



Canadá



**Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en
Ottawa**

Actualizado a julio de 2025

1 EL PAÍS

1.1 INFORMACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL

1.1.1 MARCO GEOGRÁFICO

1.1.2 MARCO POLÍTICO

1.1.3 ESTRUCTURA DE LA OFERTA

1.1.3.1 Estructura de la oferta, sector primario, secundario y terciario

1.1.3.2 Precios (minoristas y mayoristas)

1.1.3.3 Infraestructuras económicas (transporte, telecomunicaciones y energía)

1.1.3.4 Población activa y mercado de trabajo. Desempleo

1.1.3.5 PIB per cápita y distribución de la renta

1.1.3.6 Privatizaciones

1.1.4 DEMANDA Y COYUNTURA

1.1.4.1 Estructura del PIB por componentes del gasto

1.1.4.2 Evolución de las principales variables económicas: crecimiento, inflación

1.1.4.3 Cuadro de principales indicadores macroeconómicos

1.1.4.4 Previsiones macroeconómicas

1.1.4.5 Principales objetivos de política económica y políticas estructurales (programas, reformas, política fiscal, presupuestaria y monetaria...)

1.1.4.6 Importancia económica del país en la región. Pertenencia a organismos internacionales

1.1.5 SECTOR EXTERIOR

1.1.5.1 Evolución reciente del comercio exterior de bienes y servicios

1.1.5.2 Intercambios comerciales con la Unión Europea

1.1.5.3 Principales socios comerciales (exportación e importación)

1.1.5.4 Cuadro de Exportaciones por países (principales países clientes)

1.1.5.5 Cuadro de Importaciones por países (principales países proveedores)

1.1.5.6 Principales productos exportados e importados

1.1.5.7 Cuadro de Exportaciones por capítulos arancelarios

1.1.5.8 Cuadro de Importaciones por capítulos arancelarios

1.1.5.9 Principales sectores de servicios (exportación e importación). El turismo

1.1.5.10 Inversión extranjera. Desglose por países y sectores

- 1.1.5.11 Operaciones importantes de inversión extranjera
- 1.1.5.12 Fuentes oficiales de información sobre inversiones extranjeras
- 1.1.5.13 Inversión en el exterior. Desglose por países y sectores
- 1.1.5.14 Balanza de pagos. Resumen de las principales cuentas y sub-balanzas
- 1.1.5.15 Cuadro de Balanza de pagos
- 1.1.5.16 Reservas internacionales
- 1.1.5.17 Moneda y sistema cambiario. Evolución del TC
- 1.1.5.18 Deuda externa (total y servicio de la deuda; principales ratios)
- 1.1.5.19 Calificación de riesgo (por OCDE y otras calificadoras)

1.1.6 RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

- 1.1.6.1 Marco de la Política comercial con la UE: relaciones con la OMC
- 1.1.6.2 Relaciones con IFIs (FMI, BM, bancos regionales y otras)
- 1.1.6.3 Participación en OOI económicos y comerciales

1.2 RELACIONES BILATERALES

- 1.2.1 Resumen de las relaciones bilaterales con España
- 1.2.2 Principales acuerdos económicos bilaterales
- 1.2.3 Comercio bilateral de bienes y puesto en la clasificación
- 1.2.4 Cuadro de balanza comercial bilateral
- 1.2.5 Comercio bilateral de servicios y puesto en la clasificación
- 1.2.6 Flujos de inversión bilateral y puesto en la clasificación
- 1.2.7 Cuadro de flujo y stock de inversiones bilaterales
- 1.2.8 Deuda bilateral (Acuerdos de conversión)
- 1.2.9 Programas financieros y financiación

2 EXPORTAR

2.1 ACCESO AL MERCADO

- 2.1.1 Régimen arancelario, reglamentación, barreras comerciales e información de mercado
 - 2.1.1.1 El mercado (nivel de vida, rasgos de la demanda, centros económicos)
 - 2.1.1.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial

2.1.1.3 Régimen de comercio exterior. Tramitación de las importaciones. Contingentes y licencias a la importación

2.1.1.4 Aranceles y otros pagos en frontera. Regímenes económicos aduaneros. Medidas de defensa comercial

2.1.1.5 Normas y requisitos técnicos. Homologación, certificación y etiquetado. Aspectos sanitarios y fitosanitarios

2.1.1.6 Comercio de Servicios. Legislación sobre provisión de servicios transfronterizos, requisitos de establecimiento o para el movimiento temporal de trabajadores

2.1.1.7 Barreras comerciales a bienes y servicios españoles

3 INVERTIR

3.1 MARCO JURÍDICO

3.1.1 Régimen de inversiones

3.1.2 Detalle del APPRI con España

3.1.3 Organismos de apoyo a la inversión extranjera

3.1.4 Zonas francas y ZEE

3.1.5 Contratación Pública. Criterios de adjudicación de contratos

3.1.6 Propiedad inmobiliaria

3.1.7 Incentivos a la inversión (fiscales, sectoriales, regionales y locales)

3.1.8 Formación de 'joint-ventures'. Socios locales

3.1.9 Tipos de sociedades

3.1.10 Régimen de Franquicias

3.1.11 Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias)

3.1.12 Barreras de entrada a la inversión

3.2 RÉGIMEN FISCAL

3.2.1 Estructura general del sistema fiscal

3.2.2 Sistema impositivo (estatal, regional y local)

3.2.3 Resumen de la imposición sobre la renta de las personas físicas

3.2.4 Resumen de la imposición sobre sociedades

3.2.5 Resumen de la imposición sobre el patrimonio

3.2.6 Resumen de la imposición sobre el consumo

3.2.7 Otros impuestos y tasas

3.2.8 Tratamiento fiscal de la inversión extranjera. Incentivos y existencia de CDI con España y países competidores

3.3 SISTEMA FINANCIERO

3.3.1 Sistema financiero

3.3.2 Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación

3.3.3 Régimen de cobros y pagos al exterior. Control de cambios y repatriación de capitales

3.4 MERCADO DE TRABAJO

3.4.1 Régimen de contratación laboral

3.4.2 Régimen de trabajadores extranjeros

3.4.3 Jornada laboral y permisos

3.4.4 Costes laborales. Salarios

3.4.5 Seguridad social

3.4.6 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

4 INFORMACIÓN PRÁCTICA

4.1 Formalidades de entrada y salida

4.2 Lengua oficial y religión

4.3 Moneda y tipo de cambio

4.4 Corriente eléctrica

4.5 Seguridad

4.6 Condiciones sanitarias

4.7 Comunidades y conexiones con España

4.8 Hora local, vacaciones y días festivos

4.9 Horarios laborales (bancos, comercios, empresas y AA.PP.)

4.10 Transporte interior

4.11 Vivienda

4.12 Sistema educativo y colegios

1 EL PAÍS

1.1 INFORMACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL

1.1.1 MARCO GEOGRÁFICO

Situación

Canadá ocupa la mitad norte del continente norteamericano, junto con Alaska y Groenlandia. Limita al norte con el océano Ártico, al este con el océano Atlántico, al oeste con el océano Pacífico y Alaska, y al sur con EE.UU., país con el que comparte una frontera de 8.893 km (incluidos 2.477 km con Alaska).

Superficie

Canadá es el segundo país más grande del mundo. Sus dimensiones alcanzan 4.634 km de norte a sur y 5.514 km de este a oeste, lo que hace de Canadá un país complejo en las relaciones comerciales por la gran distancia existente entre las ciudades del este y del oeste. La superficie total es de 9.984.670 km², de los cuales 891.163 km² (8,9% del total) corresponden a extensiones de agua dulce, incluyendo la parte canadiense de los Grandes Lagos. El perímetro costero de Canadá es de 208.080 km.

Superficie agrícola

Según el último censo de agricultura de 2021, la superficie agrícola en Canadá es de 62,2 millones de hectáreas, que corresponde al 6,2% de la superficie total de tierra del país. La tendencia en el sector agrícola es la consolidación de la industria y la adaptación a los efectos del cambio climático. La industria agrícola se está adaptando y modernizando, con tasas más altas de adopción de tecnología, producción de energía renovable, uso de soluciones de marketing directo y prácticas agrícolas sostenibles. A la vez, la edad promedio de los operadores agrícolas canadienses sigue aumentando. En 2021, el 60,5% de los operadores tenían 55 años o más, comparado con un 54,5% en 2016. La disminución del número de explotaciones agrícolas y el aumento de la superficie promedio es una constante que se repite en todos los censos desde 1921. En 2021, el tamaño medio de las 189.874 explotaciones agrícolas de Canadá fue 809 hectáreas.

Por provincias, Saskatchewan, Alberta y Manitoba son las que poseen mayor superficie agrícola, mientras que Ontario es la provincia con mayor número de cultivos.

Relieve

Tres barreras naturales transversales dibujan el relieve canadiense: los Apalaches, las Rocosas, y el Escudo Canadiense. Sin embargo, los grandes conjuntos hidrográficos permiten comunicar el país de costa a costa. Canadá se divide en seis grandes regiones naturales que, de este a oeste, son las siguientes:

Región de los Apalaches. Comprende las llamadas provincias atlánticas (Nuevo Brunswick, Nueva Escocia, Isla del Príncipe Eduardo y Terranova y Labrador) y el sudeste de la provincia de Quebec. Esta región se caracteriza por su relieve moderado, con terrenos ondulados y pocas elevaciones, salvo al norte de Labrador (parte continental de la provincia de Terranova y Labrador) donde se erige la cadena

montañosa de los Torngat. Las zonas costeras son escarpadas, con numerosos puertos naturales y caladeros de abundante pesca. La actividad económica de esta región está basada en la explotación de los recursos naturales, predominantemente la actividad agrícola, pesquera y minera, ésta última particularmente en las provincias de Nueva Escocia y Terranova y Labrador.

Región de las Tierras Bajas, los Grandes Lagos y el Río San Lorenzo. A ella pertenece la parte meridional de las provincias de Quebec y Ontario. En esta región se concentran las mayores extensiones de agua dulce del mundo. Es también la región más industrializada del país. Las tierras son muy fértiles, confiriendo a la agricultura un papel de primer orden. Cabe señalar que más de la mitad de la población canadiense está asentada en esta región.

Región del Escudo Canadiense. Esta región abarca casi la mitad de la tierra firme del país y se extiende desde la costa septentrional de Quebec, atravesando la Bahía de Hudson, hasta la costa ártica del Nunavut. Comprende buena parte de las provincias de Quebec, Ontario, Manitoba, y el tercio norte de Saskatchewan. Las tierras del Escudo son accidentadas y rocosas, con abundantes lagos y una gran riqueza minera y forestal.

Región de las Praderas. A ella pertenece gran parte de las provincias de Manitoba, Alberta y Saskatchewan. En esta región se halla el 80% de las tierras cultivables del país: Saskatchewan es la principal zona cerealista de Canadá, seguida por Manitoba. Alberta está recubierta por extensos bosques. En esta región se encuentran importantes yacimientos minerales y petrolíferos.

