

# Condiciones de acceso a Canadá

## Plantas, flores y follajes



**PROCOMER**

**Gerencia de Inteligencia Comercial**

**2004**

## **TABLA DE CONTENIDO**

### **TEMA I: DEFINICIÓN DEL SECTOR**

¿Cuál es la definición del sector plantas, flores y follajes?.....3

### **TEMA II: LOGÍSTICA**

¿Cuáles son las características generales de los medios de transporte en Canadá? .....4

¿Cuáles son los principales puertos de carga en Canadá? .....6

¿Cuáles son las principales compañías que ofrecen el servicio de transporte a Canadá?  
.....7

¿Cuáles son los principales instrumentos de pago que puede utilizar en operaciones de  
comercio internacional a Canadá? .....9

¿Cuáles son los principales medios para asegurar su mercancía? .....10

¿Cuáles son los principales canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de  
productos y a la región? .....12

### **TEMA III: ARANCELES**

¿Cuáles son los beneficios actuales que otorga Canadá a los productos de floricultura  
costarricenses? .....16

¿Cuál es el arancel actual y cuáles son los beneficios arancelarios para la floricultura  
costarricense cuando entre en vigencia el tratado de libre comercio con Canadá? .....17

¿Cuáles son los principales impuestos internos en Canadá?.....18

¿Cómo interpretar el arancel de Canadá? .....19

¿Cuáles son los productos de floricultura excluidos del tratado de libre comercio? .....21

¿Cuáles productos de floricultura están sujetos a cuotas y/o contingentes? .....22

¿Cuáles son las reglas y normas de origen que deben cumplir los productos de  
floricultura para tener acceso a los beneficios del tratado de libre comercio? .....23

¿Qué trámites o documentos se deben presentar para demostrar el origen de un  
producto de acuerdo al tratado de libre comercio?.....24

¿Cuál es el proceso y qué productos de floricultura requieren de permisos de  
exportación en Costa Rica? .....25

### **TEMA IV: BARRERAS NO ARANCELARIAS**

¿Cuáles productos de floricultura requieren de permiso de importación en Canadá? ..27

¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir las etiquetas de los productos de  
floricultura? .....29

¿Cuáles otros procedimientos deben cumplir los productos que ingresen a Canadá? ..30

**ANEXOS** .....31

## **INTRODUCCIÓN**

"Condiciones de Acceso al Mercado de Canadá: Plantas, Flores y Follajes" es un documento de carácter sectorial que tiene como propósito proveer a los exportadores de información que apoye su proceso de exportación al mercado canadiense.

Este documento forma parte de una serie de investigaciones, realizadas para apoyar a las empresas costarricenses con interés de exportar y fue elaborada para los siguientes sectores: productos frescos, productivos orgánicos, agroindustria, plástico, muebles, metalmecánica, confección textil, cuero y calzado, pesca, artesanías y plantas, flores y follajes.

Cada estudio constituye una recopilación de información de distintas fuentes en temas; de logística de exportación, trámites y procedimientos, aranceles y barreras no arancelarias y el objetivo es ofrecer a la empresa un instrumento de información y análisis que le sirva como punto de partida para conocer las condiciones de acceso necesarias para ingresar al mercado canadiense.

## **TEMA I: DEFINICIÓN DEL SECTOR**

### **¿Cuál es la definición del sector plantas, flores y follajes?**

El sector plantas, flores y follajes se define a partir del capítulo 06 del Sistema Armonizado de 2002. Este capítulo tiene el título de *plantas vivas y productos de floricultura*.

Este capítulo se analiza por separado del resto de productos agrícolas ya que por la naturaleza de los productos contenidos en él (la mayor parte de las exportaciones de Costa Rica en este capítulo corresponden a productos ornamentales), los requisitos de importación y exportación son diferentes a la mayoría de productos agrícolas que son utilizados para la alimentación.

Dentro del capítulo 06 se encuentran clasificados todas las plantas vivas, o sus medios de reproducción como bulbos, raíces, tuberosas, entre otras; sin importar si las plantas reciben un uso ornamental o son más bien utilizadas con propósitos agrícolas. Este capítulo también comprende a la partida de flores y capullos (naturales) sin importar la especie y presentación de las mismas, ya que estas pueden ser frescas, secas, blanqueadas o preparadas de otras formas, así como también se incluyen los arreglos florales. Finalmente, en este capítulo se consideran las hojas, ramas y demás partes de plantas, así como los musgos y líquenes utilizados para ramos y adornos.

Para una referencia completa del sector y todas las partidas incluidas, el exportador puede referirse al centro de documentación de la Promotora del Comercio Exterior y consultar el Sistema Arancelario Centroamericano.

## **TEMA II: LOGÍSTICA**

### **¿Cuáles son las características generales de los medios de transporte en Canadá?**

Entre los países del G-7, Canadá ocupa el primer lugar en crecimiento económico para los años 2002 y 2003; y ocupa el cuarto lugar mundial entre los países que presentan mejores condiciones para hacer negocios. Asimismo, en el ranking de infraestructura perteneciente al Reporte de Competitividad Global del World Economic Forum, Canadá ocupa el lugar 14.

Los sistemas viales, aéreos y de ferrocarril de Canadá están bien integrados con los sistemas de Estados Unidos, proveyendo un acceso eficiente a consumidores y distribuidores entre estos dos países.

Dos empresas ofrecen el servicio de ferrocarril en escala nacional, incluyendo servicios intermodales.

Canadá tiene más de 500.000 millas de carreteras públicas. La autopista Trans-Canada de 4.500 millas es la principal ruta este - oeste que conecta las 10 provincias. El sistema vial incluye un gran número de conexiones con Estados Unidos, 18 de las cuales son importantes puertas comerciales.

A continuación un detalle de los principales medios de transportes:

#### **Marítimo:**

Canadá es una nación marítima con acceso a tres océanos, el Pacífico, el Atlántico, el Ártico. Vancouver ubicado en el océano Pacífico (zona oeste de Canadá) es el puerto más grande de Canadá y la principal terminal de carga de bienes con destino a la región Asia - Pacífico. En la parte este de Canadá, las embarcaciones se dividen en varios puertos, incluyendo Montreal, Halifax, Vancouver, Saint John y la ciudad de Quebec.

El sistema de transbordadores de la BC Ferries es uno de los más intensivos del mundo, interconectando casi todos los puertos aislados de la costa canadiense del Pacífico. Cuenta con variadas rutas y naves que hacen que el viaje sea bastante económico. Tiene más de 100 puntos de salida con destinos por toda la costa. La ruta principal une Vancouver con Victoria. Las exportaciones por vía marítima con destino al Este de Canadá deben ingresar ya sea por Estados Unidos, generalmente Nueva York, o llegar directamente a Canadá por el puerto de Montreal o por Halifax.

Existen además muelles en Toronto, Hamilton, Montreal, Quebec y en las llamadas "Islas Marinas".

#### **Aéreo:**

El sistema de transporte aéreo está altamente desarrollado e incluye 10 aeropuertos internacionales y cerca de 300 aeropuertos pequeños. Los principales aeropuertos de entrada se encuentran en Gander, Halifax, Montreal, Toronto, Ontario, Winnipeg, Edmonton, Ottawa, Calgary y Vancouver.

Además de las principales líneas aéreas canadienses (Air Canada y Canadian Airlines), que conectan las ciudades más importantes del país con una alta frecuencia de vuelos, existen a nivel regional una serie de pequeñas compañías. Más de cincuenta líneas aéreas comunican los aeropuertos internacionales de Montreal, Quebec y Ottawa. Montreal dispone de dos aeropuertos internacionales, Dorval y Mirabel. El primero de ellos sirve principalmente los enlaces con Norteamérica, mientras que el de Mirabel se ocupa de los enlaces internacionales.

