

PMP

Estudio de Mercado Proveedores Acuícolas en Canadá

ABRIL 2014

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Toronto, Canadá - ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



TABLA DE CONTENIDO

II. RESUMEN EJECUTIVO	3
1. Códigos arancelarios SACH y código local país destino.	3
2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.	3
3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.	3
4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.	4
5. Análisis FODA	5
III. Acceso al Mercado	6
1. Código y glosa SACH	6
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.	7
3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.	8
4. Otros impuestos.....	9
5. Regulaciones (<i>links a fuentes</i>).	9
6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país (<i>links a fuentes</i>).	11
7. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales.	11
IV. Potencial del Mercado	12
1. Producción local y consumo	12
2. Importaciones (<i>valor, volumen</i>) del producto últimos 3 (tres) años por país. Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado.	16
V. Canales de Distribución y Actores del Mercado	18
1. Diagramas de flujo en canales.	18
VI. Consumidor/ Comprador	19
1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.....	19
2. Influencias en decisiones de compra de tendencias.	19
VII. Benchmarking (Competidores)	20
1. Principales marcas en el mercado (<i>locales e importadas</i>).....	20
2. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado.	22
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado	23
IX. Fuentes de información relevantes (<i>links</i>)	24
X. Anexos	25

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.

II. RESUMEN EJECUTIVO

1. Códigos arancelarios SACH y código local país destino.

Ver sección III.1 “Código y glosa SACH” y sección III.2 “Código y glosa sistema armonizado local en país de destino”.

2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.

El sector denominado “Proveedores Acuícolas” engloba todo tipo de productos y servicios orientados a satisfacer las necesidades de la industria acuícola en toda la cadena productiva, desde la etapa de cultivo de pescados, mariscos y/o algas marinas hasta su preparación para distribución y venta.

La industria Acuícola en Canadá representa aproximadamente el 17% de la producción total de productos del mar, y se encuentra en constante expansión, donde incluso se estima un crecimiento de hasta 80% hacia el año 2020, respecto al registro del 2012.

Por lo tanto, la industria de proveedores acuícolas debería avanzar a la par con este desarrollo, adaptándose a las nuevas necesidades de los productores acuícolas a fin de entregar soluciones eficientes en materias de costo, sustentabilidad y tecnología aplicada.

En particular, para los proveedores acuícolas chilenos se vislumbran mayores oportunidades de entrada en los sectores de importación más masiva, por ejemplo maquinaria acuícola para la preparación de pescados, crustáceos y moluscos, así como insumos para redes y embarcaciones inflables.

Asimismo, en un mediano plazo cuando se haya establecido una relación contractual con el cliente canadiense, un segundo paso sería complementar la oferta con todo tipo de servicios post venta para entregar una experiencia integral.

Finalmente, se recomienda explorar las oportunidades que presenta el Memorándum de Entendimiento (MOU) en Acuicultura entre Chile y Canadá, vigente desde Marzo 2008. Por medio de este documento, ambas naciones se comprometieron a promover el desarrollo sustentable de la industria acuícola, facilitando la cooperación técnica, científica y económica en temas de Acuicultura. Para más información visitar:

http://www.subpesca.cl/institucional/602/articles-60251_recurso_1.pdf

3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.

Entre las estrategias más factibles para penetrar el mercado acuícola canadiense, podemos destacar en primera instancia la realización de misiones de prospección a Canadá. Así, mediante visitas presenciales a empresas de

producción acuícola e importadoras/distribuidoras de insumos acuícolas, los proveedores chilenos podrán familiarizarse con los requerimientos del cliente local y verán por si mismos el funcionamiento del mercado.

También es muy útil la participación en ferias y congresos del sector en Canadá, para evaluar las propuestas de valor de la competencia, y de esta forma interiorizarse tanto con la demanda como con la oferta del mercado, obteniendo un buen punto de referencia para ser consistente a la hora de hacer negocios.

Un ejemplo de estos eventos de interés a realizarse próximamente es la conferencia anual de la *Aquaculture Association of Canada*, que tomará lugar entre el 01 y 04 de junio 2014 en St. Andrews, New Brunswick¹. Para mayor información sobre eventos del sector, se aconseja revisar constantemente los sitios webs de las distintas asociaciones acuícolas en Canadá listadas en la sección IX. “Fuentes de información relevantes (links)”.

4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.

En base a toda la información recopilada y expuesta a lo largo de este informe, se concluye que las recomendaciones más relevantes para un proveedor acuícola chileno, con interés en el mercado canadiense, son las siguientes:

- Realizar una misión comercial para prospectar el mercado que incluya visitas a potenciales clientes e idealmente, asistencia a algún seminario del sector.
- Tomar contacto directo con las empresas que cultivan o pescan a nivel industrial, ya que en general son compradores directos, en lo que se refiere a equipo y maquinaria. Se sugiere intentar contactar a empresas de mayor magnitud como Marine Harvest, Cermaq y Grieg Seafood porque además de comprar en volúmenes importantes, pueden actuar como distribuidores para empresas más pequeñas (ver sección VI. “Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas”).
- Considerar la apertura de una oficina de representación en Canadá, para contar con presencia permanente en el país y competir con los demás proveedores en igualdad de condiciones. Este paso debe darse sólo una vez que se ha sondeado el mercado y se ha determinado que el proveedor cuenta con una propuesta de valor que se ajusta a las necesidades del cliente local.
- Evaluar la gama de productos y servicios que se pueden ofrecer, en lo posible con foco en convertirse en un “Proveedor Integral” y con especial énfasis en entregar un adecuado servicio post venta.
- Hacerse miembro de las distintas asociaciones acuícolas en Canadá y enlistarse en los directorios acuícolas locales, como *Iron Fish*², para posicionar a la empresa como un actor vigente en la industria local y crear conciencia de marca.

¹ <http://www.aquacultureassociation.ca/aac-conferences/aquaculture-canada-2014/aquaculture-canada-2014-intro>

² <http://www.ironfish.org/>

5. Análisis FODA

Factores Internos

Fortalezas

- Prestigio de Chile a nivel mundial como país con alto desarrollo de su industria acuícola, posicionándose como el segundo mayor productor de Salmón³ después de Noruega.
- Expertise adquirido por los proveedores acuícolas para abastecer la demanda interna, quienes se han acoplado al desarrollo de la industria acuícola nacional, implementando nuevas tecnologías, prácticas sustentables y eficiencia en costos.
- Industria de proveedores acuícolas en buena posición competitiva para satisfacer a otros mercados, utilizando la capacidad ociosa generada en períodos de baja demanda interna en Chile.
- Memorándum de Entendimiento (MOU) en Acuicultura entre Chile y Canadá, que promueve el desarrollo sustentable de la industria, la cooperación bilateral y el intercambio de conocimiento y tecnología entre ambos países.
- Reconocimiento de Chile como una economía estable con políticas creíbles, y de los empresarios chilenos como confiables para hacer negocios.

