento, se consideraba que Chile era un país serio para hacer negocios.

He aquí los principales puntos que se deben tener en consideración para abordar con éxito el mercado canadiense:

- Es importante conocer el mercado y los clientes posibles, especialmente para elaborar una estrategia apropiada con el fin de penetrar y mantener este mercado, lo cual es un requisito previo para el éxito. Afirmar que el mercado canadiense es igual al estadounidense es un error, ya que tiene sus características singulares que vale la pena conocer.
- Canadá es un mercado muy desarrollado con una amplia gama de productos provenientes de todo el mundo que compiten primordialmente por precio y calidad. Por consiguiente, el comercio debe ser abordado de manera estratégica. Ante una oferta mundial tan amplia, el exportador que desee entrar en este mercado debe contar con la infraestructura necesaria de producción y debe utilizar una estrategia adecuada de mercadeo. Es probable que triunfe únicamente cuando pueda desplazar a los proveedores existentes por ser más atractivo en cuanto a precio, calidad, servicio, diseño, innovación y cumplimiento.
- Antes de exportar, es esencial conocer y revisar cuidadosamente las regulaciones y normas que afectan la entrada de productos a Canadá. El importador/representante canadiense debe constituir un apoyo importante en este respecto.

- Para encontrar un importador se necesita persistencia y un compromiso serio de tiempo y costos; pero los resultados superan ese esfuerzo. Para el éxito y el mantenimiento del producto en el mercado, es vital seleccionar un buen importador o representante. Por consiguiente, es siempre aconsejable conocer personalmente a la contraparte, averiguar sus antecedentes, su reputación y referencias bancarias, así como las otras líneas de productos y otros fabricantes que represente. La solicitud de referencias bancarias sobre los importadores es una práctica y norma aceptada.
- La primera impresión es muy importante, ya que para la mayoría de los compradores, el exportador solo tiene una oportunidad de causar la mejor impresión. Por lo tanto, es muy importante brindar información inicial sobre la compañía y sus productos, lo que incluye fotografías y/o sitio web y catálogos de sus productos (en inglés y francés, el último especialmente para el mercado de la provincia de Quebec). También es esencial suministrar muestras y exhibir un dominio total de los productos que están a la venta, la estructura de costos y la producción con los precios definidos (FOB y CIF).
- Establecer y mantener buenas relaciones. Los compradores canadienses están buscando un buen precio y calidad. No obstante, las características de sus proveedores, tales como confiabilidad, experiencia, pericia y las que demuestran la capacidad de sostener y mantener relaciones comerciales de largo plazo son de alta prioridad.

Estrategias de negociación:

La venta de productos de consumo se hace mediante importadores-distribuidores, los cuales tienen exclusividad regional. En Canadá, se pueden tener diferentes relaciones con compañías o empresarios para la venta/distribución/producción de sus productos:

- Comprador/vendedor: Esta es una relación sencilla de negocios, en la que el productor vende sus productos a uno o más compradores en Canadá, quienes no tienen exclusividad territorial. En las primeras etapas, es común que se solicite el pago por adelantado. Sin embargo, una vez que la relación se vuelve sólida, se puede conceder crédito.
- Agente o representante: Un agente es una persona que puede hacer compromisos en nombre del productor. Un representante es alguien que carece de la autoridad legal para actuar en nombre del productor/exportador, lo cual le deja más libertad al exportador. En este caso, el exportador es el que "cierra" todas las ventas. En ambos casos, debe existir un contrato.
- Derechos exclusivos sobre el producto: En este caso, el comprador negocia los derechos exclusivos con el productor para ciertas líneas de productos o para

toda la gama. Por lo general, se negocian montos mínimos de compra durante un cierto período.

- Distribución exclusiva según dominio: En este caso, se negocia la distribución de productos o de ciertos productos dentro de un territorio geográfico específico o para una cierta industria.
- Empresas conjuntas: Esta es una asociación entre dos o más partes para crear el máximo beneficio mutuo. Puede que se contemple para un proyecto específico o para la posibilidad de crecer mediante relaciones conjuntas de negocios. Esto incluye el apoyo en tecnología, distribución, productos, etc.

De igual forma, es importante considerar los siguientes puntos al momento de finalizar un contrato con un importador. Aunque algunos quizá no sean aplicables, dependiendo de los arreglos específicos, pueden servir de guía para impedir imprevistos futuros y omisiones significativas:

Fecha, identificación de las partes, productos, descripción, cantidad, precio, empaque, arreglos de transporte, ruta, bodegaje, tiempo de embarque, costos, aranceles e impuestos, seguros, manejo y transporte, plazos límite o seguro de riesgos, métodos de pago, moneda, tipo de cambio, documentos de importación, derechos de inspección, garantía, indemnización, aspectos legales, vencimientos, cambios, cancelaciones, imprevistos, ley que rige el contrato, arbitraje de controversias y sitio del arbitraje.

Se aconseja que los materiales promocionales (ya sean panfletos, catálogos o tarjetas) estén en inglés y en francés. Los manuales de instrucción y las etiquetas deben estar en ambos idiomas.

Consejos para hacer negocios con los canadienses

- Por lo general, los canadienses llegan a las reuniones de negocios puntualmente.

En francés, puede que se sostenga una conversación general, por ejemplo, sobre asuntos del tiempo o de viajes.

- Los canadienses escuchan al cliente sin interrumpir. También alternan cortésmente la conversación.
- Por lo general, no tienen ninguna dificultad en dar una respuesta negativa

Se aprecia el sentido del humor, especialmente en momentos de estrés o incertidumbre.

A los canadienses les gusta negociar las concesiones: la posición inicial debe dejar alguna libertad de acción. Las principales concesiones se hacen al inicio de la negociación.

La negociación debe fundamentarse en datos empíricos y hechos, de manera que no se aconseja utilizar razonamientos subjetivos o emocionales.

El poder de decisión está bastante descentralizado. Los mandos medios pueden tomar decisiones importantes; pero siempre de conformidad con la política general de la compañía.