Región Montañosa Occidental. Se extiende desde el extremo occidental de la provincia de Alberta hasta la costa del Pacífico y comprende la mayor parte de la provincia de la Columbia Británica y del territorio del Yukón. En este último se halla la cima más elevada del país, el Monte Logan (5.951 m). La provincia de Columbia Británica está ocupada casi por completo por la cordillera de las Rocosas. Esta región es muy boscosa y su economía depende mucho de la explotación de sus abundantes recursos naturales, forestales y minerales, especialmente en el Yukón.

Región de las Islas del Ártico. Está situada al nordeste del país, limitando al sur casi por completo con el Círculo Polar Ártico. Comprende parte del Territorio del Yukón, de los Territorios del Noroeste y de Nunavut, todos escasa y casi exclusivamente poblados por aborígenes. Las principales actividades económicas son la minería, la caza y la pesca.

Recursos hidrográficos

La abundancia de los recursos hidrográficos de Canadá ha contribuido de forma muy significativa al desarrollo del país. Aproximadamente el 8,9% de la superficie canadiense está recubierta de lagos y ríos, lo cual representa el 7% de los recursos hidrográficos renovables del mundo.

Los grandes sistemas hidrográficos de Canadá constituyen una enorme riqueza económica y natural; son vías de comunicación naturales e importantes fuentes de producción de energía hidroeléctrica, pues abastecen el 59% del consumo eléctrico nacional.

Clima

Dada la extensión y la diversidad del relieve del país, el clima canadiense presenta considerables variaciones regionales.

- En la costa del Pacífico, los veranos son frescos y relativamente secos. Los inviernos, en cambio, son templados, lluviosos, con nubosidad abundante.
- En el interior de la provincia de Columbia Británica, las variaciones climatológicas están más ligadas a la altitud que a la latitud. Durante el invierno, vientos húmedos provenientes del oeste provocan abundantes nevadas en las laderas montañosas. Al contrario, en verano domina una climatología seca y calurosa.
- El interior del país, desde las Montañas Rocosas hasta los Grandes Lagos, presenta un clima de tipo continental, con inviernos largos y fríos, veranos cortos pero calurosos, y escasas precipitaciones.
- Las regiones meridionales de Ontario y Quebec tienen un clima húmedo, con inviernos fríos, veranos calurosos y, por lo general, abundantes precipitaciones a lo largo de todo el año.
- Las provincias de la costa atlántica se caracterizan por un clima húmedo de tipo continental, pese a la influencia del océano en el litoral.

En cuanto a las islas del norte, la costa ártica y la región que bordea la bahía de Hudson, éstas presentan un clima netamente ártico, caracterizado por largos inviernos glaciales, brevemente interrumpidos en verano con temperaturas que rondan los cero grados. El deshielo producido por el cambio climático propicia que se abra una ruta comercial de navegación los meses de verano.

Población

Según el último censo nacional oficial (correspondiente al año 2021) efectuado por Statistics Canada, Canadá contaba en julio de 2021 con una población de 36,9 millones de habitantes. La población ha crecido al ritmo más elevado del G7 desde 2016. Entre 2020 y 2024, la población canadiense ha aumentado en un 9,1% (casi 3,5 millones de habitantes adicionales). En 2022 y 2023, la población de Canadá registró un aumento acelerado, superando el crecimiento registrado en el conjunto de los 5 años previos; batió el récord de crecimiento con 1 millón de nuevos habitantes en cada uno de esos años. Un crecimiento tan rápido, sostenido en el tiempo, presentaba un desafío importante para la capacidad del país de integrarlos, con un impacto negativo creciente sobre la renta per cápita del país y los precios de la vivienda y alquileres. En 2024, con la entrada en vigor de medidas del gobierno federal para reducir la entrada de residentes no permanentes, el número de personas que entró en el país dentro de esa categoría se redujo en un 65%; de 820.800 en 2023 a 291.000 en 2024. El crecimiento demográfico es atribuible en un 97% de a nuevos inmigrantes permanentes y temporales. En la última estimación de población llevada a cabo por el Gobierno de Canadá, el país contaba con una población de aproximadamente 41,5 millones de habitantes al 1 enero de 2025. [Fuente:

[Statistics Canada](#)

].

Etnias

Según el censo de población de 2021, los pueblos indígenas representaron un 5% de la población de Canadá. El grupo incluye a indios norteamericanos (localmente denominados “Primeras Naciones”), métis [grupo étnico resultado del cruce que tuvo lugar entre mujeres de las primeras naciones y los empleados británicos y franco-canadienses de la Compañía de la Bahía de Hudson] e inuits. Canadienses [el grupo formado principalmente por habitantes de origen anglófono y francófono que no se sienten identificados con sus etnias de origen], ingleses y franceses representan el grueso de la población no

indígena. Cabe destacar el multiculturalismo y la variedad de procedencia de la población canadiense. La proporción de minorías visibles entre la población de origen no aborígen se ha disparado en los últimos 30 años, pasando de representar menos del 5% en 1981 al 23% en 2021. Por orígenes de la inmigración, los países de Asia representaron un 11,9% de la población inmigrante de Canadá, provenientes sobre todo del subcontinente de la India, el sudeste asiático y China. La población proveniente de Europa representó un 5,4% de la población y las Américas y África, un 3,3% y un 2,3% respectivamente.

Densidad demográfica

Canadá tiene una densidad de población baja en relación con la superficie del país. En 2024, se situó en 4,6 habitantes por km2, que contrasta, por ejemplo, con los 36 habitantes por km2 de EE. UU. En este sentido, hay que destacar que casi el 89% del territorio canadiense permanece deshabitado. Se estima que el 90% de la población vive a menos de 150 km de la frontera sur con los EE. UU, un área que supone el 4% del territorio canadiense. El área de mayor densidad demográfica corresponde precisamente a las regiones limítrofes con EE. UU. de las provincias de Ontario y Quebec, junto a los grandes lagos y a lo largo del San Lorenzo. La provincia con mayor densidad es la Isla del Príncipe Eduardo (31,5 hab/km2). Por el contrario, el territorio de Nunavut es el que dispone de la menor densidad de población (0,02 hab/km2).

Población de Canadá y sus provincias y territorios

	Nº DE HABITANTES (a 1 de enero)				
	2020	2024	% Crec (2020- 24)	Superficie Km2	Densidad Pobl/Km2 (2024)
Canadá	38.058.291	41.528.680	9,1%	8.965.121	4,6
Ontario	14.772.726	16.182.641	9,5%	908.699	31,5
Quebec	8.550.561	9.111.629	6,6%	1.356.625	20,4
Columbia Británica	5.180.015	5.722.318	10,5%	922.503	17,8
Alberta	4.418.338	4.960.097	12,3%	640.330	12,0
Manitoba	1.383.854	1.504.023	8,7%	552.370	7,7
Saskatchewan	1.166.348	1.250.909	7,3%	588.243	6,7
Nueva Escocia	990.025	1.079.627	9,1%	52.942	6,2
Nuevo Brunswick	784.950	858.963	9,4%	71.388	2,7
Terranova y Labrador	525.895	545.579	3,7%	370.514	2,1
Isla del Principe Eduardo	159.240	179.280	12,6%	5.686	1,5

Territorios del Noroeste	44.432	45.074	1,4%	1.143.793	0,1
Yukón	42.157	47.126	11,8%	474.713	0,04
Nunavut	39.750	41.414	4,2%	1.877.778	0,02

Nota: Superficie terrestre en km2 excluyendo masas de agua. Población obtenida de la estimación trimestral, Statistics Canada 91-002-X. Datos sobre terreno: Canada Census 2021, Statistics Canada: 98-316-X2016001. Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada, Actualizado a 24/04/2025

Tasa de crecimiento

La población canadiense se ha duplicado entre 1965 y 2024 y es, aproximadamente, 12 veces superior al primer censo de población de 1871. Entre los censos de 2016 y 2021 la población creció un 5,2%, algo más que en el período 2011-2016 (+5%). En ambos períodos, Canadá se situó en la primera posición en crecimiento poblacional entre los países del G7. [Fuente:

[Statistics Canada](#)

]

La tasa de fertilidad en Canadá se encuentra por debajo de la tasa de reemplazo poblacional desde 1959, disminuyendo cada año desde 2008 y alcanzando un valor de 1,26 hijos por mujer en 2023. La tasa de natalidad en 2023 fue de 8,8 nacimientos por cada 1.000 habitantes, experimentando una ligera tendencia a la baja desde su último máximo en 2008 de 11,5. Por su parte, la tasa de mortalidad en 2023 fue de 8,1 fallecimientos por cada 1.000 habitantes y está en aumento debido al envejecimiento de la población. La pandemia contribuyó a un aumento sin precedentes de 5 décimas en la tasa de mortalidad en 2020. La esperanza de vida para los nacidos entre 2018 y 2020 es de 79,9 años para los hombres y 84,0 para las mujeres.

En 2020, con la pandemia, la población de Canadá experimentó un crecimiento del 0,3%, una cifra baja comparable solo con los datos registrados durante las Primera y Segunda Guerras Mundiales, en contraste con el aumento del 1,6% del año anterior. Durante este año, se registraron más de 300.000 fallecimientos, siendo el 5,1% directamente atribuible al COVID-19. En 2021 se recuperó la tendencia de años anteriores con un crecimiento del 1,3%. En 2022 y 2023, Canadá alcanzó las cifras de crecimiento poblacional más altos registrados, con una tasa del 2,7% en 2022 y 3,2% en 2023, lo que equivale a un aumento de más de 2,2 millones de habitantes sobre esos dos años.

Canadá depende en gran medida de la inmigración internacional para sostener su crecimiento poblacional. Desde el año 2000, más del 65% del aumento demográfico ha sido impulsado por la inmigración, y desde 2017, esta cifra ha superado el 80%. En 2024, el 97% del crecimiento poblacional se atribuye a la llegada de nuevos habitantes por esta vía.

La pandemia de 2020 y las restricciones a la movilidad internacional provocaron una fuerte caída en la entrada de inmigrantes, con un descenso del 46% respecto a 2019. Como resultado, la contribución de la inmigración al crecimiento poblacional se redujo al 60%.

A partir de 2022 —y especialmente en 2023—, la entrada de inmigrantes y residentes no permanentes repuntó con fuerza. Canadá tuvo un flujo neto de entrada de 2,2 millones de nuevos habitantes en 2022 y 2023, lo que representó el 98% del crecimiento poblacional en ese periodo. Tras un marcado retroceso en 2020 y un repunte moderado en 2021, la llegada de residentes no permanentes se triplicó en 2022 y

se cuadruplicó en 2023 en comparación con el último año prepandemia, 2019; con un total de 1,4 millones de habitantes. El rápido crecimiento de la población, impulsado casi exclusivamente por la inmigración, ha ejercido una fuerte presión sobre el mercado de la vivienda. La oferta no ha logrado seguir el ritmo de la demanda, lo que ha agravado una crisis de asequibilidad ya existente, especialmente en grandes ciudades como Toronto, Vancouver y Montreal. Este aumento demográfico también ha tensionado los servicios públicos —salud, educación y transporte—, que ya enfrentaban desafíos estructurales antes del repunte migratorio. En consecuencia, en 2024, el gobierno federal tomó medidas para frenar la inmigración y reducir la población no residente temporal al 5% de la población para 2026, desde el 7,3% de julio de 2024. La entrada de residentes no temporales netos se redujo de 820.700 habitantes en 2023 a 291.100 habitantes en 2024.