Debilidades

- Industria chilena de proveedores acuícolas es altamente fragmentada, con presencia de numerosos actores pero sin un líder de mercado bien definido. Según datos de ProChile, al año 2012 se registraban sobre 30 empresas proveedoras de insumos acuícolas, asociadas a los 12 códigos arancelarios definidos en la sección III.1 “Código y glosa SACH”.
- Mínima presencia de “Proveedor Integrales”, con capacidad de abarcar una gama de productos lo suficientemente amplia para satisfacer las necesidades del cliente en cada paso de su cadena productiva
- Escasa a nula presencia física de los proveedores chilenos en territorio canadiense. Esta es una condición clave para establecer una relación de largo plazo con potenciales clientes locales, en vista de la alta importancia otorgada a los servicios post venta.
- Esfuerzos promocionales insuficientes y ausencia de una estrategia sectorial para dar a conocer la industria de proveedores acuícolas chilenos en el exterior en comparación con lo que se ha hecho en otros sectores, como por ejemplo la Asociación de Ingenieros de Chile (AIC) bajo la marca *Chile Engineerin*.

Factores Externos

Oportunidades

- Importancia de la Acuicultura en Canadá, que actualmente representa el 17% de la producción de pescados y mariscos, frente al porcentaje restante de la Pesca tradicional.

³ <http://www.salmonchile.cl/salmonicultura.php>

- Potencial aumento significativo en la producción acuícola canadiense en los próximos años, tanto para consumo local como para exportación. Se estima un volumen del orden de 308.000 toneladas hacia el año 2020, con un avance de casi 80% respecto al registro del 2012.
- Ventaja competitiva en costos versus la fabricación de tecnologías similares en países desarrollados
- Eventual demanda no satisfecha en el mercado canadiense, donde existe espacio y necesidad de nuevos entrantes en el sector de proveedores acuícolas.

Amenazas

- Intensidad de la competencia por parte de proveedores de terceros países, que ya tienen una importante presencia en el mercado canadiense, como por ejemplo la empresa noruega Akva Group.
- Requisitos para la aprobación de diversas certificaciones en Canadá, las cuales constituyen barreras no arancelarias.

III. Acceso al Mercado

1. Código y glosa SACH

Es un desafío determinar el tamaño de la industria de proveedores acuícolas, considerando que muchos de los productos pueden ser asociados a otros sectores, por ejemplo manufacturas de acero y hierro, tuberías, etc. Por esta razón, se ha optado a nivel institucional enfocar la industria hacia aquellos productos desarrollados netamente para dar soluciones a la industria acuícola, contemplando 4 grandes categorías:

- Redes de distintos materiales predominando las de materiales plásticos
- Insumos acuícolas donde destacan boyas, artefactos flotantes y anclas
- Maquinaria específica para el procesamiento de pescados y/o mariscos
- Embarcaciones inflables y/o barcos identificados para la pesca

Así, dentro de estas categorías se ha identificado una lista acotada de 12 productos claramente asociados al sector, que serán el foco del presente estudio, y se enumeran a continuación:

Código Arancelario	Descripción
3926.90.20	Boyas y Flotadores para redes de pesca
5608.11.10	Redes confeccionadas para la pesca, De Materia Textil Sintética
5608.11.20	Redes confeccionadas para la pesca, De Materia Textil Artificial
5608.19.11	Las Demás Redes confeccionadas para la pesca, De Nailon
5608.19.12	Las Demás Redes confeccionadas para la pesca, De Polietileno

5608.19.19	Las Demás Redes confeccionadas para la pesca, De Materia Textil Sintética
5608.19.20	Las Demás Redes confeccionadas para la pesca, De Materia Textil Artificial
7316.00.00	Anclas, rezones y sus partes, de fundición, hierro o acero
8438.80.10	Las Demás máquinas y aparatos, Para la preparación de pescados, crustáceos y moluscos
8902.00.19	Los Demás Barcos de pesca; barcos factoría y demás barcos para la preparación o la conservación de los productos de la pesca
8903.10.00	Embarcaciones Inflables
8907.90.00	Los Demás Artefactos Flotantes

2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

Código Arancelario	Descripción
3926.90.10 00	Net floats, spat collectors and collector holders to be employed in commercial fishing or in the commercial harvesting of marine plants
5608.11.10 00	Made up fishing nets, To be employed in commercial fishing
5608.19.10 00	Netting, to be employed in commercial fishing or in the commercial harvesting of marine plants
7316.00.10 00	Anchors, grapnels and parts thereof, of iron or steel, Of a weight of 18 kg or more
7316.00.20 00	Anchors, grapnels and parts thereof, of iron or steel, Of a weight of less than 18 kg
8438.80.00 00	Other machinery
8902.00.10 00	Fishing vessels; factory ships and other vessels for processing or preserving fishery products, Of a registered length not exceeding 30.5 m
8902.00.20 00	Fishing vessels; factory ships and other vessels for processing or preserving fishery products, Of a registered length exceeding 30.5 m
8903.10.00 00	Yachts and other vessels for pleasure or sports; rowing boats and canoes, Inflatable
8907.90.10 00	Marker buoys, excluding wooden buoys, to be employed in commercial

3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.

Código Arancelario	Arancel Chile	Arancel Preferencial	Arancel General
3926.90.10 00	0% - arancel preferencial	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, MUST, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free	0%
5608.11.10 00	0% - arancel preferencial	LDCT, GPT, UST, MT, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free	0%
5608.19.10 00	0% - arancel preferencial	LDCT, GPT, UST, MT, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free	0%
7316.00.10 00	0% - arancel preferencial	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, MUST, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free	0%
7316.00.20 00	0% - arancel preferencial	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, MUST, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free	6,0%
8438.80.00 00	0% - arancel preferencial	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, MUST, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free	0%
8902.00.10 00	0% - arancel preferencial	CCCT, LDCT, UST, MT, MUST, CIAT, CT , CRT, JT, PAT: Free / GPT: 25% / IT: 18,5% / NT: 18,5% / SLT: 18,5% / PT: 7% / COLT: 14%	25,0%
8902.00.20 00	0% - arancel preferencial	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, MUST, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free	0%
8903.10.00 00	0% - arancel preferencial	CCCT, LDCT, UST, MT, MUST, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free / GPT: 5%	9,5%
8907.90.10 00	0% - arancel preferencial	CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, MUST, CIAT, CT , CRT, IT, NT, SLT, PT, COLT, JT, PAT: Free	0%

El arancel preferencial “CT” corresponde al tratamiento tarifario de Chile bajo el Tratado de Libre Comercio que sostiene con Canadá, vigente desde el 5 de julio de 1997. Para mayor información sobre los países con tratamiento de arancel preferencial, ver sección X. “Anexos, 1.Tratamientos Tarifarios de Arancel Preferencial – Canadá”.