Al aplicar la legislación, se debe tomar en cuenta que existen dos sistemas legales: el derecho civil (para la provincia de Quebec) y el derecho consuetudinario (para el resto del país). Los contratos son largos y detallados. En Quebec, tienen que estar traducidos al francés y en Ontario, al inglés.

Lista de organizaciones en Canadá que tienen potencial significativo para exportar productos identificados

Cuadro 34: Lista de organizaciones en Canadá que tienen potencial significativo para exportar productos identificados

COMPAÑÍA	INFORMACIÓN DE CONTACTO	SITIO WEB
Canadian Beef Breeds Council	320, 6715 - 8th Street N.E. Calgary, Alberta T2E 7H7 Canada Teléfono: (403) 730-0350 FAX: (403) 275-8490 Correo electrónico: info@canadianbeefbreeds.com	www.canadianbeefbreeds.com
Canada Pork International	220 Laurier Avenue West, Suite 900 Ottawa, Ontario. Canada K1P 5Z9 Tel.: (613) 236-9886 Fax.: (613) 236-6658 Correo electrónico: cpi@canadapork.com	www.canadapork.com
Canadian Swine Exporters Association	406 Dundas Street, suite 2 Woodstock, Ontario Canada N4S 1B9 Teléfono: 519-421-0997 Fax: 519-421-0887 Correo electrónico: csea@rogers.com	www.canadianswine.com
Canadian Livestock Genetics Association	660 Speedvale Avenue West, Suite 205 Guelph, Ontario, Canada N1K 1E5 Tel: 519-821-5200 Fax: 416-850-8213	www.clivegen.org
Canada Beef	#235, 6715- 8th Street NE Calgary, AB T2E 7H7 403-275-5890 2000 Argentia Road Plaza 4, Suite 101 Mississauga, ON L5N 1W1 1-866-953-0665 info@canadianbeef.info	www.canadabeef.ca
Pulse Canada	Pulse Canada 1212-220 Portage Avenue Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 0A5 Teléfono: 204-925-4455 Fax: 204-925-4454 E-mail: office@pulsecanada.com	www.pulsecanada.com

Canadian Canola Growers Association	400-1661 Portage Avenue Winnipeg, Manitoba R3J 3T7 Consultas generales: (204) 788-0090 Consultas de productores, sin costo por llamada: 1-866-745-2256 Fax: (204) 788-0039	www.ccgca.ca
Canada Wood	1501-700 West Pender Street Vancouver, BC Canada, V6C 1G8 Teléfono: (604) 891-1259 Fax: (604) 687-4930 Correo electrónico: info@canadawood.org	www.canadawood.org
Canadian Wood Council	The Canadian Wood Council 99 Bank Street, Suite 400 Ottawa, Ontario Canada. K1P 6B9 Teléfono Number: (613) 747-5544 Fax Number: (613) 747-6264	www.cwc.ca
Saskatchewan Trade and Export Partnership	P.O. Box 1787 #320-1801 Hamilton St. Regina, Saskatchewan Canada S4P 3C6 Teléfono: 1 306 787-9210 Fax: 1 306 787-6666	www.sasktrade.com
Trade Team New Brunswick	1-888-576-4444 Canada Business — New Brunswick Barbara Touchie Coordinadora, Trade Team New Brunswick Correo electrónico: barb.touchie@gnb.ca Tel: 506.453.3772 Fax: 506.453.3783	www.ttnb.ca
Canadian Sheep Exporters Group	5582 Conc. 6 R.R. 1 New Lowell, ON, Canada L0M 1N0 Teléfono: (519) 762-0613 Teléfono alt.: (519) 859-2622	www.canseg.com

Canadian Association of Importers and Exporters	P.O. Box 189 Don Mills, Ontario M3C 2S2 Dirección de la nueva oficina: 10 St. Mary Street, Suite 200 Toronto, Ontario Canada. M4Y 1P9 Teléfono. 416.595.5333 info@iecanada.com	www.iecanada.com
Canadian Food Exporters Association	100 Sheppard Avenue East Suite 600 Toronto, ON. Canada. M2N 6N5 Teléfono: (416) 445-3747 Sin costo por llamada 1-888-227-8848 (en toda Norteamérica) Fax: (416) 510-8043 Correo electrónico: info@cfea.com	www.cfea.com
Canadian Oilseed Processors Association	2150 - 360 Main Street Winnipeg, Manitoba Canada.R3C 3Z3 Teléfono: (204) 956-9500 Fax: (204) 956-9506 Correo electrónico: copa@mymts.net	www.copaonline.net
Food Processors of Canada	350 Sparks Street Suite 900, Ottawa, ON. Canada.K1R 7S8 Teléfono 613-722-1000 FAX 613-722-1404	www.foodnet.fic.ca
Food Beverage Canada	#201, 17904 - 105 Avenue Edmonton, AB T5S 2H5 Teléfono: (780) 486-9679 Fax: (780) 484-0985 Sin costo por llamada en Canadá: 1-800-493-9767	www.foodbeveragecanada.com
Agri-Food Export Group Québec-Canada	1971, Léonard-De Vinci Sainte-Julie (Québec) J3E 1Y9 Tel.: 450-461-6266 / 1-800-563-9767 Fax: 450-461-6255 info@groupexport.ca	www.groupexport.ca
Canadian Produce Marketing Association	162 Cleopatra Drive Ottawa, Ontario, Canada K2G 5X2 Teléfono: (+1) 613-226-4187 Fax: (+1) 613-226-2984	www.cpma.ca

Canadian Wheat Board	423 Main Street P.O. Box 816, Stn. Main Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 2P5 Teléfono: (204) 983-0239 Fax: (204) 983-3841	www.cwb.ca
Grain Growers of Canada	Suite 912, 350 Sparks St. Ottawa, ON K1R 7S8 Teléfono: 613-233-9954 Fax: 613-236-3590 phillips@ggc-pgc.ca	www.ggc-pgc.ca
Canadian Soybean exporters association	160 Research Lane, suite 104. Guelph, Ontario. N1G 5B2 Correo electrónico: csea@canadiansoybeans.com Tel: (519) 822-3386 Fax:(519) 822-8862	www.canadiansoybeans.com

FUENTES CONSULTADAS

AAFC, 2008. Export Program Information. Canada's Agri-food and Seafood Export. Market Development Opportunities Guide.