El aeropuerto de la capital, Ottawa International, se encuentra a 20 minutos del centro. A él llegan vuelos procedentes de todo Canadá, Estados Unidos y Europa. También cuenta con un aeropuerto internacional la ciudad de Toronto, el Pearson International.

### **Ferrovionario:**

Via Rail garantiza el servicio ferrovionario entre el Este y el Oeste. La compañía norteamericana Amtrak, desde Nueva York y Washington garantiza el destino a todas las ciudades de Canadá. Estas dos compañías llegan a la Estación Central de Montreal, que tiene conexiones con el metro y la terminal de autobuses Voyageur. Amtrak también tiene servicio a Vancouver.

### **FUENTES**

**Perfil de país: Canadá 2004.** Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Edificio Centro de Comercio Exterior. Ave. 3ª, Calle 40. San José, Costa Rica. Teléfono 256-7111. Fax 233-5755. Correo Electrónico: [info@procomer.com](mailto:info@procomer.com). Internet: [www.procomer.com](http://www.procomer.com). *Documento que recopila los aspectos relacionados con el mercado canadiense.*

<http://www.amadeus.net/home/>. Presenta guías de destino para diferentes países, con datos sobre su economía, su cultura, medios de distribución y transporte, principales indicadores por país, ambiente, actividades, eventos, entre otros.

## ¿Cuáles son los principales puertos de carga en Canadá?



Puerto	Ubicación	Muelles para contenedores	Carga General	Transp. Pasajeros	Agua potable	Gasolinas	Otros	Días aprox. en transito Desde Pto. Limón
Vancouver	Océano Pacífico	X	X	X	X		X	55-60
Saint John	Océano Atlántico	X	X	X	X	X	X	14
Montreal	Océano Atlántico	X	X	X	X	X	X	10-11
Ciudad de Québec	Océano Atlántico		X	X	X		X	10-14
Halifax	Océano Atlántico	X	X	X	X		X	12
Hamilton	Océano Atlántico	X	X		X		X	n.d
Thunder Bay	Océano Atlántico	X	X	X	X		X	n.d
Sydney	Océano Atlántico	X	X	X	X	X	X	n.d
Windsor	Detroit River	X	X	X	X		X	n.d

### FUENTES

**Fairplay Portguide.** Lombard House. 3 Princess Way Redhill, Surrey, RH1 1UP, Reino Unido Tel.: (44) 1737 379000. Fax.: (44) 1737 379001. Correo electrónico: [info@lrfairplay.com](mailto:info@lrfairplay.com). Internet: <http://www.portguide.com>

## ¿Cuáles son las principales compañías que ofrecen el servicio de transporte a Canadá?

El objetivo de esta sección es apoyar a la empresa con interés de exportar a Canadá en la selección de las empresas transportistas. Por esta razón se presentan los nombres de algunas empresas que ofrecen los servicios de transporte de Costa Rica hacia Canadá con su respectiva frecuencia de viaje.

### Transporte aéreo

Empresa	Frecuencia
Aeromexpress	Diario
AIMI CARGO S.A.	Diario
American Airlines	Diario
Arce Campos	Diario
Delta Air Line	Diario
Kabat S.A.	Diario
Meta S.A.	Depende del cliente
Rex Internacional	Diario
Servica Carga S.A.	Diario
SLS Servicios Logísticos Sermar	Semanal
Sociaco S.A	Diario
Tical Holding S.A.	Diario
Topaki S.A.	Diario

Fuente: PROCOMER con base en información suministrada por las empresas

### Transporte marítimo

Empresa	Frecuencia	Puerto de llegada
Agencia Aduanal Arce Campos	Variado	n.d.
Agencia de Carga MC, S.A.	Semanal	n.d.
Aimi cargo S.A.	semanal	El solicitado
Ambos Mares	Semanal	n.d.
Ati Cargo S.A.	Según destino	n.d.
Bercker & Brammer S.A.	Semanal	n.d.
Kabat S.A.	Semanal	Toronto Vancouver
Rex Internacional	Semanal	n.d.
Seaboard Marine	Semanal	n.d.
SLS Servicios Logísticos Selmar S.A.	Semanal	n.d.
Sociaco S.A.	Semanal	Halifax / Montreal

Fuente: PROCOMER con base en información suministrada por las empresas



Para los productos que sean transportados por medio aéreo se debe tomar en cuenta que los tiempos de tránsito son elevados debido a las conexiones que se hacen. Esto podría afectar a los productos perecederos.

En el caso del transporte marítimo se debe tener en cuenta que no existe servicio directo a todos los puertos; se debe hacer la reserva correspondiente y chequear la disponibilidad de contenedores (secos como refrigerados según sea la necesidad); el tránsito por Estados Unidos puede generar costos de inspección.

#### FUENTES

**Perfil de país: Canadá 2004.** Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Edificio Centro de Comercio Exterior. Ave. 3<sup>a</sup>, Calle 40. San José, Costa Rica. Teléfono 256-7111. Fax 233-5755. Correo Electrónico: [info@procomer.com](mailto:info@procomer.com). Internet: [www.procomer.com](http://www.procomer.com). *Documento que recopila los aspectos relacionados con el mercado canadiense.*

## ¿Cuáles son los principales instrumentos de pago que puede utilizar en operaciones de comercio internacional a Canadá?

En Canadá, el pago por adelantado, el intercambio de cuentas abiertas, o el crédito documentario se han caracterizado como los medios más comunes. No obstante, cada empresa deberá conocer el nivel de riesgo con el que opera y qué tipo de medio debe aplicar para mitigar el proceso.

Según el indicador de riesgo país D&B, desarrollado por la empresa Dun & Bradstreet y actualizado mediante una publicación mensual, Canadá presenta un nivel de riesgo DB1c, el cual indica el más bajo nivel de riesgo, pero con un grado de incertidumbre "c" (que data entre el "a" hasta el "d") asociado con los ingresos esperados y el pago exitoso de las exportaciones. Dada la coyuntura de las economías internacionales, Canadá no ha quedado excluida de las disminuciones en el riesgo país (lo que Dun & Bradstreet muestra); ya que hasta tanto no exista una recuperación sólida de la economía estadounidense y canadiense, el indicador tenderá a la baja en sus niveles que datan entre a y d.

Adicionalmente, esta empresa sugiere que asociado a este nivel de riesgo el término pago mínimo a utilizar es la Cuenta Abierta. Sin embargo, se recomienda el uso de giro a la vista para el desarrollo exitoso de la negociación entre las partes.

Además, Dun and Bradstreet recomienda brindar de 30 a 60 días en los términos utilizados.

Es importante recalcar que aún cuando las empresas podrán negociar sus propios términos de venta, por lo general el término utilizado es neto a 30 días después de la fecha de factura.

Algunos instrumentos utilizados para garantizarse el pago o al menos incurrir en menor riesgo en el proceso de exportación son las cobranzas a la vista o a plazo, el factoraje y la carta de crédito stand by. También se pueden utilizar cheques internacionales que sean cheques bancarios internacionales, cruzados especiales y no negociables.

