

Universidad del Rosario



Autores:

Juliana Argumedo

Paula Andrea Caicedo Castro

Título:

Aplicación web sobre los diversos perfiles de mercado
en las provincias de Canadá

Tipo de trabajo:

Estudios aplicados

Bogotá, Colombia – 2013

Universidad del Rosario



Autores:

Juliana Argumedo

Paula Andrea Caicedo Castro

Título:

Aplicación web sobre los diversos perfiles de mercado
en las provincias de Canadá

Tipo de trabajo:

Estudios aplicados

Tutor:

Andrés Mauricio Castro Figueroa

Bogotá, Colombia – 2013

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos principalmente a Dios por llenarnos de bendiciones día a día, por permitirnos llegar a esta instancia, y por concedernos esta increíble satisfacción.

A nuestros padres, porque sin su apoyo, comprensión y esfuerzo, no habiéramos alcanzado la consecución de esta meta, que hace algunos años parecía distante y hoy se convierte en una realidad.

A la Universidad del Rosario, por brindarnos una formación integral como profesionales durante estos cinco años.

A nuestros profesores, por todo el conocimiento que nos brindaron durante este tiempo, no solo en temas académicos, sino por aquellas lecciones que provienen directamente de su experiencia y que seguramente perduraran a lo largo de nuestras vidas.

Agradecimiento especial, a nuestro tutor Andrés Mauricio Castro y al ingeniero Iván Alfredo Mendoza, por toda su colaboración en la realización de este documento.

Finalmente, agradecemos a nuestros compañeros de carrera, por hacer de estos años universitarios, un recuerdo memorable en nuestras vidas.

Dedicatoria:

Este trabajo de grado está dedicado especialmente a nuestras familias, con el fin de devolver tan solo un poco de la alegría, inspiración, satisfacción y orgullo que nos brindan, sin su apoyo nada de esto hubiera sido posible.

CONTENIDO

1. RESUMEN	11
2. ABSTRACT	12
3. GLOSARIO	13
4. INTRODUCCIÓN	15
5. ASPECTOS GENERALES DE CANADÁ	17
5.1. GEOGRAFÍA	17
5.2. POLÍTICA	18
5.3 ECONOMÍA.....	19
6. MERCADO CANADIENSE	20
7. DOCUMENTACIÓN PARA PROCESOS DE IMPORTACIÓN.....	22
8. ASPECTOS GENERALES DE LAS PROVINCIAS.....	24
9. PERFIL DE MERCADO DE LAS PROVINCIAS CANADIENSES.....	26
9.1. ALBERTA.....	26
9.2. COLUMBIA BRITANICA	28
9.3. MANITOBA.....	31
9.4. NUEVA ESCOCIA	33
9.5. NEW BRUNSWICK	36
9.6. ONTARIO	38
9.7. QUEBEC	41
9.8. SASKATCHEWAN.....	43
9.9. TERRANOVA Y LABRADOR.....	46
10. FLUJO DE COMERCIO EXTERIOR ENTRE COLOMBIA Y CANADA	49
10.1. ALBERTA.....	49
10.2. COLUMBIA BRITANICA	51
10.3. MANITOBA.....	54
10.4. NUEVA ESCOCIA	56
10.5. NEW BRUNSWICK	58
10.6. ONTARIO	60
10.7. QUEBEC	62

10.8. SASKATCHEWAN	64
10.9. TERRANOVA Y LABRADOR.....	66
11. PRINCIPALES 5 COMPETIDORES EN EL MERCADO MUNDIAL.....	72
11.1. VENEZUELA	72
11.2. MEXICO	73
11.3. PANAMA.....	74
11.4. ECUADOR.....	75
11.5. PERU	76
12. ANTECEDENTES	78
13. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	81
14. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	82
15. BIBLIOGRAFIA	85

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Aspectos generales.....	17
Tabla 2: Población en ciudades canadienses	21
Tabla 3: Aspectos generales de las provincias canadienses.....	24
Tabla 4: Principales proveedores de Alberta	27
Tabla 5: Principales productos importados por Alberta	27
Tabla 6: Principales destinos de exportación de Alberta	27
Tabla 7: Principales productos de exportación de Alberta al mundo	28
Tabla 8: Principales proveedores de Columbia Británica.....	29
Tabla 9: Principales productos importados por Columbia Británica	29
Tabla 10: Principales destinos de exportación de Columbia Británica.....	30
Tabla 11: Principales productos de exportación de Columbia Británica al mundo.....	30
Tabla 12: Principales proveedores de Manitoba.....	32
Tabla 13: Principales productos importados por Manitoba	32
Tabla 14: Principales destinos de exportación de Manitoba.....	32
Tabla 15: Principales productos de exportación de Manitoba	33
Tabla 16: Principales proveedores de Nueva Escocia	34
Tabla 17: Principales productos importados por Nueva Escocia.....	34
Tabla 18: Principales destinos de exportación de Nueva Escocia	35
Tabla 19: Principales productos de exportación de Nueva Escocia	35
Tabla 20: Principales proveedores de New Brunswick	36
Tabla 21: Principales productos importados por New Brunswick.....	37
Tabla 22: Principales destinos de exportación de New Brunswick	37
Tabla 23: Principales productos de exportación de New Brunswick	38
Tabla 24: Principales proveedores de Ontario	38
Tabla 25: Principales productos importados por Ontario	39
Tabla 26: Principales destinos de exportación de Ontario.....	39
Tabla 27: Principales productos de exportación de Ontario	40
Tabla 28: Principales proveedores de Quebec	42
Tabla 29: Principales productos importados por Quebec	42
Tabla 30: Principales destinos de exportación de Quebec	43

Tabla 31: Principales productos de exportación de Quebec	43
Tabla 32: Principales proveedores de Saskatchewan.....	44
Tabla 33: Principales productos importados por Saskatchewan.....	45
Tabla 34: Principales destinos de exportación de Saskatchewan	45
Tabla 35: Principales productos de exportación de Saskatchewan.....	45
Tabla 36: Principales proveedores de Terranova y Labrador	46
Tabla 37: Principales productos importados por Terranova y Labrador	47
Tabla 38: Principales destinos de exportación de Terranova y Labrador	47
Tabla 39: Principales productos de exportación de Terranova y Labrador	48
Tabla 40: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Alberta.....	49
Tabla 41: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Columbia Británica	52
Tabla 42: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Manitoba.....	54
Tabla 43: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Nueva Escocia	56
Tabla 44: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia New Brunswick.....	59
Tabla 45: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Ontario.....	61
Tabla 46: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Quebec.....	63
Tabla 47: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Saskatchewan	65
Tabla 48: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Terranova y Labrador	67
Tabla 49: Exportaciones colombianas totales por provincia	69
Tabla 50: Principales 10 productos exportados desde Venezuela hacia Canadá.....	72
Tabla 51: Principales 10 productos exportados desde México hacia Canadá	73
Tabla 52: Principales 10 productos exportados desde Panamá hacia Canadá	74
Tabla 53: Principales 10 productos exportados desde Ecuador hacia Canadá	75
Tabla 54: Principales 10 productos exportados desde Perú hacia Canadá	76

INDICE DE GRAFICOS

Ilustración 1: Mapa de las provincias canadienses	18
Ilustración 2: Comercio Bilateral Colombia - Alberta.....	49
Ilustración 3: Comportamiento de los principales 5 productos colombianos exportados a Alberta	50
Ilustración 4: Comercio Bilateral Colombia – Columbia Británica.....	52
Ilustración 5: Comportamiento de los principales 5 productos colombianos exportados a Columbia Británica	53
Ilustración 6: Comercio Bilateral Colombia – Manitoba.....	54
Ilustración 7: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Manitoba	55
Ilustración 8: Comercio Bilateral Colombia –Nueva Escocia	56
Ilustración 9: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Nueva Escocia.....	57
Ilustración 10: Comercio Bilateral Colombia –New Brunswick	58
Ilustración 11: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia New Brunswick.....	59
Ilustración 12: Comercio Bilateral Colombia – Ontario.....	60
Ilustración 13: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Ontario	61
Ilustración 14: Comercio Bilateral Colombia – Quebec.....	62
Ilustración 15: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Quebec	64
Ilustración 16: Comercio Bilateral Colombia – Saskatchewan	65
Ilustración 17: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Saskatchewan	66
Ilustración 18: Comercio Bilateral Colombia – Terranova y Labrador	67
Ilustración 19: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Terranova y Labrador	68
Ilustración 20: Volumen de las exportaciones colombianas a las provincias canadienses.....	69

Ilustración 21: Participación porcentual de las exportaciones colombianas por provincia en 2012	
.....	70
Ilustración 22: Participación porcentual de las exportaciones colombianas por provincia en 2013	
.....	70

1, RESUMEN

El proyecto de creación de una Aplicación web sobre los diferentes perfiles de mercado de las provincias de Canadá, consiste en la recopilación de información de diversas fuentes académicas, con el fin de crear una guía electrónica que permita a los exportadores colombianos tener información precisa y actualizada sobre cada una de las provincias canadienses.

Esta herramienta, busca agrupar variables consideradas significativas en los procesos de exportación, con el fin de señalar la diversidad existente en cada una de las provincias canadienses e incrementar el número de exportaciones exitosas hacia este país. Además de otorgar información sobre preferencias, tamaños de mercado, requerimientos del mercado, exportaciones tradicionales, y posibles nuevas oportunidades en cada provincia.

Palabras clave: Aplicación web, recurso tecnológico, Canadá, Colombia, Importaciones, Exportaciones, Comercio Bilateral, TLC, Productos clave, Arancel, Ventajas Competitivas, Historia Comercial entre Colombia y Canadá, Oportunidades.

2. ABSTRACT

The project of creating a web application about the different market profiles of the provinces of Canada, involves the collection of information from various academic sources, in order to create an electronic guide that allows Colombian exporters have accurate and updated on each of the Canadian provinces.

This tool aims to group variables considered significant in the export process, in order to point out the diversity in each of the Canadian provinces and increase the number of successful exports to this country. In addition to provide information about preferences, market sizes, market requirements, traditional exports, and possible new opportunities in each province.

Keywords: Web Application, technological resource Canada, Colombia, Imports, Exports, Bilateral Trade, FTA, Key Products, Tariff, Competitive Advantage, Trade History between Colombia and Canada Opportunities.

3. GLOSARIO

Apertura Comercial: Es la capacidad de un país de transar bienes y servicios con el resto del mundo.

Aplicación web: Es una herramienta que los usuarios pueden utilizar accediendo a un servidor web a través de Internet o de una intranet mediante un navegador.

Arancel: Es un impuesto que cobran los Estados para el ingreso de productos extranjeros a su territorio nacional. Las medidas arancelarias son utilizadas por los Estados para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera.

Competitividad: Es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado.

Comercio Bilateral: Intercambio comercial entre dos naciones.

Diversificación Comercial: Es una estrategia de expansión exterior que adopta un organismo y representa la entrada rápida a un gran número de mercados y la asignación de los esfuerzos de mercadeo en todos ellos.

Exportación: Es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional.

Globalización: es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada de generalizada de tecnología.

Importación: Es la acción comercial que implica y desemboca en la introducción de productos foráneos en un determinado país.

Perfil de mercado: Análisis de un mercado o región específica que permite conocer las necesidades de los consumidores del segmento, según aspectos como la cultura, la situación geográfica, política, económica, etc.

Recurso Tecnológico: Es un medio que se vale de la tecnología para cumplir con su propósito.

Relaciones comerciales: intercambio que se da entre países o regiones a través de la apertura comercial.

Tratado de Libre Comercio: acuerdo comercial regional o bilateral que tiene como fin ampliar el mercado de bienes y servicios entre países.

4. INTRODUCCIÓN

Colombia es un país que en los últimos años ha buscado la apertura gradual de su economía, para hacer frente al proceso de globalización mundial. La incorporación de empresas extranjeras al mercado nacional, ha favorecido el crecimiento de los ingresos internacionales y la consolidación de acuerdos comerciales entre países, lo que se traduce en un crecimiento en los índices de desarrollo a nivel mundial.

Esta nueva perspectiva comercial, llevo a que Colombia buscara nuevos mercados para la comercialización de sus productos. Las relaciones diplomáticas, fueron uno de los primeros filtros que llevaron a la consolidación de las relaciones comerciales, con lo que países como Estados Unidos y Canadá, fueron un primer objetivo del gobierno colombiano. Las perspectivas políticas y económicas compartidas, facilitaron la creación de rutas comerciales con estos países.

Tradicionalmente, las relaciones entre Colombia y Canadá han sido amistosas y cordiales, en noviembre de 2013 se celebró con una conferencia los 60 años de esta relación bilateral. Sesenta años, en los que ambos países han compartido similares posiciones y puntos de vista frente a los principales temas del acontecer mundial y han colaborado de manera eficaz en los asuntos regionales hemisféricos.

La consolidación de acuerdos comerciales fue un factor determinante en la evolución del comercio entre países, razón por la que el gobierno colombiano y el canadiense deciden implementarlo. El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, entró en vigencia a partir del 15 de Agosto del 2011, es fruto de varios años de relaciones comerciales entre ambos países y suple la necesidad de su refuerzo y consolidación. La finalidad de la firma del tratado es la de brindar dinamismo, seguridad y confianza, para los empresarios de ambos países, garantizando un beneficio mutuo.

Como es señalado por Proexport (2011), desde el día que entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio con Canadá, el 15 de agosto de 2011, el 98 por ciento de los productos colombianos puede ingresar con arancel cero a esa economía, la décima del mundo, con un mercado de 34 millones de consumidores de alto poder adquisitivo. La firma del TLC otorga grandes beneficios arancelarios a los productos colombianos por lo que es un buen momento para incrementar el flujo comercial hacia este país.

Acorde con las afirmaciones de James Gwartney y Robert Lawson (2002), coautores de la “libertad económica del mundo”, entre mayor sea el grado de libertad comercial, mayor será el grado de progreso. La necesidad de consolidar y fomentar los Acuerdos de Libre Comercio, contribuirán al crecimiento y desarrollo económico del país. Canadá es un mercado con alto potencial y con un alto grado de apertura comercial, sin embargo el comercio actual con este país aún es muy pobre. Conocer las ventajas y beneficios otorgados en los acuerdos, otorga grandes incentivos a la exportación nacional, sin embargo, estos son desaprovechados a causa del desconocimiento y su poca promoción.

A pesar de que existe gran cantidad de información sobre las modalidades de exportación a Canadá, datos y cifras sobre el país, parámetros del TLC (Tratado de Libre Comercio) y documentos sobre exportaciones exitosas a este destino, no hay un sistema que logre identificar los diversos perfiles de mercado de las provincias canadienses de manera resumida y precisa. Lo anterior, crea dificultades en el comercio, que se traducen como procesos de exportación infructuosos y pérdidas para las empresas colombianas, causados por el desconocimiento sobre aspectos demográficos, sociales, culturales, económicos y logísticos, y los requerimientos que cada provincia sostiene.

El proyecto de crear una aplicación web que resuma los diversos perfiles de mercado de las provincias canadienses, es novedoso, ya que a pesar de que existen diversos documentos con esta información, no existe un sistema que logre recopilarla y mostrarla de forma precisa y resumida. Entidades como Proexport, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, el Ministerio de Relaciones Exteriores, la Cámara de Comercio y otras fuentes, logran suministrar la información requerida por el exportador nacional, sin embargo esta información suele ser extensa y poco precisa en la mayoría de los casos.

Por lo anterior, diseñar una aplicación web que consiga recopilar información existente sobre los diversos perfiles de mercado de las provincias canadienses, busca otorgar facilidad al comercio entre ambos países, ofreciendo información precisa a los exportadores colombianos. No hay duda de que implementar sistemas con información resumida y oportuna sobre perfiles de mercado y procesos de exportación, es una necesidad de alta importancia para el país en la actualidad, pues como se ha mencionado anteriormente, la información existe y esta suministrada

por diversas fuentes, sin embargo el uso que se hace de esta, no es efectivo en la mayoría de casos.

Durante los últimos años el gobierno colombiano ha buscado incentivar y apoyar los procesos de exportación a Canadá, mediante diversos mecanismos que aún no son explotados por los exportadores, a causa del desconocimiento del mercado y los incentivos existentes. Por lo que es posible impulsar mediante este proyecto, el crecimiento del comercio bilateral, facilitando y simplificando el acceso a la información.

El proyecto de la creación de la aplicación web, se encuentra dentro de los lineamientos establecidos por la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario. Pertenece al programa de internacionalización, el cual hace parte de la línea de realidad empresarial y busca brindar una herramienta a todas las empresas colombianas, con la finalidad de facilitar el reconocimiento de los diversos perfiles de mercado existentes en Canadá.

5. ASPECTOS GENERALES DE CANADÁ

Tabla 1: Aspectos generales

Superficie	9.984.670 km ²
Población	34.827.000 de personas
Densidad demográfica	3.76 habitantes por km ²
Moneda	Dólar canadiense
Capital	Ottawa
PIB	1.416.147 M €
PIB Per Cápita	40.662 €

Fuente: Elaboración propia

5.1. GEOGRAFÍA

Canadá es el segundo país más grande del mundo con sus 9.970.610 km² de extensión. Es un país de América del norte que se extiende desde el océano Atlántico al este, el océano Pacífico al oeste, y hacia el norte hasta el océano Ártico. Comparte frontera con los Estados Unidos al sur, y al noroeste con su estado Alaska.

Canadá cuenta con diez provincias y tres territorios: Alberta (Edmonton); Columbia Británica (Victoria); Isla del Príncipe Eduardo (Charlottetown); Manitoba (Winnipeg)' Nueva Escocia (Halifax); Ontario (Toronto); Quebec (Quebec); Saskatchewan (Regina); Terranova (St-John's); Territorios Noroccidentales (Yellowknife); Yukón (Whitehorse) y Nunavut (Iqualuit).

Ilustración 1: Mapa de las provincias canadienses



Fuente: ComercioLatino

5.2. POLÍTICA

Canadá tiene un gobierno parlamentario con fuertes tradiciones democráticas. El parlamento está compuesto por la Corona, una Cámara de los Comunes selecta por el pueblo y un senado designado. Cada miembro del parlamento en la Cámara de los Comunes es elegido por mayoría simple en un distrito electoral o su equivalente. El primer ministro quien convoca a las elecciones generales, las cuales deben ser de máximo cinco años después de la elección anterior, o pueden ser desencadenadas por el gobierno al pedir moción de censura en el parlamento.

Canadá también es una monarquía constitucional, en la que la Corona desempeña un papel de un poder ejecutivo simbólico o ceremonial. Este consiste en la reina Isabel II, los virreyes que designa, el gobernador general y los vicegobernadores, que realizan la mayoría de funciones ceremoniales del monarca. El poder ejecutivo, en materia de política, consiste en el primer ministro (jefe de gobierno) y el gabinete, quienes llevan las decisiones diarias del gobierno.