AAFC, 2009. Agri-Food Regional Profile. Andean Community (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru).

AAFC, 2010. The Canadian Consumer. Behaviour, Attitudes and Perceptions towards Food Products.

AAFC, 2010. Agri-Food Past, Present and Future Report, Costa Rica.

AAFC, 2010. The Peruvian Consumer. Behaviour, Attitudes toward Food Products.

AAFC, 2011. Agri-Food Past, Present & Future Report. Colombia.

AAFC, 2011. Agri-Food Past, Present & Future Report. Peru.

AAFC, 2011. Agriculture and Agri-Food Market Access Report 2010 – 2011.

AAFC, 2011. Packaged food sales in Colombia.

Agri-Food Trade Services, 2010. Overview of the Canadian Pulse Industry, 2009. <http://www.ats.agr.gc.ca/can/4753-eng.htm#d>

Aliaga J, 2009. Posibilidades del desarrollo de la crianza ovina en el Perú. Conferencia. III Foro Regional del ovino criollo.

ANALDEX, 2011. Perspectivas del comercio exterior de Colombia. http://www.slideshare.net/bugaemprende/analdex-perspectivas-del-comercio-exterior-de-colombia-buga-emprende-2011?src=related_normal&rel=7603684

Canada Border Service Agency. 2010. A step by step guide to importing to Canada. <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/i-guide-eng.html>

CARICOM, July 2011. CARICOM View.

Castillo J. et al. 2009. Análisis del Tratado de libre comercio entre Costa Rica – Canadá.

Catalogue SIAL Canada & SET Canada – 2010.

Catalogue SIAL Canada & SET Canada – 2011.

Catalogue SIAL Canada & SET Canada – 2012.

CFIA, 2011. Canadian Import, Export and Interprovincial Requirements for Fresh Fruit and Vegetables.

CIA, 2012. Country Facts: Costa Rica. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/cs.html>

CIA, 2012. Country Facts: Honduras. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ho.html>

CIA, 2012. Country Facts: Jamaica. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/jm.html>

CIA, 2012. Country Facts: Ecuador. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>

CIA, 2012. Country Facts: Peru. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pe.html>

CIA, 2012. Country Facts: Colombia. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>

CNBC, 2011. The Next Brazil?. http://www.cnbc.com/id/41474982/The_Next_Brazil

Consumer Trends in Colombia. Ontario Food Exports.

Díaz Ramírez, Rosario Isabel, 2007. Sector ovinos en el Perú con perspectivas al 2015. Vº Congreso de Especialistas en Pequeños Rumiantes y Camélidos Sudamericanos, Mendoza, Argentina.

ECBIP, Jamaica, 2009. Market brief – sauces & spices bulletin.

ECUADOR EXPORTS. <http://www.ecuadorexports.com/index.htm>

EXPORT DEVELOPMENT CANADA. Doing Business in the Andean Market. A guide for Canadian Exporters and Investors.

EXPORT DEVELOPMENT CANADA, 2008. The Trade Opportunity Matrix (TOM): An Overview of Canadian Export Opportunities.

FENALCE, 2010. Indicadores Sectoriales Frijol. http://www.fenalce.org/archivos/situa_frijol.pdf

FIDE, 2012. Directorio de Exportadores de Honduras 2011.

Fitzroy, James 2009. CARICOM/CARIFORUM, Fresh and processed produce market-opportunity study. FAO.

Foreign Affairs and International Trade. 2012 Step by Step, guide to exporting 2011.

GLITNIR, 2007. Latin America Seafood Industry Report.

<http://skjol.islandsbanki.is/servlet/file/store156/item49467/Glitnir%20%20Latin%20America%20Report.pdf>

Government of Jamaica and European Union, 2011. The Exporter and Government, getting the best of state services.

Government Trade Services – Canada

http://www.edc.ca/forms/admin/EN/Documents/Govt_Services_e.pdf

IFC, 2011. Economy rankings by World Bank.

IICA, 2001. Canadá, un socio comercial para Centro América. CORECA-CAC.

IICA, 2006. The Canadian Market. Guide to Identify the Primary Official Requirements to Import Fresh and Processed Agricultural Products.

IICA, 2007. International Trade Contracts. A Practical Guide for Exporters. Agribusiness Series.

Industry Canada, 2012. Trade By Product (HS Codes).

http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php?lang=30&headFootDir=/sc_mrkti/tdst/headfoot&productType=HS6&cacheTime=962115865#tag

INEC, 2011. Boletín Ier Trimestre. Estadísticas del comercio exterior de Costa Rica 2011.

International Trade Contracts a practical guide for exporters. IICA – Miami Office

Investigación de Mercados de Edulcorantes Naturales. Corpoica – Colombia

Mac Tavish, Jennifer. 2010. Canadian Sheep Industry. Conference provided to a delegation of Sheep breeders form Colombia, Venezuela and Mexico. Canadian Sheep Federation, CSF.

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, 2011. Principales Productos de Importación.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, 2006. Plan Operativo de la Quinua Región Puno. http://www.dirceturpuno.gob.pe/wp-content/uploads/2011/05/pop_quinua.pdf

Ontario Total Food Trade with LAC 2008 – 2010. Ontario Food Exports

Plan Nacional para el Desarrollo Ganadero (2006 – 2015), Ministerio de Agricultura, Perú.

PROCOMER, 2012. Comportamiento de las exportaciones en el año 2011.

PROCOMER, 2012. Directorio de exportadores de Costa Rica 2011. <http://www.myvirtualpaper.com/doc/mercadeo-profesional/directorio-oficial-exportadores-e-importadores-costa-rica-2011/2010111201/#0>

Pulse Canada, Give peas a chance. The Case for more Pulses in the Field and on the Plate.