### FUENTES

**International Risk & Payment Review.** Setiembre 2004. Dun & Bradstreet. Holmers Farm Way; High Wycombe, Bucks HP12 4BR, United Kingdom. Tel: 014994 422700. Fax: 01494 422929. Correo Electrónico: [economic\\_analysis@dnb.com](mailto:economic_analysis@dnb.com). Internet: <http://www.dnbcountryrisk.com>. *Presenta una síntesis por país de la condición de riesgo político, económico, comercial y externo. Adicionalmente, evalúa los indicadores y tendencias actualizadas de cada país.*

## ¿Cuáles son los principales medios para asegurar su mercancía?

En el caso de Costa Rica, el Instituto Nacional de Seguros, INS, única entidad proveedora del servicio de aseguramiento de exportaciones, ofrece las siguientes alternativas de aseguramiento para operaciones de comercio exterior, enmarcado en seguro de carga:

<b>Exportación</b>	
Cobertura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cláusula A del Instituto de Londres: Desde que la mercadería deja el almacén hasta que es entregada en el destino designado en la póliza. Cubre todo riesgo</li> <li>• Cláusula C del Instituto de Londres, riesgos normales: robo, saqueo, derrames, quebraduras, hundimiento, incendio, encalladura y averías totales. Incendio, vuelco, colisión, desastres naturales.</li> <li>• Para productos perecederos se protegen contra fallas mecánicas de sistemas de refrigeración.</li> </ul>
Modalidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Póliza cerrada: para empresas con poco movimiento de carga. Un contrato por cada embarque, se emite con la prestación de la factura comercial y su vigencia concluye cuando el producto asegurado llega o es descargado en el lugar final de destino. Cada vez que se requiera hay que realizar el mismo trámite así como el pago de la prima respectiva. La solicitud debe presentarse antes que el embarque salga de su lugar de origen; caso contrario, la solicitud puede ser rechazada o restringida la cobertura.</li> <li>• Póliza abierta: para todos los embarques durante un año. Requiere la presentación de un reporte mensual de todos los embarques efectuados en el mes anterior.</li> </ul>
Valor Asegurado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se aseguran los embarques bajo términos de Costo; Costo y Flete; ó Flete más 10%. Adicionalmente, aunque no es lo usual, se pueden adicionar otros gastos tales como impuestos.</li> </ul>
<b>Importación</b>	
Cobertura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puerta - puerta, desde que la mercadería sale del almacén o bodega en el extranjero, hasta que es recibida por el importador. Desde que la mercadería ingresa al país tiene cobertura por 60 días.</li> <li>• Depende de los productos que se transportan.</li> <li>• Daños físicos: abolladuras, roturas, quebraduras, derrames, oxidación, contaminación, humedad, etc.</li> <li>• Riesgos de trasiego: robo, saqueo, falta de entrega, omisiones, negligencia, guerra, huelgas, motines, conmociones civiles, actos terroristas.</li> </ul>
Valor Asegurado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se aseguran los embarques bajo términos de Costo; Costo y Flete; ó Flete más 10%. Adicionalmente, aunque no es lo usual, se pueden adicionar otros gastos tales como impuestos.</li> </ul>

**Cuadro de tarifas de referencia para pólizas de Carga Importación  
Exportación**

<b>DESTINO/PROCEDENCIA</b>	<b>MEDIO TRANSPORTE</b>	<b>CLAUSULA A</b>	<b>CLAUSULA C</b>
<b>Norte América y El Caribe</b>	<b>Marítimo ordinario</b>	<b>1.05%</b>	<b>0.75%</b>
	<b>Terrestre</b>	<b>1.00%</b>	<b>0.65%</b>
	<b>Aéreo</b>	<b>0.75%</b>	<b>0.55%</b>
	<b>Contenedor</b>	<b>0.70%</b>	<b>0.55%</b>

Además de los seguros de las mercaderías, el INS dispone de un seguro de crédito de exportación, que pretende ofrecer al exportador un mecanismo para asegurarse el reembolso por las eventuales pérdidas que sufra como consecuencia de la falta de pago total o parcial de un crédito otorgado al comprador en el extranjero, debido a insolvencia financiera o mora prolongada.

Con la reciente negociación del TLC con Estados Unidos, es posible que en un futuro cercano otras empresas aseguradoras brinden sus servicios con diversas coberturas para las operaciones de comercio exterior.

**FUENTES**

**Instituto Nacional de Seguros.** Sede: Calle 9 y 9B, Avenida 7, San José Costa Rica. TELEINS: 800-835-3467. Tel.: (506) 287-6006 / 287-6048 / 287-6047. Fax: (506) 255-4461 / 257-1448. Correo electrónico: [metropol@racsa.co.cr](mailto:metropol@racsa.co.cr). Internet: <http://www.ins.go.cr>. Entidad aseguradora de carácter estatal. *Ofrece seguros agrícolas, de automóviles, incendio, robo, personales, solidarios, carga, embarcación, aviación, crédito a la exportación, etc.*

## ¿Cuáles son los principales canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos y a la región?

Los canales de comercialización para venderle a las compañías canadienses son relativamente cortos. En un gran número de industrias, las empresas están concentradas geográficamente, por lo que en muchos casos los compradores potenciales de un producto industrial están ubicados en dos o tres ciudades. Por su parte, el mercado de productos de consumo está ampliamente disperso y el uso de intermediarios es una práctica común. Usualmente, la cobertura completa del mercado requiere de representantes en varias regiones de Canadá.

Los canales de distribución en Canadá varían de acuerdo al producto y a la región. Por ejemplo, equipo industrial grande es usualmente comprado directamente mientras que equipo más pequeño y materias primas frecuentemente son importadas por mayoristas, distribuidores exclusivos o por subsidiarias de compra de los productores. Los productos de consumo son comprados por mayoristas, tiendas de departamentos, órdenes de compra por correo, cadenas de tiendas, cooperativas y por grandes detallistas.

Desde una perspectiva regional, Canadá puede ser dividida geográficamente en 5 mercados distintos:

- **Canadá Central:** es la principal región económica y alberga las dos provincias más pobladas de Canadá, Ontario y Québec. Estas dos provincias concentran el 57% de la población total de Canadá. Es el corazón industrial y comercial de Canadá concentrando la mayor parte de importadores prósperos. Genera un 73% del valor de la producción manufacturera de Canadá.

En la provincia de Ontario destacan las industrias de partes y accesorios para automóvil, acero, químicos industriales, aeroespacial, procesamiento de alimentos y software. Además, Ontario produce gran variedad de frutas, vegetales, granos, semillas oleaginosas, pollo y productos lácteos. También registra el 30% de la producción minera de Canadá y el 20% de la producción forestal. La provincia de Québec es de habla francesa y su principal ciudad es Montreal, convertida en uno de los principales centros de alta tecnología en Norteamérica. A la hora de mercadear productos a esta provincia es importante tener presente los requerimientos de etiquetado.

- **Las Praderas:** compuesta por las provincias de Alberta, Saskatchewan y Manitoba. Es una región de rápido crecimiento debido, en buena medida, al descubrimiento de minerales, especialmente de petróleo, en Alberta. Esta región genera un 10% del valor de la producción manufacturera del país. Representa 4/5 de la tierra dedicada a la agricultura en Canadá y 2/3 de la producción minera.
- **Columbia Británica:** esta provincia concentra el 12% de la población del país. Es el principal centro de actividad comercial del oeste del país y alberga a la ciudad de Vancouver, la tercera en número de habitantes. Vancouver se caracteriza por ser el principal destino de inmigrantes originarios del este de Asia. Columbia Británica genera el 8% del valor de la producción manufacturera en Canadá.
- **Provincias del Atlántico:** alberga las provincias de Nueva Brunswick, Nueva Escocia y la Isla del Príncipe Eduardo y Terranova. Concentra el 8% de la

población de Canadá y es la más rural y menos diversificada de Canadá; siendo la pesca y la agricultura las principales actividades. Recientemente, ha incursionado en proyectos energéticos, y en tecnología de información.