5.3 ECONOMÍA

Desde una perspectiva económica, Canadá ocupa un lugar destacado y privilegiado en el intercambio comercial, tanto de bienes como de servicios en el mundo, lo que lo convierte en un mercado llamativo e interesante para Colombia. Además de ser una de las economías más desarrolladas del mundo, la cual genera 2,6% del PIB mundial y cuenta con una población con un alto poder adquisitivo.

Canadá actualmente tiene la décima economía más grande del mundo. Como uno de los países del G8, Canadá es uno de los países más ricos del mundo en términos de su Producto Nacional Bruto (PNB), aunque en los últimos treinta años se ha producido una polarización de la riqueza en el país, con la mayor parte del crecimiento en el 10 por ciento más alto. En la actualidad, Canadá tiene las tasas de impuestos corporativos más bajos entre todas las naciones del G-8. Sin embargo, los canadienses de bajos ingresos han visto que por lo general sus ingresos y poder adquisitivo van en descenso desde comienzos de la década de 1970.

El sector predominante de Canadá, es el sector de servicios con casi dos tercios del PIB. Los sectores más dinámicos son las telecomunicaciones, el turismo, Internet (65% de los hogares hacen uso de este servicio con regularidad) y la aeronáutica. El sector agrícola representa un poco más del 2% del PIB de Canadá y emplea a 2,4% de la población. Pero el sistema agrícola y agroalimentario emplea a cerca de dos millones de personas y contribuye a 8% de la riqueza nacional. Canadá es uno de los grandes exportadores de productos agrícolas del mundo, en particular de trigo. Produce el 10% de los cultivos genéticamente modificados del mundo. La pesca es un sector importante. Canadá es uno los principales productores de minerales, principalmente de níquel, zinc y uranio. El país dispone asimismo de grandes reservas de petróleo (tercera reserva mundial) y gas natural.

6. MERCADO CANADIENSE

El mercado Canadiense está representado por 34 millones de potenciales consumidores con gran poder adquisitivo, por lo cual es un mercado que brinda muchas oportunidades a los exportadores colombianos. En este momento, Colombia basa su potencial exportador en la producción de bienes primarios, pues estos ocupan el 83,5% de las exportaciones hacia Canadá según su intensidad tecnológica.

Es un mercado que tiene alta concentración en determinadas ciudades, particularmente en Toronto, Montreal y Vancouver. Toronto es el centro más importante del país y es donde se concentra gran parte de la importación y distribución, seguido por Montreal para cubrir la región este del país y Vancouver para el oeste. La estructura de canales de distribución puede variar dependiendo del tipo de producto. Pequeñas y medianas empresas pueden recurrir a la importación directa o la formación de consorcios o cooperativas para realizar sus transacciones comerciales.

Tabla 2: Población en ciudades canadienses

Población por Ciudad, 2009-2012 ('000 personas)				
	2009	2010	2011	2012
Toronto (Ont.)	5.637	5.741	5.841	5.942
Montreal (Que.)	3.817	3.869	3.918	3.958
Vancouver (B.C.)	2.336	2.389	2.426	2.464
Calgary (Alta.)	1.223	1.244	1.269	1.309
Ottawa-Gatineau (Ont.-Que.)	1.220	1.239	1.256	1.273
Edmonton (Alta.)	1.157	1.176	1.197	1.230
Winnipeg (Man.)	742	753	766	778
Quebec (Que.)	746	753	761	770
Hamilton (Ont.)	734	743	750	757
Kitchener-Cambridge-Waterloo (Ont.)	487	493	499	505
London (Ont.)	488	492	496	500
Halifax (N.S.)	398	404	410	414
St. Catharines-Niágara (Ont.)	404	405	405	406
Oshawa (Ont.)	359	365	370	376
Victoria (B.C.)	354	359	362	363
Windsor (Ont.)	331	332	333	333
Saskatoon (Sask.)	258	265	273	284
Regina (Sask.)	211	215	219	226
Sherbrooke (Que.)	195	198	201	204
St. John's (N.L.)	191	194	198	201
Barrie (Ont.)	190	192	194	196
Kelowna (B.C.)	178	181	184	185
Abbotsford-Mission (B.C.)	172	175	177	178
Kingston (Ont.)	161	163	164	166
Greater Sudbury (Ont.)	165	164	164	164
Saguenay (Que.)	152	152	151	153
Trois-Rivières (Que.)	146	147	148	148
Moncton (N.B.)	136	138	141	143
Guelph (Ont.)	137	139	141	143
Brantford (Ont.)	138	139	140	141
Saint John (N.B.)	127	128	129	129
Thunder Bay (Ont.)	127	127	127	127
Peterborough (Ont.)	121	122	122	122

Fuente: Dirección General de Estadísticas de Canadá

Durante los últimos años, el portafolio de productos colombianos hacia Canadá se ha incrementado, tal como lo ha señalado recientemente el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013), afirmando que la firma del Acuerdo Comercial con Canadá ha fomentado el incremento en el número de productos colombianos exportados, dado que entre 2011 y 2013 ciento veinticuatro nuevos productos colombianos ingresaron a Canadá.

El volumen de las exportaciones colombianas podría incrementarse, si los exportadores nacionales contaran con una herramienta que permitiera el acceso a información precisa y resumida del mercado canadiense, el cual está compuesto por las diferentes provincias que

conforman este país. Razón por la cual se hace necesaria la creación de una “aplicación guía” para incrementar y mejorar las oportunidades de negocio en Canadá.

Durante los últimos años, las aplicaciones web han evolucionado rápidamente, dado que son herramientas que permiten ahorrar tiempo, recursos y portabilidad. Aspectos requeridos por los usuarios de información electrónica a los que se busca apoyar con este proyecto. Estas aplicaciones, a diferencia de otros sistemas de información electrónicos, no tienen la desventaja de la incompatibilidad, por lo que cualquier exportador que posea un navegador actualizado y acceso a la aplicación puede hacer uso de ella.

7. DOCUMENTACIÓN PARA PROCESOS DE IMPORTACIÓN

Dentro de los documentos requeridos para la exportación a Canadá se encuentran:

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

Las reglas de origen en Canadá son estrictas y, en virtud al Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá y Colombia, la documentación apropiada y la confirmación de las reglas de origen son necesarias para que los bienes entren a Canadá exentos de aranceles. El origen es con frecuencia indicado como una de las áreas donde se presentan con más frecuencia problemas relacionados con la adecuada clasificación, las reglas y la interpretación y, la mayoría de las veces, tales problemas llevan a conflictos y a malas interpretaciones, que a su vez se pueden convertir en un ejercicio muy costoso. Más aún, las reglas de origen bajo acuerdos de comercio bilaterales específicos, como el que existe entre Colombia y Canadá, son particularmente complejas.¹ Por lo tanto, es recomendable que los exportadores visiten la página web de la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA) en: (www.cbsaasfc.gc.ca), lo anterior con el fin de dar cumplimiento total a los requisitos y obtener la descripción relacionada con las reglas de origen para la clasificación arancelaria y sus correspondientes requerimientos.

Desde que inicio el proyecto de la elaboración del recurso tecnológico, se trazaron varios objetivos, que durante el desarrollo del proyecto se han ido cumpliendo. Lo anterior, con el fin último de diseñar una aplicación web que consiga recopilar los diversos perfiles de mercado de las provincias canadienses para facilitar el comercio entre países.

Como primer objetivo encontramos la creación de una base de datos con información relacionada con aspectos demográficos, sociales, culturales, económicos y logísticos de cada provincia, con el fin de conocer la potencialidad de cada una de estas, guiándonos por indicadores macroeconómicos como PIB, valor de importaciones y exportaciones y demanda potencial (población).

Este primer objetivo, también nos permite tener un acercamiento y proporcionar un conocimiento general de cada una de las provincias, para ello se recopilaron datos como la capital, ciudad más grande y código postal de cada una.

¹http://www.proexport.com.co/sites/default/files/uniformes_colombia_2012.pdf

8. ASPECTOS GENERALES DE LAS PROVINCIAS

Tabla 3: Aspectos generales de las provincias canadienses

PROVINCIA	CAPITAL	CIUDAD MAS GRANDE	ABREVIATURA POSTAL	POBLACION 2013 (Miles de personas)	PIB 2012 CAD \$ (Millones)	VALOR TOTAL IMPORTACIONES 2012	VALOR TOTAL IMPORTACIONES COLOMBIANAS 2012
Alberta	Edmonton	Calgary	AB	4,025.1	\$311.898	\$27.263.458.675	\$3.878.553
Columbia Británica	Victoria	Vancouver	BC	4,582.0	\$219.994	\$42.774.530.006	\$45.177.232
Isla del Príncipe Eduardo	Charlottetown	Charlottetown	PE	145.2	\$5.547	\$38.633.029	-
Manitoba	Winnipeg	Winnipeg	MB	1,265.0	\$58.245	\$19.142.404.533	\$17.549.326
Nueva Escocia	Halifax	Halifax	NS	940.8	\$38.397	\$6.635.699.707	\$122.930.902
Nuevo Brunswick	Fredericton	Saint John	NB	756.1	\$31.543	\$13.152.174.096	\$48.408.119
Ontario	Toronto	Toronto	ON	13,538.0	\$674.485	\$261.969.731.995	\$280.840.119
Quebec	Ciudad de Quebec	Montreal	QC	8,155.3	\$357.859	\$74.834.308.708	\$74.760.607
Saskatchewan	Regina	Saskatoon	SK	1,108.3	\$77.929	\$11.068.888.066	\$1.363.511
Terranova y Labrador	San Juan de Terranova	San Juan de Terranova	NL	526.7	\$33.817	\$5.333.157.982	\$69.586.294

Fuente: Elaboración propia

Posterior a lo anteriormente señalado, se estableció como segundo objetivo la identificación de los productos colombianos de mayor demanda durante el 2012 y el 2013 en cada una de las provincias canadienses. Para esto se citó el valor de las exportaciones colombianas a las provincias de Canadá de los 5 productos que representan los mayores volúmenes de las exportaciones nacionales. Para este proceso de selección, no se tuvieron en cuenta productos como el café, el petróleo y el carbón, dado que el proyecto busca salir del contexto de las exportaciones tradicionales del país, y es sabido que, en Colombia un empresario común, no tiene acceso a la exportación de este tipo de bienes. En cuanto a los productos señalados anteriormente (café, carbón y petróleo), para el caso del primero, el país cuenta con la Federación Nacional de Cafeteros, la cual es la organización que regula la comercialización de este producto, y para el caso del crudo y el carbón, empresas como Ecopetrol, quien es una compañía de carácter mixto, y las multinacionales privadas, son quienes realizan las exportaciones de estos productos.

La información contenida en este proyecto, es trascendental para los empresarios que decidan buscar oportunidades en el mercado canadiense, dado que permite evaluar la posibilidad de

acceder al mercado con productos no tradicionales, realizar una evaluación del entorno de los diferentes sectores, y en base a esto tomar decisiones con el fin de saber que tan conveniente es incursionar con un determinado producto y conocer cuáles son los nuevos requerimientos de los clientes canadienses, tomando como base los productos que están exportando nuestros competidores.

En el desarrollo de esta investigación, y como se argumentara más adelante con la información suministrada por la base de datos (WISER Trade), se encontró que del portafolio de productos colombianos, las flores y bananas tienen una alta demanda en las provincias que, representan un porcentaje significativo del total de la población canadiense, y comienzan a aparecer productos no tradicionales como envases de plástico, baldosas y cerámica, con una participación significativa en las exportaciones totales hacia este país.

Otra información importante que presenta este proyecto, son los requisitos que deben cumplir los exportadores colombianos que deseen acceder al mercado canadiense. Figuran también las entidades a las que pueden acudir, dependiendo de la naturaleza del producto que se quiera exportar y la descripción del mismo, con el fin de obtener una asesoría en el proceso de exportación que se quiera llevar a cabo. Una vez más se recalca la importancia del desarrollo de esta aplicación web, pues como se ha citado anteriormente, los usuarios tendrán la oportunidad de tener acceso a toda la información clave para exportar a Canadá en un solo lugar, y contarán con información precisa respaldada por fuentes de excelente calidad.

9. PERFIL DE MERCADO DE LAS PROVINCIAS CANADIENSES

9.1. ALBERTA

Ubicada al oeste de Canadá, limita al norte con los Territorios del Noroeste; al este, con Saskatchewan; al sur, con el estado estadounidense de Montana, y, al suroeste y oeste, con la Columbia Británica. Su capital es Edmonton, la cual es considerada la segunda ciudad de la Provincia después de Calgary. Cuenta con una superficie de 745.362 km², Alberta es la cuarta provincia más extensa de Canadá.

Alberta posee un clima continental, de inviernos fríos y veranos cálidos. En las regiones norte y centro, la temperatura media anual es de 1,7 °C; al sur de Calgary es de 4,4 °C, excepto en las montañas Rocosas, donde la temperatura es de cerca de -1.1 °C. En el suroeste, las temperaturas, modificadas por frecuentes chinooks (vientos cálidos que descienden de las Rocosas), son las más suaves de las provincias del interior de Canadá.

La población de Alberta, según cifras publicadas por el gobierno canadiense, es de 4,025.100 de personas para 2013, lo que equivale al 11% del total de la población canadiense. El 51% de la población son hombres, y el porcentaje restante corresponde a las mujeres. El 18% de la población total de la provincia está entre los 0 y los 14 años, el 70% entre los 15 y los 64 años y el 12% restante corresponde a personas con más de 65 años.

El PIB de la provincia para 2012 fue de 311,898 millones de dólares canadienses, equivalente al 17% del PIB total de Canadá, para el año señalado. Lo que represento un PIB per cápita de 80,516 dólares canadienses. Según cifras de 2012, 2,149 millones de personas se encontraban empleadas, lo que corresponde a una tasa de ocupación del 73% de la población en edad de trabajar.

En cuanto a la economía de esta provincia, en las siguientes tablas proporcionan información relacionada con sus aspectos comerciales (exportaciones, importaciones, países proveedores y destinos de exportación.):

Tabla 4: Principales proveedores de Alberta

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	17.968.083.193
China	2.750.487.041
Japón	1.533.383.033
Alemania	516.015.001
Reino Unido	442.263.748

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 5: Principales productos importados por Alberta

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustible mineral	27	5.585.842.286
Maquinaria industrial, incluido computadores	84	5.375.589.429
Artículos de hierro o acero	73	2.243.684.121
Maquinaria eléctrica	85	1.993.278.235
Vehículos, excepto trenes o tranvías y sus partes	87	1.482.514.887

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 6: Principales destinos de exportación de Alberta

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	83.583.21.130
China	3.724.519.116

Japón	1.970.064.595
México	962.726.364
Corea del sur	608.807.758

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 7: Principales productos de exportación de Alberta al mundo

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustible mineral	27	70.374.609.715
Maquinaria industrial, incluido computadores	84	3.875.561.685
Plástico y sus artículos	39	3.092.757.465
Cereal	10	2.580.205.653
Semillas de aceites	29	2.133.675.339

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

9.2. COLUMBIA BRITANICA

Situada en la costa del Pacífico, en el suroeste de Canadá, limita al oeste con el océano Pacífico, al noroeste con el estado de Alaska, al norte con el Territorio de Yukón y los Territorios del Noroeste; al este con la Provincia de Alberta, y al sur con los estados de Washington, Idaho y Montana. La ciudad de Vancouver es la ciudad más grande y Victoria la capital de la provincia. Su territorio ocupa una superficie de 923.768 km².

El clima de esta provincia varía de región en región. Al este de la provincia, especialmente en el noreste, se registran las temperaturas más bajas del invierno, con mínimas de entre -50 °C y 0 °C, y máximas de -30 °C y 8 °C. La temperatura media en la región es de -23 °C en el extremo noreste, y de -17 °C en el centro oriente y en el centro norte. La temperatura media en el invierno para el interior de la provincia es de -9 °C.

La población de esta provincia, según cifras publicadas por el gobierno canadiense es de 4.582 millones de personas, lo que equivale al 13% del total de la población canadiense. De la cifra anteriormente señalada, 49.7% corresponden a hombres y el 50.3% restante corresponde a mujeres. El 15% de los habitantes de esta provincia se encuentra entre los 0 y los 14 años, mientras que el 69% se encuentra entre los 15 y los 64 años, el 17% restante de la población, tiene más de 65 años.

Para el 2012, el PIB de la provincia fue de 219,994 millones de dólares canadienses, lo que representa un 12% del PIB canadiense registrado para ese año. El PIB per cápita de 2012, fue de 47,590 dólares canadienses. Durante 2012, 2,312.000 personas se encontraban empleadas, lo que corresponde a una tasa de ocupación del 60% y una tasa de desempleo del 6.7%.

En las siguientes tablas se muestran algunos datos económicos de la provincia correspondientes a 2012:

Tabla 8: Principales proveedores de Columbia Británica

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	18.005.275.197
China	10.029.563.853
Japón	2.927.783.841
México	1.498.858.237
Corea del sur	1.137.236.497

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 9: Principales productos importados por Columbia Británica

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Maquinaria industrial, incluido computadores	84	42.767.961.744

Maquinaria eléctrica, equipos de sonido, televisores y sus partes	85	6.462.833.056
Combustible mineral	27	4.858.948.528
Vehículos, excepto trenes o tranvías y sus partes	87	3.026.914.111
Artículos de hierro o acero	73	3.367.450.965

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 10: Principales destinos de exportación de Columbia Británica

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	14.018.941.942
China	5.756.786.158
Japón	3.993.623.620
Corea del sur	1.889.197.021
Taiwán	657.807.969

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 11: Principales productos de exportación de Columbia Británica al mundo

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustible mineral	27	7.959.175.023
Madera y sus artículos	44	5.987.255.829
Pulpa de madera	47	2.930.856.154
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	26	2.068.385.250

Maquinaria eléctrica, incluidos computadores	84	1.616.024.692
--	----	---------------

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International Trade Division

9.3. MANITOBA

Es la más oriental de las Praderas canadienses. Limita al oeste con la provincia de Saskatchewan, al este con Ontario, al norte con Nunavut y la bahía de Hudson, y al sur con los estados norteamericanos de Dakota del Norte y Minnesota. Su territorio ocupa una superficie de 553.556 km². Su capital es Winnipeg.

El clima de Manitoba es continental característica de su localización septentrional, es decir, sus veranos son muy cálidos y sus inviernos son muy fríos. El verano el clima es tibio y en ocasiones hace calor desde fines de junio hasta fines de septiembre, donde se pueden esperar temperaturas diarias promedio en julio de 26 °C en Winnipeg y de 12 °C en Churchill. En invierno, la nieve suele llegar a mediados de noviembre y desaparece en marzo o abril, con temperaturas mínimas promedio en enero de -23 °C.

La población de Manitoba, según cifras publicadas por el gobierno canadiense es de 1.265 millones de habitantes, lo que equivale al 3,6% del total de la población canadiense. De los cuales el 49,7% corresponden a hombres y el 50,3% restante corresponde al porcentaje de mujeres. El 19% de los habitantes de esta provincia se encuentran entre los 0 y los 14 años, mientras que el 67% se encuentra entre los 15 y los 64 años, el 14% restante de la población, tiene más de 65 años.