Cuatro provincias suelen recibir el grueso de la inmigración. En 2023, Ontario (42,6%); Alberta (13,7%); Columbia Británica (13%) y Quebec (12,3%).

De acuerdo con las proyecciones de Statistics Canada, para el año 2036 más de un tercio de la población canadiense pertenecerá a una minoría visible y la mitad de la población será inmigrante o hijo de inmigrantes de primera y segunda generación. Además, se espera que la población aborigen crezca de casi 1,7 millones de personas en 2016 a entre 2,0 y 2,6 millones en 2036, lo que representará entre el 4,6% y el 6,1% del total de la población.[Fuente:

[Statistics Canada](#)

]

Componentes del crecimiento demográfico

(nº personas)	2021	2022	2023	2024
Crecimiento demográfico	504.804	961.954	1.256.370	744.324
Crecimiento por inmigración (%)	88%	98%	99%	97%
Nacimientos	373.201	360.962	369.721	369.036
Muertes	-285.495	-307.463	-311.942	-326.483
Inmigrantes	341.192	184.586	406.026	437.180
Emigrantes	-43.192	-27.861	-48.725	-49.332
Residentes no Permanentes Netos	77.538	551.544	820.766	291.165

Nota: Desde el 1 de julio del primer año hasta el 30 de junio del siguiente. Fuente: Statistics Canada, Tabla 7-10-0008-01. Actualizado a 24/04/2025.

Población urbana y de las principales ciudades

El proceso de urbanización de Canadá ha sido muy intenso, siendo la proporción de habitantes en áreas urbanas (poblaciones con más de 10.000 personas) del 84,2% del total en 2024, sólo superado por Japón y Reino Unido entre los países del G7.

Según el censo 2021, las tres áreas metropolitanas más importantes del país (Toronto, Montreal y Vancouver) albergan al 35% de los habitantes. Calgary y Edmonton fueron las áreas metropolitanas que

más incrementaron la población entre los censos de 2016 y 2021, con tasas de crecimiento de en torno al 8,5%. [Fuente: [Statistics Canada](#)]

Población en las principales áreas metropolitanas

Habitantes	2021	2022	2023	2024
Toronto, Ontario	6.472.951	6.582.012	6.837.468	7.106.379
Montréal, Quebec	4.330.143	4.374.055	4.483.155	4.615.154
Vancouver, Columbia Británica	2.771.430	2.853.203	2.981.253	3.108.941
Calgary ,Alberta	1.540.242	1.586.947	1.678.702	1.778.881
Edmonton, Alberta	1.472.402	1.499.878	1.559.106	1.631.614
Ottawa - Gatineau, Ontario/Quebec	1.540.340	1.568.019	1.609.969	1.660.269

Nota: Estimación a 1 de julio de cada año. Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada, CANSIM Table 17-10-0005-01. Actualizado a 24/04/2025.

Distribución de la población por edades y sexos

Población por edad (2024)

Franja de edad	Total	% del Total	Mujeres	Hombres
0 a 14	6.264.509	15,2%	3.051.090	3.213.419
15 a 64	27.203.969	65,9%	13.397.336	13.806.633
64 a 99	7.808.449	18,9%	4.192.446	3.616.003
Más de 100	11.672	0,03%	9.472	2.200
Total	41.288.599	100,0%	20.650.344	20.638.255

Nota: Estimación a 1 de julio de 2021. Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada, [17-10-078-01](#) . Actualizado a 24/04/2025.

La pirámide de población de Canadá presenta una forma invertida con una base más estrecha que el centro y una cima relativamente ancha, característica de los países ricos en proceso de envejecimiento. La fuerte inmigración y la entrada de residentes no permanentes (trabajadores temporales y estudiantes internacionales, principalmente) que recibe ha permitido mantener una población en aumento en las franjas de edad de los 20 a los 39 años. Las políticas de inmigración de Canadá benefician precisamente a esta franja.

Por sexo, la proporción de hombres y mujeres en 2024 era del 50% para cado uno y la mediana de edad 39 y 42 años, respectivamente.

1.1.2 MARCO POLÍTICO

Sistema de gobierno

Canadá es un estado federal y una monarquía parlamentaria en la tradición de Westminster. El Rey Carlos III de Inglaterra es el Jefe de Estado, representado por un Gobernador o Gobernadora General, y el poder ejecutivo está en manos de un Primer Ministro que responde ante el Parlamento. En ausencia de un Gobernador General, ocupa el puesto como Administrador del Gobierno de Canadá el presidente del Tribunal Supremo.

Organización de los poderes del estado			
PODER EJECUTIVO		PODER LEGISLATIVO	PODER JUDICIAL
Jefe del Estado	Rey Carlos III representado por la Gobernadora General, Mary Simon (2021)	PARLAMENTO BICAMERAL: Senado y Cámara de los Comunes	CORTE SUPREMA DE CANADÁ
Jefe de Gobierno	Primer ministro Justin Trudeau (2021)		CORTE FEDERAL DE CANADÁ
Gabinetes	Ministros elegidos por el primer ministro		CORTE FEDERAL DE APELACIÓN CORTES PROVINCIALES

Fuente: Elaboración propia.

Poder ejecutivo

El poder ejecutivo lo ejerce el primer ministro con su gabinete, o consejo de ministros. El primer ministro es el líder del partido político que obtiene el mayor apoyo en la Cámara de los Comunes. Tiene el poder de recomendar al gobernador general la disolución del Parlamento. Es también responsable del nombramiento y de la organización de su gabinete. Propone al gobernador general el nombramiento de los vicegobernadores de las provincias, los portavoces del Senado, los presidentes de todos los tribunales, y también propone al Jefe de Estado, el Rey de Inglaterra, el nombramiento del gobernador general, aunque esta acción deriva de una consulta previa realizada con su gabinete.

Poder legislativo

El poder legislativo reside en el

[Parlamento de Canadá](#)

. Éste está formado por una Cámara Alta, el Senado; y una Cámara Baja, denominada la Cámara de los Comunes. El Senado está compuesto de 105 miembros vitalicios (hasta la edad límite de 75 años), los cuales son nombrados por el primer ministro. En cambio, los 343 miembros de la Cámara de los Comunes son elegidos por sufragio universal y por un período máximo de 4 años. Canadá está dividido en distritos electorales, cada uno representado en la Cámara de los Comunes por un diputado. El

número de escaños en la Cámara Baja sigue la evolución de la demografía, según una fórmula recogida en la Constitución.

Canadá no usa un sistema de lista, sino que el candidato de cada partido se presenta de forma individual dentro de su circunscripción y es elegido por mayoría simple: el que obtiene más votos dentro de cada circunscripción gana. Esto explica que partidos con un porcentaje menor de votos en cómputo absoluto, puedan tener una mayor representación parlamentaria que otros con más, puesto que la dispersión o concentración geográfica del voto juega un papel importante. Así, en las elecciones de abril de 2025, el Bloque Quebecois logró 22 escaños, por 7 del partido NDP; a pesar de tener sensiblemente el mismo número de votos (6,3% del total). El Bloque Quebecois concentra sus votantes enteramente en la provincia de Quebec.

El Senado se constituyó para proteger los intereses de las regiones menos pobladas de Canadá. En la práctica, esta Cámara tiene menos influencia que la Cámara de los Comunes, puesto que no puede votar mociones de confianza o de censura.

Las leyes pueden originarse en la Cámara de los Comunes o en el Senado. Una vez que un proyecto de ley es presentado, tiene que pasar por tres lecturas en ambas cámaras. Los proyectos de ley pueden ser propuestos por el Gobierno o por un miembro del Parlamento. Aquellos proyectos relacionados con gastos o ingresos de dinero deben ser presentados por un miembro del gabinete. Si se aprueban las tres lecturas, el documento es remitido al Senado donde se lleva a cabo un proceso similar. El proyecto se convierte en ley cuando recibe el consentimiento real mediante la firma del gobernador general.

Composición del Parlamento de Canadá	Cámara de los Comunes		Senado
Partido	Escaños	% votos obtenidos (2025)	Escaños
Partido Liberal	170	43,8%	0
Partido Conservador	143	41,3%	11
Bloque Québécois	22	6,3%	0
NDP	7	6,3%	0
Partido Verde	1	1,2%	0
Independientes o sin afiliación en los Comunes o Senado	-	0,2%	10
Grupo de Senadores Independientes	-	-	45
Grupo de Senadores Progresista	-	-	18
Grupo de Senadores Canadienses	-	-	20
Vacantes	0	-	1
Total	343		105

Fuente:
[Cámara de los Comunes](#)

y

Senado

. El número de escaños de cada partido puede variar a lo largo de una legislatura y no coincidir con los resultados obtenidos en la elección. Actualizado a 21/05/2025

Partidos políticos

En marzo de 2025 concluyó el mandato de Justin Trudeau al frente del Partido Liberal (PL), tras casi una década en el poder y tres victorias electorales consecutivas (2015, 2019 y 2021). Anunció su dimisión en enero y convocó primarias internas. Mark Carney le ha sucedido como líder del partido y es, desde las elecciones del 28 de abril de 2025, el nuevo primer ministro de Canadá. El Partido Liberal obtuvo 170 escaños en las elecciones, quedándose a 2 escaños de una mayoría absoluta.

El Partido Conservador (PC), favorito en los sondeos durante más de un año, terminó cediendo ante el PL pese a lograr el mayor porcentaje de voto de su historia. Se mantiene como oposición oficial. El Bloque Quebequés, con 22 escaños, es la tercera fuerza en la Cámara, seguido por el Nuevo Partido Democrático (NDP), con 7. El Partido Verde conserva un único escaño.

El Partido Liberal

, fundado en 1867, se caracteriza por una visión política centrista. Tras una profunda crisis en 2011, Justin Trudeau asumió el liderazgo en 2013 y lideró al partido a la victoria en tres elecciones federales consecutivas (2015, 2019 y 2021). Trudeau anunció su dimisión como primer ministro de Canadá y líder del Partido Liberal el 6 de enero de 2025, tras casi una década en el poder. Su decisión fue motivada por una combinación de factores: una caída sostenida en su popularidad, presiones internas dentro de su partido y desafíos económicos y políticos significativos. Durante los últimos años, Trudeau enfrentó una disminución en su aprobación pública, atribuida a problemas como el aumento del costo de vida, la inflación y una crisis de vivienda. Además, su gobierno se vio afectado por escándalos éticos y la percepción de desconexión con las preocupaciones ciudadanas. La renuncia de figuras clave, como la ministra de Finanzas y viceprimera ministra Chrystia Freeland en diciembre de 2024, intensificó las tensiones internas y debilitó su liderazgo. Mark Carney, economista formado en Harvard y Oxford, con experiencia en Goldman Sachs y como gobernador de los bancos centrales de Canadá y el Reino Unido, asumió el liderazgo del Partido Liberal y la jefatura del gobierno canadiense en marzo de 2025. Su ascenso se produce en un contexto de tensiones comerciales con Estados Unidos, marcadas por aranceles y amenazas de anexión por parte del presidente Donald Trump. Carney ha prometido defender la soberanía canadiense y abordar desafíos económicos internos como la inflación y la crisis de vivienda.