4. Otros impuestos.

Son principalmente de dos tipos:

- GST (Goods and Services Tax) - Impuesto Federal sobre Bienes y Servicios: es una tasa de 5% en todas las provincias, y se aplica sobre el valor de los bienes y servicios tras cancelar todos los derechos e impuestos aduaneros.
- PST (Provincial Services Tax) - Impuesto Provincial sobre Servicios: varía entre 0% y el 10% dependiendo de la provincia. Al igual que el GST, la base imponible es el valor de los bienes y servicios tras cancelar todos los derechos e impuestos aduaneros. Sin embargo, en Quebec y Prince Edward Island el valor del PST se calcula en base a precios que ya incluyen GST, por lo que el valor del impuesto total es significativamente mayor que en otras provincias.

En algunas provincias en lugar de gravar cada impuesto por separado se aplica un impuesto combinado, producto de la suma del GST y del PST, denominado HST (Harmonized Sales Tax) o Impuesto Armonizado de Venta. Los valores por provincia se presentan en la siguiente tabla:

Provincia	Valor PST	Provincia	Valor PST
Alberta	0%	Nunavut	0%
British Columbia	12% HST	Ontario	13% HST
Manitoba	7%	Prince Edward Island	10%
New Brunswick	13% HST	Quebec	9,5%
Newfoundland	13% HST	Saskatchewan	5%
Northwest Territories	0%	Yukon Territory	0%
Nova Scotia	15% HST		

5. Regulaciones (*links a fuentes*).

Las actividades relacionadas a la Acuicultura y las instalaciones acuícolas en Canadá se encuentran reguladas mediante una serie de leyes federales, políticas y programas que garantizan un adecuado manejo medioambiental de los recursos acuícolas.

El departamento de Pesca y Océanos de Canadá, denominado *Department of Fisheries and Oceans Canada* (DFO) es la entidad federal responsable del desarrollo y la implementación de políticas que promuevan los intereses económicos, ecológicos y científicos de los océanos y aguas canadienses. Este mandato incluye la responsabilidad por la conservación y el uso sustentable de los recursos pesqueros, lo cual confiere al DFO el estatus de ser el principal regulador de la Acuicultura en Canadá.

Además del DFO, existen Otros Departamentos Gubernamentales y Entidades Regulatorias Provinciales que imponen normativas adicionales, que de igual forma se deben cumplir.

Department of Fisheries and Oceans Canada (DFO)

Mediante la ley de Pesca llamada *Fisheries Act*, el DFO regula la industria acuícola en pos de proteger a los peces y demás animales acuáticos, y conservar su ecosistema, estableciendo normativas para la adecuada gestión pesquera y la prevención de la contaminación de la pesca. Las principales regulaciones se enumeran a continuación:

- *Fishery Regulations*
- *Management of Contaminated Fisheries Regulations*
- *Marine Mammal Regulations*
- *Pacific Aquaculture Regulations*
- *Aquaculture Activities Regulations* (propuesto)

Complementariamente, el DFO ha establecido diversas políticas que sirven de guía para la correcta implementación del marco legislativo, entre las que se encuentran:

- *Aquaculture Policy Framework*
- *Access to Wild Aquatic Resources as it Applies to Aquaculture*
- *National Code on Introductions and Transfers of Aquatic Organisms*

Cabe destacar que violaciones al *Fisheries Act* conllevan sanciones de hasta CAD\$500.000 y hasta 2 años de cárcel.

Otros Departamentos Gubernamentales

Las principales regulaciones adicionales a las impuestas por el DFO, provenientes de otros departamentos gubernamentales, son las siguientes:

- *Canadian Food Inspection Agency: Health of Animals Act, Feeds Act , Fish Inspection Act*
- *Environment Canada: Species At Risk Act*
- *Canadian Environmental Assessment Agency: Canadian Environmental Protection*
- *Health Canada: Food and Drugs Act*
- *Pest Management Regulatory Agency (under Health Canada): Pest Control Products Act*
- *Transport Canada: Canada Shipping Act, Navigable Waters Protection Act*

Entidades Regulatorias Provinciales

Finalmente, los gobiernos provinciales juegan un rol clave en la regulación de las actividades acuícolas en todas las provincias, con la única excepción de British Columbia donde la industria está regulada netamente por organismos federales: *Ministry of Agriculture and Lands*, *Ministry of Environment*, y *Integrated Land Management Bureau*. A la vez, existen algunas asociaciones provinciales como el *British Columbia Salmon Farmer's Association*, que han aportado con un marco adicional de regulaciones y buenas prácticas.

Para más detalles sobre la legislación y las políticas de implementación, tanto del DFO como de Otros Departamentos Gubernamentales y Entidades Regulatorias Provinciales visitar el sitio web: <http://www.dfo-mpo.gc.ca/aquaculture/management-gestion/regs-eng.htm>.

6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país (*links a fuentes*).

La legislación federal que dicta los requerimientos de empaquetado y etiquetado para los productos de consumo no alimenticios, es el *Consumer Packaging and Labelling Act*, disponible en el siguiente link: <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-38/>.

De esta forma, los proveedores de productos acuícolas como los anteriormente descritos deberán regirse por las disposiciones vigentes respecto a empaque y etiquetado, incluyendo al menos la descripción del producto y/o ilustración, peso neto, fabricante y lugar de origen, además de cumplir con los estándares de imagen, tipo y tamaño de letra, entre otros. Toda la información debe estar disponible en los dos idiomas oficiales de Canadá, inglés y francés.

Para facilitar el entendimiento de la ley, se ha dispuesto una guía comprensiva denominada *Guide to the Consumer Packaging and Labelling Act and Regulations*, donde se explica de manera simplificada las regulaciones para cada tipo de producto. Para mayor información visitar: <http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/01248.html>.

7. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales.

El consumidor canadiense en general se caracteriza por una marcada inclinación a un estilo de vida saludable, privilegiando productos naturales, orgánicos y funcionales, que sean compatibles con el medio ambiente y el comercio justo.

Así, los productos del mar derivados de la Acuicultura han debido ajustarse a estos parámetros y los que cuentan con certificaciones que validen atributos como seguridad, sustentabilidad, calidad, origen orgánico, etc. han ganado una participación de mercado importante en los últimos años. Por lo mismo, cada vez más productores acuícolas optan por certificar sus productos.