Para el 2012, el PIB de la provincia fue de 58,245 millones de dólares canadienses, lo que representa un 3% del PIB canadiense registrado para ese año. El PIB per cápita de 2012, fue de 58,245 dólares canadienses. Durante 2012, 665.400 personas se encontraban empleadas, lo que corresponde a una tasa de ocupación del 69,1% y una tasa de desempleo del 5,3%.

En cuanto a la economía de esta provincia, en las siguientes tablas encontraremos información relacionada con sus exportaciones, importaciones, países proveedores y destinos de exportación.

Tabla 12: Principales proveedores de Manitoba

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	15.570.815.163
China	849.078.590
México	555.287.450
Alemania	309.362.423
Japón	203.001.425

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 13: Principales productos importados por Manitoba

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Maquinaria industrial, incluido computadores	84	4.964.161.520
Vehículos, excepto trenes o tranvías y sus partes	87	2.562.443.994
Maquinaria eléctrica, equipos de sonido, televisores y sus partes	85	1.423.192.681
Artículos de hierro o acero	73	999.173.244
Combustible mineral	27	807.695.665

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 14: Principales destinos de exportación de Manitoba

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	7.707.426.744

China	950.785.516
Japón	570.471.467
México	292.493.364
Alemania	156.944.444

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 15: Principales productos de exportación de Manitoba

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustible mineral	27	1.249.328.870
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos	12	1.029.365.905
Cereales	10	951.546.835
Maquinaria industrial, incluyendo computadores	84	821.823.149
Vehículos, excepto trenes o tranvías, y sus partes	87	789.634.818

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

9.4. NUEVA ESCOCIA

Nueva Escocia es una de las cuatro provincias atlánticas de Canadá. Es la segunda provincia más pequeña con un área total de 55,284 kilómetros cuadrados. Nueva Escocia limita con el océano Atlántico al oeste y el cabo de Bretón en el noroeste, el océano está aproximadamente a 56km de distancia. Su capital es Halifax, la cual es de gran importancia por sus condiciones logísticas.

En relación al clima, los inviernos son moderadamente fríos; los veranos largos y calurosos, y el otoño suele ser suave. El clima en ésta provincia no es tan extremo debido a las corrientes atlánticas.

La población de Nueva Escocia, según cifras publicadas por el gobierno canadiense, es de 940.800 de personas, lo que equivale al 2.6% del total de la población canadiense. El 49% de la

población son hombres, y el porcentaje restante corresponde a las mujeres. El 14% de la población total de la provincia, está entre los 0 y los 14 años, el 68% entre los 15 y los 64 años y el 18% restante corresponde a personas con más de 65 años.

Para el 2012, el PIB de la provincia fue de 38,397 millones de dólares canadienses, lo que representa un 2% del PIB canadiense registrado para ese año. El PIB per cápita fue de 38,397 dólares canadienses. Durante 2012, 780.300 personas tenían más de 15 años, y se registró una tasa de ocupación del 58% y una tasa de desempleo del 9%.

En relación a la economía de esta provincia, en las siguientes tablas encontraremos información relacionada con sus exportaciones, importaciones, países proveedores y destinos de exportación correspondiente a 2012:

Tabla 16: Principales proveedores de Nueva Escocia

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Alemania	6.190.093.280
Reino unido	2.101.287.843
Cuba	503.774.349
Estados Unidos	465.535.387
Nigeria	367.512.239

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International Trade Division

Tabla 17: Principales productos importados por Nueva Escocia

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Vehículos, excepto trenes o tranvías y sus partes	87	2.839.918.609
Combustible mineral	27	1.130.991.150
Maquinaria industrial, incluido computadores	84	630.514.828

Transacciones de clasificación especial	99	551.970.820
Caucho y sus artículos	40	276.478.294

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 18: Principales destinos de exportación de Nueva Escocia

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	2.735.684.222
China	147.848.019
Japón	79.022.348
Francia	73.735.276
Reino unido	67.590.559

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 19: Principales productos de exportación de Nueva Escocia

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Caucho y sus manufacturas	40	1.048.542.675
Peces, crustáceos e invertebrados acuáticos	03	872.330.212
Pulpa de madera	47	164.643.664
Plástico y sus artículos	48	159.514.574
Maquinaria industrial, incluido computadores	84	154.689.683

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

9.5. NEW BRUNSWICK

Nuevo Brunswick limita al norte con Quebec y el golfo de San Lorenzo (que separa Nuevo Brunswick de la Isla del Príncipe Eduardo), al este con Nueva Escocia y con la bahía de Fundy, y al sur y al oeste con el estado norteamericano de Maine. El litoral de Nuevo Brunswick posee 2.269 kilómetros de extensión. Saint John es la mayor ciudad de Nuevo Brunswick.

Nuevo Brunswick posee un clima templado. Las regiones localizadas a lo largo del litoral poseen temperaturas más amenas y un clima más inestable que el del interior de la provincia. Durante el invierno, las temperaturas de Nuevo Brunswick en general aumentan a medida en que se viaja en dirección al sur. En el verano, las mayores temperaturas medias se dan en la región centro-oeste de la provincia.

La población de esta provincia, según cifras publicadas por el gobierno canadiense, es de 756.100 personas, lo que equivale al 2% del total de la población canadiense. El 49.4% de la población son hombres, y el porcentaje restante corresponde a las mujeres. El 14.7% de la población total de la provincia, está entre los 0 y los 14 años, el 67.7% entre los 15 y los 64 años y el 17.6% restante corresponde a personas con más de 65 años.

Para el 2012, el PIB de New Brunswick fue de 31.543 millones de dólares canadienses, lo que representa un 1,7% del PIB canadiense registrado para ese año. El PIB per cápita fue de 31,543 dólares canadienses. Durante 2012, 620,400 personas tenían más de 15 años, y se registró una tasa de participación del 63.1% y una tasa de desempleo del 10.2%.

En cuanto a la economía de esta provincia, en las siguientes tablas encontraremos información relacionada con sus exportaciones, importaciones, países proveedores y destinos de exportación correspondiente al año 2012:

Tabla 20: Principales proveedores de New Brunswick

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	3.337.978.992
Arabia Saudita	2.484.781.996

Irak	1.553.507.917
Brasil	1.336.962.168
Noruega	681.587.654

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 21: Principales productos importados por New Brunswick

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustible mineral	27	9.289.663.295
Maquinaria industrial, incluido computadores	84	496.013.088
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	26	408.096.649
Vehículos, excepto trenes o tranvías y sus partes	87	405.102.328
Peces, crustáceos, e invertebrados acuáticos	03	314.827.475

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 22: Principales destinos de exportación de New Brunswick

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	12.958.959.359
Holanda	231.592.909
Bahamas	219.816.173
Brasil	175.981.049
Francia	144.873.535

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 23: Principales productos de exportación de New Brunswick

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustible mineral	27	10.773.526.561
Peces, crustáceos, e invertebrados acuáticos	03	779.002.155
Pulpa de madera	47	519.292.098
Papel y cartón, y sus manufacturas	48	503.841.170
Madera y sus articulo	44	402.469.664

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

9.6. ONTARIO

Ontario es la provincia más poblada de Canadá, presentando una población de 13,505.900 habitantes, en ésta provincia se encuentran las dos ciudades más importantes del País; Toronto, y Ottawa la ciudad capital, y es la segunda provincia en área en Canadá, precedida solo por Quebec. Un dato interesante es que el 90% de la población canadiense vive a 160 km de la frontera con EEUU.

La principal actividad económica de Ontario es la industria, por esto es conocida como “el corazón industrial de Canadá”. La industria más importante es la automovilística, y es la más competitiva de todo el continente americano, superada solo por Michigan, en Estados Unidos. Otras fuentes de ingresos son el turismo y la prestación de servicios financieros e inmobiliarios.

En cuanto al comercio internacional de Ontario, encontramos que los 5 principales proveedores de esta provincia en el año 2012 fueron, Estados Unidos, China, México, Japón y Alemania, distribuidos así:

Tabla 24: Principales proveedores de Ontario

PAIS	VALOR % (2012)
Estados unidos	56.3%
China	10.8%
México	7.5%
Japón	3.8%
Alemania	2.6%

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Y los productos que más se importaron en el mismo año fueron:

Tabla 25: Principales productos importados por Ontario

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Vehículos, excepto trenes o tranvías y sus partes	87	55,586,220,216.
Maquinaria industrial, incluido computadores	84	37,971,020,357.
Maquinaria eléctrica	85	30,337,509,776.
Piedras y metales precioso	71	13,142,930,284.
Plásticos y sus manufacturas	39	9,552,642,780.

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

En cuanto a las exportaciones, los principales destinos de la provincia fueron:

Tabla 26: Principales destinos de exportación de Ontario

PAIS	VALOR % (2012)
Estados Unidos	77.9%
Reino Unido	9.0%
Noruega	1.2%
China	1.2%
México	1.1%

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Y los productos con mayor índice de exportación fueron los siguientes:

Tabla 27: Principales productos de exportación de Ontario

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Vehículos de motor y sus partes	87	57,385,009,333
Piedras y metales precioso	71	19,580,783,746
Equipo mecánico	84	18,730,762,113
Transacciones clasificación especial	99	10,040,148,193
Maquinaria eléctrica	85	10,096,377,266

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Podemos observar que el socio comercial más importante de esta provincia, sin duda alguna es Estados Unidos, dado que es hacia donde exportan casi la totalidad de sus productos y de donde suplen más de la mitad del total de sus importaciones. Encontramos que en la tabla figura México, un país con muchas similitudes con Colombia a nivel cultural, geográfico, social y económico, lo que indica que los empresarios Colombianos tienen muchas posibilidades de ingresar al mercado Canadiense.

El PIB de Ontario en el año 2012 fue de \$ 674.485, aportando el 37.1% del PIB total de Canadá para el mismo año. Las exportaciones en Ontario en 2012, sumaron un total de 343.073 millones de dólares, y las importaciones, fueron de 347.761 millones de dólares, presentándose un balance comercial de -4.688 millones de dólares.

En cuanto a las condiciones climáticas, “Ontario posee en su mayor parte un clima templado. La presencia de los Grandes Lagos suavizan los inviernos a lo largo del litoral de los mismos. El sur de Ontario en general posee veranos cálidos e inviernos fríos. En el norte de la provincia hace frío durante casi todo el año.

Las temperaturas medias del sur de la provincia, en invierno, son de -8°C, con mínimas entre -42 °C y 1 °C, y máximas entre -35 °C y 12 °C. La media de las máximas es de -1 °C, y la media de las mínimas es de -8 °C. En verano, el sur de la provincia registra máximas de hasta 38 °C, y mínimas de hasta 9 °C. La media de las máximas es de 26 °C, y de las mínimas, de 15 °C. En el extremo norte de la provincia, la temperatura media en invierno es de -25 °C, y, en verano, de 7 °C.”²

9.7. QUEBEC

Quebec es la provincia más grande de Canadá, territorialmente hablando. Es considerada una nación dentro de Canadá, siendo el francés su idioma oficial, su capital, ciudad de Quebec, y la ciudad más poblada Montreal. En el año 2011, contaba con un número de 7.979.663 habitantes.

En cuanto a su geografía, “Quebec comparte una frontera terrestre con cuatro estados en el noreste de Estados Unidos (Maine, Nuevo Hampshire, Nueva York y Vermont) y tres provincias canadienses (Nuevo Brunswick, Ontario y Terranova y Labrador). En el Golfo de San Lorenzo, la frontera es la línea de equidistancia entre las riberas de Quebec y la Isla del Príncipe Eduardo, Nuevo Brunswick, Nueva Escocia y Terranova y Labrador. Al norte y el noroeste, la frontera marítima con el territorio de Nunavut sigue las orillas de la península de Labrador.”³

La provincia de Quebec es altamente industrializada, además de esto cuenta con abundantes recursos naturales, gracias a sus lagos y bosques. Es un importante productor de madera, energía hidroeléctrica, la cual a su vez es exportada a los Estados Unidos, es también importante en el

²<http://es.wikipedia.org/wiki/Ontario#Clima>

³<http://es.wikipedia.org/wiki/Quebec#Clima>

área de cárnicos y lácteos, y es el primer productor mundial de azúcar de arce. En cuanto a los indicadores de comercio internacional, en 2012 presentó un valor total de exportaciones de 63.57 billones de dólares, y un total a nivel de importaciones de 74.80 billones de dólares.

En relación a la economía de esta provincia, en las siguientes tablas encontraremos información relacionada con sus exportaciones, importaciones, países proveedores y destinos de exportación correspondiente a 2012:

Tabla 28: Principales proveedores de Quebec

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	20.7 billones de dólares
China	8.2 billones de dólares
Argelia	5.8 billones de dólares
Kazakstán	3.6 billones de dólares
Otros	33.3 billones de dólares

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 29: Principales productos importados por Quebec

PRODUCTOS	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Energía y sus derivados	27	20,312,237,005
Maquinaria y equipo de maquinaria	84	7,766,571,718
Artículos electrónicos	85	5,801,004,873
Aviones y sus partes	88	2,437,769,598
Vehículos de motor y sus partes	87	2,593,898,183

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 30: Principales destinos de exportación de Quebec

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	43.5 billones de dólares
China	2.6 billones de dólares
Alemania	1.5 billones de dólares
Holanda	1.5 billones de dólares
Francia	1.3 billones de dólares

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 31: Principales productos de exportación de Quebec

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Aviones y sus partes	88	6,110,363,779.
Maquinaria y equipo de maquinaria	76	5,942,819,236.
Aluminio y sus artículos	84	6,056,141,705.
Papel y sus artículos	48	4,221,796,614.
Energía y sus derivados	27	3,986,190,391.

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

9.8. SASKATCHEWAN

La provincia de Saskatchewan tiene como capital la ciudad de Regina, pero su ciudad más poblada es Saskatoon con 222.189 habitantes en el año 2011. La provincia tiene un área de 588.276.09 km², y para abril de 2013 tenía una población de 1.093.880 habitantes. “Saskatchewan limita al oeste con Alberta, al norte con los Territorios del Noroeste, al este con Manitoba, y al sur con los estados norteamericanos de Montana y Dakota del Norte.

Saskatchewan es la única provincia canadiense en la que ninguna de sus fronteras se corresponden con rasgos geográficos físicos. Es también una de las dos únicas provincias sin salida al mar, junto con Alberta.⁴

En cuanto a su economía, está basada en su mayoría en el sector agrícola. El cultivo más representativo de la provincia es el trigo, sin embargo poseen cultivos de lino, centeno, arvejas, lenteja, cebada entre otros. La minería de igual manera ocupa un lugar importante en la economía de la provincia, y también encontramos que Saskatchewan es el mayor exportador mundial de Potasa (hidróxido de potasio) y uranio. El PIB registrado por esta provincia para el año 2011 fue de 74.783 millones de dólares, y el ingreso per cápita para el mismo año fue de 34.867 dólares.

A continuación se encuentra información importante sobre la economía de esta provincia, correspondiente al año 2012:

Tabla 32: Principales proveedores de Saskatchewan

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	9.543.375.926
México	252.641.364
China	212.265.415
Alemania	205.620.873
Japón	136.604.681

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

⁴<http://es.wikipedia.org/wiki/Saskatchewan>

Tabla 33: Principales productos importados por Saskatchewan

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Maquinaria industrial	84	3.625.952.069
Vehículos	87	1.895.881.428
Artículos de acero o Hierro	73	731.765.525
Maquinaria eléctrica	85	569.463.069
Productos químicos	38	501.435.249

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 34: Principales destinos de exportación de Saskatchewan

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	19.885.815.373
China	2.323.157.705
Japón	1.150.542.344
Indonesia	778.621.461

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 35: Principales productos de exportación de Saskatchewan

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustibles y aceites minerales	27	11.819.904.896
Fertilizantes	31	5.819.970.156
Cereales	10	3.819.986.392

Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos	12	3.187131.922
Grasas animales o vegetales	07	1.712.706.678

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International Trade Division

9.9. TERRANOVA Y LABRADOR

La provincia se compone de la isla de Terranova y la Península del Labrador en la costa atlántica. Esta provincia canadiense tenía una población de 527.464 habitantes a Octubre de 2013. Su ciudad capital es San Juan de terranova, y cuenta con un área de 405.212 km².

Su economía gira alrededor de la minería y los recientes descubrimientos de yacimientos de petróleo. En cuanto a la minería ésta se centra en la explotación de oro, plata, níquel, hierro, cobre y zinc.

La pesca es otra industria importante en la provincia, peces como el bacalao, eglefino, halibut, el arenque y la caballa, son los principales productos a nivel de pesca, así como cangrejos, almejas y camarones. El producto interno bruto en 2012 fue de 33.817 millones de dólares y presenta una tasa de desempleo de 11.1%

En relación a la economía de esta provincia, en las siguientes tablas encontraremos información relacionada con su comportamiento comercial (exportaciones, importaciones, países proveedores y destinos de exportación) correspondiente al año 2012:

Tabla 36: Principales proveedores de Terranova y Labrador

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Irak	3.635.930.452
Estados Unidos	696.527.923
Rusia	299.293.112
Reino Unido	182.368.049

Noruega	85.192.808
---------	------------

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 37: Principales productos importados por Terranova y Labrador

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustibles y aceites minerales	27	468.780.673
Barcos, botes y estructuras flotantes	89	195.587.995
Maquinaria industrial	84	84.825.345
Artículos de hierro y acero	73	73.053.577
Bebidas y vinagres	22	60.736.383

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 38: Principales destinos de exportación de Terranova y Labrador

PAIS	VALOR \$USD (2012)
Estados Unidos	6.732.629.288
China	1.340.891.467
Holanda	696.970.746
Reino Unido	580.753.931
Francia	420.794.459

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Tabla 39: Principales productos de exportación de Terranova y Labrador

PRODUCTO	CODIGO	VALOR \$USD (2012)
Combustibles y aceites minerales	27	7.657.771.804
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	26	2.686.120.555
Peces, crustáceos y acuáticos invertebrados	03	700.478.039
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	88	263.429.339
Papel, cartón y sus artículos	48	109.649.835

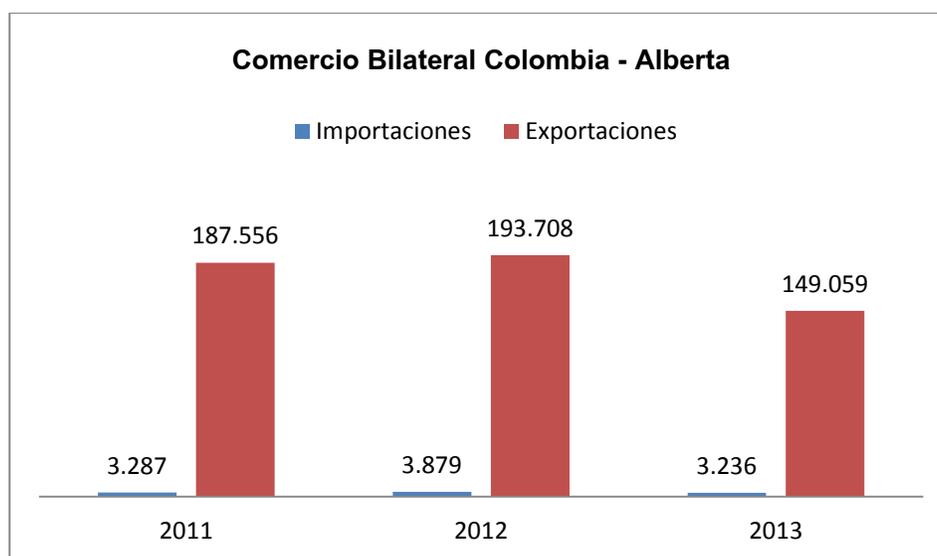
Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

10. FLUJO DE COMERCIO EXTERIOR ENTRE COLOMBIA Y CANADA

10.1. ALBERTA

En relación a cifras comerciales, para el año 2013, la provincia de Alberta registró exportaciones globales superiores a los 100.000 millones de dólares, e importaciones superiores a los 28.000 millones de dólares, lo que se traduce como una balanza comercial positiva para esta provincia.