Quiroga, Natalia. 2009. Análisis de los acuerdos preferenciales firmados por los países del Sistema de Integración Centroamericano en productos agrícolas seleccionados"

Rosenzweig, Andres. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) and the Adjustment Programs on the Mexican Agriculture, 1994-2003.

Secretaría de relaciones exteriores, Gobierno de Honduras 2011. Oportunidades de Inversión en el sector de Agronegocios en Honduras.

TFO Canada, 2010. Handbook on exporting to Canada.

TFO Canada, 2010. Market research. Frutas y Verduras procesadas 2009.

TFO Canada, 2011. Market research. Frutas y Verduras frescas, 2010.

TFO Canada, 2011. Market research. Floricultura 2011.

The Canadian Market. IICA. Programa de Agronegocios.

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) and the adjustment programs on the Mexican Agriculture, 1994 – 2003. IICA-Mexico

The Peruvian Consumer – Behaviour, attitudes and perception toward food products. AAFC – International Markets Bureau.

The Wall Street Journal, 2012. Market Watch. http://articles.marketwatch.com/2012-04-20/commentary/31368271_1_colombia-drug-trade-free-trade

USDA, 2009. Exporter Guide Annual, Ecuador.

USDA, 2009. Exporter Guide Annual, Honduras.

USDA, 2009. FAIRS Country Report. Costa Rica.

USDA, 2009. Food and Agricultural Import Regulations and Standards – Narrative. Fairs Country Reports. Honduras.

USDA 2009. Foreign Agricultural Services. Colombia. Food and Agricultural Import Regulation and Standards – Narrative.

USDA 2009. Foreign Agricultural Services. PERU. Exporter Guide Annual.

USDA, 2009. Food and Agricultural Import Regulations and Standards – Narrative. Fairs Country Reports. Ecuador.

USDA, 2010. Peru: An Emerging Exporter of Fruits and Vegetables.
<http://www.ers.usda.gov/Publications/FTS/2010/11Nov/FTS34501/FTS34501.pdf>

USDA, 2010. Retail Food Sector Report. Honduras.

Villasuso, Juan. 2010. El tratado de libre comercio Canadá y Costa Rica. Latinoamerican Trade Network.

SITIOS WEB.

ADEX, Asociación de exportadores del Peru. www.adexperu.org.pe

Agrocalidad Ecuador. www.agrocalidad.gob.ec

Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec

Banco Central de Honduras www.bch.hn

Banco Central de Costa Rica www.bccr.fi.cr

Banco Central de Reserva del Peru www.bcrp.gob.pe

Banco de la República de Colombia www.banrep.gov.co

Bank of Jamaica www.boj.org.jm

Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO): www.cadexco.net

Cámara Costarricense de Importadores, Distribuidores y Representantes:
www.crecex.com

Canadian Food Inspection Agency: www.inspection.gc.ca

Canadian Board Services Agency: www.cbsa-asfc.gc.ca

Canada Export e-business portal. www.export.ca

Caribbean Agribusiness: www.agricarib.org

CORPEI, 2011. www.corpei.org

EDC. (Export Development Canada). www.edc.ca

Environment Canada: www.ec.gc.ca

Export Canada: www.exportcanada.com

FIDE Honduras www.hondurasinfo.hn

Foreign Affairs and International Trade Canada: www.international.gc.ca

FPX Honduras (Federación de Agroexportadores de Honduras): www.fpxhn.net

Honduras SI Exporta www.hondurassiexporta.hn

Industry Canada. www.ic.gc.ca

INEC Costa Rica (Instituto nacional de estadísticas y censos) www.inec.go.cr

JAMPRO. (Jamaican Promotion Corporation) www.jamaicatradeandinvest.org/

NES (National Export Strategy of Jamaica) www.jamaicatradeandinvest.org/nes/

PROCOMER. (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica) www.procomer.com

PROECUADOR. (Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones de Ecuador).
www.proecuador.gob.ec

Saskatchewan Pulse Growers. www.saskpulse.com

TFO – Canada. (Trade Facilitation Office – Canada). www.tfoc.ca

Anexo I: Resumen de productos agropecuarios con potencial de exportarse de LAC a Canadá

Productos agropecuarios con potencial de exportarse de Colombia a Canadá

PRODUCTO	OBSERVACIONES
Aguacate	Colombia es uno de los cinco principales productores de aguacate del mundo y el segundo en la región, después de México. Sin embargo, Colombia apenas comenzó a exportar frutas de buena calidad a la UE hace cinco años. En el plan de acción de la mesa redonda de frutas colombianas, el aguacate es uno de los productos en los que Colombia se ha concentrado para fortalecer sus exportaciones.
Cacao y subproductos	El consumo de chocolate en Canadá es significativo, aunque está fuertemente influenciado por el chocolate estilo europeo, caracterizado por la adición de leche y azúcar refinado.
Frutas andinas (maracuyá, granadilla, tomate de árbol, pitahaya, uchuva, curuba y feijoa.	Colombia es el país de Latinoamérica que cuenta con la mayor producción y desarrollo tecnológico en estos cultivos, también presenta adelantos interesantes en el campo de productos procesados, tales como pulpa, jugo y concentrados, conservas, mermeladas y frutas untables.
Hortalizas ultracongeladas	Los canadienses tienen estilos de vida atareados y prefieren simplificar sus comidas con ingredientes mínimos que requieran poca preparación y limpieza. Quieren preparar comidas rápidamente sin sacrificar la salud de la familia. Los canadienses consumieron 79.5 kg de hortalizas –tanto frescas como procesadas– por persona en 2008.
Hojuelas de plátano y banano	Los canadienses se interesan en mantener o mejorar su bienestar y ocuparse de los posibles riesgos a la salud seleccionando lo que comen. Las hojuelas de plátano y banano contienen menos grasa que las hojuelas de papa y también están libres de grasas trans, OMG, colesterol, gluten, preservantes y aditivos. El mercado étnico es importante.
Panela molida (azúcar de caña crudo orgánico o azúcar de caña entero sin refinar)	Colombia es el segundo productor más grande de azúcar de caña crudo (panela granulada) del mundo, después de India. La panela granulada podría tener un mercado potencial en Canadá, no solo en el mercado étnico, sino también en el segmento de edulcorantes, bebidas calientes y alimentos para atletas. Además, la panela granulada se podría utilizar en cocina, repostería o en cereales.
Fruta deshidratada	Algunas frutas deshidratadas se utilizan en diversa formas de confitería, tales como barras nutricionales, barras de bocadillos, barras de muesli, barras de fruta y barras de chocolate, las cuales se comen frecuentemente como merienda. Estos artículos se suelen vender en las tiendas naturistas.