El Partido Conservador de Canadá

, nace de la fusión del Partido Conservador Progresista con la Alianza Canadiense en 2003 para lograr hacer frente al Partido Liberal, hegemónico en el poder durante la década anterior. Bajo el liderazgo de Stephen Harper, logró tres mandatos consecutivos entre 2006 y 2015, incluida una mayoría absoluta en 2011. En las elecciones de 2021, obtuvo 119 escaños, dos menos que en 2015. Desde 2022, el partido está liderado por Pierre Poilievre. En las elecciones de marzo de 2025 consiguió su mayor porcentaje histórico de voto, aunque quedó por detrás del Partido Liberal en número de escaños. Pierre Poilievre fue elegido por primera vez como diputado federal en las elecciones generales de 2004 y fue reeligido en todas las elecciones hasta las elecciones de abril de 2025, cuando perdió su escaño frente a un candidato liberal. Puesto que Poilievre ha perdido su condición de parlamentario, el PC ha designado a

Andrew Sheer como líder provisional de la oposición. Para regresar al Parlamento, Poilievre podría presentarse en una elección parcial. En este sentido, el diputado conservador Damien Kurek, representante del distrito de Battle River–Crowfoot en Alberta, anunció su renuncia para facilitar el retorno de Poilievre a la Cámara de los Comunes. Este distrito es considerado un bastión conservador, lo que aumentaría las probabilidades de éxito de Poilievre en una elección parcial.

El Bloque de Quebec

(Bloc Québécois es un partido nacionalista y secesionista quebequés, fundado en 1990 por diputados federales que abandonaron el Partido Liberal y el Partido Conservador tras el fracaso de los Acuerdos del Lago Meech, que buscaban el reconocimiento constitucional de Quebec. Yves-François Blanchet lidera el partido desde enero de 2019. En las elecciones de 2025 obtuvo 22 diputados y continúa como el tercer grupo por número de escaños, posición que mantiene desde 2019.

El Nuevo Partido Democrático

o NDP (*New Democratic Party*) fue creado en 1961. Es el partido con una orientación más claramente socialista entre los representados en la Cámara de los Comunes. Jagmeet Singh lo lidera desde 2017. En las elecciones federales de 2019, perdió 20 escaños respecto a 2015 y quedó como cuarta fuerza con 24 diputados. En 2021 apenas subió a 25 escaños. En las elecciones de 2025, el NDP obtuvo 7 escaños, su peor resultado en más de una década. Jagmeet Singh anunció su dimisión como líder del Nuevo Partido Democrático (NDP) tras perder su escaño en las elecciones. Don Davies, ha sido designado líder interino del NDP hasta la celebración de un nuevo proceso de primarias. Aunque se mantiene como cuarta fuerza política, el NDP ha perdido su condición de grupo parlamentario oficial en la Cámara de los Comunes. Ha iniciado conversaciones con el gobierno liberal de Mark Carney para explorar la posibilidad de que el partido recupere ciertos derechos parlamentarios, a pesar de no cumplir con el requisito formal de escaños, lo que podría traducirse en un acuerdo para apoyar al PL en la aprobación de sus propuestas legislativas.

El

Partido Verde de Canadá

se fundó en 1983, aunque no logró representación parlamentaria hasta las elecciones de 2011. Elizabeth May, actual líder, ha estado al frente del partido en dos etapas: de 2006 a 2019 y desde 2022. En las elecciones federales de 2025, la formación logró 1 escaño en la Cámara de los Comunes.

A diferencia de lo que ocurre en otras federaciones, los partidos federales canadienses y sus homólogos provinciales no están integrados orgánicamente y mantienen lazos más bien informales. El NDP es el único partido integrado en todo el territorio.

Poder judicial

El poder judicial es independiente y está compuesto de tribunales federales, provinciales y territoriales. El derecho canadiense – penal y civil - procede principalmente del “*Common Law*” británico, salvo en la provincia de Quebec, donde también rige en materia el derecho civil codificado de origen francés. El sistema judicial federal está compuesto por el Tribunal Supremo de Canadá, con sede en Ottawa; el Tribunal Federal y el Tribunal Tributario. El sistema judicial provincial comprende generalmente un Tribunal Supremo o Superior, tribunales de distrito (excepto en Quebec) y tribunales de primera instancia.

Organización administrativa y territorial del Estado

Históricamente, la formación de Canadá como federación y país independiente sigue un proceso gradual -aunque no libre de conflictos- desde el asentamiento de los primeros colonos británicos y franceses en el siglo XVI, la posterior extensión y consolidación territorial bajo dominio británico y, finalmente, la total independencia en materia constitucional. Este proceso culminó en 1982 con la repatriación de la constitución de 1867.

Canadá es un estado federal constituido por diez provincias y tres territorios, independientes entre sí. También forman parte de la organización administrativa y territorial del país los municipios, organismos descentralizados que dependen de las provincias. El régimen de competencias del Gobierno federal y de los gobiernos provinciales está definido en la constitución, y confiere a estas últimas total autonomía ejecutiva, administrativa y legislativa en las materias que caen dentro de su ámbito de competencia.

Distribución territorial

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL	
Provincias	Columbia Británica
	Alberta
	Saskatchewan
	Manitoba
	Ontario
	Quebec
	Nuevo Brunswick
	Nueva Escocia
	Isla del Príncipe Eduardo
	Terranova y Labrador
Territorios	Yukón
	Territorios del Noroeste
	Nunavut

Fuente: Elaboración propia.

En cada una de las diez provincias, la Corona (de Inglaterra) está representada por un vicegobernador general, nombrado por el gobernador general a propuesta del primer ministro. El vicegobernador ratifica el gobierno provincial, elegido cada cuatro años por sufragio universal.

Los territorios, en cambio, son administrados por un comisario nombrado directamente por el Gobierno federal y responsable ante la Asamblea Territorial. Ésta última es elegida por sufragio universal cada cuatro años. Las Asambleas Territoriales gozan de menos autonomía que las provinciales.

Los gobiernos municipales se encuentran bajo el control de la jurisdicción provincial y se componen normalmente de un alcalde electo y un consejo. Los gobiernos municipales suelen tener poderes amplios sobre asuntos locales.

Las provincias tienen competencia en materia de sanidad, educación, servicios sociales, obras públicas provinciales, derecho civil, gobierno municipal, administración de justicia, tribunales y cumplimiento de las leyes provinciales. Los gobiernos provinciales también ejercen control sobre las relaciones laborales, salvo en los sectores bajo jurisdicción federal, como la banca y el transporte.

El Gobierno federal se reserva competencias plenas en materia de defensa, política exterior, regulación del comercio exterior, aduanas y aranceles, política monetaria y banca, navegación y transporte marítimo, navegación aérea y telecomunicaciones, transporte interregional, legislación sobre quiebras e insolvencias, patentes, ley de ciudadanía, servicios postales, prestaciones de desempleo, pesca, legislación penal y prisiones federales.

La Administración económica y su distribución de competencias

La administración económica y comercial de Canadá se lleva a cabo conjuntamente entre los ministerios competentes, la Agencia Tributaria Canadiense, empresas públicas y comités especializados del Gobierno federal.

Política económica y fiscal

Ministerio de Finanzas

La gestión económica es competencia casi exclusiva del Ministerio de Finanzas, lo que otorga a su titular una influencia destacada dentro del gabinete. El ministerio elabora el presupuesto federal y define la política fiscal. En política monetaria, puede instruir al Banco de Canadá en caso de desacuerdo, mediante directrices obligatorias por tiempo limitado. También regula y supervisa el sistema financiero. Chrystia Freeland ocupó el cargo de ministra de Finanzas y viceprimera ministra hasta su dimisión en diciembre de 2024. François-Philippe Champagne es el actual ministro de Finanzas de Canadá. Fue nombrado para el cargo el 14 de marzo de 2025 por el primer ministro Mark Carney, sucediendo a Dominic LeBlanc que ocupó el puesto tras la dimisión de Freeland.

[<https://www.canada.ca/en/department-finance.html>]

El Consejo del Tesoro

El Consejo del Tesoro es uno de los comités del gabinete de ministros del Gobierno federal. Tiene las particularidades de que es el único comité del gabinete creado en virtud de un acto legislativo y que su presidente forma parte del gabinete por derecho propio. Sus competencias abarcan la supervisión de la función pública e intervención del gasto público. La presidenta del Tesoro es Mona Fortier. [www.canada.ca/en/treasury-board-secretariat.html]

Agencia Tributaria Canadiense

Los impuestos y su gestión son competencia de la Agencia Tributaria Canadiense (*Canada Revenue Agency*). [www.canada.ca/en/revenue-agency.html]

Política comercial

En la política comercial de Canadá tiene un papel importante el Ministerio de Asuntos Globales (antes Ministerio de Exteriores, Comercio Internacional y Desarrollo), así como un cierto número de empresas públicas.

Ministerio de Asuntos Exteriores

El Ministerio de Asuntos Exteriores (Global Affairs Canada) es un macroministerio con tres ministros: Asuntos Exteriores, Comercio Internacional y Cooperación Internacional. Actualmente, Anita Anand ocupa el cargo de ministra de Asuntos Exteriores, Maninder Sidhu es el ministro de Comercio Internacional y Randeep Sarai se desempeña como secretario de Estado para el Desarrollo Internacional. Además, Dominic LeBlanc, presidente del Consejo Privado del Rey, es el ministro responsable de las relaciones comerciales entre Canadá y Estados Unidos, de Asuntos Intergubernamentales y de la iniciativa "Una sola economía canadiense". Entre sus funciones, el ministerio participa en la elaboración, negociación y administración de acuerdos y normas comerciales, así como en la resolución de disputas comerciales que involucran a Canadá. Además, promueve el comercio exterior y la atracción de inversiones a través de su red internacional de delegaciones comerciales y mediante organismos como:

- [Canadian Commercial Corporation](#)

- [CUSMA Secretariat - Canadian Section](#)

- [Export Development Canada](#)

- [Invest in Canada](#)

Las aduanas son competencia de la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (

[Canada Border Services Agency](#)

), que depende del Ministerio de Seguridad Pública y Protección Civil.

[www.international.gc.ca]

A diferencia de la política comercial externa, que está altamente centralizada y es competencia federal (principalmente a través de Global Affairs Canada), la política comercial interna está más fragmentada y requiere cooperación intergubernamental. El Ministerio de Innovación, Ciencia e Industria juega un papel destacado por sus competencias sobre regulación de la competencia, propiedad intelectual y estándares industriales. Pero las provincias y los territorios tienen a su vez amplias competencias sobre comercio interprovincial, normas de consumo o comercio minorista.