La mayoría de productos ingresan a esta región a través de centros de distribución en Ontario y Québec o desde Estados Unidos (Maine) a través de New Brunswick. Esta región es importadora neta de productos terminados.

- **Los Territorios:** la región norte de Canadá, que ocupa un tercio del área total del país pero solo registra 100.000 habitantes, está compuesta por Yukon, Northwest Territories y Nunavut. Las principales actividades son la industria del diamante, el turismo e industrias de soporte relacionadas.

De esta forma, los principales canales de comercialización para los mercados del este de Canadá son los siguientes:

- **Venta Directa:** es el medio más económico, ya que permite evitar el pago de comisiones a los diferentes intermediarios.
- **Venta a través de un agente o un representante local y Broker:** brinda la oportunidad de poner a la disposición del exportador un equipo de ventas muy bien informado sobre el mercado del este.
- **Importador y Distribuidor:** se refieren a intermediarios que, contrariamente al agente o representante, toman posesión de la mercancía para revenderla a sus clientes, mismo que a su vez venderán el producto al menudeo.

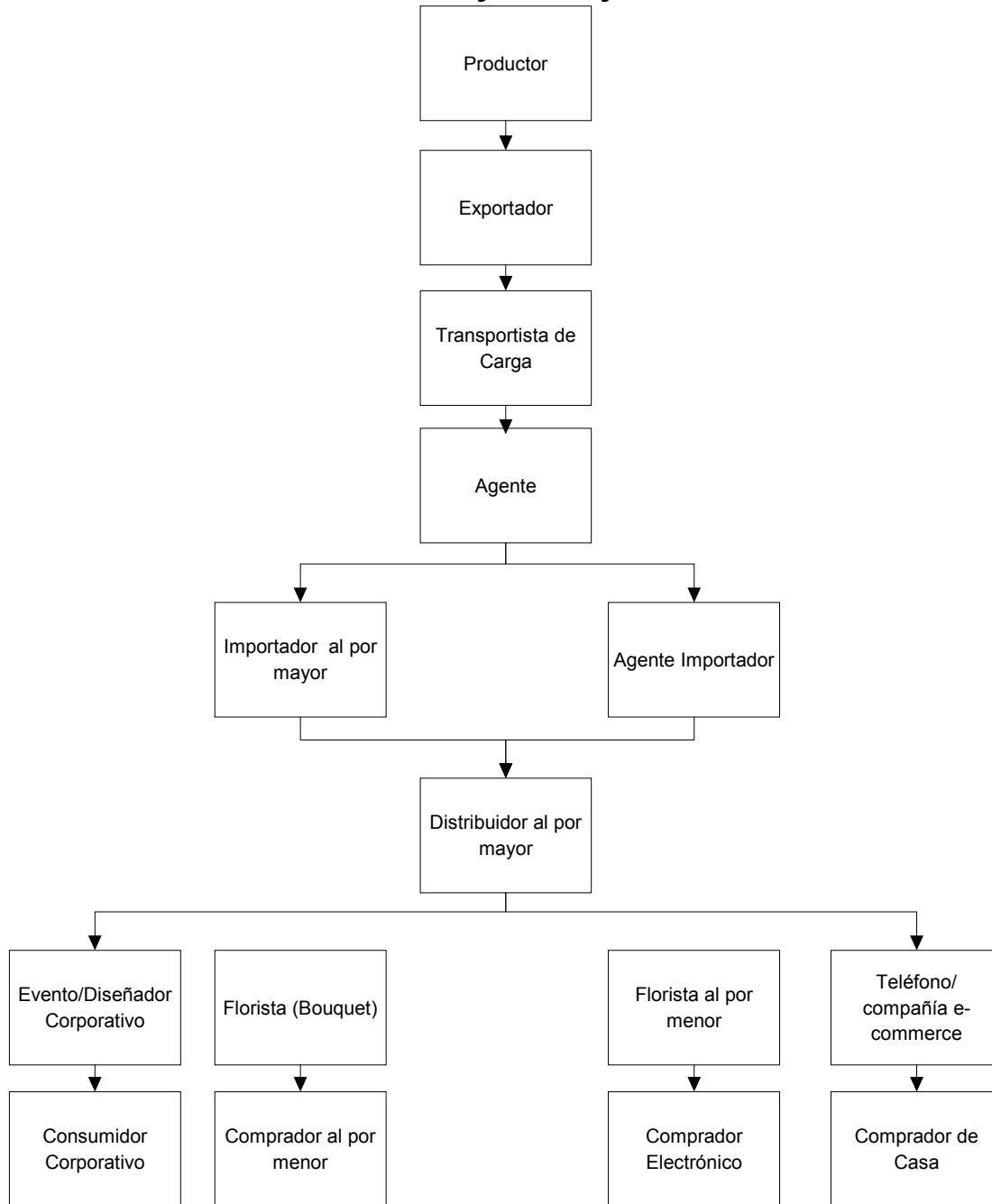
El vendedor al menudeo puede preferir comprar directamente al exportador y ser quien inicie y mantenga los contactos durante sus viajes de prospección a ferias o visitas individuales. Sin embargo, el resultado de la venta dependerá de la capacidad de respuesta ante las necesidades específicas del comprador y del cumplimiento de los compromisos adquiridos con éste.

Las principales áreas para la comercialización de las flores específicamente son las ciudades metropolitanas de Toronto, Montreal y Vancouver. Los Mayoristas, incluyendo las cooperativas de productores, dominan el mercado y constituyen el 15% del mercado, pero este porcentaje ha disminuido significativamente durante los últimos años.

Los supermercados y tiendas pequeñas han venido incrementando las ventas a los consumidores compulsivos. Sin embargo, los floristas dominan los mercados más tradicionales como las bodas y los funerales

A continuación se presenta un ejemplo de los diferentes canales comercializadores de este tipo de productos en términos generales:

## Canales de Distribución: Plantas, Flores y Follajes



Fuente: Melton Consulting International

El mercado tradicional de flores en Canda ha cambiado significativamente. Las tiendas de abarrotes y las tiendas llamadas de esquina han aumentado significativamente sus ventas de estos productos. Los puestos más comunes de distribución en floricultura en Canadá son:

- **Mass-Market Outlets:** supermercados y tiendas de abarrotes se han convertido en actores dominantes en la industria de la floricultura. Estos tipos de tiendas han establecido secciones de flores dentro de sus departamentos, lo que ha influenciado a los consumidores a comprar flores como parte de su compra semanal o diaria. Tiendas como Wal-Mart y Home Depot son ejemplos de esto.
- **Flower Auctions:** conocidas como Dutch Auctions, situadas especialmente en Toronto, British Columbia y San Diego en los Estados Unidos, se han convertido en un actor importante en el Mercado de productos florales. Muchos consumidores han optado por este tipo de mercado, lo cual lo hace muy atractivo para los vendedores.

#### FUENTES

**Estudios sobre plantas ornamentales sobre el mercado de Canadá. 2001.** Melton Consulting International. Estudio desarrollado para PROCOMER.

**Cómo hacer negocios en Montreal: Guía Básica para la pequeña y mediana empresa exportadora. Primavera 2000.** Bancomext. Tel: (5) 227-9000. Fax: (5) 227-9223. Internet: <http://www.bancomext.com.mx>. Guía básica para la pequeña y mediana empresa exportadora.