Productos agrícolas con potencial para exportarse de Costa Rica a Canadá

Productos	Observaciones
Melones	Alto consumo en Canadá. Producto de alta calidad de Costa Rica.
Sandías	Alto consumo, igual que los melones, debe aprovechar las oportunidades del mercado.
Chayote	Gran exportador de chayote, con buen potencial en Canadá.
Plátano	Los productos frescos de Latinoamérica que ya está forjándose un lugar ayudarán a ampliar la gama de exportaciones de plátano a Canadá.
Yuca	Productos del mercado de nostalgia.
Jengibre	Canadá tiene una demanda de más de \$11 millones y la mayoría se importa de China, de manera que consideramos que es un mercado que puede aprovechar la proximidad importando de Costa Rica.
Name	Productos del mercado de nostalgia.
Flores cortadas y plantas ornamentales	Canadá importa más de \$127 millones y actualmente Costa Rica solo participa con menos del 4% en ese mercado.
Concentrados de frutas	Materia prima para la industria de bebidas
Frutas y hortalizas congeladas	Canadá importó \$340 millones. Mercado importante debido a las características canadienses de consumo, podría ser utilizado por Costa Rica, considerando su bien desarrollada industria alimentaria y su participación del mercado.

Productos agrícolas con potencial de exportarse de Ecuador a Canadá

PRODUCTOS	OBSERVACIONES
Cacao y subproductos	Ecuador es conocido mundialmente no solo por su gran producción de cacao, sino también por su excelente calidad. El consumo de chocolate en Canadá es significativo, aunque está fuertemente influenciado por los chocolates estilo europeo, caracterizados por la adición de leche y azúcar refinado. Sin embargo, el cacao de Ecuador tiene un sabor más profundo, más complejo y "floral" que las variedades comunes de cacao.
Hortalizas ultracongeladas	Los canadienses tienen estilos de vida atareados y prefieren las comidas sencillas con mínimos ingredientes que requieren poca preparación y limpieza. Quieren preparar las comidas con rapidez, sin sacrificar la salud de la familia.
Hojuelas de plátano y banano	Los canadienses se interesan en mantener o mejorar su bienestar y ocuparse de los posibles riesgos a la salud seleccionando lo que comen. Las hojuelas de plátano y banano contienen menos grasa que las hojuelas de papa y también están libres de grasas trans, OMG, colesterol, gluten, preservantes y aditivos. El mercado étnico es importante.
Oritos (<i>baby bananas</i>)	Las frutas frescas son muy importantes en la dieta canadiense. Los canadienses consumen más de 40 kg por persona. Los canadienses

	también están abiertos a las frutas exóticas.
Mariscos	Ecuador es el segundo productor más grande de camarón cultivado en LA. Las granjas camaroneras ecuatorianas han logrado este alto nivel de producción a consecuencia de sus modernas técnicas de acuicultura, y también debido a que el clima templado de Ecuador permite el cultivo durante todo el año. La tilapia también podría tener un mercado importante.
Granos andinos (quinoa)	Un producto con potencial de exportación es la quinoa, así como los productos hechos con este grano andino. Ecuador tiene productos hechos de quinoa, tales como pastas y barras energéticas, las cuales podrían tener un mercado en Canadá.

Productos agrícolas con potencial de exportarse de Honduras a Canadá

Productos	Observaciones
Chile jalapeño, fresco y procesado	Se podría utilizar como materia prima para la industria agroalimentaria. Honduras exporta apenas el 1% de un mercado existente en Canadá de \$220 millones en chiles.
Chiles dulces	Los productos se exportan actualmente a EE.UU., pero se podrían exportar a Canadá, si lo permiten las condiciones del mercado
Melones	Una de las principales exportaciones de Centroamérica en sus diferentes variedades; tiene participación actual en el mercado canadiense.
Hortalizas orientales	Varios cultivos con alta calidad y capacidad de producción en Honduras, que se han vuelto una de las principales exportaciones de Latinoamérica. En Canadá, hay una oportunidad, dada la población asiática allí, principalmente en la costa occidental.
Plátano	Crecimiento de la producción en Honduras. Hay participación de los países centroamericanos en el mercado canadiense, de manera que Honduras podría convertirse en proveedor.
Sandía	Un mercado importante con melones.
Camarón	Honduras tiene una elevada producción de camarones y un sistema de producción bien desarrollado con valor agregado.
Filetes frescos de tilapia	Honduras es uno de los principales exportadores de filetes frescos de tilapia. Se exportan a Canadá, pero mediante distribuidores en EE.UU.
Aceite de palma	Debido a la gran capacidad de producción y a su proximidad, este producto de Honduras tiene cierto potencial. Canadá importó \$96 millones en 2011, la mayoría de Malasia.
Café de especialidad	Canadá es gran consumidor de café; sin embargo, el café hondureño se podría posicionar mejor conduciendo un mercadeo apropiado entre los consumidores para resaltar su calidad.
Yuca	Existe la cultura de producir yuca en Honduras, mientras que en Canadá hay una población latinoamericana y caribeña que consume yuca.
Batata	Mercado de \$40 millones en Canadá. Más del 85% se importa de EE.UU.
Azúcar	Mercado de más de \$760 millones. Otros países centroamericanos están exportando más de \$150 millones. Honduras todavía no está en el mercado, pero tiene una producción considerable y este mercado podría ser una oportunidad.

Malanga	Atractivo nicho de mercado latinoamericano y caribeño; importado principalmente del Caribe.
Marañones	La demanda es de más de \$53 millones al año y Honduras no tiene actualmente ninguna presencia. Por el momento, el marañón se importa de Vietnam y Brasil principalmente. Honduras también lo procesa para generar un valor agregado.