La trazabilidad, entendida como la habilidad de identificar cada paso en la cadena de valor de un producto desde su fabricación o cosecha hasta que llega a manos del consumidor final, es un elemento clave en la mayoría de los programas de certificación en Canadá, ya que permite asegurar la inocuidad del producto acuícola a ser consumido. Adicionalmente, es una práctica esencial en términos de seguridad operativa, ya que garantiza un mayor control sobre las operaciones, ganando tiempo valioso en diversos escenarios, como por ejemplo en caso de identificarse un problema sanitario.

De esta forma, las certificaciones se han vuelto indispensables en la industria acuícola canadiense. A modo de muestra, según datos del *Department of Fisheries and Oceans Canada* (DFO), cerca del 100% de los productores de salmón en Canadá cuentan con alguna certificación de una entidad independiente o se encuentran en vías de obtener una.

Los programas de certificación para productos acuícolas son fijados por distintas organizaciones certificadoras independientes, que se presentan a continuación:

Entidad Certificadora	Programa	Website
Canadian General Standards Board	Canadian Organic Aquaculture Standards	http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/ongc-cgsb/publications/nouvelles-news/biologique-organic-eng.html
Global Trust	Certified Quality Salmon (CQS) Program	http://www.gtcert.com/cqs_program/
The Global Aquaculture Alliance	Best Aquaculture Practices (BAP) Standards	http://www.gaalliance.org/certification/
GLOBAL G.A.P.	GLOBAL G.A.P. Aquaculture Standards	http://www.globalgap.org/uk_en/for-producers/aquaculture/
World Wildlife Fund	World Wildlife Fund	https://worldwildlife.org/threats/overfishing

Fuente: Department of Fisheries and Oceans Canada (DFO)

Finalmente, según información proporcionada por el DFO, un proceso de certificación generalmente consta de 5 pasos:

- La entidad certificadora evalúa las prácticas actuales de la empresa acuícola para establecer un rendimiento de referencia
- Se definen metas y objetivos de mejoría
- Se supervisa el desempeño de la empresa bajo estos nuevos estándares
- Se documentan los avances en ciertos períodos de tiempo
- Se definen nuevos objetivos para seguir mejorando

IV. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo

La *Food and Agriculture Organization* (FAO) de las Naciones Unidas define la Acuicultura como el cultivo de organismos acuáticos, incluyendo peces, moluscos, crustáceos y plantas, en agua dulce o salada, mediante la intervención humana, con el objetivo de incrementar su producción controlada⁴.

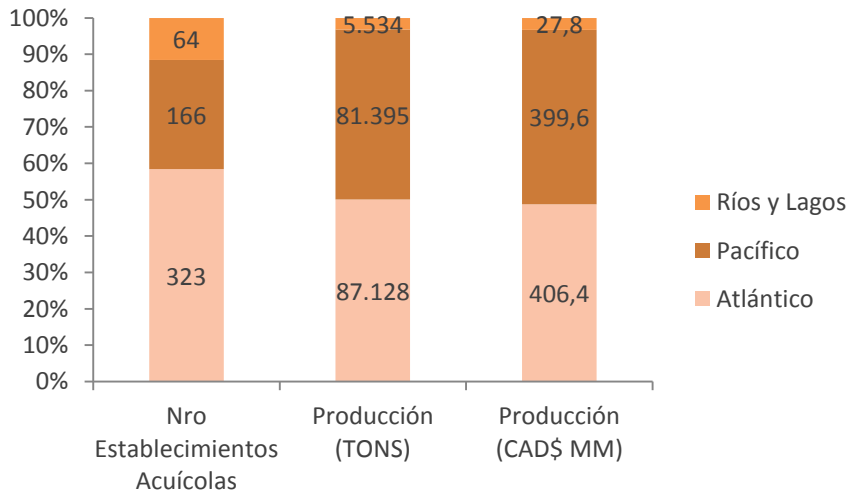
En Canadá, la Acuicultura se ha practicado desde el siglo 19. Sin embargo, sólo en los últimos 30 años ha cobrado relevancia dentro de la economía. Mientras en el año 1986 la producción acuícola fue evaluada en CAD\$ 35 millones, en el año 2012 (últimas cifras disponibles) alcanzó los CAD\$ 834 millones, es decir, la industria se expandió 24 veces en este período.

Actualmente, la Acuicultura representa el 17% de la producción nacional de pescados y mariscos. El porcentaje restante se lo lleva la Pesca tradicional.

⁴ <http://www.fao.org/spanish/newsroom/focus/2003/aquaculture-defs.htm>

Las actividades acuícolas en Canadá toman lugar en 3 grandes áreas: las costas del océano Atlántico, las costas del océano Pacífico y superficies acuáticas dentro del territorio (Ríos y Lagos); siendo la región atlántica la más relevante, tanto en número de establecimientos acuícolas como en producción. También existe algo de captura en el océano Ártico pero no es significativa.

Distribución Actividad Acuícola por Área 2012



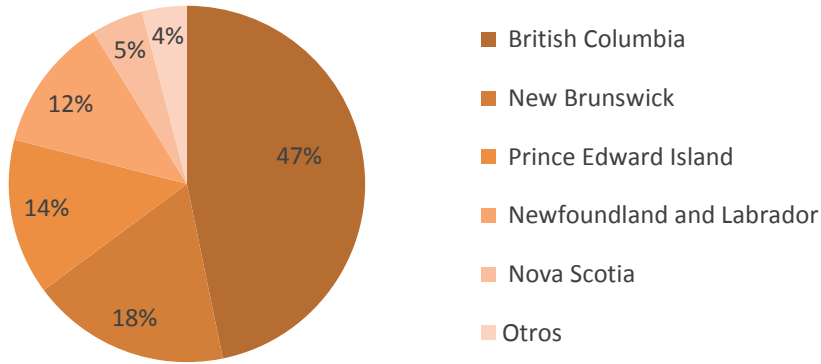
Fuente: Department of Fisheries and Oceans Canada (DFO)

Asimismo, la industria acuícola se desarrolla transversalmente en las 10 provincias del país y el Territorio de Yukón, destacando su actividad en la provincia de British Columbia (región del Pacífico), que presenta la mayor producción a nivel nacional en el 2012 (47%) y se caracteriza por el cultivo de Salmón.

Posteriormente, se posicionan numerosas provincias de la región atlántica como New Brunswick, Prince Edward Island, Newfoundland and Labrador y Nova Scotia, que concentran el cultivo de mariscos como los Mejillones.