Ilustración 2: Comercio Bilateral Colombia - Alberta



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

En relación al comercio con Colombia, se han registrado 3.236 millones de dólares correspondientes a importaciones desde nuestro país durante 2013. El flujo comercial entre nuestro país y esta provincia se incrementó durante el 2012, sin embargo para 2013 se registra una disminución.

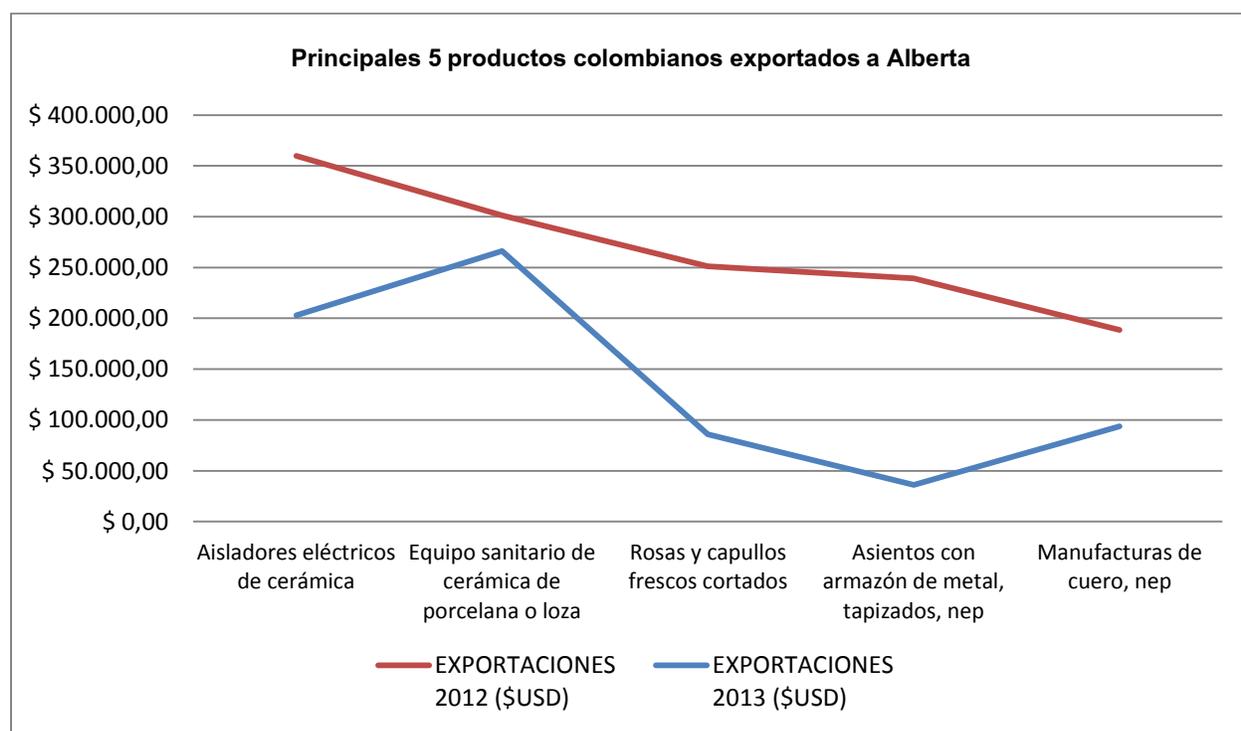
A continuación se muestran los principales 5 productos importados desde Colombia;

Tabla 40: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Alberta

ALBERTA			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012	EXPORTACIONES 2013
Aisladores eléctricos de cerámica	854620	\$ 359.682,00	\$ 202.968,00

Equipo sanitario de cerámica de porcelana o loza	691010	\$ 301.183,00	\$ 266.215,00
Rosas y capullos frescos cortados	60311	\$ 251.281,00	\$ 85.918,00
Asientos con armazón de metal, tapizados.	940171	\$ 239.155,00	\$ 36.060,00
Las demás manufacturas de cuero natural o cuero regenerado.	420500	\$ 188.623,00	\$ 93.542,00
EXPORTACIONES TOTALES:		\$ 3.879.158,00	\$ 3.235.887,00

Ilustración 3: Comportamiento de los principales 5 productos colombianos exportados a Alberta



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

Como se puede observar en el gráfico, las exportaciones desde Colombia hacia la provincia de Alberta, disminuyeron de 2012 a 2013. El nivel de las exportaciones de los 5 principales productos que ha exportado nuestro país a esta provincia disminuyeron. Se presenta un cambio importante, pues los aisladores eléctricos de cerámica pasaron de ser el principal producto exportado en 2012, y este lugar fue ocupado en 2013 por los equipos sanitarios de cerámica y

porcelana. Los asientos con armazón de metal presentaron una caída del 80%, siendo este el cambio más significativo.

Las flores siempre han sido un producto estrella de nuestro país, pero también presentaron una disminución, en este caso del 64%. En esta provincia se presenta una clara oportunidad de mercado en el sector del cuero, La industria del cuero ha ocupado un destacado lugar dentro de la economía nacional. El tratamiento de las pieles y, en general, todo su proceso es uno de los oficios de mayor arraigo y tradición en Colombia.

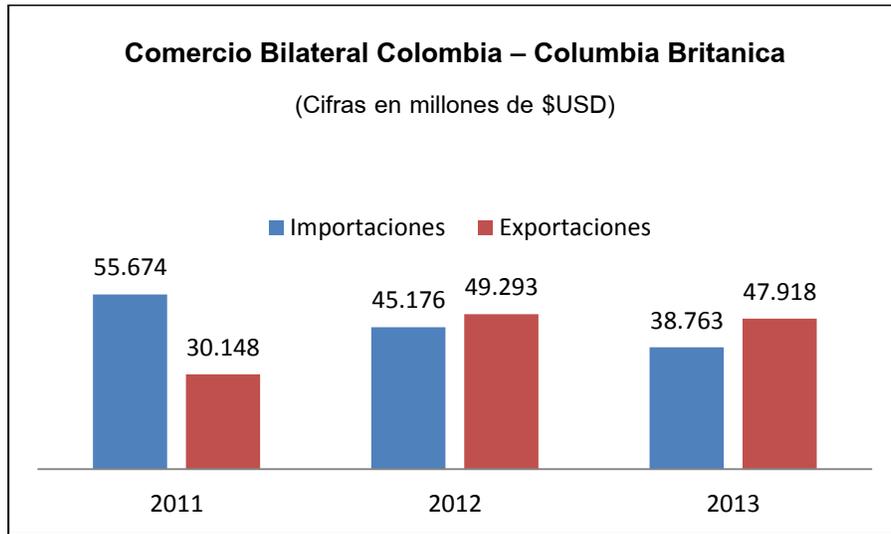
“Desde julio del año 2013 se inició una fuerte apuesta para el crecimiento del sector, con uno de los eventos más destacados para la exhibición de Calzado, Marroquinería y Cuero, el International Footwear and Leather Show, que es llevado a cabo por ACICAM, (Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el cuero y sus manufacturas), que es dirigido a todos aquellos empresarios o personas dedicadas a la distribución, creación y producción de todo tipo de bienes manufacturados en cuero y que comercializan sus productos a nivel nacional e internacional.”⁵. Aquí los empresarios nacionales, tienen una oportunidad latente que deben aprovechar con la firma del tratado de libre comercio.

10.2. COLUMBIA BRITANICA

En relación a cifras comerciales, para el 2013, la provincia de Columbia Británica registró exportaciones globales con valor de 33.177.463.768 dólares americanos, e importaciones avaluadas en 43.687.673.805.

⁵ Tomado de: <http://propais.org.co/biblioteca/inteligencia/sector-cueros-en-colombia.pdf>

Ilustración 4: Comercio Bilateral Colombia – Columbia Británica



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

En relación al comercio con Colombia, para 2013 se registran importaciones provenientes de nuestro país por 38.763.202 dólares americanos, el comportamiento del flujo comercial con esta provincia, cambia anualmente, pero es posible afirmar que en los últimos 3 años, el volumen de las importaciones provenientes de Colombia ha disminuido.

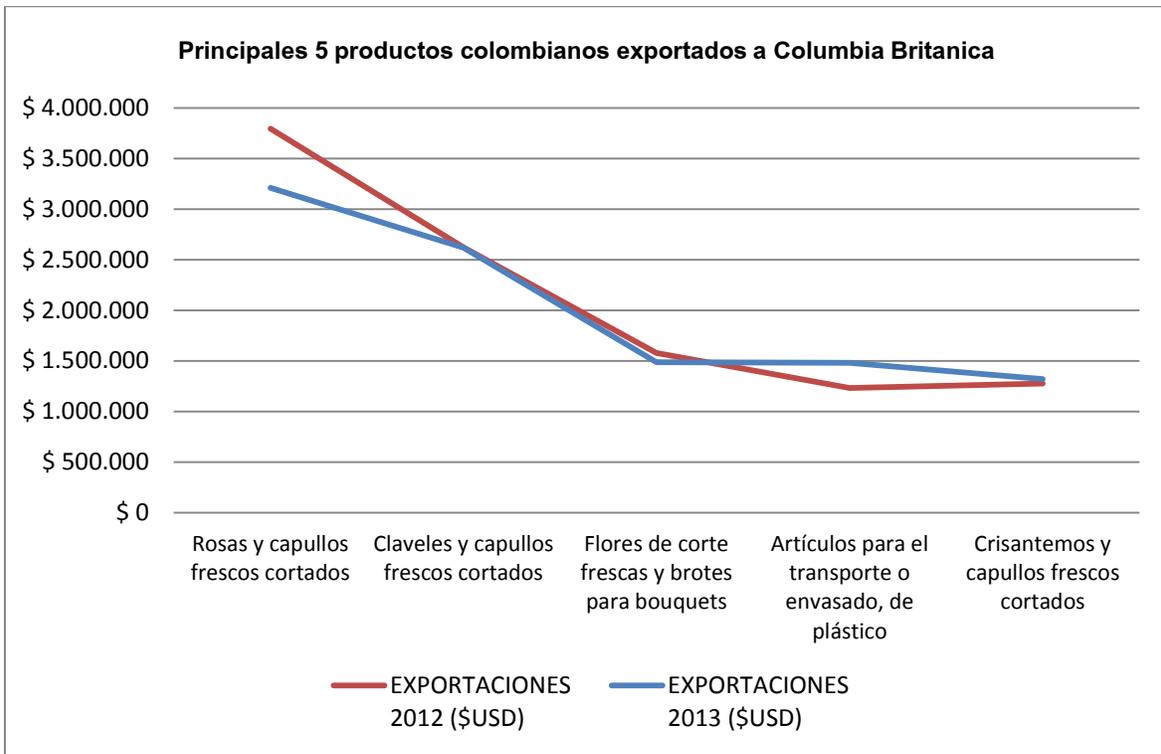
Los 5 productos de mayor relevancia en términos de volumen (\$USD) de comercialización desde Colombia, se encuentran señalados a continuación:

Tabla 41: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Columbia Británica

COLUMBIA BRITANICA			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012	EXPORTACIONES 2013
Rosas y capullos frescos cortados	60311	\$ 3.795.858,00	\$ 3.210.619,00
Claveles y capullos frescos cortados	60312	\$ 2.622.239,00	\$ 2.618.195,00
Flores de corte frescas y brotes para bouquet	60319	\$ 1.577.432,00	\$ 1.486.793,00
Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico	392390	\$ 1.232.059,00	\$ 1.480.045,00

Crisantemos y capullos frescos cortados	60314	\$ 1.274.921,00	\$ 1.320.001,00
EXPORTACIONES TOTALES:		\$ 45.176.922,00	\$ 38.763.202,00

Ilustración 5: Comportamiento de los principales 5 productos colombianos exportados a Columbia Británica



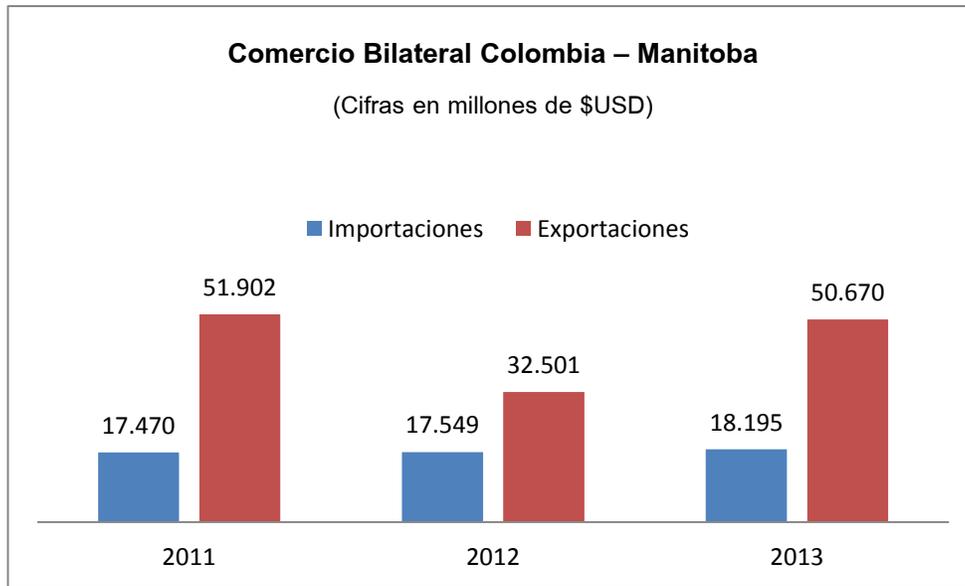
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

Para el caso de ésta provincia, los cambios presentados de 2012 a 2013 fueron leves, sólo notamos dos variaciones medianamente importantes, la primera variación se presenta en las exportaciones de rosas y capullos frescos que disminuyeron en 500.000 dólares aproximadamente, y en segundo lugar se encuentran los artículos para el transporte o envasado, que al contrario del caso anterior, aumentaron en 300.000 dólares aproximadamente. La mayoría de estos productos pertenecen al sector floricultor, que a su vez hace parte de nuestras exportaciones tradicionales. En éste top 5 el único producto que sale de lo tradicional son los artículos para transporte o envasado de plástico.

10.3. MANITOBA

En relación a cifras comerciales, durante el 2013, la provincia de Manitoba registró exportaciones con valor de \$USD 12.423.211.957, e importaciones valuadas en \$USD 18.505.953.390.

Ilustración 6: Comercio Bilateral Colombia – Manitoba



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

En relación al comercio con Colombia, para 2013 se registran importaciones provenientes de nuestro país por un valor de 18.195.037, y se observa un incremento superior al 40% en las exportaciones realizadas desde esta provincia hacia nuestro país entre 2012 y 2013.

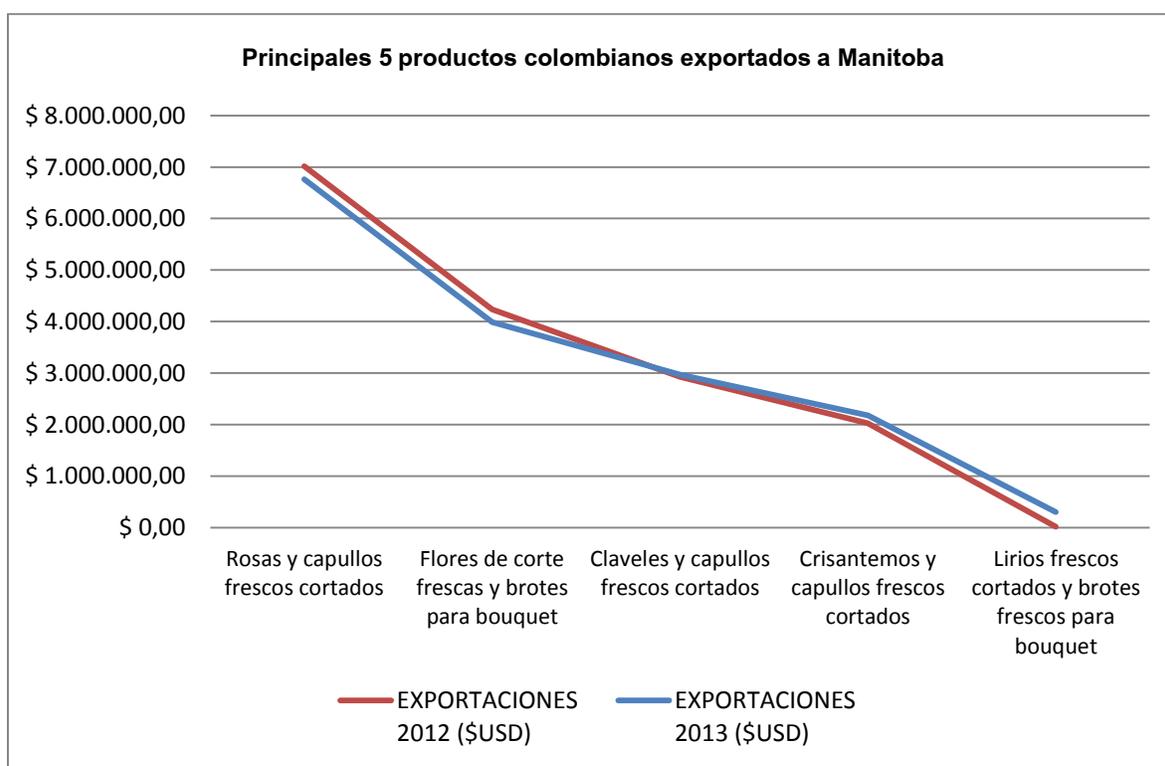
A continuación, se muestran los 5 principales productos enviados desde nuestro país hacia la provincia de Manitoba:

Tabla 42: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Manitoba

MANITOBA			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012 (\$USD)	EXPORTACIONES 2013 (\$USD)
Rosas y capullos frescos cortados	60311	\$ 7.019.003	\$ 6.760.843
Flores de corte frescas y brotes para bouquet	60319	\$ 4.237.364	\$ 3.989.117

Claveles y capullos frescos cortados	60312	\$ 2.926.641	\$ 2.969.466
Crisantemos y capullos frescos cortados	60314	\$ 2.026.458	\$ 2.178.885
Lirios frescos cortados y brotes frescos para bouquet	60315	\$ 18.278	\$ 298.683
EXPORTACIONES TOTALES:		\$ 17.549.326	\$ 18.195.037

Ilustración 7: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Manitoba



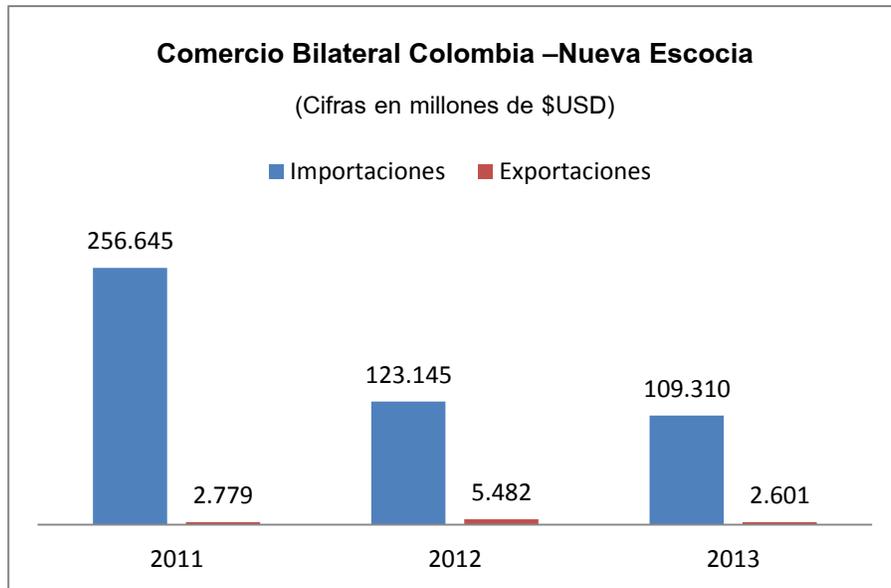
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

Las exportaciones a Manitoba desde Colombia, se mantuvieron constantes en los dos últimos años. Las flores siguen siendo el producto colombiano de mayor importancia. De 2012 a 2013 el margen fue algo estable, sin presentar mucha variación. Al igual que en el caso de Columbia Británica, apreciamos que los 5 principales productos son flores, lo que indica que nuestra oferta exportable es bastante limitada, y este factor puede hacerla sensible a cambios que se puedan presentar en el comercio internacional, por ejemplo, nuevos competidores, innovación y desarrollo por parte de la competencia, variaciones en el precio entre otros.