### TEMA III: ARANCELES

#### **¿Cuáles son los beneficios actuales que otorga Canadá a los productos de floricultura costarricenses?**

Costa Rica y Canadá son miembros fundadores de la Organización Mundial del Comercio (OMC) creada en 1995. Como miembros de esta organización ambos países se comprometen a mantener un comercio sin discriminación, por lo cual, los países reciben trato de nación más favorecida (NMF) y obtienen una ventaja arancelaria sobre los países no miembros de la OMC. Sin embargo, por este mismo principio todos los miembros de dicha organización reciben el mismo trato.

El gobierno canadiense otorga a Costa Rica el Sistema Generalizado de Preferencia (SGP), el cual es un mecanismo unilateral mediante el cual los productos costarricenses gozan de preferencias arancelarias. Este sistema es *"una ayuda a las economías menos competitivas para que puedan competir con los países desarrollados"*. (*La Clave del Comercio*, p. 106)

Adicionalmente los gobiernos de Canadá y Costa Rica negociaron un Tratado de Libre Comercio que fue ratificado el 1 de noviembre del año 2002, lo cual dio paso a la eliminación y reducción de barreras arancelarias y no arancelarias por parte de ambos países. Esto hizo que las condiciones de acceso al mercado canadiense para los productos costarricenses cambiaran.

Las partidas del capítulo 6 se incluyeron en la categoría de desgravación A, lo cual quiere decir que a partir de la entrada en vigencia del tratado, estos productos tienen entrada libre al mercado canadiense.

#### FUENTES

**Customs Tariff.** Canada Customs and Revenue Agency. Teléfono (1-204) 983-3500 o (1-506) 636-5064. Internet: [www.ccra-adrc.ca](http://www.ccra-adrc.ca). *Arancel vigente en Canadá, la lista de países beneficiarios del sistema generalizado de preferencias otorgado por Canadá puede ser modificada por el gobierno canadiense por lo que se recomienda buscarla en <http://www.ccra-adrc.gc.ca/customs/general/publications/tariff2002/loc-e.pdf>*

**La Clave del Comercio: Libro de preguntas y respuestas para pequeños y medianos exportadores - Costa Rica.** ISBN: 9968-803-05-7. Centro de Comercio Internacional (CCI) y Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Edificio Centro de Comercio Exterior. Ave. 3ª, Calle 40. San José, Costa Rica. Teléfono 256-7111. Fax 233-5755. Correo Electrónico: [info@procomer.com](mailto:info@procomer.com). Internet: [www.procomer.com](http://www.procomer.com). *Manual para responder a las necesidades de las empresas exportadoras de Costa Rica.*

### ¿Cuáles son las barreras arancelarias para la floricultura costarricense a partir de la vigencia el tratado de libre comercio con Canadá?

Como se mencionó anteriormente, los productos costarricenses disfrutaban de dos beneficios de ingreso al mercado canadiense, las tarifas de NMF y el beneficio del SGP. Sin embargo, a partir de la firma del Tratado de libre Comercio entre Costa Rica y Canadá, los productos de la floricultura costarricense tiene un acceso libre al mercado canadiense.

A continuación se presenta el arancel vigente para los productos de la floricultura costarricenses en Canadá, luego de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio.

Partida (arancel de Canadá)	Descripción	Arancel con TLC en vigencia
0602.90.90	Otras plantas	0%
0603.10.20	Claveles y crisantemos	0%
0603.10.39	Otras orquídeas	0%
0603.90.90	Otras flores	0%
0604.90.10	Otros follajes frescos	0%
0604.90.90	Otros follajes	0%

La lista completa de desgravación arancelaria negociada en el tratado de libre comercio Costa Rica y Canadá de los productos del sector plantas, flores y follajes y su proceso de desgravación puede observarse en el anexo 1.

#### FUENTES

**Customs Tariff.** Canada Customs and Revenue Agency. Teléfono (1-204) 983-3500 o (1-506) 636-5064. Internet: [www.ccra-adrc.ca](http://www.ccra-adrc.ca). *Arancel vigente en Canadá en:* <http://www.ccra-adrc.gc.ca/customs/general/publications/tariff2002/table-e.html>.

**Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República de Canadá: Programa de Aranceles de Canadá.** Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX). Teléfono 256-7111. Fax 253-9176. Correo Electrónico: [info@comex.go.cr](mailto:info@comex.go.cr). Internet: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr). *Lista de desgravación que implementará Canadá una vez que el tratado de libre comercio entre en vigor en:* <http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/TLC%20Canada/espanol/Anexo%20III-3-1%20programa%20Canada.pdf>

## ¿Cuáles son los principales impuestos internos en Canadá?

Los bienes importados para fines comerciales a Canadá son tasados bajo el Impuesto sobre Productos y Servicios, por sus siglas en inglés (GST) o por la parte federal del Impuesto de Ventas Armonizado (HST), impuesto compuesto por una parte federal y una provincial (Nova Scotia, Nuevo Brunswick y Newfoundland) en un 7%, exceptuando aquellos bienes que no son tasables.

Los bienes importados sin fines de comercialización tasables que ingresarán a cualquiera de las provincias participantes por un residente están sujetos al HST en 15%, exceptuando los vehículos automotores.

Provincia/Territorio	Provincial	Federal	Impuesto - Total
Alberta	0%	7%	7%
Columbia Británica	7%	7%	14%
Manitoba	7%	7%	14%
Nuevo Brunswick	*	*	15%
Newfoundland	*	*	15%
Northwest Territ.	0%	7%	7%
Nova Scotia	*	*	15%
Nunavut	0%	7%	7%
Notario	8%	7%	15%
Isla del Príncipe Eduardo	10%	7%	17%
Québec	7.5%	7%	14.5%
Saskatchewan	7%	7%	14%
Yukon	0%	7%	7%

\*No aplica

Los bienes importados sin fines de comercialización o que no son para reventa serán tasados por el GST en un 7% para el resto de Canadá, y para las provincias participantes por el HST en un 15%.

### FUENTES

**Import Guide - Taxation.** Canada Customs and Revenue Agency. Teléfono (1-204) 983-3500 o (1-506) 636-5064. Internet: [www.cra-adrc.ca](http://www.cra-adrc.ca). *Guía sobre los impuestos que deben pagar los productos importados en Canadá, se puede encontrar en:* <http://www.cra-adrc.gc.ca/E/pub/gp/rc4027eq/rc4027eq-08.html>

## ¿Cómo interpretar el arancel de Canadá?

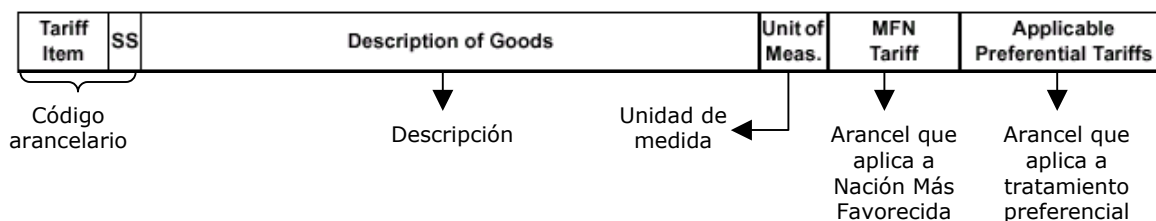
En Canadá se aplica una tarifa general del 35% a todos los productos que ingresen de países sin ningún trato preferencial. Sin embargo, existen diferentes programas para diferentes países o grupos de países que otorgan un tratamiento arancelario preferencial que permite el ingreso de los productos a Canadá pagando una tarifa que puede variar entre el 3% y 7.3%. Estos programas se listan a continuación:

▪ Nación Más Favorecida	MFN
▪ Sistema Generalizado de Preferencias	GPT
▪ Países Menos Desarrollados	LDCT
▪ Iniciativa de la Cuenca del Caribe Comewealth	CCCT
▪ Arancel para Australia	AUT
▪ Arancel para Nueva Zelanda	NZT
▪ Arancel para Estados Unidos	UST
▪ Arancel para México	MT
▪ Arancel para México - Estados Unidos	MUST
▪ Arancel para Chile	CT
▪ Acuerdo Arancelario Canadá - Israel	CIAT
▪ Arancel para Costa Rica	CRT

En el caso de los exportadores Costarricenses reciben las preferencias obtenidas mediante el Tratado de Libre Comercio firmado entre Costa Rica y Canadá. Además de esto el exportador costarricense debe prever que en esa nación se aplica un impuesto general de ventas de entre el 15% y el 16%.

A continuación se interpreta el encabezado del arancel de Canadá y se presenta un ejemplo práctico del uso adecuado e interpretación de este arancel.

### Descripción del encabezado del arancel de Canadá



**Interpretación del arancel de Canadá para la partida 0601101110**

06 - 1

## CUSTOMS TARIFF - SCHEDULE

Tariff Item	SS	Description of Goods	Unit of Meas.	MFN Tariff	Applicable Preferential Tariffs
06.01		Bulbs, tubers, tuberous roots, corms, crowns and rhizomes, dormant, in growth or in flower; chicory plants and roots other than roots of heading 12.12.			
0601.10		-Bulbs, tubers, tuberous roots, corms, crowns and rhizomes, dormant			
		--Bulbs:			
0601.10.11		---Of the genus <i>narcissus</i> , other than for use by florists or nurserymen for forcing purposes or for growing on prior to disposal		6%	UST, CCCT, USGT, MT, CIAT, C GPT: 5%
		10 ---Daffodil.....		-	
		90 ---Other.....		-	

La partida seleccionada corresponde a la 0601101110, es decir bulbos, la cual presenta un arancel (sin Tratado de Libre Comercio) del 6% para los países a los cuales aplique Nación Más Favorecida. No obstante, existen algunos tratamientos preferenciales, como por ejemplo el arancel de Estados Unidos o el de la Iniciativa de la Cuenta del Caribe Commonwealth donde es cero el arancel o libre comercio. Asimismo para esta partida Costa Rica también tiene cero arancel derivado del tratado de libre comercio. Esto se puede observar en la última columna donde dice se incluye a Costa Rica en aranceles preferenciales (CRT:Free).

Se recomienda revisar en este documento los temas relacionados con el Tratado de Libre Comercio Costa Rica - Canadá, con el objetivo de determinar la preferencia arancelaria más acertada entre las posibilidades existentes.

**FUENTES**

**Customs Tariff.** Canada Customs and Revenue Agency. Teléfono (1-204) 983-3500 o (1-506) 636-5064. Internet: [www.cra-adrc.ca](http://www.cra-adrc.ca). Arancel vigente en Canadá en: <http://www.cra-adrc.gc.ca/customs/general/publications/tariff2002/table-e.html>.

**Guía del Arancel.** 2000. Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Edificio Centro de Comercio Exterior. Ave. 3ª, Calle 40. San José, Costa Rica. Teléfono 256-7111. Fax 233-5755. Correo Electrónico: [info@procomer.com](mailto:info@procomer.com). Internet: [www.procomer.com](http://www.procomer.com). Guía práctica para el uso y la interpretación de algunos aranceles de importación, a saber: Chile, Mercosur, Canadá, países Centroamericanos, Europa, entre otros.

### **¿Cuáles son los productos de floricultura excluidos del tratado de libre comercio?**

Dentro del sector plantas, flores y follajes ninguna partida quedó excluida del tratado, esto quiere decir que todos los productos de este sector están sujetos a ser intercambiados a tasas arancelarias preferenciales entre Costa Rica y Canadá.

#### **FUENTES**

**Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá.** Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX). Teléfono 256-7111. Fax 253-9176. Correo Electrónico: [info@comex.go.cr](mailto:info@comex.go.cr). Internet: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr). *Documento donde se detallan los acuerdos alcanzados entre el Gobierno de Costa Rica y el de Canadá y que conforman las normas que rigen el comercio entre ambos países una vez aprobado el tratado.*

### **¿Cuáles productos de floricultura están sujetos a cuotas y/o contingentes?**

Dentro del sector plantas, flores y follajes ningún producto quedó sujeto a cuotas y/o contingentes por parte de Canadá. Esto implica que los productores costarricenses pueden exportar cualquier cantidad de producto sin ser sujeto a permisos o requisitos adicionales o a aranceles diferenciados de acuerdo al volumen.

#### **FUENTES**

**Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá.** Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX). Teléfono 256-7111. Fax 253-9176. Correo Electrónico: [info@comex.go.cr](mailto:info@comex.go.cr). Internet: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr). *Documento donde se detallan los acuerdos alcanzados entre el Gobierno de Costa Rica y el de Canadá y que conforman las normas que rigen el comercio entre ambos países una vez aprobado el tratado.*

### **¿Cuáles son las reglas y normas de origen que deben cumplir los productos de floricultura para tener acceso a los beneficios del tratado de libre comercio?**

El único requisito para que un producto del sector plantas, flores y follajes ingrese a Canadá con un origen costarricense, es que este producto haya sido cultivado en suelo nacional. Así lo establece la siguiente nota tomada del anexo IV.1 del tratado de libre comercio:

*"Los productos agrícolas y hortícolas cultivados en el territorio de una Parte deben ser tratados como originarios del territorio de esa Parte, aunque se hayan cultivado a partir de semillas, bulbos, esquejes, injertos, yemas u otras partes vivas de plantas importadas de un país Parte o no Parte."*

En caso de que el producto haya sido comprado en un tercer país, el producto debe sufrir una transformación significativa que permita establecer un cambio en la clasificación de la partida arancelaria desde otro capítulo.

#### **FUENTES**

**Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá.** Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX). Teléfono 256-7111. Fax 253-9176. Correo Electrónico: [info@comex.go.cr](mailto:info@comex.go.cr). Internet: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr). Documento donde se detallan los acuerdos alcanzados entre el Gobierno de Costa Rica y el de Canadá y que conforman las normas que rigen el comercio entre ambos países una vez aprobado el tratado.



## **¿Qué trámites o documentos se deben presentar para demostrar el origen de un producto de acuerdo al tratado de libre comercio?**

Para demostrar el origen de la mercadería, el exportador debe llenar el certificado de origen que se establecerá. Cuando un exportador no es el productor debe llenar el certificado de acuerdo al conocimiento que posea acerca del origen de la mercancía, así como el aporte voluntario que haga el productor mediante una declaración escrita o un certificado llenado por este.

El certificado de origen es válido para una exportación de varios productos o varias exportaciones del mismo producto. En este último caso, las exportaciones deben de realizarse en un plazo menor a los 12 meses y establecerse dicho plazo en el certificado.

La copia del certificado de origen debe de ser entregada cuando así sea solicitado por la autoridad correspondiente. Además el exportador o productor debe conservar registros contables por al menos cinco años de los productos para los cuales solicitó preferencias arancelarias.