Productos agrícolas con potencial de exportarse de Jamaica a Canadá

Productos	Observaciones
Ñames	Canadá tiene una población considerable de origen caribeño, por lo que gran parte de sus raíces y tubérculos tienen un mercado potencial.
Yuca	Productos del mercado de nostalgia. El mercado es de \$3 millones, pero el 70% se importa de Costa Rica.
Malanga	Productos del mercado de nostalgia
Seso vegetal (<i>ackee</i>)	Productos del mercado de nostalgia.
Batata	Productos del mercado de nostalgia y también es un producto muy bien conocido por los canadienses.
Alimentos procesados	Frutas exóticas, concentrados o congelados que tienen un interesante mercado de nostalgia, igual que para tubérculos y raíces.
Hierbas y especias	Frescas para la industria agroalimentaria, así como procesadas para los mercados finales.
Jengibre	Canadá tiene una demanda de más de \$11 millones y la mayoría se importa de China. El jengibre jamaicano fue anteriormente utilizado en la Ginger Ale de Canada Dry debido a su fuerte sabor.
<i>Capsicum</i> (chile picante)	El chile habanero de Jamaica tiene un sabor característico muy apetecido.

Productos agrícola con potencial de exportarse de Perú a Canadá

PRODUCTOS	OBSERVACIONES
Plantas medicinales, granos andinos, hierbas, especias y condimentos	Perú tiene un gran potencial para exportar productos tales como plantas medicinales, granos andinos, hierbas, especias y condimentos. Sin embargo, la base de la producción se debe organizar.
Frutas andinas	Perú también podría competir en el mercado de frutas exóticas con frutas andinas, tales como: maracuyá, granadilla, tomate de árbol y uchuva.
Mango	El mango se produce en Perú muy bien gracias a las excelentes condiciones climáticas. El clima tropical seco permite producirlo con un excelente sabor, sin los problemas sanitarios asociados con las fuertes lluvias tropicales. La alta calidad del mango peruano le ha dado una buena reputación y por eso es muy apetecido en los mercados mundiales. El mango es una fruta tropical que se ha vuelto rápidamente un favorito del mercado canadiense. En Canadá el consumo de mango aumentó casi el 90% en la última década.

Mariscos	La producción acuícola en Perú ha aumentado enormemente en los últimos años. El mayor crecimiento ha ocurrido en las granjas de camarones y conchas de abanico (<i>scallops</i>). Las granjas de salmones también han incrementado, pero el volumen es muy bajo, en comparación con el del país vecino, Chile.
----------	--

Anexo II: Resumen de resultados

Resultados, observaciones, comentarios y recomendaciones sobre países estudiados

RESULTADO	OBSERVACIONES, COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES
COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ	
Los aspectos regionales son muy importantes al firmar TLC	La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es una organización regional con personería jurídica internacional e integración comercial. Dentro de su mercado común, también lleva a cabo las tareas de coordinar las políticas macroeconómicas, la propiedad intelectual, las inversiones, las compras del sector público y la política agrícola común.
Barreras no arancelarias	<p>La reducción de aranceles en los TLC es, sin duda, un logro muy importante en las negociaciones entre países; sin embargo, las restricciones no arancelarias, tales como las barreras técnicas al comercio, constituyen los principales retos que se enfrentan cuando se quiere acceder a nuevos mercados. Se podría decir que este es el caso más significativo observado en los tratados firmados por Canadá con Colombia y Perú en el campo agropecuario. Las posibles barreras técnicas que surgen deberían ser negociadas por Canadá no solo con las entidades de control sanitario de Colombia y Perú, sino también (como son miembros de la Comunidad Andina de Naciones, CAN) con el Comité Técnico Andino de Sanidad Agropecuaria, COTASA.</p> <p>Lo anterior es ciertamente una de las barreras técnicas agrícolas que se enfrentan y constituye el mayor desafío que Canadá encara en los mercados de Perú, Ecuador y Colombia. Los países miembro de la Comunidad Andina tienen varias asimetrías en su desarrollo económico, social y político, así como en el nivel de desarrollo de sus estructuras organizacionales. Esto significa que no hay ninguna sincronía o sea que, en el peor de los casos, se podría obstaculizar la toma de decisiones dentro del COTASA en temas vinculados con las regulaciones sanitarias, entre otros.</p> <p>Es necesario comprender mejor todos los aspectos relacionados con el despacho de productos y los procedimientos aduanales pertinentes (tramitación y documentos legales, tarifas, aranceles, impuestos), normas para la presentación del producto (etiquetado y empaques) y propiedad intelectual.</p>