[Ministerio de Innovación, Ciencia e Industria](#)

El Ministerio de Innovación, Ciencia e Industria es responsable de fomentar la inversión y el comercio, la competitividad y el desarrollo industrial y tecnológico en la economía canadiense. Actualmente, Mélanie Joly ocupa el cargo de ministra de Industria y ministra responsable del Desarrollo Económico de Canadá para las regiones de Quebec. El ministerio participa activamente en la regulación de diferentes mercados y sectores, y promueve y administra una variedad de programas de apoyo a las empresas a través de organismos como:

- [Business Development Bank of Canada](#)

;

- [Canada Foundation for Innovation](#)

;

[Destination Canada](#)

;

[Canadian Space Agency](#)

;

[Competition Tribunal](#)

;

[Copyright Board Canada](#)

;

[National Research Council Canada](#)

;

[Infrastructure Canada](#)

;

[Standards Council of Canada](#)

;

[Statistics Canada](#)

.

El ministro de Innovación, Ciencia y Desarrollo Económico es François-Philippe Champagne.
[www.ic.gc.ca]

Empresas públicas

En Canadá existen las denominadas *Crown Corporations* o Corporaciones de la Corona, que desarrollan sus actividades en un buen número de sectores de la economía. Están reguladas por leyes especiales y controladas por diversos ministerios: Agricultura, Pesca, Obras Públicas, Patrimonio, Industria, Transportes, Asuntos Exteriores, Finanzas, Tesoro, Comercio Internacional, Recursos Naturales.

Se puede obtener el

[listado completo de estas empresas](#)

así como otras informaciones en la dirección en internet de la

[Secretaría del Consejo del Tesoro](#)

1.1.3 ESTRUCTURA DE LA OFERTA

1.1.3.1 Estructura de la oferta, sector primario, secundario y terciario

Estructura del PIB por sectores

La estructura del PIB de Canadá refleja una economía avanzada y diversificada, con una marcada preeminencia del sector terciario. Según datos de Statistics Canada, en 2024, el sector servicios representó aproximadamente el 74,6 % del PIB, mientras que el sector industrial (secundario) contribuyó con un 18,4 % y el sector primario (agricultura, pesca y explotación forestal) con un 6,9 %.

Esta distribución evidencia una tendencia sostenida hacia la terciarización de la economía canadiense en las últimas décadas. Sin embargo, los sectores primario y secundario mantienen una relevancia

significativa, especialmente en regiones con abundancia de recursos naturales o una sólida tradición manufacturera.

A continuación, se presenta la evolución del PIB real por sectores en los últimos años:

PIB real por sectores (% del PIB)	2021	2022	2023	2024
Primario	6,7	6,9	6,8	6,9
Secundario	19,9	19,6	19,1	18,4
Terciario	73,6	73,6	74,2	74,6

Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada. Tabla 36-10-0434-03. Actualizado a 21/05/2025.

SECTOR PRIMARIO

PIB sector primario

Tras una severa sequía en 2021 que redujo la producción agrícola en un 15%, el sector mostró una recuperación significativa en 2022, con un crecimiento del 15,3%. Sin embargo, en 2023, el aumento de los costos de producción, especialmente de fertilizantes, y las interrupciones en las cadenas de suministro debido a la invasión rusa de Ucrania provocaron una contracción del 3,4%. En 2024, la agricultura se estabilizó con un crecimiento del 2,3%.

La minería y la extracción de petróleo y gas mostraron una evolución más estable, con un crecimiento del 4,7% en 2022, 1,5% en 2023 y 3,9% en 2024. A pesar de las fluctuaciones, la contribución de este subsector al PIB total se mantuvo en torno al 5,2% en 2024.

En conjunto, el sector primario representó el 6,9% del PIB de Canadá en 2024, con un crecimiento anual del 3,5%.

PIB (precios básicos) Industrias primarias (Var. Anual en %)	2022	2023	2024	En % todas industrias 2024
Todas las industrias	4,1	1,6	1,6	
Total sector primario	7,4	0,2	3,5	6,9
Agricultura, silvicultura, pesca y caza	15,3%	-3,4%	2,3%	1,8
Minería y extracción de petróleo y gas	4,7%	1,5%	3,9%	5,2

Fuente: Elaboración propia a partir de *Statistics Canada*: tablatable 36-10-0434-03. Actualizado a 22/05/2025

Agricultura

Importancia económica

En 2024, la agricultura, silvicultura, pesca y caza representaron el 1,8% del PIB de Canadá y generaron aproximadamente 231.000 empleos directos. Los principales subsectores incluyen el cultivo de cereales, especialmente trigo y otros granos, y la ganadería. [Fuente:

Statistics Canada

y

Statistics Canada

]

Distribución territorial

La distribución de cultivos es muy variada. En las provincias de las praderas (Alberta, Saskatchewan y Manitoba) tiene una importancia preponderante la producción de ganado y cereales. Las explotaciones hortofrutícolas son más intensivas en las provincias orientales: Ontario, Quebec, Nueva Escocia, Nuevo Brunswick e Isla del Príncipe Eduardo.

El número de explotaciones agrícolas en Canadá ha disminuido de manera continuada debido a que las innovaciones tecnológicas suponen mayores beneficios en explotaciones agrarias de mayor extensión.

Comercio internacional

Las oportunidades de exportación son fundamentales para el crecimiento de la agricultura canadiense y la mayoría de las industrias agroalimentarias. En 2024, Canadá registró exportaciones e importaciones de productos agrícolas (incluyendo productos intermedios como harina y azúcar) por valor de 41.914 M USD y 21.382 M USD, respectivamente.[Fuente:

Innovation, Science and Economic Development Canada

]

Los sectores más importantes para la exportación son:

- Semillas oleaginosas y aceites vegetales, fundamentalmente soja y colza.
- Cereales, fundamentalmente trigo.
- Productos preparados de marisco.
- Legumbres, principalmente judía y guisante seco.

Sus principales mercados de exportación son EE.UU., con un 60% aproximadamente de las exportaciones de productos agrícolas, agroalimentarios y de productos de la pesca, seguido de China (11%), Japón (4,4%), la UE (4,2%) y México (2,7%).

Minería y extracción de petróleo y gas

Importancia económica

Canadá es una de las naciones mineras más importantes del mundo, donde se explota la extracción de más de 60 metales y minerales. El sector extractivo ha sido decisivo para el desarrollo del país y, según [datos](#)

de la Asociación de Minería de Canadá, en 2023, representó el 4% del PIB con 430.000 empleos directos. En 2023, Canadá fue el primer productor mundial de potasa (33,3% del total mundial) y el segundo Niobio (8,4%) y Uranio (15%). Se situó entre los cinco primeros países en la producción de piedras preciosas y otros 11 minerales y metales más: paladio, cadmio, aluminio, oro, indio, platino, telurio, wolframita, mica, níquel y concentrado de titanio.

La Asociación minera de Canadá ha identificado dos áreas que presentan grandes oportunidades de crecimiento para el sector: en los minerales utilizados en la fabricación de baterías (níquel, cobalto, litio

y grafito) y en los minerales utilizados en tecnologías de energías renovables; en particular, en paneles solares (cobre, plomo y zinc, entre otros). [Fuente:

[Facts & Figures of the Canadian Mining Industry 2025](#)

]

El gobierno de Canadá está impulsando dos planes, junto con la industria, para recuperar posiciones entre los países productores de minerales críticos para la seguridad nacional, el desarrollo de nuevas tecnologías y el sector de la energía. Quiere también afianzarse como un socio estable y seguro frente a otros orígenes más conflictivos o menos estables. En 2022, creó un crédito fiscal para la exploración de minerales críticos específicos, incluidos níquel, cobre, cobalto, tierras raras y uranio, diseñado para fomentar la inversión en empresas de exploración. Así mismo, permitió que las empresas deduzcan inmediatamente el costo total de equipos impulsados por energía limpia, incluyendo la deducción inmediata del equipo eléctrico pesado, como los camiones de acarreo, en el sector minero.

Además de la importante producción nacional, Canadá es una potencia en el sector minero internacional, con una presencia importante en América Latina, el Caribe y África. Según cifras de la asociación minera de Canadá, el valor de los activos en el exterior de las empresas mineras canadienses duplica el valor de los activos dentro del país, con 215.400 millones de dólares en 2022.

La bolsa de Toronto es la principal bolsa de valores para empresas del sector minero. Cotizan en ella el 40% de las empresas que emiten valores para proyectos de explotación o exploración en todo el mundo. En 2023, 1.119 empresas mineras cotizaban en el TSX y TSX-V, con una capitalización conjunta de 517.000 millones de dólares que levantaron 7.600 millones en financiación.

Por otro lado, la rica tradición minera de Columbia Británica, unida a su generosa fiscalidad para actividades mineras ha convertido a la ciudad de Vancouver en uno de los centros de expertise mundiales para la exploración, donde se pueden encontrar proveedores de servicios profesionales especializados en las áreas del derecho, fiscalidad o geoquímica y geofísica. Más de 1.200 empresas mineras y de exploración minera tienen su sede en esta ciudad.

Canadá es el cuarto productor mundial de petróleo (6% del total) y cuenta con la cuarta mayor reserva a nivel mundial (9% del total), después de las de Venezuela y Arabia Saudita e Irán. Las reservas canadienses de petróleo ascienden a 163.300 millones de barriles (2023), de los cuales un 97% se corresponden con arenas bituminosas, que se localizan fundamentalmente en el norte de la provincia de Alberta. [Fuente:

[Natural Resources Canada](#)

].

Canadá es el quinto productor de gas natural con una cuota del 5% de la producción mundial. Se estima que las reservas canadienses de gas natural ascienden a 2,5 billones de metros cúbicos (2023), equivalente al 1% del total mundial, y se encuentran principalmente localizadas en el oeste del país.

[Fuente:

[Natural Resources Canada](#)

].

Distribución territorial

En 2023, estimaciones de producción preliminares indican que la producción de metales alcanzó un valor de 38.300 M CAD, un 2% más que en el año anterior. La producción de no metales fue de 20.800 M

CAD y se contrajo un 18%. La producción minera total, incluyendo carbón, se situó en 71.900 M CAD en 2023, por 78.500 M CAD en 2022. Desde 2014, la producción en volumen de varios de los principales minerales (níquel, uranio, cobre o platino) ha disminuido.

Canadá es uno de los mayores productores mineros del mundo y su geografía le permite extraer una gran variedad de minerales. La producción varía según la provincia y el territorio, pero a continuación se resumen los principales minerales extraídos en las regiones más relevantes:

Provincia/Territorio	Principales minerales producidos
Columbia Británica	Cobre, molibdeno, oro, plata, zinc, aluminio, yeso, piedra caliza
Ontario	Níquel, oro, cobre, platinoides, zinc
Quebec	Oro, hierro, níquel, cobre, zinc
Manitoba	Zinc
Nunavut	Oro, diamantes, hierro, cobalto, metales de tierras raras
Saskatchewan	Uranio, Potasa
Terranova y Labrados	Níquel, hierro
Territorios del Noroeste	Diamantes
Nacional (Canadá)	Cobalto, cobre, metales preciosos, níquel, uranio, litio, potasio, manganeso, grafito, titanio

Fuente: Asociación minera de Canadá.

Ontario es el mayor productor de minerales y metales del país. Produce el 36% de los minerales metálicos y el 23% de los minerales no metálicos de Canadá. Quebec porta aproximadamente el 30% de los minerales extraídos en Canadá y es reconocida por tener la industria minera más diversificada del país, con importantes producciones de hierro, oro, níquel, zinc y diamante. Por su parte, Saskatchewan es un líder mundial en la extracción de potasa y uranio, minerales estratégicos para la agricultura y la energía nuclear. Columbia Británica también ocupa un lugar destacado por ser el principal productor de cobre y molibdeno de Canadá, además de otros minerales críticos. [Fuente:

[Facts & Figures of the Canadian Mining Industry 2025](#)

].