10.4. NUEVA ESCOCIA

En cuanto a cifras comerciales, a noviembre de 2013, la provincia de Nueva Escocia registró exportaciones totales avaluadas en 4.121.807.596 dólares, e importaciones por 5.835.697.986 dólares.

Ilustración 8: Comercio Bilateral Colombia –Nueva Escocia



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

En relación al comercio con Colombia, se han registrado 109.310 millones de dólares americanos correspondientes a importaciones provenientes desde nuestro país durante 2013, las cuales corresponden en su mayoría a combustibles fósiles. Al observar la gráfica, es posible afirmar que al pasar los últimos años las exportaciones colombianas hacia esta provincia han disminuido.

A continuación se muestran los principales 5 productos importados desde Colombia en 2013⁶;

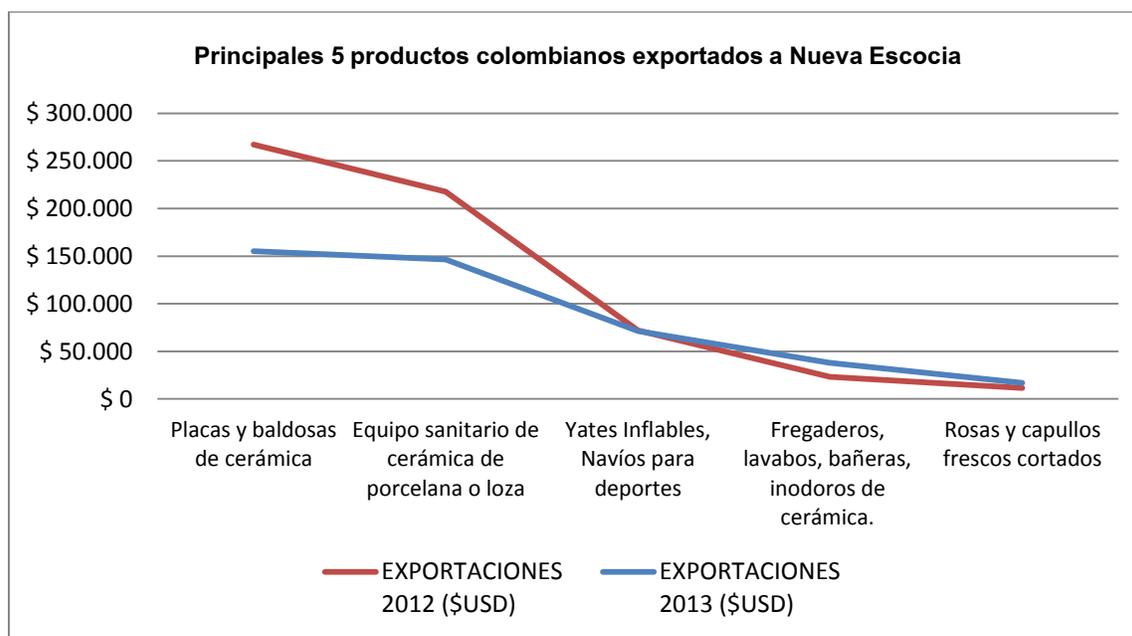
Tabla 43: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Nueva Escocia

NUEVA ESCOCIA			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012 (\$USD)	EXPORTACIONES 2013 (\$USD)

⁶ No se encuentran incluidos los productos tradicionales señalados en la página 19 de este documento.

Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento	690890	\$ 267.261	\$ 155.226
Equipo sanitario de cerámica de porcelana o loza	691010	\$ 217.708	\$ 146.484
Yates Inflables, Navíos para deportes	890310	\$ 71.971	\$ 71.454
Fregaderos, lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, inodoros, cisternas (depósitos de agua), urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.	691090	\$ 23.190	\$ 37.955
Rosas y capullos frescos cortados	60311	\$ 11.519,00	\$ 16.827,00
EXPORTACIONES TOTALES:		\$ 123.145.917	\$ 109.309.690

Ilustración 9: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Nueva Escocia



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

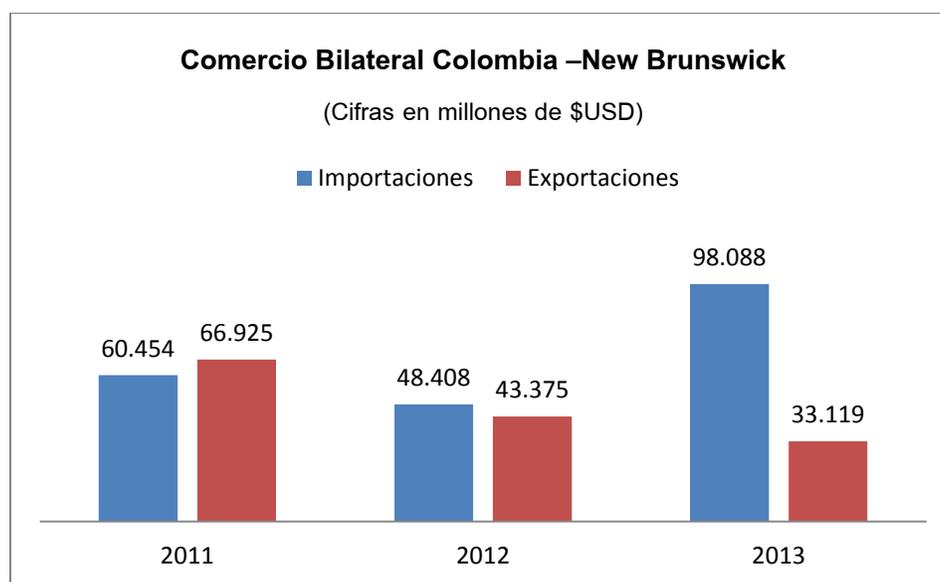
Para el caso de la provincial de Nueva Escocia, encontramos que en general, el nivel de exportaciones de 2012 a 2013 disminuyó en la mayoría de 5 productos analizados, solo en el caso de fregaderos bañeras e inodoros y el caso de rosas y capullos frescos aumentaron las exportaciones.

Es importante destacar que la mayoría de los productos comercializados con esta provincia, no hacen parte de las exportaciones tradicionales de Colombia, son productos que dejan de ser materia prima y poseen un valor agregado, como es el caso de los equipos sanitarios y los navíos para deporte, y de algún modo también tiene cabida las placas y baldosas de cerámica, lo que habla del desarrollo de la industria nacional, sin embargo el nivel de exportaciones sigue siendo muy bajo (USD300.000 anuales aproximadamente), comparado con otras provincias como Ontario (USD40.00.000 anuales aproximadamente).

10.5. NEW BRUNSWICK

En cuanto a cifras comerciales, para 2013, la provincia de Nueva Escocia registró exportaciones globales avaluadas en 14.035.809.970 dólares americanos, e importaciones por 13.047.050.741 dólares.

Ilustración 10: Comercio Bilateral Colombia –New Brunswick



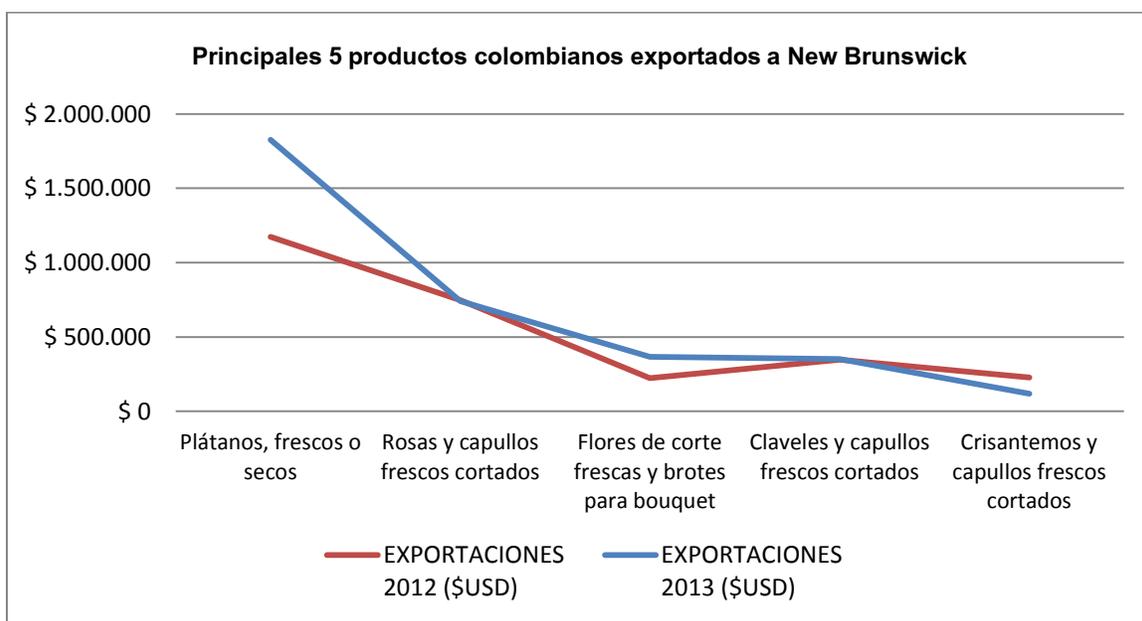
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

En relación al comercio con Colombia, se han registrado 98.088 millones de dólares correspondientes a importaciones provenientes de nuestro país durante el 2013, lo que se traduce como un incremento superior al 50% de las exportaciones colombianas hacia New Brunswick entre 2012 y 2013. A continuación se muestran los principales 5 productos importados desde Colombia durante el 2013;

Tabla 44: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia New Brunswick

NEW BRUNSWICK			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012 (\$USD)	EXPORTACIONES 2013 (\$USD)
Plátanos, frescos o secos	80390	\$ 1.172.707	\$ 1.826.357
Rosas y capullos frescos cortados	60311	\$ 746.760	\$ 740.177
Flores de corte frescas y brotes para bouquet	60319	\$ 224.229	\$ 365.711
Claveles y capullos frescos cortados	60312	\$ 348.222	\$ 350.980
Crisantemos y capullos frescos cortados	60314	\$ 228.373	\$ 118.088
EXPORTACIONES TOTALES:		\$ 48.408.119	\$ 98.087.937

Ilustración 11: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia New Brunswick



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

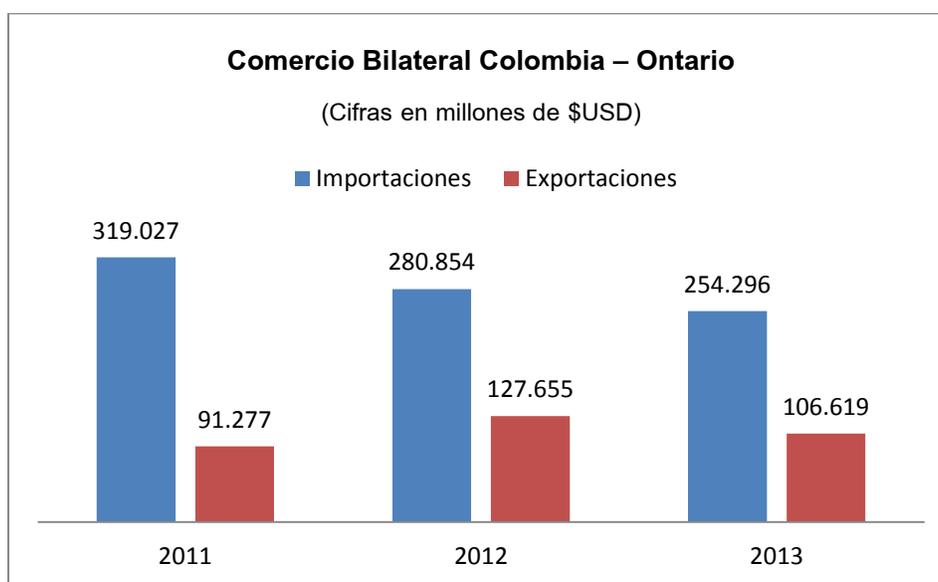
Se puede observar en el gráfico, que el producto que ocupa el lugar No. 1 son los plátanos frescos o secos, el cual aumento en 653.650 dólares en el año 2013. Los demás productos del

grafico hacen parte del sector floricultor, y sus variaciones son mínimas. El valor de las exportaciones de estos productos hacia New Brunswick son bastante bajos. Las rosas y capullos al igual que los claveles y capullos no presentaron cambio alguno, y los dos productos restantes (flores de corte frescas y crisantemos) cambiaron levemente.

10.6. ONTARIO

En cuanto al comercio bilateral entre Colombia y Ontario, observamos que el valor de las importaciones provenientes desde nuestro país ha ido disminuyendo en los últimos tres años, presentando para 2013 un valor de importaciones de 254.296 millones de dólares, lo que puede indicar que los empresarios nacionales no están haciendo el uso adecuado del TLC con Canadá.

Ilustración 12: Comercio Bilateral Colombia – Ontario



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

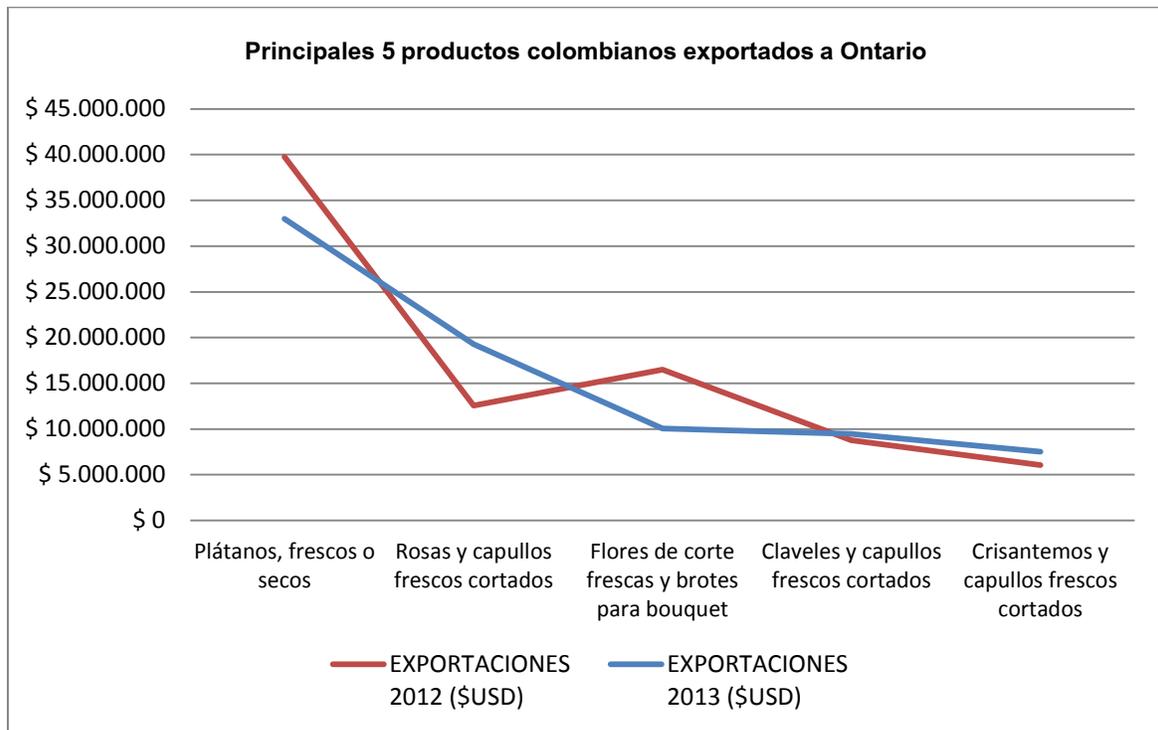
Lo anterior puede traducirse como el hecho de que se están desaprovechando las oportunidades que representa este tratado para la empresas nacionales, razón por la que este documento es de vital importancia, pues muestra las oportunidades de mercado latentes en cada provincia, y puede direccionar la estrategia del empresario, brindándole un esquema más amplio de las oportunidades que puede representar este mercado.