Para mayores detalles de las provincias y territorios de Canadá, y las especies más cultivadas por provincia ver sección X. “Anexos, 2. División Político-Administrativa de Canadá; 3. Cultivo de Especies Acuícolas por Provincia”.

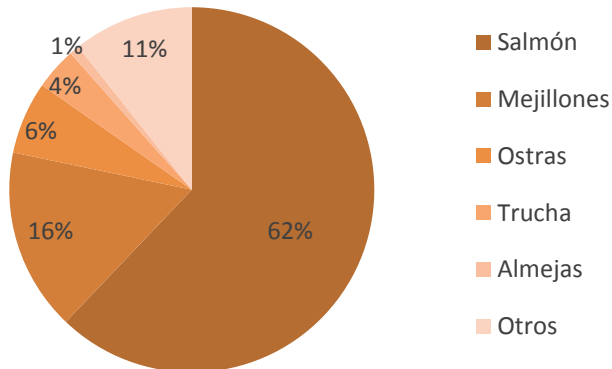
Desglose de Producción Acuícola por Provincia 2012 (Total 174.057 TONS)



Fuente: Department of Fisheries and Oceans Canada (DFO)

Respecto a los productos acuícolas, el Salmón es la principal especie que se cultiva en Canadá, con una producción de 108.118 toneladas el año 2012, seguido de lejos por el Mejillón, la Ostra y la Trucha. Otras especies como la Tilapia, el Bacalao y el ostión (Scallops) se encuentran en distintas etapas de explotación.

Desglose de Producción Acuícola por Especie 2012 (Total 174.057 TONS)



Fuente: Department of Fisheries and Oceans Canada (DFO)

Mirando las tendencias de los últimos 5 años, se observa que la actividad acuícola en Canadá ha presentado un crecimiento anual compuesto (CAGR) de 2,7% medido en volumen producido y 0,9% en valor, siendo impulsada principalmente por el sector mariscos y en particular por los Mejillones, con avances de 9,1% y 13,1% en cada caso.

El Salmón, principal producto acuícola a nivel país, se ha mantenido bastante estancado en este período, con un retroceso de 1,0% en valor producido, compensado en parte por un aumento de igual magnitud en volumen. Esto se debe es un sector consolidado y responde al escenario internacional. En tal sentido, da paso a que nuevas especies ganen terreno en la industria.

Producción Acuícola en Canadá 2008-2012

	2008		2009		2010		2011		2012	
	CAD\$ MM	TONS	CAD\$ MM	TONS	CAD\$ MM	TONS	CAD\$ MM	TONS	CAD\$ MM	TONS
Pescados	676,4	112.890	645,3	108.843	843,1	122.577	764,5	123.567	742,2	131.951
Salmón	624,6	104.075	598,9	100.212	693,6	101.544	606,8	102.064	598,8	108.118
Trucha	41,4	7.932	32,9	7.198	33,3	6.844	35,3	6.511	36,7	6.503
Trucha Arcoíris	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0
Otros	8,9	868	11,7	1.429	13,6	1.291	6,9	728	3,8	499
Mariscos	57,2	30.928	62,9	33.264	75,5	39.569	74,4	39.203	83,2	41.301
Almejas	8,6	1.634	9,5	1.898	9,9	1.923	8,6	1.641	7,7	1.519
Ostras	13,5	8.984	16,8	8.813	18,9	11.113	19,4	11.037	23,5	11.191
Mejillones	27,2	19.835	29,5	21.461	37,7	25.675	38,5	25.509	44,5	28.124
Vieiras	1,3	285	1,7	388	2,9	697	1,7	301	1,3	165
Otros	6,5	191	5,5	704	6,0	159	6,3	315	6,2	302
Subtotal	796,7	155.362	800,4	155.732	918,5	162.146	838,9	162.770	825,5	173.252
Re-stocking	9,0	868	8,6	805	8,9	874	8,5	824	8,4	805
TOTAL ACUICULTURA	805,7	156.230	809,0	156.537	927,4	163.020	847,3	163.594	833,8	174.057

Fuente: Department of Fisheries and Oceans Canada (DFO)

NOTA: en la tabla anterior, la suma de las cifras de cada categoría puede no ser equivalente al total indicado, debido a aproximaciones matemáticas. Sin embargo, son las cifras oficiales publicadas por el DFO. Para mayor información visitar: <http://www.dfo-mpo.gc.ca/stats/aqua/aqua-prod-eng.htm>.

Perspectivas Futuras

Si bien la Acuicultura aún es un sector relativamente pequeño en la economía canadiense (0,05% del PIB del año 2012)⁵, en una perspectiva a largo plazo se estima un aumento significativo en la producción acuícola en Canadá, tanto para consumo interno como para exportación. El gobierno canadiense espera que la industria exceda las 308.000 toneladas hacia el año 2020, un avance de casi 80% respecto al registro del 2012.

De esta forma, considerando la importancia del sector acuícola y sus expectativas de crecimiento a futuro, se puede concluir que existe potencial para los proveedores acuícolas ya que a medida que se desarrolle el sector se irá incrementando la demanda por más y mejores soluciones acuícolas, dando cabida a todo tipo de proveedores de estos productos y servicios.

⁵ PIB Canadá 2012: US\$ 1.821,45 billones (Fuente: Fondo Monetario Internacional)

2. Importaciones (*valor, volumen*) del producto últimos 3 (tres) años por país. Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado.

Bajo las categorías definidas en el punto III.2 “Código y glosa sistema armonizado local en país de destino”, la partida *Demás máquinas y aparatos, Para la preparación de pescados, crustáceos y moluscos* (8438.80.00 00) es la que presenta un mayor porcentaje de mercado, con importaciones del orden de US\$ 61,6 millones el año 2013. Le siguen *Boyas y Flotadores para redes de pesca* (3926.90.10 00) y *Embarcaciones Inflables* (8903.10.00 00) con importaciones registradas de US\$ 53,7 y US\$ 10,4 millones, respectivamente. Estas 3 partidas arancelarias explican el 82,2% de los US\$ 153 millones que alcanzaron las importaciones de productos acuícolas en Canadá el año 2013. A continuación se presenta un resumen de los 3 principales productos acuícolas que importa Canadá, desglosados por país de origen, valor y cantidad importada, entre los años 2011 y 2013.