Gas y petróleo

Según datos de 2023, la producción de petróleo canadiense, unos 4,9 millones de barriles diarios, se concentra principalmente en tres provincias: Alberta (84,1%), Saskatchewan (10,2%) y Terranova y Labrador (4,5%). Desde 2010, la extracción de crudo de los depósitos de arenas bituminosas ha excedido la extracción de fuentes convencionales. En la actualidad el 50% de la producción a partir de arenas bituminosas se hace por el método de minería y el otro 50% por extracción “in situ” mediante inyección de vapor de agua en el pozo. En cuanto a refinerías, Canadá cuenta con una capacidad de refinado de 1,9 millones de barriles diarios distribuidos en 15 refinerías. Los principales centros refinado están Edmonton (Alberta), Sarnia (Ontario) y Montreal (Quebec). [Fuente:

[Natural Resources Canada](#)

].

Canadá cuenta con una geología favorable para los depósitos de gas natural. El área más importante es la cuenca sedimentaria del oeste de Canadá (Western Canada Sedimentary Basin), que se extiende desde el sudoeste de Manitoba hacia el sur de Saskatchewan, Alberta, Columbia Británica y la esquina suroeste de los Territorios del Noroeste. Según datos de 2023, la producción de gas natural canadiense de 524 millones de m³/día se concentró principalmente en las provincias de Alberta (65,6%) y Columbia Británica (33,3%). También cuentan con reservas de menor importancia en las provincias atlánticas y Ontario y se han realizado descubrimientos en Quebec, el delta del Mackenzie y el océano Ártico. El 72% de la producción comercializable de Canadá proviene de fuentes no convencionales (gas de esquisto, gas metano de carbón y gas compacto, principalmente). [Fuente:

[Canadian Centre for Energy Information](#)

y

[Natural Resources Canada](#)

].

Comercio internacional

En 2023, el valor de las exportaciones de minerales y productos minerales alcanzó 150.700 M CAD, el 21% del total de las exportaciones canadienses. Estados Unidos fue el primer destino de exportación, con el 56% de las exportaciones de minerales y productos minerales. Tras los Estados Unidos, los principales destinos fueron China (8%) y Reino Unido (7%). Los minerales metálicos representan el 77% de las exportaciones, con el oro (20%), hierro (15%) y aluminio (11%) como principales exportaciones. La potasa (8%) es la principal exportación de minerales no metálicos. [Fuente:

[Natural Resources Canada](#)

]

Canadá es el tercer mayor exportador de petróleo crudo. Canadá produjo en 2023 aproximadamente 4,9 millones de barriles al día y exportó 4 millones. Las exportaciones canadienses de crudo tienen como primer destino el mercado estadounidense (97% del total en 2023), principalmente el Midwest. A pesar del incremento exponencial en la producción de crudo de fuentes no convencionales en Estados Unidos, las exportaciones canadienses a este mercado no se han resentido demasiado puesto que el crudo pesado de Alberta es más adecuado para las refinerías estadounidenses que los petróleos ligeros de esquisto.

Sin embargo, el sector enfrenta múltiples desafíos estructurales que podrían agravarse con el regreso de Donald Trump a la presidencia de EE. UU. Entre ellos destaca la extrema dependencia del mercado estadounidense y la ausencia de un oleoducto de este a oeste dentro del propio Canadá que permita exportar crudo directamente a puertos de la costa atlántica sin pasar por territorio estadounidense. Esta vulnerabilidad estratégica limita la autonomía canadiense y podría ser explotada por una administración Trump más proteccionista o volátil en materia energética.

La principal amenaza estructural sigue siendo la falta de capacidad para transportar el crudo tanto al mercado estadounidense como a nuevos destinos. Canadá exporta aproximadamente el 90 % de su crudo por oleoducto, pero la red está saturada. Aunque el país cuenta con más de 840.000 km de oleoductos para hidrocarburos, menos del 10 % están regulados por el gobierno federal y tienen acceso a mercados de exportación. Enbridge, una única empresa privada, controla el 70 % de la capacidad de exportación, con unos 3 millones de barriles diarios, operando a plena capacidad.

En mayo de 2024, el gobierno federal finalizó la expansión del oleoducto Trans Mountain, que incrementará en 300.000 barriles diarios la capacidad de exportación hacia mercados asiáticos, alcanzando un total de 890.000 barriles por día. Sin embargo, este avance no resolverá el problema de fondo, ya que la producción nacional crecerá previsiblemente en 375.000 barriles adicionales en los próximos años, superando el nuevo margen de transporte disponible. La falta de infraestructuras energéticas propias que permitan una mayor diversificación geográfica de las exportaciones constituye así un riesgo geopolítico de primer orden para Canadá en un contexto global incierto y potencialmente hostil.

En 2023, las exportaciones de crudo de Canadá alcanzaron un récord histórico de 4 millones de barriles diarios, representando el 81 % de la producción total del país y generando ingresos por 124.000 millones de dólares canadienses. Alberta se mantuvo como el principal exportador, aportando el 87,4 % del volumen total exportado a Estados Unidos, seguido por Saskatchewan (8,9 %), Terranova y Labrador (1,9 %), Columbia Británica (1,3 %) y Manitoba (0,4 %) .

En cuanto a las importaciones, Canadá importó aproximadamente 490.000 barriles diarios de crudo en 2023, con un 72,4 % proveniente de Estados Unidos, seguido por Nigeria (12,9 %), Arabia Saudita (10,7 %), Colombia (2,1 %), Ecuador (1,1 %) y el Reino Unido (0,7 %). La proporción de las importaciones desde Estados Unidos ha crecido significativamente desde 2012, cuando representaban apenas el 9 % del total.

La ausencia de un oleoducto que conecte directamente las regiones productoras del oeste con las refinerías del este canadiense obliga a importar crudo, especialmente en provincias como Quebec y Nuevo Brunswick, que carecen de acceso directo a la producción nacional. Esta dependencia de importaciones, incluso en un país con abundantes recursos petroleros, destaca la necesidad de mejorar la infraestructura de transporte interna para optimizar el aprovechamiento de los recursos energéticos nacionales. [Fuente:

[Canada Energy Regulator](#)

;

[Canada Energy Regulator](#)

]

En 2023, Canadá exportó un promedio de 221 millones de metros cúbicos diarios de gas natural, lo que representó aproximadamente el 39 % de su suministro total, que alcanzó los 575 millones de m³ diarios, un récord histórico. Toda la exportación tuvo como destino Estados Unidos, consolidando a Canadá como su principal proveedor de gas. Las importaciones canadienses alcanzaron los 56,6 millones de m³ diarios, también mayoritariamente desde Estados Unidos, con Ontario y Quebec como principales receptoras debido a su cercanía e infraestructura. Desde 2009, Canadá también ha recibido pequeñas cantidades de GNL desde la terminal de Repsol en Saint John (Nuevo Brunswick). [Fuente:

[Canada Energy Regulator](#)

;

[Canada Energy Regulator](#)

]

SECTOR SECUNDARIO

PIB sector secundario

El sector secundario representa un 18,4% del PIB, siendo las manufacturas y la construcción los dos componentes principales. El sector ha ido perdiendo peso frente a los servicios. Dentro del sector manufacturero, los tres subsectores de mayor importancia son las industrias de la alimentación (14,8%), equipos de transporte (13,9%), y productos químicos (11,1%). El sector de equipos de transporte ha perdido peso por la contracción del sector del automóvil y sus partes y por el crecimiento que ha experimentado el sector de alimentación.

PIB (precios básicos) industrias secundarias (Var. Anual en %)	2022	2023	2024	En % todas industrias 2024
Todas las industrias	4,1	1,6	1,6	
Total sector secundario	2,5	-1,0	-1,7	18,4
Manufacturas	3,5	-0,7	-3,2	9,1
Construcción	1,3	-0,9	-0,3	7,3
Servicios públicos (Utilities)	2,5	-2,5	-0,2	2,0

Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*: tabla

[36-10-0434-03](#)

. Actualizado a 16/06/2025

En 2024, el PIB del sector secundario se contrajo por segundo año consecutivo, cayendo un 1,7%. El sector manufacturero (-3,2%) fue el que más restó al crecimiento, también por segundo año consecutivo. Los bienes duraderos (-4,9%) y, en particular los equipos de transporte (-7,3%), restaron al crecimiento al contraerse su actividad durante el año. La contracción en la construcción de edificios residenciales (-1,6%) fue el principal factor que restó al crecimiento del sector de la construcción en 2023 y 2024. Las subidas de tipos de interés decretadas por el Banco de Canadá en 2022 y 2023 para frenar la inflación han tenido un fuerte impacto tanto en la demanda de nueva vivienda como en las condiciones de financiación de las empresas constructoras.

Construcción

Importancia económica

La construcción es una de las industrias más importantes de Canadá. Con respecto al conjunto de industrias en Canadá, tuvo una contribución del 7,3% del PIB en 2024 y empleó a 1,6 millones de personas; el 7,8% de la mano de obra empleada. Durante 2020, el sector de la construcción fue uno de los más afectados por los cierres temporales de actividades económicas por el COVID-19.

Tras la contracción de la economía canadiense en 2020, las expectativas de crecimiento para la industria arquitectónica y de la construcción en la próxima década siguen siendo positivas, aunque se prevé que sean más moderadas que las registradas en la década anterior. En 2021 y 2022, el sector creció, impulsado principalmente por la recuperación del segmento residencial, que fue uno de los más afectados por las restricciones sanitarias. Sin embargo, en 2023 y 2024, la actividad del sector se desaceleró notablemente, con contracciones del 0,9% y 0,3%, respectivamente, en un contexto de endurecimiento monetario, encarecimiento del crédito y persistente incertidumbre global derivada de conflictos geopolíticos.

A pesar del dato relativamente decepcionante de ese año, desde 2024, el Gobierno federal ha puesto en marcha iniciativas para modernizar las infraestructuras, ampliar la oferta de vivienda y promover un desarrollo más sostenible que deberían impulsar el sector en los próximos años.

En el presupuesto federal de 2024, el gobierno anunció nuevas políticas y programas para acelerar la construcción de 3,8 millones de nuevas viviendas hasta 2031. Las principales medidas incluyen la eliminación de restricciones urbanísticas que limitan la construcción de vivienda de alta densidad, financiamiento blando para construcción de apartamentos y el uso de terrenos federales infrautilizados para construir vivienda. También quiere fomentar el desarrollo y uso de nuevas tecnologías de construcción para aumentar la productividad y la formación de profesionales, así como el reconocimiento de credenciales de trabajadores extranjeros.

Entre las principales, figura el *Canada Housing Infrastructure Fund* (CHIF), dotado con 6.000 millones de dólares canadienses hasta 2033, para financiar infraestructuras básicas necesarias para el desarrollo de nuevos proyectos residenciales. Esta medida se complementa con una ampliación de 15.000 millones del *Apartment Construction Loan Program*, con el objetivo de facilitar la construcción de 30.000 nuevos apartamentos de alquiler.