Los principales productos importados hacia Ontario desde Colombia, se encuentran registrados en la siguiente tabla:

Tabla 45: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Ontario

ONTARIO			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012 (\$USD)	EXPORTACIONES 2013 (\$USD)
Plátanos, frescos o secos	80390	\$ 39.769.515	\$ 32.994.156
Rosas y capullos frescos cortados	60311	\$ 12.559.574	\$ 19.287.074
Flores de corte frescas y brotes para bouquet	60319	\$ 16.477.968	\$ 10.056.140
Claveles y capullos frescos cortados	60312	\$ 8.766.341	\$ 9.477.316
Crisantemos y capullos frescos cortados	60314	\$ 6.057.628	\$ 7.528.403
EXPORTACIONES TOTALES:		\$ 280.854.278	\$ 254.296.276

Ilustración 13: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Ontario



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

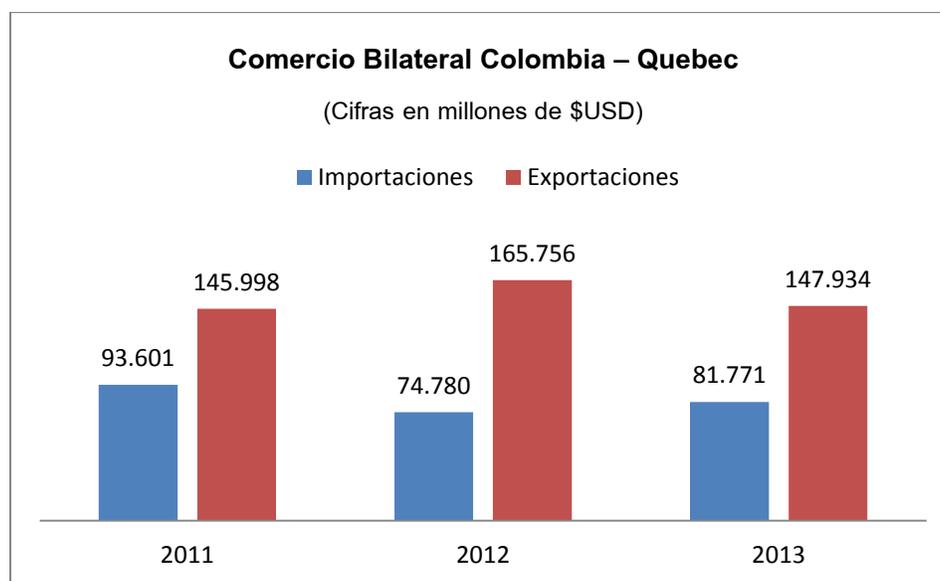
Para Colombia la provincia de Ontario es una de las más importantes, pues ésta presenta uno de los niveles de exportación más alto de todas las provincias de Canadá. El producto más apetecido en 2012 y 2013 fueron los plátanos frescos, sin embargo, disminuyó su nivel de exportaciones en 2013 en un 17.03%. Por su parte las rosas y capullos frescos aumentaron en 6'727.500 dólares. Los demás productos del grafico se mantienen constantes. La mayoría de estos productos hacen parte del sector agroindustrial nacional, y su valor agregado es casi nulo.

10.7. QUEBEC

Para el 2013, la provincia de Quebec registró exportaciones globales superiores a los 63.000 millones de dólares americanos, e importaciones superiores a los 75.000 millones de dólares, lo que se traduce como una balanza comercial global negativa para esta provincia.

El comercio entre Colombia y Quebec, ha disminuido en los últimos años, lo cual se debe a la naturaleza de los principales productos que exporta ésta provincia hacia nuestro país, los cuales son en su mayoría tecnología y productos que no son producidos en el país.

Ilustración 14: Comercio Bilateral Colombia – Quebec



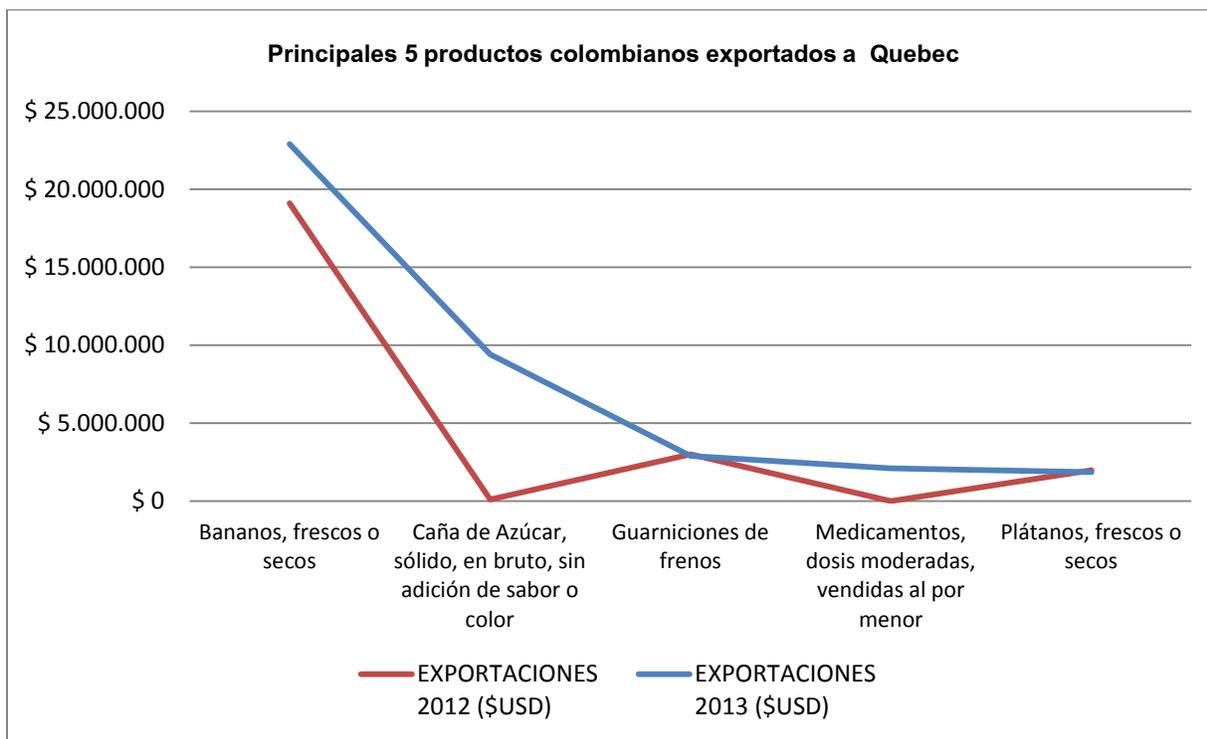
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

Sin embargo es importante buscar el nicho de mercado en Quebec, que corresponda a los productos producidos en nuestro país. A continuación encontramos los principales productos importados por Quebec desde Colombia, los cuales pueden representar una oportunidad de negocio.

Tabla 46: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Quebec

QUEBEC			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012 (\$USD)	EXPORTACIONES 2013 (\$USD)
Bananos, frescos o secos	80390	\$ 19.099.207	\$ 22.901.532
Caña de Azúcar, sólido, en bruto, sin adición de sabor o color	170114	\$ 111.408	\$ 9.417.376
Guarniciones de fricción (por ejemplo: hojas, rollos, tiras, segmentos, discos, arandelas, plaquitas) sin montar, para frenos, embragues o cualquier órgano de frotamiento, a base de amianto (asbesto), de otras sustancias minerales o de celulosa, incluso combinados con textiles o demás materias.	681381	\$ 2.998.475	\$ 2.897.030
Medicamentos, dosis moderadas, vendidas al por menor	300490	\$ 829	\$ 2.099.592
Plátanos, frescos o secos	80310	\$ 1.974.271	\$ 1.862.730
EXPORTACIONES TOTALES:		\$ 74.780.430	\$ 81.771.495

Ilustración 15: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Quebec



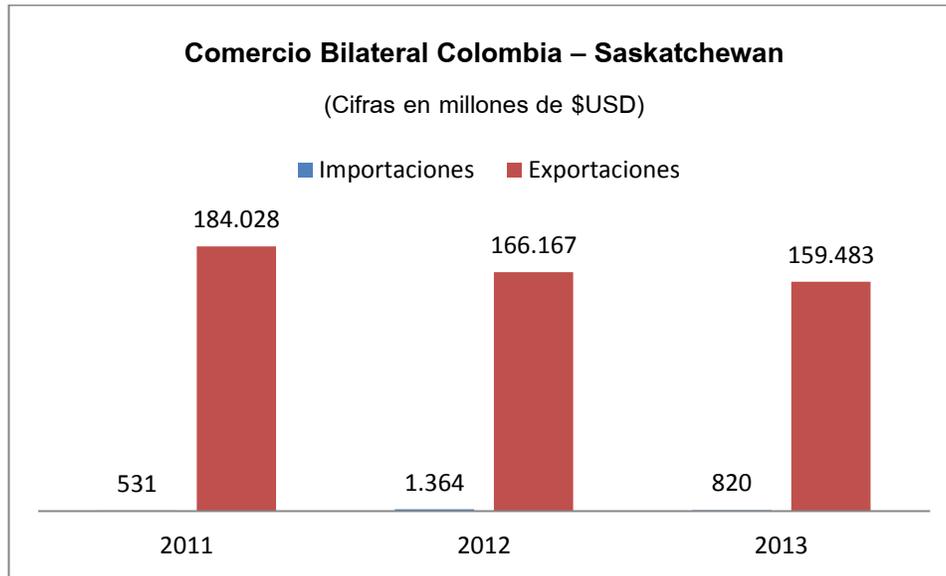
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

En la provincia de Quebec, encontramos un fenómeno diferente, pues a diferencia de las otras provincias, el nivel de exportación aumento de 2012 a 2013, encontramos productos primarios como los bananos, plátanos y caña de azúcar, encontramos también un producto nuevo, como los medicamentos, los cuales no aparecieron en ninguna de las provincias anteriores. Esta es la segunda provincia después de Ontario que más productos colombianos recibe.

10.8. SASKATCHEWAN

Las importaciones colombianas en Saskatchewan son mínimas; a noviembre de 2013 fueron por 820.656 dólares americanos, las exportaciones provenientes de esta provincia hacia nuestro país han disminuido en los últimos años. Lo cual se traduce como una disminución del flujo comercial con esta provincia. Como se observa en la gráfica, la balanza comercial con esta provincia, no es favorable para nuestro país.

Ilustración 16: Comercio Bilateral Colombia – Saskatchewan



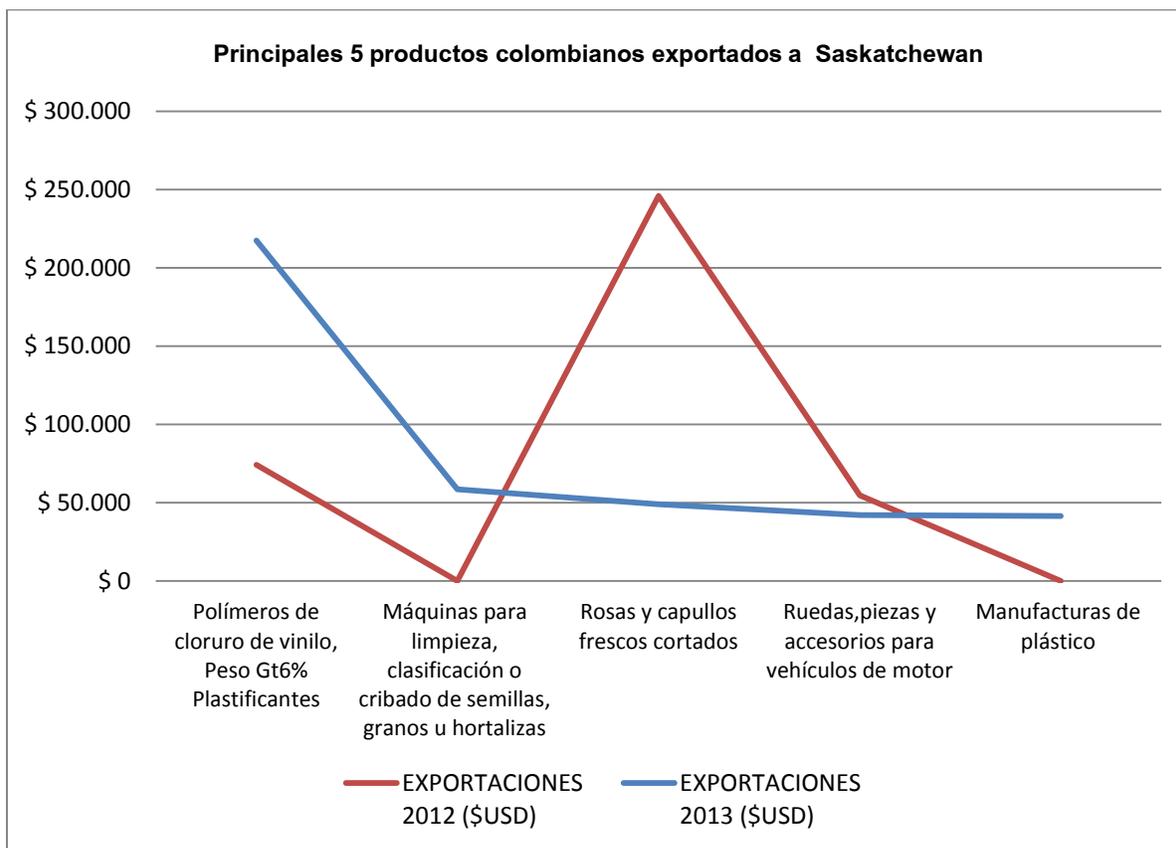
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

Los productos importados por Saskatchewan desde Colombia fueron:

Tabla 47: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Saskatchewan

SASKATCHEWAN			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012 (\$USD)	EXPORTACIONES 2013 (\$USD)
Polímeros de cloruro de vinilo, Peso Gt6% Plastificantes	392043	\$ 74.293	\$ 217.381
Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas	843710	\$ 0	\$ 58.505
Rosas y capullos frescos cortados	60311	\$ 245.968	\$ 48.984
Ruedas, piezas y accesorios para vehículos de motor	870870	\$ 54.757	\$ 42.096
Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14	392010	\$0	\$41.450
EXPORTACIONES TOTALES:		\$ 1.363.511	\$ 820.656

Ilustración 17: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Saskatchewan



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

En este gráfico observamos un gran aumento en los polímeros de cloruro de vinilo, al igual que las máquinas para limpieza, las cuales comenzaron a ser exportadas el año pasado. Sin embargo el comercio de las rosas presentó una caída espectacular, pasando de los 250.000 dólares en 2012 a 50.000 dólares en el año 2013.

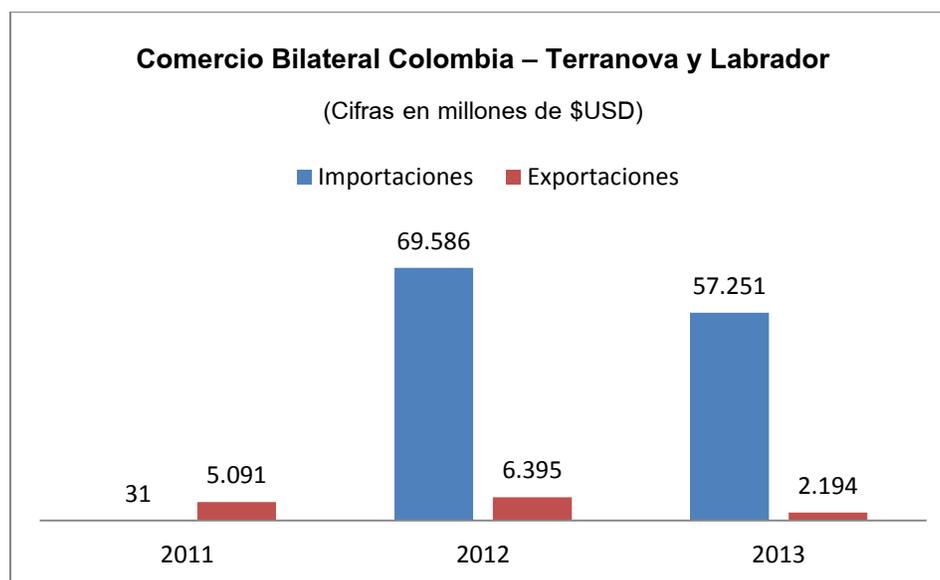
Las piezas para vehículos no presentaron gran variación y las manufacturas de plásticos también se comenzaron a exportar a esta provincia a partir del año 2013.

10.9. TERRANOVA Y LABRADOR

Al igual que la provincia señalada anteriormente, el comercio entre Colombia y Terranova y Labrador es casi nulo, presentado por cifras anuales que no superan los 100 millones de dólares. Sin embargo, es importante anotar que la cifra de importaciones colombianas hacia esta

provincia, creció exponencialmente en el año 2011 a 2012, lo que indica un incremento importante en las relaciones comerciales con esta provincia.

Ilustración 18: Comercio Bilateral Colombia – Terranova y Labrador



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

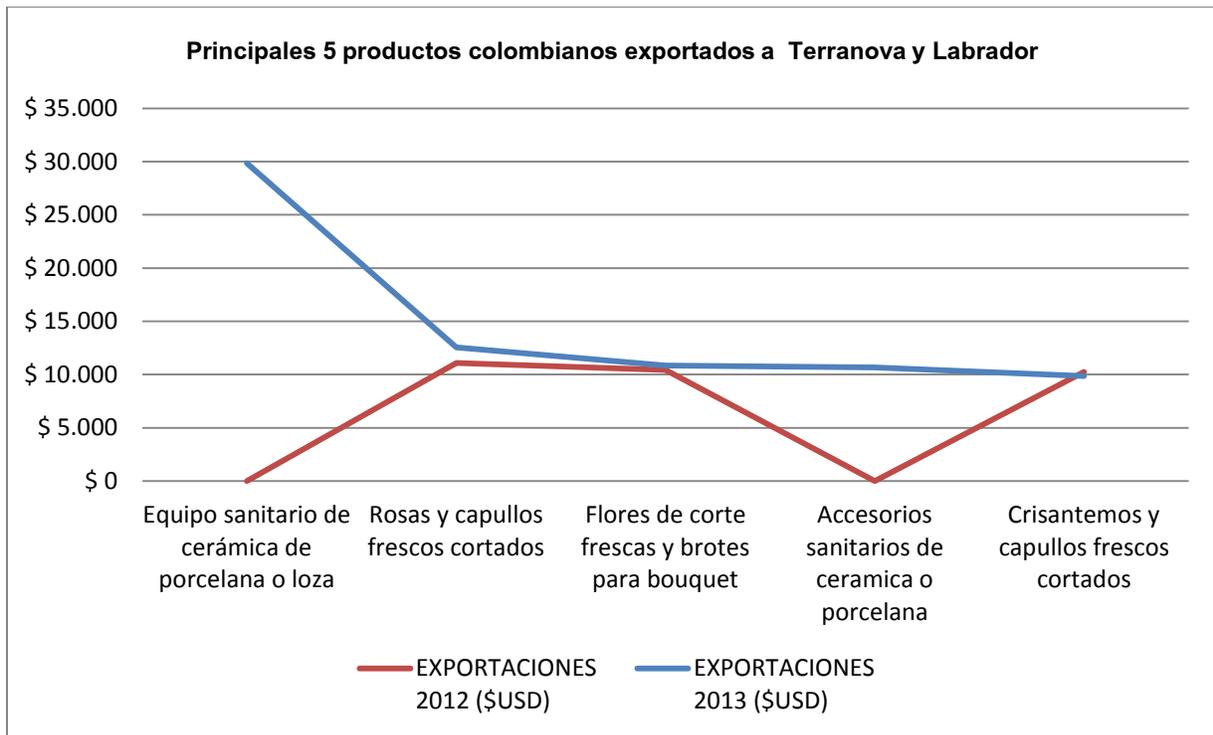
Los productos más importantes exportados desde de Colombia hacia Terranova y Labrador son los siguientes:

Tabla 48: Principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Terranova y Labrador

TERRANOVA Y LABRADOR			
PRODUCTO	POSICION ARANCELARIA	EXPORTACIONES 2012 (\$USD)	EXPORTACIONES 2013 (\$USD)
Equipo sanitario de cerámica de porcelana o loza	691010	\$ 0	\$ 29.851
Rosas y capullos frescos cortados	60311	\$ 11.084	\$ 12.557
Flores de corte frescas y brotes para bouquet	60319	\$ 10.425	\$ 10.860
Accesorios sanitarios de cerámica o porcelana	691090	\$ 0	\$ 10.677
Crisantemos y capullos frescos cortados	60314	\$ 10.247	\$ 9.856

EXPORTACIONES TOTALES:	\$ 69.586.294	\$ 57.251.143
-------------------------------	---------------	---------------

Ilustración 19: Comportamiento de los principales 5 productos exportados desde Colombia hacia Terranova y Labrador



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

El caso de terranova y labrador, es un caso muy positivo, puesto que el grafico muestra que prácticamente a partir del TLC con Canadá, Colombia empezó abrir mercado con esta provincia.