El certificado de origen no es necesario cuando el valor de la mercadería es inferior a los US\$1,000. Sin embargo, se puede exigir que la factura contenga una declaración certificando el origen del producto.

Las autoridades aduaneras canadienses pueden hacer verificaciones cuando lo consideren conveniente mediante cuestionarios escritos o con visitas a las instalaciones del exportador o del productor para verificar las instalaciones o examinar los registros. Luego de realizada la verificación, la autoridad aduanera debe dar una resolución escrita donde explicará los resultados de la investigación.

En caso de que se demuestre que el exportador mintió sobre el origen del producto, se aplicará la legislación penal, civil o administrativa que corresponda.

### **FUENTES**

**Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá: documento explicativo.** ISBN: 9968-740-21-7. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX). Teléfono 256-7111. Fax 253-9176. Correo Electrónico: [info@comex.go.cr](mailto:info@comex.go.cr). Internet: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr). *Explicación de los diferentes capítulos del tratado de libre comercio Costa Rica - Canadá.*

## **¿Cuál es el proceso y qué productos de floricultura requieren de permisos de exportación en Costa Rica?**

En el caso de los productos del sector plantas, flores y follajes, todos los productos requieren de algún tipo de permiso para poder ser exportados. Primero, el exportador debe inscribirse ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) en las oficinas de PROCOMER o en la página de Internet [www.procomer.com](http://www.procomer.com). Es necesario señalar que los exportadores de flores deben inscribirse en la Asociación Costarricense de Floricultores (ACOFLOR) antes de poder realizar el trámite de registro de exportadores en PROCOMER.

Una vez que el exportador está debidamente inscrito, puede realizar los trámites y presentación de documentos necesarios para llevar a cabo la exportación. Estos trámites y documentos son:

- Completar el formulario de exportación que corresponda.
- Adjuntar copia de la Factura Comercial y otros documentos necesarios de acuerdo a los términos de venta pactados con el importador.
- Certificado de origen para que los productos gocen las ventajas arancelarias que brinda el tratado de libre comercio.
- Presentar un resumen de embarque emitido por el funcionario de la Dirección de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería en las oficinas de Barreal de Heredia. En el puerto de salida, un funcionario de esa dependencia determina si el producto debe ser objeto de revisión física o no, y finalmente, emite el certificado fitosanitario correspondiente.
- En el caso de las flores, estas deben presentar el permiso de exportación emitido por ACOFLOR

Es necesario señalar que las exportaciones de plantas de orquídeas y plantas silvestres están sujetas a autorización por parte del Ministerio de Ambiente y Energía. En el caso de las flores, esta autorización debe ser emitida por el Consejo Nacional de Exportación de Flores.

Una vez que se cuentan con los permisos necesarios, la declaración aduanera de exportación debe ser tramitada por la Ventanilla Única de Comercio Exterior de PROCOMER. Esta gestión puede realizarse en las oficinas centrales de PROCOMER en San José o en las oficinas en las diferentes aduanas de salida: Puerto Caldera, Puerto Limón, Paso Canoas, Peñas Blancas, y el Aeropuerto Internacional Juan Santamaría.

La documentación necesaria puede ser confeccionada por el exportador directamente o este puede contratar los servicios de una agencia aduanal que se encargaría de realizar los trámites a nombre del exportador.

En el anexo 2 se puede observar un diagrama que muestra el trámite que se debe de seguir para poder llevar a cabo una exportación hacia Canadá

## FUENTES

**Asociación Costarricense de Floricultores (ACOFLOR).** Sede: Oficentro La Virgen, Edificio F, contiguo a CADEXCO, La Uruca, San José, Costa Rica. Tel.: 248-0800. Fax: 248-1269. Correo electrónico: [acoflor@racsacosta.com](mailto:acoflor@racsacosta.com). Internet: [www.acoflor.co.cr](http://www.acoflor.co.cr). *Ente encargado de la protección de los intereses de los floricultores costarricenses.*

**Dirección de Sanidad Vegetal.** Protección Fitosanitaria. Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Sede 1,5 Km. al oeste de Jardines del Recuerdo, 400 norte, Lagunilla, Barreal de Heredia. Tel.: 260-8300. Fax: 260-8294. Correo electrónico: [fcalderon@protecnet.go.cr](mailto:fcalderon@protecnet.go.cr). Internet: [www.protecnet.go.cr](http://www.protecnet.go.cr). *Ente gubernamental encargado de la capacitación del manejo integrado de plagas, manejo seguro de plaguicidas y métodos de controladores biológicos, y asistencia técnica en el manejo de viveros.*

**La Clave del Comercio: libro de preguntas y respuestas para pequeños y medianos exportadores - Costa Rica.** ISBN: 9968-803-05-7. Centro de Comercio Internacional (CCI) y Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Edificio Centro de Comercio Exterior. Ave. 3ª, Calle 40. San José, Costa Rica. Teléfono 256-7111. Fax 233-5755. Correo Electrónico: [info@procomer.com](mailto:info@procomer.com). Internet: [www.procomer.com](http://www.procomer.com). *Manual para responder a las necesidades de las empresas exportadoras de Costa Rica.*

**Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE).** Sede: calle 25, avenidas 8 y 10, Barrio Francisco Peralta, San José, Costa Rica. Tel.: 257-9333. Fax: 256-3859. Correo electrónico: [root@ns.minae.go.cr](mailto:root@ns.minae.go.cr). Internet: <http://www.minae.go.cr>. *Entidad encargada de brindar los permisos de exportación para orquídeas y plantas silvestres.*

## ¿Cuáles productos de floricultura requieren de permiso de importación en Canadá?

Los productos del sector plantas, flores y follajes requieren por lo general de algunos permisos adicionales por parte del Gobierno de Canadá. Estos permisos varían de acuerdo a cada producto y algunos de ellos deben ser cumplidos por el exportador mientras que otros por el importador. Los exportadores de este sector deben tener en cuenta las regulaciones que contempla la legislación canadiense en *Plant Protection Act*.

A continuación se presentan dos ejemplos de los permisos necesarios que deben cumplir los productos del sector; sin embargo se recomienda visitar la página en Internet de *Canadian Food Inspection Agency* (CFIA) para verificar los requerimientos específicos de cada producto de acuerdo a su clasificación en el sistema armonizado y tomando en cuenta su uso final así como su origen dependiendo de las regulaciones aplicables. La página en Internet es la siguiente:

[http://airs-sari.inspection.gc.ca/AIRS/airs\\_decisions.asp?l=E](http://airs-sari.inspection.gc.ca/AIRS/airs_decisions.asp?l=E)

Para el caso de las flores frescas cortadas (excepto rosas, crisantemos, orquídeas) se exigen los siguientes aspectos:

Condiciones de importación:

- Material debe estar libre de pestes y sin tierra (suelo)
- Sujeto a inspección

Instrucciones adicionales

- Sujeto a honorarios de *Canadian Food Inspection Agency* (CFIA).
- Sujeto a requerimientos de otros ministerios

Las plantas ornamentales cuentan con una mayor cantidad de requerimientos para ingresar a Canadá.