Mercado de carnes	<p>La región andina presenta un buen crecimiento económico y cuenta con más de 90 millones de personas en el caso del estudio.</p> <p>En Colombia, existen crecientes importaciones de carne de cerdo canadiense para satisfacer las necesidades de las plantas procesadoras de embutidos y se predicen oportunidades en el mercado de productos con valor agregado. Además, debido a la reciente firma del TLC entre Colombia y los EE.UU., la industria avícola colombiana (que se verá adversamente afectada por este tratado) ve una interesante oportunidad en el cerdo canadiense, como sucedáneo o producto complementario. Sobre todo, si se toma en cuenta la capacidad mejorada y modernizada en mercadeo y distribución que ya está establecida debido a las compañías avícolas en Colombia.</p> <p>Aunque la producción interna de carne de cerdo en Perú es baja y el contingente arancelario para Canadá es pequeño, este país andino representa un interesante potencial para el segmento de productos con valor agregado y de cortes especiales, dada su reconocida reputación culinaria.</p> <p>Vale la pena resaltar el caso de Ecuador, porque no existe ningún tratado sanitario con Canadá, lo que representa un elevado riesgo comercial. Las exportaciones a este país han exhibido un leve aumento, especialmente para las fábricas de carnes procesadas orientadas a productos. En el caso de Ecuador, el importador local es el que asume todos los riesgos asociados con el ingreso del producto al país.</p> <p>Colombia es el país que tiene más posibilidades de comercializar la carne de res de Canadá. El mercado de cortes finos podría ser una oportunidad interesante. Colombia tiene el mayor consumo per cápita de carne de res entre los países del estudio y se debe al hecho de que en las últimas dos décadas la cultura de consumir carne ha estado fuertemente marcada por la presencia de razas europeas.</p>
Logística y transporte	<p>El embarque de animales en pie sigue estando muy determinado por las alternativas y el costo del transporte.</p>
Industria ovina	<p>En el sector de ovinos/caprinos (semen, embriones y animales en pie), la región andina representa el mayor mercado potencial. En el caso de Colombia, se debe al hecho de que tiene las cadenas de ovejas más organizadas y la mayor probabilidad de abastecer el mercado del Caribe (en donde los hoteles y los centros vacacionales exigen carne de cordero), así como atender en el futuro el mercado canadiense. En Ecuador, en vista de la cultura en la provincia de Chimborazo, podría constituir una alternativa interesante para la seguridad alimentaria.</p> <p>Perú tiene la segunda población de ovejas más grande de América, con cerca de 15 millones de cabezas. La producción ovina de Perú es de enorme importancia económica y social porque genera ingresos económicos para la subsistencia de 535,000 familias campesinas.</p>

ECUADOR	
Comercio justo	Importancia del sector social y la existencia de los agentes de la economía popular solidaria.
No hay TLC con Canadá	La mayoría de los productos que Ecuador produce y exporta entran a Canadá sin pagar ningún arancel, debido a que tienen su origen en Ecuador y no existen en Canadá. Sin embargo, una de las debilidades encontradas en el comercio entre ambos países es, entre otras, la falta de conexiones de transporte marítimo mejores y más directas. Con la firma de un tratado comercial se podría alcanzar más estabilidad en los precios, mayor confianza en el mercado y la desgravación arancelaria para ciertos productos. Gracias a un tratado, se podrían generar importantes líneas de crédito y términos de financiamiento para exportadores e importadores, además de facilitar la concesión de permisos de importación.
Etiquetado canadiense	Se identificó que las exigencias de etiquetado impuestas por las autoridades canadienses eran una gran inquietud. El sentir era que los requisitos de etiquetado eran complicados de implementar. Utilizar dos idiomas en las etiquetas, y los costos que conllevaban tales exigencias, obligaban a los exportadores ecuatorianos a mantener paquetes exclusivamente para el mercado canadiense. Es difícil acomodar tantas palabras en una etiqueta sencilla. Por esta razón, la exportación de productos con valor agregado no se considera atractiva en este momento.
Regulaciones sobre tarimas de madera	Este asunto constituye otro factor limitante cuando se exportan productos a Canadá.
Volúmenes de producción	Esto es una restricción porque hay muchos productores pequeños y no funcionan como una sola voz o grupo fuerte.
PERÚ	
Crecimiento económico	Uno de los pocos países latinoamericanos en mantener un crecimiento positivo durante la reciente recesión económica.
Oportunidades	Industria turística bien establecida y riqueza gastronómica. La demanda de vinos y bebidas espirituosas ha aumentado. Esto demuestra un nicho importante, especialmente para whiskey, vodka y bebidas espirituosas. También ha aumentado el consumo de agua embotellada y este pudiera ser un nicho importante que Canadá podría desarrollar.
Cese de la Junta Canadiense del Trigo	La inquietud no es de que Canadá haya perdido capacidad de producir y abastecer trigo, sino quién continuará fijando las normas de producción y control de calidad, así como quién definirá los términos de pago y los asuntos relacionados con las obligaciones contractuales, entre otros temas.

Aumento de ingresos y población en zonas urbanas	Aumento en la cantidad de mascotas (especialmente perros y gatos), lo que abre una oportunidad muy importante al mercado de productos canadienses de alimentos para mascotas.
Presencia de cadenas de supermercados y tiendas detallistas.	Esto representa, en el mediano plazo, oportunidades importantes para los productos canadienses con valor agregado.
Ubicación	Perú queda a una gran distancia del mercado canadiense y otros mercados importantes y, por lo tanto, el transporte es un factor de costo considerable.
Infraestructura	La falta de una infraestructura adecuada es una de las restricciones más serias a la expansión de las exportaciones peruanas. Perú necesita de inversiones sustanciales para mejorar su red vial y sus puertos.
Dependencia de una pequeña cantidad de productos de exportación	Este factor aumenta la vulnerabilidad del sector a los impactos en los mercados internacionales. Un país que depende de una cartera estrecha de exportaciones es más vulnerable a los impactos.
COLOMBIA	
Crecimiento económico	Fuerte presencia e inversión por parte de compañías canadienses.
Presencia de cadenas de supermercados y tiendas detallistas.	En el mediano plazo, esto representa oportunidades importantes para los productos canadienses con valor agregado.
Diversidad geográfica y climática	Colombia tiene una extensa cartera de productos no tradicionales que ofrecer, todos los cuales tienen posibilidad de ser exportados.
Restricciones fitosanitarias al comercio	Presencia de mosca de la fruta en productos con potencial significativo de exportación, p. ej., mango y aguacate.
Producción y desarrollo tecnológico	Colombia es el país latinoamericano con la mayor producción y más adelantos tecnológicos, en lo referente a frutas andinas.
Normas canadienses de salud e higiene	Según el Instituto Canadiense del Azúcar, la panela no se vende a los consumidores de Canadá porque no cumple con las normas canadienses.
Población	El país cuenta con más de 45 millones de habitantes, lo que representa una buena oportunidad de mercado para los productos canadienses con valor agregado.
HONDURAS	
Características requeridas del producto	Es importante que los productores hondureños, particularmente los de productos con valor agregado, investiguen las necesidades y características