El producto más apetecido son los equipos sanitarios de cerámica o loza, Colombia comenzó en 2013 a exportar éste producto por valor anual de 30.000 dólares, es seguido por las rosas y las flores de corte frescas, productos que no presentaron mayor variación de un año a otro.

Otro producto, que inauguramos en las exportaciones son los accesorios de sanitarios, comenzando en 2013 con un valor de 10.000 dólares. El nivel es bastante bajo aun, pero seguramente con el tiempo y a medida de que los empresarios tengan más experiencia este puede aumentar, de igual forma hay que tener en cuenta que la población de esta provincia no es muy grande, (514.000 habitantes) lo que también puede limitar el comercio internacional.

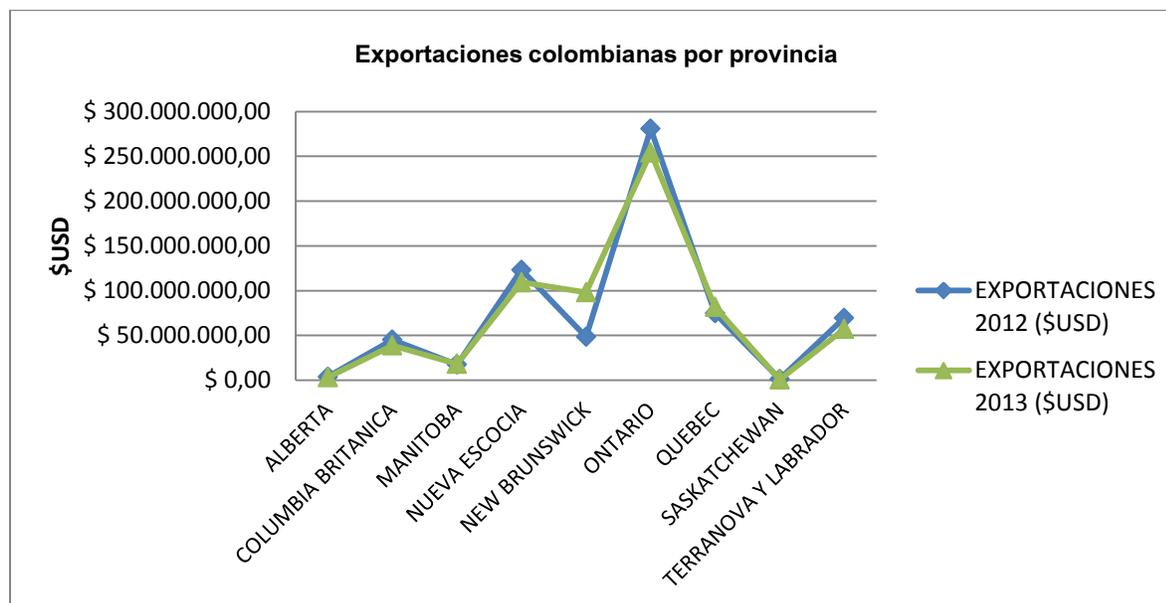
Con el fin de visualizar de forma más clara y de realizar una comparación entre el comportamiento de las exportaciones colombianas hacia cada una de las provincias canadienses, entre 2012 y 2013 se elaboró la siguiente tabla:

Tabla 49: Exportaciones colombianas totales por provincia

PROVINCIA	EXPORTACIONES 2012 (\$USD)	% (2012)	EXPORTACIONES 2013 (\$USD)	% (2013)
ALBERTA	\$ 3.879.158,00	1%	\$ 3.235.887	0%
COLUMBIA BRITANICA	\$ 45.176.922	7%	\$ 38.763.202	6%
MANITOBA	\$ 17.549.326	3%	\$ 18.195.037	3%
NUEVA ESCOCIA	\$ 123.145.917	19%	\$ 109.309.690	17%
NEW BRUNSWICK	\$ 48.408.119	7%	\$ 98.087.937	15%
ONTARIO	\$ 280.854.278	42%	\$ 254.296.276	38%
QUEBEC	\$ 74.780.430	11%	\$ 81.771.495	12%
SASKATCHEWAN	\$ 1.363.511	0%	\$ 820.656	0%
TERRANOVA Y LABRADOR	\$ 69.586.294	10%	\$ 57.251.143	9%
TOTAL	\$ 664.743.955	100%	\$ 661.731.323	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 20: Volumen de las exportaciones colombianas a las provincias canadienses



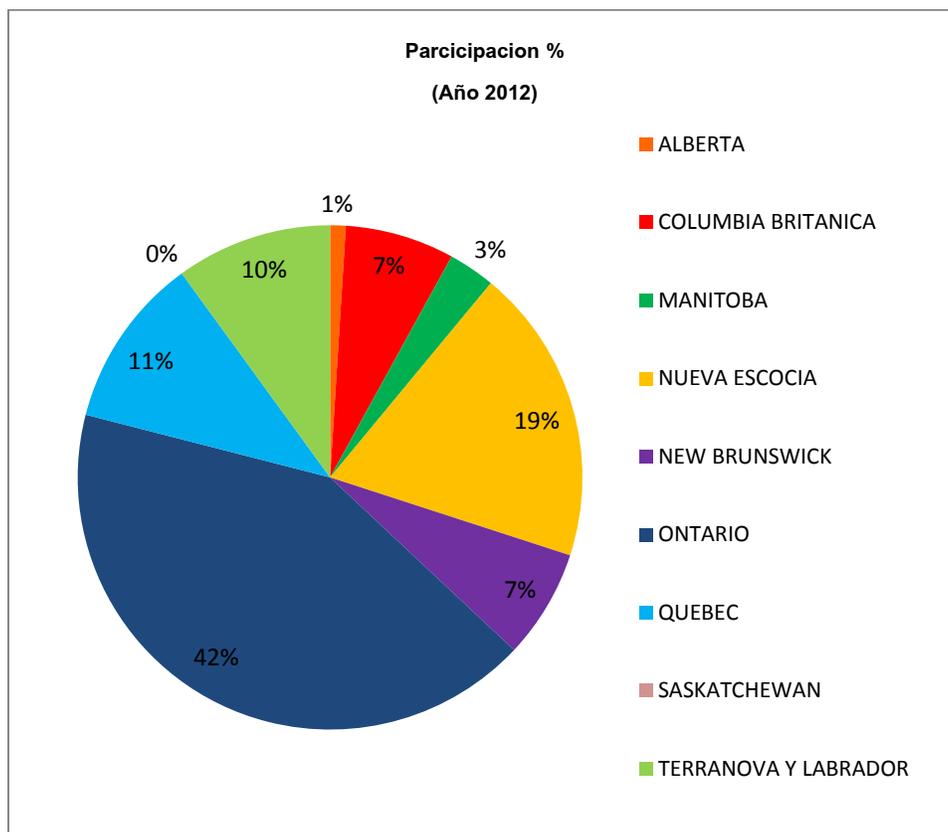
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

Como resultado de la ilustración anterior, es posible afirmar que en 2012 y 2013 la tendencia del volumen de las exportaciones a casi todas las provincias se ha mantenido constante. Sin

embargo, es merecido notar el incremento de importaciones colombianas en la provincia de New Brunswick.

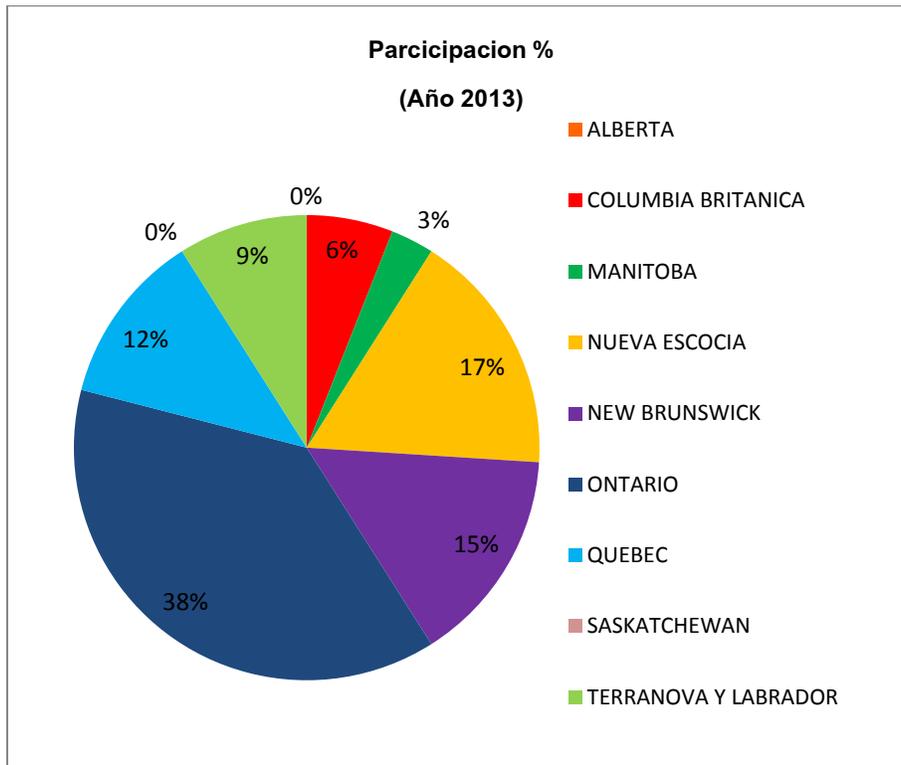
En el grafico señalado a continuación, se muestra la repartición porcentual del volumen a las exportaciones colombianas para cada una de las provincias, de 2012 y 2013, lo anterior con el fin de observar de forma más clara los principales mercados que requieren los productos de nuestro país, y la variación entre ambos años;

Ilustración 21: Participación porcentual de las exportaciones colombianas por provincia en 2012



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

Ilustración 22: Participación porcentual de las exportaciones colombianas por provincia en 2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WISER Trade

Al realizar un análisis comparativo entre los grafico anteriormente señalados, es posible afirmar que entre 2012 y 2013 las provincias de Ontario y Nueva Escocia, siendo las más representativas, disminuyeron la demanda de productos colombianos. Mientras que otras provincias como es el caso de New Brunswick, aumento su representatividad en la demanda de nuestros productos en un 8%. Es preciso resaltar que, el volumen de las exportaciones colombianas hacia Canadá disminuyo en 2013, en comparación con la cifra registrada para 2012.

Finalmente, el tercer objetivo del proyecto fue dirigido hacia la identificación de posibles competidores provenientes de otros países. Por lo que se realizó una búsqueda sobre los países que tienen aspectos similares a nuestro país. Dentro de estos países, se seleccionaron Venezuela, México, Panamá, Ecuador, Perú y Panamá.

Posterior a la identificación de países, se realizó la investigación sobre cuales productos representan el mayor volumen de las exportaciones, de los países seleccionados anteriormente, hacia Canadá. Los resultados se muestran a continuación:

11. PRINCIPALES 5 COMPETIDORES EN EL MERCADO MUNDIAL

11.1. VENEZUELA

Tabla 50: Principales 10 productos exportados desde Venezuela hacia Canadá

PRODUCTO	VALOR \$USD 2013	CODIGO ARANCELARIO
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	319,519,026	27
Químicos orgánicos	8,343,876	29
Hierro y acero	6,965,442	72
Aluminio y sus manufacturas	2,067,435	76
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	760,303	22
Productos farmacéuticos	630,699	30
Pescados, crustáceos e invertebrados acuáticos	441,408	03
Maquinaria industrial, incluyendo computadores	296,852	84
Metales raros	72,375	28
Productos químicos	319,519,026	38

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Realizando una comparación entre los principales productos venezolanos exportados hacia Canadá, con los colombianos, es posible afirmar que el principal producto en el que se compite es el de combustibles fósiles, dado que este producto está siendo discriminado en este trabajo no se realizara un análisis profundo de este hecho. En cuanto a los otros productos, no existe una competencia directa dado que la mayoría de los productos exportados desde Venezuela (Químicos, hierro, aluminio, productos farmacéuticos, etc.), corresponden a productos industriales, mientras que para el caso colombiano las exportaciones se basan en productos comestibles flores y textiles. Por lo anterior, se podría afirmar que el mayor sector en el que se compite con Venezuela, es el sector energético.

11.2. MEXICO

Tabla 51: Principales 10 productos exportados desde México hacia Canadá

PRODUCTO	VALOR \$USD 2013	CODIGO ARANCELARIO
Vehículos, excepto ferrocarriles y tranvías, y partes, Etc.	7,143,381,912	87
Maquinaria eléctrica Etc.; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, sus partes y accesorios	6,063,448,633	85
Maquinaria industrial, incluyendo computadores	3,631,945,037	84
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	1,494,656,859	27
Mobiliario, ropa de cama, lámparas nep, construcciones prefabricadas	1,073,393,876	94
Instrumentos de óptica y fotografía Etc., instrumentos médicos o quirúrgicos	867,255,138	90
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	634,762,714	07
Perlas finas, piedras preciosas Etc., metales preciosos Etc. , Monedas	547,700,765	71
Frutos y nueces comestibles, cítricos o melones	500,412,998	08
Artículos de hierro o acero	341,665,767	73

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisetrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Para el caso de México, es posible observar que la mayoría de sus exportaciones hacia Canadá, son los vehículos, además de ofrecer diversos tipos de maquinaria a este mercado. Similar al caso de Venezuela, las exportaciones mexicanas se basan en su mayoría a productos industriales, sin embargo México podría considerarse un fuerte competidor para Colombia en los productos de frutos y nueces comestibles.

El factor geográfico brinda una gran ventaja al país mexicano dada su cercanía con la nación canadiense, los costos de comercialización son menores a los costos a los que debe incurrir un exportador colombiano, y por ende el volumen de las exportaciones mexicanas es casi ocho veces superior a las colombianas en este producto. No obstante, es importante entrar a averiguar detalladamente que tipos de productos y variedades puede ofrecer nuestro país, buscando ofrecer al consumidor canadiense productos de mejor calidad y una mayor variedad.

11.3. PANAMA

Tabla 52: Principales 10 productos exportados desde Panamá hacia Canadá

PRODUCTO	VALOR \$USD 2013	CODIGO ARANCELARIO
Perlas finas, piedras preciosas Etc., metales preciosos Etc. , Monedas	63,279,643	71
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1,688,474	07
Manufacturas de piedras, yeso, cemento, amianto, mica	1,248,383	68
Vidrio y sus manufacturas	997,114	70
Maquinaria eléctrica Etc.; aparatos de grabación o reproducción de sonido o de imagen y sonido en televisión, sus partes y accesorios	902,357	85
Frutos y nueces comestibles, cítricos o melones	720,208	08
Pescados, crustáceos e invertebrados acuáticos	648,694	03
Café, té, yerba mate y especias	390,386	09
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	337,104	22
Minerales de hierro incluidas cenizas	260,961	26

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada,
International TradeDivision

El comercio bilateral entre Canadá y Panamá ha tenido un crecimiento rápido durante los últimos años, gracias a la firma del TLC entre ambos países. En relación es los productos más importantes durante 2013, se podría decir que estos están repartidos entre productos industriales y productos agrícolas. Sin embargo más del 90% de estos, pertenecen a la categoría de perlas finas y piedras preciosas. Dado el tamaño de Panamá, sus exportaciones son relativamente bajas comparadas con las de Colombia, sin embargo este país puede ser considerado como un competidor en las categorías de productos como frutas y café, aunque como se señaló anteriormente, el volumen de estas exportaciones es muy bajo en comparación con nuestro país.

11.4. ECUADOR

Tabla 53: Principales 10 productos exportados desde Ecuador hacia Canadá

PRODUCTO	VALOR \$USD 2013	CODIGO ARANCELARIO
Frutos y nueces comestibles, cítricos o melones	112,943,015	08
Plantas vivas y productos de la floricultura	40,222,357	06
Perlas finas, piedras preciosas Etc., metales preciosos Etc. , Monedas	39,477,422	71
Cacao y sus preparaciones	29,436,156	18
Pescados, crustáceos e invertebrados acuáticos	29,371,472	03
Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas	12,306,500	20
Grasas y aceites animales o vegetales Etc.; ceras de origen animal o vegetal	6,453,023	15
Maquinaria industrial, incluyendo computadores	4,762,575	84
Madera y manufacturas de madera	2,863,524	44
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1,485,697	07

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada, International TradeDivision

Ecuador podría considerarse como uno de los competidores más fuertes de Colombia en el mercado canadiense, dado que su oferta exportadora es similar a la colombiana; basada principalmente en productos comestibles y flores. En la categoría de productos pertenecientes a la floricultura, la cifra de las exportaciones ecuatorianas es aproximadamente la mitad de las colombianas y el comportamiento de esta categoría de productos ha tenido un crecimiento constante en los últimos años, por lo que esta nación puede ser catalogada como un competidor fuerte en este campo, especialmente para el caso de las rosas.

Los frutos, nueces comestibles y cítricos, son la categoría de productos más importante de las exportaciones ecuatorianas, por lo que también hay un alto grado de competencia para estos productos, en especial para el caso de plátanos frescos o secos, ya que este producto representa más del 80% del volumen de esta categoría.

11.5. PERU

Tabla 54: Principales 10 productos exportados desde Perú hacia Canadá

PRODUCTO	VALOR \$USD 2013	CODIGO ARANCELARIO
Perlas finas, piedras preciosas Etc., metales preciosos Etc. , Monedas	2,098,817,130	71
Minerales de hierro incluidas cenizas	520,363,185	26
Frutos y nueces comestibles, cítricos o melones	61,129,597	08
Grasas y aceites animales o vegetales Etc.; ceras de origen animal o vegetal	57,473,287	15
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	46,498,254	07
Estaño y sus manufacturas	39,436,320	80
Café, té, yerba mate y especias	30,992,466	09
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	30,627,137	61
Pescados, crustáceos e invertebrados acuáticos	14,144,319	03
Cobre y sus manufacturas	12,588,393	74

Fuente: Data provided by WISER, at <http://www.wisertrade.org>, from Statistics Canada,
International TradeDivision

Para el caso de las exportaciones peruanas hacia Canadá, podemos afirmar que según las cifras de 2013, la oferta exportadora de Perú se basa en las perlas, piedras y metales preciosos, categoría que representa más del 70% de la totalidad de las exportaciones hacia la nación canadiense.