Permisos necesarios:

- Certificado fitosanitario otorgado en el país de origen, en nuestro caso se trata del permiso fitosanitario extendido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Permiso de importación de protección de plantas: se obtiene de la oficina de protección de plantas en Ottawa

Condiciones de importación:

- El permiso fitosanitario debe de acompañar el embarque
- Material debe de estar libre de pestes y tierra (suelo). Además el material debe de estar certificado como libre de pestes de suelo.
- Una de las siguientes declaraciones debe de aparecer en el certificado fitosanitario:

*"Material was grown in soil where the potato wart disease (SYNCHYTRIUM ENDOBIOTICUM) has not been recorded and where, based on official soil surveys or other precautionary practices, the potato cyst nematode (GLOBODERA*

*ROSTOCHIENSIS and GLOBODERA PALLIDA) and the soybean cyst nematode (HETERODERA GLYCINES) are not known to occur.";*

*"Potato wart disease (SYNCHYTRIUM ENDOBIOTICUM), potato cyst nematode (GLOBODERA ROSTOCHIENSIS and G. PALLIDA) and soybean cyst nematode (HETERODERA GLYCINES) are known not to occur in the country of origin of the plant material."*

Instrucciones adicionales:

- Sujeto a honorarios de *Canadian Food Inspection Agency* (CFIA).
- Sujeto a requerimientos de otros ministerios

En todos los casos se recomienda estar en contacto directo con el importador para conocer los requerimientos que debe cumplir el producto, o también se puede obtener información por medio de Import Service Centre

#### FUENTES

**Canadian Food Inspection Agency (CFIA).** 59 Camelot Drive, Ottawa, Canadá, K10Y9. Tel.: (1-613) 225-2342. Fax. (1-613) 228-6601. Correo electrónico: [cfiamaster@inspection.gc.ca](mailto:cfiamaster@inspection.gc.ca). Internet: [www.inspection.gc.ca](http://www.inspection.gc.ca). *Agencia del gobierno de Canadá encargada de realizar inspecciones a alimentos y productos del reino vegetal y animal.*

**Dirección de Sanidad Vegetal.** Protección Fitosanitaria. Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Sede 1,5 Km. al oeste de Jardines del Recuerdo, 400 norte, Lagunilla, Barreal de Heredia. Tel.: 260-8300. Fax: 260-8294. Correo electrónico: [fcalderon@protecnet.go.cr](mailto:fcalderon@protecnet.go.cr). Internet: [www.protecnet.go.cr](http://www.protecnet.go.cr). Ente gubernamental encargado de la capacitación del manejo integrado de plagas, manejo seguro de plaguicidas y métodos de controladores biológicos, y asistencia técnica en el manejo de viveros.

**Import Service Centre.** Oficina del Este, horario de 7 a.m. a 11 p.m. (hora local). Tel.: (1-514) 493-0468. Fax: (1-514) 493-4103. *Departamento de CFIA encargado de evacuar consultas sobre los requerimientos de los productos regulados por la agencia, además coordina las revisiones a las importaciones.*

### **¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir las etiquetas de los productos de floricultura?**

Para el sector plantas, flores y follajes no existen requisitos específicos de etiquetado. Sin embargo, un aspecto que se debe tener presente a la hora de exportar a Canadá es que la rotulación de productos y cajas debe ser bilingüe, en inglés y francés. Si se desea mayor información sobre el tema de etiquetado se puede consultar al Departamento de Justicia

#### **FUENTES**

**Consumer Packaging and Labelling Act.** Department of Justice Canada. 284 Wellington Street Ottawa, Ontario K1A 0H8 Teléfono (613) 957-4222 Fax (613) 954-0811 Correo electrónico: Referirse a:  
<http://canada.justice.gc.ca/en/contact/Comm5.html>  
Internet: <http://canada.justice.gc.ca> *Normas de etiquetado y empaque de los productos de importación controlada hacia Canadá.*

## ¿Cuáles otros procedimientos deben cumplir los productos que ingresen a Canadá?

Para facilitar las inspecciones que pueden recibir los productos del sector se puede utilizar el sistema de revisión pre-arribo (PARS por sus siglas en inglés). El sistema funciona con el número de control del código de barras que el exportador o el transportista pone en la esquina derecha de la factura comercial para cada embarque.

La copia de los documentos (incluyendo la factura) se le hace llegar por fax al importador. El importador presenta los documentos a la aduana o la agencia de inspección de alimentos (CFIA). Si la documentación está completa el oficial de CFIA recibe la documentación y le da el visto bueno para ser presentada ante la aduana.

Cuando la documentación se presenta ante la aduana, un oficial señala si el embarque va a ser revisado o no. Una vez que el embarque arriba a Canadá, este seguirá el procedimiento señalado por el oficial de aduanas.

### FUENTES

**Import Service Centre.** Oficina del Este, horario de 7 a.m. a 11 p.m. (hora local). Tel.: (1-514) 493-0468. Fax: (1-514) 493-4103. *Departamento de CFIA encargado de evacuar consultas sobre los requerimientos de los productos regulados por la agencia, además coordina las revisiones a las importaciones.*

**Canadian Food Inspection Agency (CFIA).** 59 Camelot Drive, Ottawa, Canadá, K10Y9. Tel.: (1-613) 225-2342. Fax. (1-613) 228-6601. Correo electrónico: [cfiamaster@inspection.gc.ca](mailto:cfiamaster@inspection.gc.ca). Internet: [www.inspection.gc.ca](http://www.inspection.gc.ca). *Agencia del gobierno de Canadá encargada de realizar inspecciones a alimentos y productos del reino vegetal y animal.*

## **A N E X O S**



**Anexo 1: Tabla de desgravación de Canadá**

<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>	<b>Desgravación vigente a partir de la entrada en vigencia TLC</b>
06011011	Del género narcissus, excepto los usados por floristas o invernaderos para propósitos de crecimiento forzado o para cultivar antes de disponer	0%
06011019	Otros	0%
06011021	Coronas de ruibarbo o espárragos; Raíces tuberosas de cañas, dalias y peonías; Tubérculos, Otras raíces de tubérculos, bulbos. Otros coronas y rizomas, para uso de floristas e invernaderos para propósitos de crecimiento forzado o para usar como patrón antes de ser desechados	0%
06011029	Otros	0%
06012010	Plantas y raíces de achicoria; Para uso por floristas y expertos en semilleros para propósitos de crecimiento forzado o para usar como patrón antes de ser desechados; Raíces tuberosas de cañas, dalias y peonías	0%
06012090	Otros	0%
06021000	Esquejes sin enraizar e injertos	0%
06022000	Arboles, arbustos y matas, de frutas y otros frutos comestibles, incluso injertados	0%
06023000	Rododendros y azaleas, incluso injertados	0%
06024010	Rosales multiflorales	0%
06024090	Los demás	0%
06029010	Blanco de setas; Palmas, helechos (Excepto helechos enraizados tuberosos), plantas de caucho (ficus), lilas, araucarias, laureles, cactus, árboles, cardencha, plantas de camote, semillero de repollo, semillero de coliflor, semillero de cebolla y plantas de fresas;	0%
06029090	Otros	0%
06031019	Otros	0%
06031020	Claveles y crisantemos [Efectivo el 1 de enero, 2003]	0%
06031029	Otros (Efectivo de Enero 1, 1998 a Diciembre 31, 2002)	0%
06031031	Cimbidio	0%
06031039	Otros	0%
06031090	Otros	0%
06039010	Gypsophila, teñidas o impregnadas	0%
06039020	Otras gypsophilas	0%
06039090	Otros	0%
06041000	Musgos y líquenes	0%
06049110	Arboles de Navidad; Follaje de espárrago setáceo; Hierbas y hojas de palma	0%
06049190	Otros	0%
06049910	Hierbas y hojas de palma	0%
06049990	Otros	0%

Fuente: COMEX

## Anexo 2: Procedimientos de exportación a Canadá

### Flujograma de Exportación de Plantas, Flores y Follajes a Canadá