Entre las demás medidas destacadas figuran fondos adicionales para el *Housing Accelerator Fund*, préstamos a bajo interés para crear viviendas accesorias, incentivos fiscales para fomentar la inversión en vivienda en alquiler y programas para reconvertir terrenos federales con fines residenciales. También se están destinando recursos a fomentar tecnologías constructivas modulares y de bajas emisiones.

Estas medidas de apoyo federal, complementadas con otras de los gobiernos provinciales, y un ciclo de relajamiento de la política monetaria que debería prolongarse durante 2025, mejoran las perspectivas para el sector de la construcción residencial. Según Fitch Solutions, se prevé una reactivación de la demanda de vivienda y un crecimiento del sector del 2% en 2025 y del 3,1% en 2026. La recuperación del segmento residencial debería conducir a un repunte del conjunto del sector de la construcción, con crecimientos estimados del 1,6% y 2,6% para esos dos años, respectivamente.

El subsector de las infraestructuras de transporte seguirá impulsando el crecimiento, con un número significativo de proyectos de envergadura a nivel federal y provincial que entrará en fase de construcción y un pipeline de proyectos con apoyo público ambicioso para la próxima década. Como parte de las medidas para contrarrestar el efecto de la política arancelaria estadounidense, el Gobierno federal y las provincias acelerarán sobre los próximos 5 años proyectos que éstas últimas identifiquen como “transformativas” de la economía nacional, que incluirán proyectos de generación eléctrica, desarrollo minero, transporte público o agua.

En materia de transporte, el Gobierno anunció en 2025 el proyecto de tren de alta velocidad *Alto*, con una inversión inicial de 3.900 millones de dólares para iniciar las obras preliminares de un corredor electrificado entre Toronto y Quebec. El coste total estimado podría superar los 10.000 millones de dólares en fases posteriores. El objetivo es conectar Toronto, Ottawa, Montreal y Quebec con un tren rápido electrificado. El proyecto podría generar más de 50.000 empleos y reducir significativamente las emisiones en los desplazamientos interurbanos.

A nivel provincial, Ontario está ampliando la red de trenes de cercanías *GO Transit* y acometiendo inversiones a gran escala en energía nuclear, como la renovación de las centrales de Bruce Power y Darlington, así como la construcción del primer reactor modular pequeño (SMR) de Canadá en

Darlington. Estas actuaciones refuerzan tanto los objetivos de descarbonización como el desarrollo económico regional.

Las tensiones comerciales con EEUU desde inicios del 2025 representan el mayor foco de riesgo para el sector. Podrían tener un impacto significativo sobre el sector de la construcción en Canadá, tanto en términos de costes como de acceso a materiales y previsibilidad de las inversiones. Las cadenas de suministro de materiales y equipamiento para la construcción están fuertemente integradas entre ambos países, con flujos de componentes esenciales -como maquinaria, vidrio arquitectónico o paneles eléctricos- que cruzan la frontera en múltiples ocasiones a lo largo del proceso de fabricación e instalación. A su vez, el clima de incertidumbre podría llevar a posponer proyectos, mientras que una posible desaceleración económica en Norteamérica podría afectar tanto la demanda de vivienda como la ejecución de grandes planes de infraestructura.

A más largo plazo, la oferta de vivienda seguirá teniendo dificultades para igualar la demanda, ya que se espera que la fuerte inmigración de unos 500.000 nuevos inmigrantes al año siga impulsando el crecimiento del mercado inmobiliario por encima de la capacidad de nueva construcción.

Manufacturas

Las industrias manufactureras más importantes del país son: equipos de transporte, alimentación, productos químicos, maquinaria, fabricación de productos metálicos, petróleo y productos de carbón y manufacturas de plástico y caucho.

El sector manufacturero, que fue uno de los soportes del crecimiento durante la década de los años noventa, con una cuota del PIB del 16% en el año 2000, ha caído a valores por debajo de 10% en los años más recientes. En 2024, la aportación al PIB nacional se situó en el 9,1%, empleando a 1,8 millones personas. Tras crecer fuertemente en 2021 y 2022, en la salida de la pandemia, el sector manufacturero se contrajo en 2023 y 2024, con una caída del 0,6% y del 3,2% en esos dos años, respectivamente. Según Statistics Canada, la fabricación de bienes duraderos, que representó la mayor parte de la caída, se contrajo un 4,9% en 2024. El subsector de fabricación de equipos de transporte (-7,0 %) fue el principal contribuyente a la contracción, ya que la actividad en la fabricación de piezas de vehículos de motor disminuyó en el año.

El sector manufacturero canadiense ha sufrido un progresivo retroceso en los últimos 15 años, como consecuencia de la erosión sostenida de su competitividad y del proceso de desindustrialización asociado a su transición hacia una economía más orientada a los servicios. Varios factores explican este declive. Entre los más relevantes, destacan la insuficiente inversión en capital, en I+D, y en la adopción de nuevas tecnologías. Todo ello, combinado con unos costes laborales relativamente altos en comparación a EEUU y otros socios de la OCDE, y una mayor carga regulatoria, ha contribuido al estancamiento de la productividad canadiense. Entre 2010 y 2022, esta creció apenas un 0,3%, frente al 1,5% en los EEUU.

A esta debilidad estructural se suma una fuerte dependencia comercial de los EEUU, que absorbe aproximadamente el 75% de sus exportaciones manufactureras. Pese a su pertenencia al antiguo NAFTA -ahora T-MEC- no ha logrado escudarse de las políticas comerciales crecientemente proteccionistas de su principal socio comercial. Tampoco ha podido capitalizar, como sí lo hizo México, el proceso de *reshoring* de industrias que tuvo lugar durante la guerra comercial entre EE. UU. y China en el primer mandato de Donald Trump.

Prácticamente la mitad de toda la producción industrial canadiense se localiza en Ontario (43%) y un cuarto en Quebec (25%). A continuación, se situaría Alberta (12,7%), provincia donde se produce la mayor parte de los productos derivados del petróleo, y Columbia Británica (8%).

Al igual que en España, la industria automotriz es de gran importancia para la economía canadiense. Dentro del sector manufacturero, es la segunda industria que más contribuye al PIB y al empleo, generando alrededor de 194.000 empleos directos. Junto con el sector de petróleo y gas, es una de las industrias más importantes en términos de exportaciones, ya que el 90% de la producción se destina a los Estados Unidos. En 2024, Canadá produjo 1,37 millones de unidades; un 12,1% menos que en el año anterior. Las ventas se elevaron por su parte a 1,89 millones de unidades, lo que supone un incremento del 12% sobre 2023.

La industria automotriz canadiense está compuesta principalmente por plantas de ensamblaje de empresas estadounidenses o conglomerados internacionales (General Motors, Ford y Stellantis) y japonesas (Honda y Toyota) ubicadas en la provincia de Ontario, así como por cientos de fabricantes de piezas y sistemas para automóviles. En este sector, Magna International, Linamar o Martinrea son varias de las empresas canadienses Tier 1 más destacadas en la fabricación de autopartes.

El sector está en plena transformación. Al igual que en otros países el desarrollo de tecnologías para vehículos autónomos y conectados, y la electrificación de la motorización suponen un cambio de paradigma que está sacudiendo los cimientos de la industria. En particular, el gobierno de Canadá quiere fomentar la transformación completa del sector hacia los vehículos de cero emisiones para 2035.

Está impulsando una política de desarrollo del ecosistema y cadena de valor del vehículo eléctrico desde “la mina hasta la movilidad”, aprovechando la riqueza de recursos naturales en minerales para la fabricación de baterías como níquel, cobalto, litio o grafito. Apoya esta transformación industrial a través de varios programas como el Fondo de Innovación Estratégica, Tecnología de Desarrollo Sostenible de Canadá, créditos fiscales y asociaciones con fabricantes de automóviles como GM, Ford, Stellantis, Volkswagen y fabricantes de baterías como Umicore, Northvolt y LGES para establecer gigafábricas y reequipar plantas para la producción de vehículos eléctricos.

Sin embargo, la actual estrategia de transformación industrial en Canadá ha surgido, en gran medida, en respuesta a los incentivos del *Inflation Reduction Act* de la administración Biden. Las ayudas fiscales a la industria canadiense están, de hecho, condicionadas al mantenimiento de ayudas equivalentes en EEUU. En este contexto, el regreso de Donald Trump a la presidencia supone una amenaza para el sector.

Por un lado, Trump ha señalado su intención de dismantelar las políticas de apoyo al vehículo eléctrico y la electrificación de Biden vía legislación en el Congreso o mediante órdenes ejecutivas. Esta amenaza regulatoria ha tenido efectos en Canadá: La mayoría de las nuevas plantas de fabricación de baterías previstas se encuentran paralizadas o han sido canceladas. De los aproximadamente 35.000 millones de proyectos anunciados desde 2022, unos 26.000 millones están en suspenso o han sido cancelados.

Por otro lado, la imposición de aranceles del 50% al acero y aluminio y del 25% a los automóviles y autopartes canadienses que no cumplen las reglas de origen del T-MEC, ha desestabilizado el conjunto del sector. La industria automotriz y de autopartes está estrechamente integrada con la producción estadounidense, por lo que estas medidas se han traducido en un aumento de costes y tensiones las cadenas de suministro. La incertidumbre generada por una política arancelaria imprevisible ha llevado a

muchos fabricantes a aplazar decisiones de inversión en la fabricación de nuevos modelos de vehículos eléctricos.

Si bien la pertenencia al T-MEC ha permitido a Canadá negociar exenciones arancelarias para vehículos y autopartes que cumplen con las reglas de origen del acuerdo, el impacto es limitado. Muchas empresas no han invertido en *compliance* para certificar el cumplimiento del acuerdo, puesto que hasta ahora no se justificaba económicamente, lo que ha dejado al sector expuesto ante el endurecimiento repentino de la política arancelaria estadounidense.

Aunque el Gobierno federal y las provincias de Quebec y Ontario han anunciado que quieren seguir apoyando la electrificación del transporte y el vehículo eléctrico. El futuro del sector dependerá en gran medida de que Canadá mantenga una alineación estratégica con Estados Unidos, profundizando la integración regional y cerrando aún más el mercado a competidores extrarregionales.

Canadá es líder también en determinados sectores de las industrias de alta tecnología, particularmente las telecomunicaciones, la industria aeronáutica y aeroespacial, la industria de la informática y los equipos médicos.

En el ámbito de las telecomunicaciones, aunque la manufactura de hardware ha disminuido en comparación con décadas anteriores, persisten actores especializados en sistemas de red, software de gestión de tráfico y ciberseguridad, especialmente para clientes gubernamentales y corporativos como Sierra, Celestica o BlackBerry. Los tres grandes operadores del sector Bell, Rogers y Telus se reparten el 85% del mercado nacional de las telecomunicaciones y operan la infraestructura de red.

La industria aeroespacial representa uno de los sectores más estratégicos del país, con centros de excelencia en Quebec y Ontario. Empresas como Airbus, Bombardier, De Havilland, Pratt & Whitney Canada o CAE lideran en la fabricación de aviones regionales, aviones apaga incendios, motores aeronáuticos y simuladores de vuelo. Canadá se sitúa entre los diez primeros exportadores mundiales del sector.