La categoría de las frutas, nueces y cítricos comestibles, es en la que podría existir un mayor nivel de competencia entre Perú y Colombia, sin embargo para el caso peruano los productos que mayor peso tienen en esta categoría son las uvas y las mandarinas, mientras que para el caso colombiano son los plátanos, por lo que no se podría considerar como una competencia directa.

Por otro lado el café si es un producto en el que Perú puede ser notado como un competidor directo para Colombia, aunque las exportaciones colombianas evidentemente superan el volumen

de las peruanas, puede que este país le esté implicando a Colombia la pérdida de una porción del mercado canadiense.

Según la información obtenida, es posible afirmar que la mayoría de los competidores analizados, basan la mayoría de su oferta exportadora en bienes primarios. Los cuales corresponden en su mayoría a piedras preciosas, frutas y sus preparaciones, flores, minerales y combustibles fósiles. El mayor competidor de Colombia en el mercado canadiense, según la información obtenida, es Ecuador dada la similitud de la oferta exportadora. Para el caso de México en particular, es posible visualizar una diferencia, dado que la mayor parte los bienes exportados a Canadá son bienes con un mayor grado de elaboración, por ende un mayor valor agregado.

Evidentemente, México ha buscado robustecer las exportaciones de bienes secundarios durante los últimos años, por lo que no podría ser considerado un competidor directo para el caso colombiano, dado que nuestras exportaciones, al igual que los otros países señalados, se basan en bienes primarios.

Ofrecer productos colombianos con un mayor grado de elaboración, no solo representaría un mayor volumen de las exportaciones, sino que también evidenciaría una evolución en la comprensión de los nuevos requerimientos y oportunidades de los mercados internacionales.

12. ANTECEDENTES

La relación a nivel de comercio exterior entre Colombia y Canadá, existe desde hace aproximadamente 45 años, “con la firma del acuerdo para iniciar relaciones comerciales entre ambos países en 1968.”⁷

Al ser Canadá un país ubicado en la escala del primer mundo, con una demanda bastante llamativa gracias a sus 38 millones de habitantes aproximadamente, Canadá se convirtió en un país muy atractivo para los intereses comerciales de Colombia, y fue entonces que con el pasar del tiempo los lazos comerciales entre ambos países se han ido fortaleciendo, y se llegó así en el año 2011 a la entrada en vigencia el tratado de libre comercio entre Colombia y Canadá.

Sobre este acuerdo se han presentado diferentes posiciones y existe una robusta documentación por parte de diferentes sectores del país.

Por un lado hay quienes opinan que este tratado de libre comercio representa una excelente oportunidad para nuestro país, por varias razones.

“En primer lugar encontramos que Canadá es una de las economías más desarrolladas del mundo, genera el 2,6% del PIB mundial y cuenta con un ingreso per cápita de USD 39.600, superando 5 veces el ingreso registrado por Colombia, además de esto Canadá ocupa el quinto lugar en el ranking mundial de importadores.”⁸

Muchas oportunidades se dicen venir con la entrada de productos nacionales con cero arancel a una economía con 38 millones de compradores potenciales, lo que contribuirá positivamente al crecimiento de la industria nacional y al desarrollo en general de nuestro país.

Específicamente, Proexport, la entidad de promoción del turismo, inversión y exportaciones de Colombia, señala que este TLC impactará en la economía colombiana en tres aspectos fundamentales.

- “se presentará un incremento del PIB real y de los flujos comerciales que tiene Colombia con el resto del mundo.

⁷<http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/colombia-canada.htm>

⁸<http://www.proexport.com.co/noticias/abc-del-tlc-con-canada>

- Con la puesta en vigor del Acuerdo, el PIB tendría un aumento adicional de 0,06% y las exportaciones e importaciones crecerían 0,21% y 0,08% respectivamente.
- Así mismo, se evidenciará un incremento de 0,06% en la remuneración del trabajo calificado y no calificado y de 0,07% en la remuneración del capital.”⁹

Sectores como el sector textil y la agroindustria, son claves en este proceso, pues presentan un gran potencial exportador al país del norte, productos como el arroz, azúcar, vegetales, frutas, cereales y textiles se verán muy beneficiados con este tratado.

En términos generales no se puede desconocer las grandes ventajas que presenta éste tratado para nuestro país, los consumidores notaremos una mejoría en el servicio a un mejor precio, y además encontramos factores como:

“Acceso a mercados, promoción de inversión extranjera, servicios financieros, legales, de telecomunicaciones, computación, compras estatales, protección laboral, ambiental y hasta facilidad en la obtención de visas hacia dicho país, Además, es importante tener en cuenta que Canadá es miembro del G8 y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico –OCDE–, así como el segundo país con mayores reservas petroleras, el tercer productor de gas natural y el tercer exportador de madera. “Este acuerdo nos va a ayudar a dinamizar nuestra economía para tener recursos y lograr dos objetivos: la lucha contra la pobreza y beneficios en materia de empleo”, manifestó Juan Manuel Santos en el encuentro que sostuvo en la Casa de Nariño con el primer ministro de Canadá, Stephen Harper.”¹⁰

Sin embargo, y a pesar de todos estos elementos, existe otro aspecto, donde sin duda alguna no se puede negar que éste TLC representa un gran reto para los empresarios nacionales y de igual forma para el gobierno colombiano.

El principal problema al cual se tendrá que enfrentar el empresario colombiano, estará en materia de logística. Nuestros puertos se encuentran a grandes distancias de las ciudades industriales del país, y las carreteras colombianas no se encuentran en las mejores condiciones, sumado esto, el

⁹<http://www.proexport.com.co/noticias/abc-del-tlc-con-canada>

¹⁰http://www.revistadelogistica.com/pros_y_contras_del_tlc_con_canada.asp

problema de inseguridad en las vías, son elementos que al final incurrirán en los costos y pueden hacer del producto nacional, un producto menos competitivo a nivel de precio.

A demás de esto debemos tener en cuenta que al tener el habitante canadiense un poder adquisitivo tan alto, sus exigencias serán mayores, es por esto que nuestros empresarios, deben apuntar a la diferenciación, brindando excelente calidad, siendo amigables con el medio ambiente, brindar sostenibilidad y acogiendo al concepto de responsabilidad social.

Sin duda alguna, la industria nacional debe prepararse para este nuevo reto al que se debe enfrentar, es por esto que se han creado herramientas tecnológicas, que pueden ayudar a nuestros empresarios a asumir este reto de la mejor forma.

Proexport por ejemplo, brinda en su página de internet, una herramienta que permite indagar sobre aranceles, normas de origen, acuerdos comerciales y reglamentación técnica y fitosanitaria. Esta herramienta no es exclusiva para el mercado canadiense, esta disponibles para muchos otros países del mundo. Este instrumento puede ser de gran ayuda, presenta estadísticas orientadoras y que pueden plantear un panorama a grandes rasgos de lo que es el mercado canadiense.

Otra herramienta importantes, y que fue utilizada para la elaboración de este trabajo, es la base de datos WISER trade, que brinda información de exportaciones, importaciones, se puede hacer investigación por productos y también se puede hacer por países, muestra datos históricos, y también se constituye en una herramienta para el exportador colombiano.

Encontramos otro software brindado también por Proexport, llamado Legiscomex, donde encontramos información importante en términos de competidores, y de indicadores macroeconómicos.

Todas estas herramientas tienen un precio para poder ser utilizadas, exceptuando la primera brindada por Proexport en su portal web.

Si bien es cierto, hoy en día con el fenómeno de internet, es mucho más fácil realizar consultas y tener acceso a información de cualquier país del globo terráqueo, la aplicación web desarrollada en este trabajo llega a un nivel de detalle bastante profundo, ya que se focaliza única y exclusivamente en Canadá y tiene como objetivo brindar información útil y de calidad a los

empresarios del país, principalmente al pequeño empresario para que así asuma este nuevo reto preparado, y pueda aprovechar las oportunidades que brinda este tratado de libre comercio.

13. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Para el desarrollo de la aplicación web, en primera instancia se realizó la identificación de las variables, consideradas más importantes, al momento de pensar en la realización de una exportación a cualquier provincia. Dentro de las variables seleccionadas se encuentran:

- Demográficas
- Geográficas
- Políticas
- Económicas
- Requerimientos legales
- Exportaciones
- Importaciones
- Tarifas arancelarias

Posterior a la identificación de variables, se buscó conseguir una fuente confiable que permitiera obtener datos actuales y verídicos, que otorgaran al usuario de la aplicación, tener la mejor información disponible. Para la selección de la fuente de información, se eligió la base de datos WISER Trade, la cual provee la información actualizada y regionalizada sobre cifras de exportación, tal como se pensó inicialmente (por provincias) en la realización del proyecto.

Se elaboraron distintas matrices, que contenían información sobre:

- ❖ Datos demográficos de las ciudades más importantes
- ❖ Tarifas estipuladas tras el TLC, producto por producto.
- ❖ Principales productos exportados desde Colombia, hacia cada una de las provincias canadienses, incluyendo el volumen de exportación y la posición arancelaria de cada uno de los productos.
- ❖ Principales productos exportados a Canadá por los principales competidores a nivel mundial.

14. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Es importante tener en cuenta las variables señaladas en la aplicación, al momento de realizar una exportación a cualquier destino. Tener un conocimiento previo y la información indicada sobre el mercado al que se espera llegar, no asegura el éxito del proceso de exportación, pero aumenta la probabilidad de poseerlo.

Las relaciones diplomáticas entre Colombia y Canadá han sido constantes a lo largo de su historia, y han permitido importantes avances en temas comerciales y económicos. Por lo anterior, Canadá es un destino de exportación que puede ser considerado “estable” para los exportadores colombianos, ofreciendo garantías como lo es el TLC, el cual ha incrementado el flujo comercial entre ambos países, y ha fomentado el ingreso de cientos de productos colombianos hacia Canadá desde su entrada en vigor.

Aunque en los últimos años, el comercio hacia Canadá se ha incentivado de forma considerable por los gobiernos de ambos países, aún hay varios requerimientos del mercado canadiense que pueden ser suplidos por productos colombianos, por lo que se deben impulsar las actividades relacionadas con el conocimiento previo de mercados potenciales.

Perfilando cada una de las provincias canadienses, es posible concluir que gran parte de la demanda de productos colombianos se concentra en las principales ciudades canadienses. Sin embargo, aún hay varias provincias que desconocen la oferta de dichos productos, ya que estos ni siquiera han tenido la oportunidad de incursionar en estos mercados debido a diversas condiciones (geográficas, logísticas, culturales), que han impedido su acceso. Lo anterior, se traduce como una oportunidad para los empresarios colombianos, de conocer mercados que, hasta el momento son inexplorados.

A pesar de que el volumen de las exportaciones colombianas hacia Canadá ha disminuido desde 2011, es importante señalar que la principal causa de este fenómeno se debe al descenso en la demanda de los productos discriminados en este documento; Petróleo, carbón y café. Para el caso de los dos primeros productos, la disminución se atribuye al interés por parte de la nación canadiense en buscar la implementación de fuentes de energía alternativas, con el fin de reducir su dependencia de los combustibles fósiles. Lo anterior, con el objeto de resaltar que los productos no tradicionales no son los que están siendo menos requeridos en el mercado

canadiense, sino por el contrario en algunos casos han aumentado se representatividad en el volumen de exportaciones nacionales hacia este país.

La identificación de competidores, otorga beneficios como lo son el brindar conocimiento de fortalezas y debilidades, permite el descubrimiento de nuevos nichos de mercado, proporciona un mejor análisis de las estrategias, permite la evaluación de factores importantes como la productividad y la competitividad, entre otros. Es importante tener en cuenta que para el caso del mercado canadiense, el competidor más importante de Colombia es Ecuador, dada la similitud de la oferta exportadora hacia Canadá. Con un adecuado análisis de este competidor, es posible desarrollar nuevas estrategias, que generen un mayor valor y satisfacción a los clientes de las diversas provincias.

Tras la elaboración de este documento, es posible afirmar que varios productos no tradicionales pueden considerar a las siguientes provincias como mercados potenciales:

- ❖ Yates inflables y navíos para deportes: Este producto represento compras con valor de \$USD 71.454 en 2013, a pesar de que su valor disminuyo en comparación con el año inmediatamente anterior, es un producto que inicio su incursión en el mercado de Nueva Escocia en el 2012, y ha mantenido un comportamiento constante.
- ❖ Plátanos frescos o secos: Registro un aumento de \$USD 653.650 en el año 2013 hacia la provincia de New Brunswick, y de más de 3 millones de dólares hacia la provincia de Quebec.
- ❖ Caña de azúcar: Ocupa el tercer puesto de importancia en el listado de productos colombianos exportados a la provincia de Quebec. Registrando un incremento superior a los 9 millones de dólares en 2013, comparación con el año inmediatamente anterior.
- ❖ Medicamentos: Durante 2013, este producto registro un incremento superior a los 2 millones de dólares en comparación con 2012, hacia Quebec, lo que se traduce como un crecimiento que supera el 2000% en un periodo de tiempo de un año.
- ❖ Polímeros de cloruro de vinilo: Es el producto colombiano que representa el mayor volumen de las exportaciones colombianas hacia la provincia de Saskatchewan. Aunque este producto no representa un volumen considerable en las exportaciones

totales hacia Canadá, es importante notar que en algunas provincias como la señalada anteriormente, son los productos no tradicionales los que están siendo comercializados, sin llevar más de 3 años en el mercado.

- ❖ Manufacturas de plástico: Los productos que entran en esta categoría, tienen como mercados potenciales a las provincias de Columbia Británica y de Saskatchewan, representando en 2013 un incremento de \$USD 247.986 para la primera, y de \$USD 41.050 para la segunda, siendo en esta última provincia la primera vez que se registran exportaciones de este tipo de productos.
- ❖ Equipos y accesorios de cerámica: Estos productos tienen como mercado potencial la provincia de Terranova y Labrador, representando exportaciones por \$USD 40.528. Estos productos también se encuentran en el grupo de los cinco más importantes de provincias como Nueva Escocia y Alberta, sin embargo en 2013 disminuyeron en comparación con las cifras de 2012.

Evidentemente las flores ocupan un lugar importante en el volumen de las exportaciones hacia Canadá, lo cual se evidencia en provincias como Columbia Británica y Manitoba, en las cuales los principales cinco productos corresponden a diversidades de flores, además de los incrementos registrados en los volúmenes de exportación para 2013 en algunas de variedades como las rosas, los claveles y los crisantemos tanto en estas como en otras provincias. Sin embargo, productos comestibles, manufactureros e industriales han aumentado su representatividad durante los últimos años. Lo anterior, con el fin de recalcar que, aunque claramente hay un factor tradicional importante en el tema de las exportaciones, desde hace algunos años se ha ido diversificando el portafolio de productos colombianos, con el fin de alcanzar nuevos clientes, nuevas provincias y suplir nuevas necesidades del mercado canadiense.

15. BIBLIOGRAFIA

- Biblioteca Luis Angel Arango. (s.f.). *Apertura Economica*. Obtenido de Biblioteca Virtual: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/poli/apertura-economicahtm>
- Canada Border Services Agency. (28 de 11 de 2013). *A Step-by-Step Guide to Importing*. Obtenido de Small and Medium Enterprise Centre: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/i-guide-eng.html>
- Castro Figueroa, A. M. (2008). *Manual de exportaciones*. Bogota, Colombia: Universidad del Rosario.
- Castro Figueroa, A. M. (Julio de 2009). Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas: el caso colombiano. Bogota, Colombia: Universidad del Rosario.
- Castro, A., Quintero, A., Delgado, M., Valencia, M., & Cubillos, M. (2012). *Perfiles de Mercado de las Provincias de Canadá (Tesis de Pregrado)*. Bogota, Colombia: Universidad del Rosario.
- Cortes Rodriguez, M. V. (2008). Factors that have shaped the evolution of bilateral trade between Canada and Colombia in the long run (1953-2003). *Revista anual de la Asociacion de Estudios Canadienses*, 57-72.
- Embajada de Colombia en Canadá. (s.f.). *Relaciones Diplomaticas entre Colombia y Canadá*. Obtenido de Historia: <http://www.embajadacolombia.ca/relcolcan.php>
- Garay, L. J. (s.f.). *Apertura Comercial 1990-1996*. Recuperado el Septiembre de 2013, de Biblioteca Virtual Luis Angel Arango: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/014.htm>
- Gobierno de Saskatchewan. (s.f.). *SASKATCHEWAN FACT SHEET*. Recuperado el Julio de 2013, de <http://www.stats.gov.sk.ca/Default.aspx?DN=b2e511d6-2c66-4f7d-9461-69f4bff3629>
- Government of Canada. (25 de 11 de 2013). *Statistics Canada*. Obtenido de Summary Tables: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/demo02a-eng.htm>
- Gwartney, J., & Lawson, R. (2002). Apertura Comercial para la Prosperidad. *Fraser Forum*, 24-26.
- Lairson, T., & Skidmore, D. (2002). *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*. Wadsworth Publishing Co Inc.
- Lloreda, N. R. (14 de Agosto de 2013). Colombia y Canadá. *Portafolio*.

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo . (13 de Agosto de 2013). *Gracias a Acuerdo Comercial, 124 nuevos productos colombianos ingresaron a Canadá*. Obtenido de MinCIT: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=7632>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (3 de Agosto de 2011). *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá*. Recuperado el 14 de Octubre de 2013, de MinCIT: <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=16157>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (4 de Septiembre de 2013). *Perfil de Canadá*. Obtenido de Min CIT: <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=16157>
- Ministerio de Relaciones Exteriores . (9 de Diciembre de 2009). *Acuerdo de libre Comercio entre Canadá y la Republica de Colombia*. Obtenido de Biblioteca de Tratados: <http://apw.cancilleria.gov.co/tratados/SitePages/VerTratados.aspx?IDT=2927861a-eb5b-4b8c-8232-bbb266da016a>
- Pro Chile. (s.f.). *Manual para la Exportación a Canadá*. Obtenido de Guía para la Exportación a Canadá - 2013 : http://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2013/06/alerta_pesquera_manual_canada.pdf
- Proexport Colombia. (15 de Agosto de 2011). *ABC del TLC con Canadá*. Obtenido de Noticias: <http://www.proexport.com.co/noticias/abc-del-tlc-con-canada>
- Skidmore, D. (2002). *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*. Wadsworth Publishing Company.
- Villar, L., & Esguerra, P. (2005). *EL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO EN EL SIGLO XX*. Obtenido de Banco de la Republica: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra358.pdf>