	específicas en Canadá.
Comportamiento del consumidor canadiense	Canadá no es EE.UU. Es importante que los exportadores conozcan el mercado de consumo de Canadá.
Relaciones de negocios	Los canadienses tienen sus formas particulares de negociar. Se basan en una relación de confianza entre comprador y vendedor. Estar conscientes de esto es importante. Traten de lograr un acercamiento con el comprador, pues eso mejora la relación de negocios. Es importante efectuar una visita personal a Canadá.
Barreras no arancelarias	Es un tema del que hay que estar al tanto, pues existen barreras de regulaciones, registro, empaque, etiquetado y de otra índole que se deben conocer para acelerar los procesos y cumplir con los requisitos de exportación a Canadá. La OFC podría ser un aliado importante en este respecto.
Promoción de la agricultura	Honduras tiene la limitación de no contar con una oficina de promoción de exportaciones, tal como la tienen otros países de América Latina. Esto obstaculiza la promoción de la marca "Hecho en Honduras".
Ubicación	En el caso del filete fresco de tilapia, la proximidad de Honduras es una ventaja frente a sus competidores; pero el hecho de que Honduras tiene puertos en ambos océanos también es importante.
Logística y transporte	En Canadá, no hay regulaciones de logística y transporte para los exportadores hondureños.
Formación continua de capacidad	Se requiere capacitar constantemente a los exportadores e importadores hondureños para fortalecer el sector.
Tratado de libre comercio pendiente	Hay grandes expectativas con respecto al convenio final y las oportunidades que se derivarán del mismo.
JAMAICA	
Productos de nostalgia	Existe un posible mercado, considerando la elevada población caribeña en Canadá. Este es un mercado de nicho específico para algunos productos agropecuarios. También hay una gran cantidad de turistas canadienses que desean adquirir localmente productos del Caribe.
Desarrollo de la industria de alimentos	Jamaica cuenta con un potencial atractivo para la industria alimentaria. Se deben conducir trabajos para validar tales necesidades y la capacidad de los productores canadienses.
Conocimientos sobre el mercado canadiense	Se deben generar conocimientos acerca del mercado canadiense y sus características entre los exportadores y la industria alimentaria de Jamaica.

Maquinaria y equipo	Hay necesidad de fortalecer la producción agropecuaria; la mejor tecnología y equipo agrícolas que se necesitan podrían ofrecer una oportunidad a las compañías canadienses que están en este sector.
Formación continua de capacidad	Se requiere capacitar constantemente a los exportadores e importadores de Jamaica para fortalecer el sector.
Idioma	El inglés es el idioma oficial de Jamaica y facilita la relación comercial. Solo se debe considerar agregar el francés en las etiquetas.
Tipo de producción	La agricultura se basa en los pequeños productores, a los que se debe brindar apoyo para que mejoren sus técnicas de producción. También hay que ofrecer capacitación en componentes tales como gestión/coordinación de las asociaciones de productores y en exportaciones.
Limitaciones en el sector agropecuario	Los sistemas de información e inteligencia de mercado son débiles y no están integrados. Ausencia de recursos humanos calificados y de calidad. Financiamiento limitado y niveles inadecuados de inversiones nuevas.
Tratado de libre comercio	En proceso entre Canadá y la CARICOM.
COSTA RICA	
Información y comportamiento del mercado	Hay inquietud sobre la falta de información para los exportadores, en temas tales como información de mercado y comportamiento de los consumidores en Canadá.
Transporte y logística	Quedan por definirse los arreglos de transporte
Normas de calidad y regulaciones	Los exportadores costarricenses están interesados en recibir más información sobre las normas de calidad y las regulaciones para exportar a Canadá.
Registro de productos	Existe la necesidad de conocer el proceso y los requisitos para registrar productos en Canadá, así como para mantener al sector de producción al tanto de cualquier cambio o modificación.
Cambios en el proceso de producción	La industria agroalimentaria de Costa Rica cree que la oportunidad de exportar productos procesados a Canadá tiene la ventaja de que no hay que efectuar cambios o inversiones drásticos para aprovechar esa oportunidad.
Industria agroalimentaria bien desarrollada	Las ventajas de una industria que tiene muy buenas condiciones y posee productos de elevada calidad.
Capacitación continua	Es bien conocido que hay necesidad de educar a los exportadores y formar

	capacidad entre ellos de manera continua.
Nivel de competitividad	Costa Rica tiene una oferta competitiva con potencial de exportación.
Necesidad de validar la oferta	Es importante validar la oferta de producción de Costa Rica, en relación con las necesidades de las compañías o importadores canadienses.
PROCOMER	El sector exportador costarricense reconoce la labor desempeñada por la oficina de PROCOMER en Toronto, Canadá.

Anexo III

Información recopilada para facilitar el comercio con Canadá y el acceso a su mercado

Para exportar a Canadá:

Tratado comercial:

International Trade Offices www.international.gc.ca

Acceso al mercado

Canadian Border Services Agency www.cbsa.gc.ca

Automated Import Reference System (AIRS)

http://airs-sari.inspection.gc.ca/Airs_External/Decisions.aspx?lang=1

Canadian Food Inspection Agency (CFIA) www.inspection.gc.ca

Statistics Canada www.statcan.gc.ca

Canadian Society of Customs Brokers www.cscb.ca

Health Canada www.hc-sc.gc.ca

Competition Bureau www.competitionbureau.gc.ca

Canadian international freight forwarding Association
www.ciffa.com/members_directory.asp

Industry Canada. www.industry.gc.ca

Otros enlaces importantes:

Canada Border Service Agency. 2010. A step by step guide to importing to Canada.
<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/i-guide-eng.html>

Lista de comprobación para importar bienes comerciales

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/pub/bsf5034-eng.html>

Serie de Agronegocios del IICA. Manuales de exportación.

<http://www.iica.int/eng/conocimiento/inforecurso/pages/PublicacionesTipo.aspx?tipo=8>

TFO Canada, 2010. Handbook on exporting to Canada. www.tfoc.ca

IICA



IICA Office in Canada

INTER-AMERICAN INSTITUTE FOR
COOPERATION ON AGRICULTURE

130 Albert St. Suite 1002
Ottawa, ON K2M 2M8
E-mail: iica.ca@iica.int

www.iicacan.org