Demás máquinas y aparatos, Para la preparación de pescados, crustáceos y moluscos (8438.80.00 00)

País	Importaciones 2011 - 2013					
	2011		2012		2013	
	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)
Estados Unidos	22,76	31.499	16,46	24.972	23,21	54.812
Alemania	14,71	18.037	3,14	2.110	8,16	6.090
España	0,17	420	0,94	1.112	7,19	6.085
Dinamarca	0,82	968	2,42	655	4,60	960
China	2,68	18.663	2,64	14.121	3,04	22.330
Subtotal	41,13	69.587	25,60	42.970	46,20	90.277
% Top 5	73%	81%	62%	67%	75%	84%
Total	56,44	86.029	41,28	64.508	61,56	107.377

Fuente: Statistics Canada

Boyas y Flotadores para redes de pesca (3926.90.10 00)

País	Importaciones 2011 - 2013					
	2011		2012		2013	
	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)
Estados Unidos	2,52	-	30,68	-	27,88	-
India	0,98	-	12,93	-	12,39	-
China	0,16	-	3,05	-	3,44	-
Italia	0,14	-	1,50	-	1,57	-
Alemania	0,13	-	1,12	-	1,20	-
Subtotal	3,93	-	49,27	-	46,49	-
% Top 5	85%	-	85%	-	87%	-
Total	4,65	-	58,00	-	53,68	-

Fuente: Statistics Canada

Embarcaciones Inflables (8903.10.00 00)

País	Importaciones 2011 - 2013					
	2011		2012		2013	
	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)	Valor (US\$ MM)	Cantidad (Uds)
China	3,96	31.590	4,35	28.943	4,44	29.344
Estados Unidos	2,08	2.042	1,95	1.855	2,30	1.967
Francia	1,16	851	1,09	752	0,81	580
México	0,47	199	0,31	202	0,65	322
Ucrania	0,78	583	0,92	545	0,62	476
Subtotal	8,45	35.265	8,61	32.297	8,81	32.689
% Top 5	88%	98%	84%	96%	85%	97%
Total	9,60	36.038	10,20	33.708	10,39	33.671

Fuente: Statistics Canada

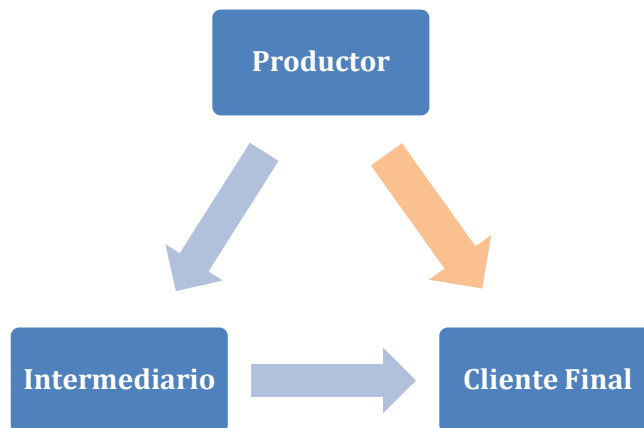
A nivel país, se observa que Estados Unidos es el principal proveedor de Canadá en productos para la acuicultura. Llama la atención que, por ejemplo, Noruega no esté presente entre los principales cinco países proveedores en ninguno de estos productos, siendo líder en el desarrollo de la industria acuícola mundial.

No obstante, hay que ser cautos al hacer el análisis dado que ciertos proveedores acuícolas noruegos como Akva Group tienen operaciones en Canadá y es posible que importen los insumos para fabricar los productos dentro del país y, por lo tanto, su oferta no tenga un efecto en las importaciones. Otro escenario factible es que ensamblen las piezas en algún otro país donde tengan presencia, y éste sea registrado como lugar de origen.

Finalmente, Chile no figura con exportaciones a Canadá en ninguno de los productos analizados, con la única excepción de *Demás máquinas y aparatos, Para la preparación de pescados, crustáceos y moluscos (8438.80.00 00)*, donde se registra una exportación de US\$ 38.825 el año 2011, que correspondió al 0,07% del total importado en esta partida y lo ubicó en el lugar número 39 de los proveedores dicho año.

V. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Diagramas de flujo en canales.



Los equipos e insumos acuícolas no son productos de consumo masivo sino que, al contrario, se caracterizan por ser productos más bien *customizados* a la necesidad de cada cliente, lo que explica que la cadena de distribución sea bastante directa. En general, el proveedor acuícola se acerca directamente al cliente, determina las necesidades que tiene y le presenta un producto que las satisfaga, es decir, es una industria que se rige generalmente por un esquema *Business-to-Consumer* (B2C).

Sin embargo, dado que la industria acuícola es altamente atomizada, y existe una amplia gama de operadores pequeños y un reducido número de compañías de gran tamaño que se encuentran integradas verticalmente (ver sección VI.1 “Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas”), las empresas líderes del mercado en ciertas ocasiones pueden asumir el rol de distribuidores de insumos acuícolas.

Esto significa que las grandes empresas importan en grandes cantidades y luego revenden el exceso de inventario a terceros, llegando así a abastecer a las empresas más pequeñas que no tienen la capacidad de importar los productos directamente.

VI. Consumidor/ Comprador

1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.

Los consumidores o clientes de los proveedores acuícolas son básicamente las empresas pesqueras y/o acuícolas de cualquier tamaño, que necesitan estos implementos y tecnologías para poder operar. En particular, en Canadá los clientes más importantes son las empresas salmoneras, considerando que esta especie se adjudica sobre el 60% de la producción acuícola a nivel país en volumen y sobre el 70% en términos de valor (ver sección IV. 1 “Producción local y consumo”).

Es posible identificar 3 empresas que dominan casi la totalidad del mercado en Canadá. Éstas se ubican en British Columbia, la principal provincia salmonera del país, particularmente en la zona de Campbell River, y se enumeran a continuación:

Empresa	Operaciones	Producción Anual Salmón en Canadá	Website
Marine Harvest	Noruega, Canadá, Escocia, Chile, Irlanda y las Islas Feroe (Dinamarca)	40.000 toneladas	www.marineharvestcanada.com
Cermaq (Mainstream)	Noruega, Canadá y Chile	25.000 toneladas	www.cermaq.com
Grieg Seafood	Noruega, Canadá y Reino Unido	15.000 toneladas	www.griegseafood.no

Fuente: Sitios web corporativos

Cabe destacar que si bien estas 3 empresas tienen operaciones a gran escala en Canadá y se encuentran integradas verticalmente, todas son de origen noruego y tienen sus respectivas casas matrices en distintas ciudades de Noruega.

Para ver una lista completa de productores de especies acuícolas en Canadá, desglosado por provincia y por especie (pescado, marisco, alga), visitar la base preparada por el *Canadian Aquaculture Industry Alliance* en el siguiente link: http://www.aquaculture.ca/files/documents/CAIA_Products_Brochure_2014_WEB.pdf.

Es altamente recomendable que los proveedores acuícolas visiten esta guía dado que provee información crucial como persona de contacto, teléfono, e-mail y sitio web de cada empresa; siendo cada contacto un potencial cliente para sus productos.

2. Influencias en decisiones de compra de tendencias.

En base a distintas instancias de discusión con actores de la industria, logramos identificar que los principales factores que consideran las empresas al momento de decidirse por un proveedor acuícola son los siguientes:

- Calidad y tecnología de los equipos
- Precio competitivo
- Servicios post venta
- Facilidades de pago
- Prestigio del proveedor
- Ubicación del proveedor
- Entre otros

Cabe destacar que, dado que los servicios post venta son un factor clave en la decisión, los clientes tienden a optar por proveedores acuícolas con presencia física en Canadá para asegurarse así un mínimo tiempo de respuesta ante un contratiempo. Esto se debe a que cualquier falla en los sistemas y maquinarias se traduce en pérdidas económicas para la empresa.

Un ejemplo claro es el área de sistemas de alimentación, ya que si los peces no pueden alimentarse debidamente, se genera una pérdida de biomasa que a fin de cuentas se reflejará en un menor calibre de los peces (tamaño y peso), y por ende, un menor volumen producido.

Otro aspecto altamente valorado en la industria es la propuesta del “Proveedor Integral”, concepto que se refiere a ciertos proveedores con capacidad de abarcar una variada gama de productos, satisfaciendo las necesidades de la empresa en cada paso de su cadena productiva.

Bajo esta dinámica, se genera una relación de confianza entre ambas parte en que, por un lado, el cliente se beneficia de no tener que lidiar con distintos proveedores y por otro, el proveedor asegura un mayor volumen de ventas, economías de escala y un cliente cautivo, siempre y cuando sea capaz de entregar un servicio de calidad.

VII. Benchmarking (Competidores)

1. Principales marcas en el mercado (*locales e importadas*).

El líder de mercado en insumos acuícolas y, eventualmente, el principal competidor para un potencial nuevo entrante chileno a Canadá, es Akva Group⁶. Es una empresa de origen noruego, con presencia mundial, con oficinas en Canadá, Chile, Dinamarca, Escocia, Islandia, Australia y Turquía.

Akva es un proveedor integral de tecnología y servicios de primera línea, entregando soluciones tanto para la acuicultura *Offshore* en jaulas agua adentro como para la acuicultura *Inland* en piscinas controladas.

A continuación, se presenta una muestra de los productos y servicios ofrecidos por Akva:

⁶ <http://www.akvagroup.com/home>

Acuicultura *Offshore*, en jaulas:



Acuicultura *Inland*, en piscinas controladas:



Akva cuenta con una amplia gama de productos, abarcando jaulas de acero y de plástico, sistemas de alimentación, redes, sistemas de limpieza de redes, luces subacuáticas, cámaras de alimentación, sensores ambientales, programas de producción y control de procesos, embarcaciones de trabajo, sistemas de tuberías, entre otros.

Algunas de las marcas más reconocidas a nivel mundial que forman parte de Akva Group son:

- Polarcirkel: creador de las jaulas de plástico en 1974, es la marca más reconocida en la industria acuícola en el mundo
- Wavemaster: proveedor de jaulas de acero desde 1985
- Akvasmart: creador del primer sistema de alimentación centralizado para granjas de peces en 1980
- Fishtalk: proveedor de un innovador software para el control total de la producción, a nivel de explotación

Sin embargo, además de este proveedor integral, existen otros actores de la industria canadiense que vale la pena mencionar. Para estos efectos, el directorio acuícola *Iron Fish* es un recurso bastante útil, ya que compila una lista de empresas a nivel mundial y las cataloga según el producto/servicio que proveen.

Al refinar la búsqueda para Canadá figuran 10 proveedores acuícolas, de los cuales 8 se encuentran en la provincia de British Columbia. Entre éstos destacan:

PRAqua

- Servicios: Sistemas de biofiltración, desinfección, manejo de peces y camarones, contadores de peces, calibradores de gas, oxigenación, eliminación de residuos, tanques, monitoreo de calidad del agua
- Ubicación: British Columbia
- Sitio Web: www.praqua.com

EWOS Canada Ltd.

- Servicios: Sistemas de alimentación de peces
- Ubicación: British Columbia
- Sitio Web: www.ewos.com

Skretting Canada

- Servicios: Sistemas de alimentación de peces
- Ubicación: British Columbia
- Sitio Web: www.skretting.ca

Para acceder al directorio completo visitar el sitio web: <http://www.ironfish.org/>.

2. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado.

En vista de que los equipos e insumos acuícolas son productos altamente diferenciados y hechos a la medida de la necesidad de cada cliente, no es posible establecer precios de referencia comparables entre los distintos actores del mercado.

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.

Chile es reconocido a nivel mundial por ser un país líder en producción acuícola, destacando como el segundo mayor productor de salmón después de Noruega⁷. Este desarrollo evidentemente ha impulsado la industria local de proveedores acuícolas, que ha debido adaptarse para generar un nivel de oferta con la escala y la tecnología necesaria, minimizando costos de producción y riesgos sanitarios.

Este know-how de los proveedores chilenos les otorga una ventaja competitiva para transferir soluciones acuícolas a otros mercados y el empresario canadiense está consciente de ello por lo que los profesionales chilenos son bien catalogados.

Desde la mirada de un proveedor acuícola chileno con experiencia en hacer negocios en Canadá, el primer paso para lograr penetrar el mercado local es abrir una oficina comercial e instalarse en el país ya que, considerando la distancia entre Chile y Canadá y la fuerte competencia de otros proveedores, es extremadamente complejo generar lazos de confianza con potenciales clientes para entablar una relación comercial sin estar presentes. Si bien, esto no implica necesariamente que un proveedor sin presencia física no pueda adjudicarse una oportunidad de negocio, lo más probable es que se trate de envíos aislados y en baja cantidad.

Posteriormente, tras haberse establecido en Canadá, el modelo de negocios es Business-to-Consumer (B2C), por lo que el proveedor debe contactar directamente al cliente final que, en este caso, son las empresas de producción acuícola. En términos geográficos, la puerta de entrada lógica para hacer este acercamiento es la provincia de British Columbia, donde se concentra la gran parte de la actividad acuícola de Canadá (específicamente en la zona de Campbell River).

Por último, destaca la ventaja de competir en el segmento de “Proveedores Integrales”, siendo capaces de entregar una completa gama de productos y servicios, con especial énfasis en los servicios post venta, que constituyen el gran valor agregado del negocio y que, a fin de cuentas, justifican la necesidad de tener presencia física en el mercado.

Por otro lado, según la opinión de un especialista del sector Acuicultura y Productos del Mar, perteneciente al Ministerio de Agricultura de la provincia de British Columbia, el mercado de proveedores acuícolas en Canadá no tiene grandes barreras a la entrada y estaría abierto a recibir a cualquier proveedor capaz de ofrecer una propuesta de valor de calidad a precios competitivos.

No obstante, coincide con el testimonio del proveedor acuícola chileno y hace hincapié en que los clientes tienden a preferir proveedores con presencia física o red de distribución en el lugar donde se encuentren, dada la alta valoración que otorgan a la construcción de una relación de confianza personal y al servicio post venta, ya sea de reparación de equipos, mantenimiento, repuestos, etc.

⁷ <http://www.salmonchile.cl/salmonicultura.php>

IX. Fuentes de información relevantes (links).

Asociaciones de Acuicultura en Canadá

Alberta Aquaculture Association	http://www.affa.ab.ca/
Aquaculture Association of Canada	http://www.aquacultureassociation.ca/
Aquaculture Association of Nova Scotia	http://www.aansonline.ca/
Association des Aquiculteurs du Québec (sólo e-mail)	dbeaulieu.aag@qc.aira.com
Atlantic Canada Fish Farmers Association	http://www.atlanticfishfarmers.com/
British Columbia Salmon Farmers Association	http://www.salmonfarmers.org/
British Columbia Shellfish Growers Association	http://www.bcsga.ca/
Canadian Aquaculture Industry Alliance	http://www.aquaculture.ca/
Newfoundland Aquaculture Industry Association	http://naia.ca/
Northern Ontario Aquaculture Association	http://ontarioaquaculture.com/
PEI Aquaculture Alliance	http://www.aquaculturepei.com/

Departamentos o Agencias del Gobierno Federal

Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA)	http://www.acoa.ca/
Canadian Environmental Assessment Agency (CEAA)	http://www.ceaa-acee.gc.ca/default.asp
Canadian Food Inspection Agency (CFIA)	http://www.inspection.gc.ca/
Department of Fisheries and Oceans Canada (DFO)	http://www.dfo-mpo.gc.ca/index.htm
Environment Canada (DOE)	http://www.ec.gc.ca/
Health Canada Bureau of Veterinary Drugs	http://www.hc-sc.gc.ca/dhp-mps/vet/index-eng.php
National Aquatic Animal Health Program (NAAHP)	http://www.inspection.gc.ca/english/anima/aquashtml
Pest Management Regulatory Agency (PMRA)	http://www.hc-sc.gc.ca/cps-spc/pest/index-eng.php

Departamentos o Agencias de Gobiernos Provinciales

Alberta Agriculture, Food, And Rural Development	http://www.agric.gov.ab.ca/app21/rtw/index.jsp?/aquaculture
British Columbia Fisheries and Aquaculture	http://www.al.gov.bc.ca/fisheries/
New Brunswick Department of Agriculture and Aquaculture	http://www.gnb.ca/0027/index.htm
Newfoundland and Labrador Department of Fisheries and Aquaculture	http://www.fishaq.gov.nl.ca/
Nova Scotia Department of Fisheries	http://www.gov.ns.ca/fish/
Ontario Ministry of Agriculture and Food	http://www.omafra.gov.on.ca/
Prince Edward Island Department of Agriculture, Fisheries, and Aquaculture	http://www.gov.pe.ca/af/index.php3
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec	http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Pages/Accueil.aspx

X. Anexos

ANEXO 1. Tratamientos Tarifarios de Arancel Preferencial – Canadá

Código Tarifario	Definición
MFN	Most-Favoured-Nation
GPT	General Preferential Tariff
LDCT	Least Developed Country Tariff
CCCT	Commonwealth Caribbean Countries Tariff
AUT	Australia Tariff
NZT	New Zealand Tariff
UST	United States Tariff
MT	Mexico Tariff
MUST	Mexico-United States Tariff
CT	Chile Tariff
CRT	Costa Rica Tariff
PT	Peru Tariff
CIAT	Canada-Israel Agreement Tariff
IT	Iceland Tariff
NT	Norway Tariff
SLT	Switzerland-Liechtenstein Tariff
PAT	Panama Tariff

Para obtener el detalle de qué países califican para cada tratamiento tarifario, visitar el siguiente link: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2014/01-99/countries-pays-eng.pdf>

ANEXO 2. División Político-Administrativa de Canadá

En términos geográficos, Canadá se divide administrativamente en 10 provincias y 3 territorios. La capital del país es la ciudad de Ottawa, ubicada en la provincia de Ontario.

Las 4 principales provincias son Ontario, Quebec, Alberta y British Columbia, que explican el 89% del PIB y una cifra similar en población. De éstas, Ontario es la provincia más relevante por su contribución al producto, la concentración de habitantes y el hecho de que en ella se ubican 2 ciudades clave: Ottawa y Toronto (centro de negocios del país). Otras ciudades canadienses relevantes son Montreal en Quebec, Calgary en Alberta y Vancouver en British Columbia.



Lista de Provincias:

Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, Ontario, Prince Edward Island, Quebec, y Saskatchewan

Lista de Territorios:

Northwest Territories, Nunavut, y Yukon Territory

ANEXO 3. Cultivo de Especies Acuícolas por Provincia

	<i>Finfish</i>	<i>Shellfish</i>	<i>Plant</i>
Newfoundland and Labrador	Atlantic Salmon Steelhead Trout Cod	Mussels Clams	
Nova Scotia	Atlantic Salmon Arctic Char Halibut Steelhead Trout Rainbow Trout Tilapia	Eastern Oysters Blue Mussels Clams Quahogs Abalone	
Prince Edward Island	Rainbow Trout Arctic Char	Blue Mussels Eastern Oysters	
New Brunswick	Atlantic Salmon Rainbow Trout Steelhead Trout Cod Halibut	Eastern Oysters Blue Mussels	Seaweed
Québec	Arctic Char Rainbow Trout Brook Trout Speckled Trout	Eastern Oysters Blue Mussels Sea Scallops	
Ontario	Rainbow Trout Arctic Char Tilapia Sturgeon		
Manitoba	Rainbow Trout Arctic Char		
Saskatchewan	Rainbow Trout Steelhead Trout		
Alberta	Rainbow Trout Tilapia		
British Columbia	Atlantic Salmon Chinook Salmon Coho Salmon Sturgeon Rainbow Trout Tilapia Sablefish	Pacific Oysters Manila Clams Varnish/Savory Clams Blue Mussels Mediterranean Mussels Japanese Scallops	Seaweed
Yukon	Arctic Char		
Northwest Territories	Arctic Char		

Fuente: Canadian Aquaculture Industry Alliance