Toronto, Vancouver y Montreal forman un "triángulo de innovación", al concentrar algunos de los ecosistemas tecnológicos más dinámicos de Norteamérica. Estas tres ciudades albergan una densa red de *startups*, centros de investigación, universidades de primer nivel y aceleradoras de negocio que impulsan sectores tan diversos como las fintech, la salud digital, la inteligencia artificial, las tecnologías limpias y las telecomunicaciones avanzadas.

El ecosistema de innovación de Canadá figura entre los mejor valorados por los principales rankings internacionales. En índices como el *Global Innovation Index* (OMPI) o el *StartupBlink Global Startup Ecosystem Index*, Canadá se sitúa entre los primeros puestos por su entorno regulador favorable, calidad del capital humano y capacidad para escalar empresas tecnológicas a nivel global. Esto ha impulsado el desarrollo de aplicaciones y servicios escalables globalmente, con apoyo de incubadoras, fondos de capital riesgo y políticas gubernamentales de innovación.

Servicios públicos (Utilities)

El subsector de servicios públicos, que representa aproximadamente el 2,0% del PIB canadiense, agrupa las actividades relacionadas con la generación, transmisión y distribución de electricidad, el suministro de gas natural y la gestión de agua y residuos. En 2024, experimentó una leve contracción del 0,2%, tras

haber caído un 2,5% en 2023, en un contexto de menor consumo energético industrial, temperaturas más moderadas y retrasos en nuevos proyectos de inversión.

Canadá es el sexto mayor productor de energía del mundo (4% de la producción mundial), autosuficiente energéticamente y principal proveedor de energía de EE.UU. En 2023, el sector energético representó el 10,3% del PIB total y generó 285.600 empleos directos. [Fuente:

[Natural Resources Canada](#)

]

Ranking mundial recursos energéticos	Reserva/capacidad	Producción	Exportación
Crudo	4	4	3
Uranio	3	2	2
Energía hidroeléctrica	4	3	-
Electricidad (Otras fuentes)	8	7	2
Carbón	18	15	8
Gas Natural	15	5	6

Fuente: Natural Resources Canada – Global World Rankings. Actualizado a 17/06/2025

La matriz eléctrica canadiense destaca por su elevado uso de fuentes limpias, en especial la hidroeléctrica, que representa cerca del 60% de la generación. A esta se suman la eólica y la solar (6%) y la energía nuclear (13%), predominante en Ontario y Nuevo Brunswick. Este perfil sitúa a Canadá entre los países del G7 con mayor proporción de electricidad libre de emisiones.

El potencial hidroeléctrico del país es uno de los mayores del mundo, gracias a su geografía y riqueza hídrica. Ocupa el cuarto puesto mundial por capacidad y el tercero en producción, sólo por detrás de China. Al cierre de centrales térmicas se suma el impulso a energías renovables como la biomasa y la solar, lo que ha reducido la dependencia de combustibles fósiles.

El sector energético está atravesando una transformación estructural impulsada por la descarbonización, la electrificación de sectores clave y la digitalización de las redes. Desde 2018, se han adoptado medidas que incluyen el cierre total de plantas de carbón para 2030 y objetivos ambiciosos de reducción de emisiones (30-40% frente a niveles de 2005 en 2030, cero neto en 2050). [Fuente:

[Natural Resources Canada](#)

]

En este contexto, Canadá ha apostado por tecnologías emergentes como los pequeños reactores nucleares modulares (SMR), con los primeros previstos para finales de la década. Además, el hidrógeno verde ocupa un lugar central en la estrategia climática: el objetivo federal es que represente el 30% del consumo energético final en 2050. La abundancia de recursos renovables y la infraestructura existente de transporte energético colocan al país en una posición estratégica para la producción y exportación de hidrógeno.

En 2022 y 2024, Canadá y Alemania firmaron acuerdos para fomentar la inversión en proyectos de hidrógeno y preparar su exportación, con los primeros envíos previstos para 2025. [Fuente: Natural

Resources Canada]

Entre los proyectos destacados figuran la expansión de la red hidroeléctrica entre Quebec y Nueva York, redes inteligentes en Columbia Británica y el desarrollo de SMR como parte del plan de descarbonización.

En 2025, se espera una reactivación moderada del subsector, con un crecimiento estimado del 1,1%, impulsado por el aumento de la demanda eléctrica derivada del crecimiento demográfico, el consumo residencial y la electrificación de la industria y el transporte.

Entre los proyectos destacados figuran la expansión de la red de transmisión hidroeléctrica entre Quebec y Nueva York, inversiones en redes inteligentes en Columbia Británica y el desarrollo de reactores modulares pequeños (SMR) como parte de la estrategia de cero emisiones netas.

En 2025, se espera una reactivación moderada del sector, con un crecimiento estimado del 1,1%, impulsado por el aumento de la demanda eléctrica derivada del crecimiento demográfico, el consumo residencial y la electrificación del transporte y la industria.

SECTOR TERCIARIO

PIB sector terciario

El sector de los servicios constituye el principal motor de la economía canadiense, aportando el 74,7% del PIB en 2024 y empleando al 79% de la fuerza laboral del país, incluyendo la Administración Pública. Dentro de este sector, los servicios inmobiliarios y de alquiler continúan siendo el mayor subsector, con una participación del 13,3% del PIB, seguidos por la atención sanitaria y asistencia social (8,1%), las finanzas y seguros (7,4%), la Administración Pública (7,4%) y los servicios profesionales, científicos y técnicos (7,4%).

En 2021 y 2022, los sectores de ocio, entretenimiento y hostelería protagonizaron una rápida recuperación tras la fuerte caída registrada en 2020 como consecuencia de las medidas de confinamiento y distanciamiento social. Este repunte se moderó en 2024, acompañando la desaceleración general de la economía. Por otro lado, los servicios relacionados con el transporte, el comercio minorista, la educación y la salud han mostrado un crecimiento más sostenido, apoyados en la reactivación de la movilidad, el envejecimiento de la población y el crecimiento demográfico por inmigración.

El sector educativo ha mantenido una senda de crecimiento positivo gracias al aumento de estudiantes internacionales y a la inversión en programas de capacitación técnica. Las universidades canadienses, particularmente en Ontario, Quebec y Columbia Británica, son también motores clave del desarrollo económico local por su rol en investigación aplicada y colaboración con el sector privado.

La atención sanitaria y asistencia social ha registrado una expansión sostenida, impulsada por el envejecimiento poblacional y el fortalecimiento de capacidades del sistema de salud tras la pandemia. Las inversiones se han concentrado en tecnologías médicas, digitalización de la historia clínica y ampliación de infraestructura hospitalaria.

En cuanto al comercio, el sector minorista ha mostrado resiliencia ante la inflación y las subidas de tipos de interés, mientras que el comercio mayorista se ha beneficiado de la normalización de las cadenas de

suministro. El transporte y almacenamiento han mantenido una dinámica positiva debido a la recuperación del tráfico aéreo, el crecimiento del comercio electrónico y la inversión en logística intermodal.

El sector de los servicios financieros y seguros sigue siendo un pilar del crecimiento económico canadiense. Aunque el sistema está formado por unas 80 entidades, seis grandes bancos (RBC, TD, Scotiabank, BMO, CIBC y National Bank) concentran más del 90% de los activos bancarios y dominan el mercado. [Fuente: OSFI]

El sistema está regulado por organismos como el Departamento de Finanzas, OSFI, el Banco de Canadá, la CDIC y la FCAC. Esta estructura ha garantizado una gran estabilidad, aunque limita la competencia extranjera. Esto repercute en la variedad y competitividad de los servicios ofrecidos, especialmente a particulares.

En marzo de 2025, Santander Consumer Bank recibió licencia bancaria federal de OSFI, convirtiéndose en la primera entidad financiera española con presencia operativa completa en Canadá. Su transformación desde la compañía Carfinco le permite ofrecer servicios más amplios, principalmente en el segmento de crédito al consumo.

El sistema financiero enfrenta retos estructurales como la elevada deuda de los hogares, el ajuste de hipotecas a tipos más altos y la dependencia de financiación mayorista. A la vez, el sector está inmerso en una transición digital, con crecimiento de soluciones fintech, modernización de medios de pago y foco creciente en ciberseguridad.

El sector asegurador muestra mayor apertura al capital extranjero. La firma española MAPFRE, por ejemplo, opera en Canadá en el segmento de asistencia. CaixaBank mantiene una oficina de representación en Toronto desde 2018, sin operaciones de banca comercial.

1.1.3.2 Precios (minoristas y mayoristas)

A cierre de 2024, el crecimiento del IPC se situó en el 1,8%, moderándose desde los máximos registrados en 2022 (marzo: 8,1%). Esta tendencia descendente ha sido impulsada por la relajación de los precios energéticos, la mejora en las cadenas de suministro globales y el endurecimiento de la política monetaria por parte del Banco de Canadá.

Las medidas de inflación subyacente del Banco de Canadá se han mantenido por encima de la inflación total, reflejando presiones persistentes en el coste de los servicios, especialmente en vivienda (alquileres e intereses hipotecarios) y servicios personales. Los precios de los alimentos, aunque moderados, siguen siendo un foco de preocupación para los hogares.

Las sucesivas subidas de tipos de interés entre 2022 y 2023 han tenido un efecto contractivo sobre la demanda interna y han contribuido a contener el avance de los precios. En junio de 2024, a pesar de que las medidas de inflación se mantenían todavía en nivel relativamente alto, el Banco de Canadá inició un ciclo de relajación de la política monetaria, con una primera bajada desde el 5% hasta situarse en el 3,25% en diciembre, anticipando una ralentización de la actividad económica. En 2025, con la inflación cerca del objetivo del 2%, el Banco de Canadá ha mantenido la política de recortes graduales de los tipos de interés, que se sitúan en un 2,75% en abril, aunque con cautela ante los riesgos de una reactivación inflacionaria.

Las expectativas de inflación a medio plazo se mantienen ancladas en torno al objetivo del 2%, pero persisten riesgos al alza asociados a tensiones geopolíticas, disrupciones climáticas o rebrotes de inflación de costes. Entre los factores de mayor preocupación destaca el endurecimiento de la política arancelaria de Estados Unidos.

Hasta abril de 2025, el IPC ha continuado moderándose, alcanzando un 1,7% en abril. Las medidas de inflación subyacente, sin embargo, han repuntado al 3,1%-3,2%, por encima del rango objetivo del 1-3 por ciento del Banco de Canadá. El endurecimiento de la política comercial estadounidense, que ha impuesto aranceles sobre el acero y aluminio y sobre automóviles de origen canadienses han generado una presión sobre costes de producción que las empresas irán trasladando a sus consumidores. La elevada incertidumbre en torno a la evolución de estos aranceles y a la negociación de posibles exenciones dificulta prever la dinámica que seguirán los precios a corto plazo.

	2021	2022	2023	2024
Inflación total interanual (%)	4,8	6,3	3,4	1,8
Inflación subyacente interanual (%) (1)	3,9	5,3	3,6	2,6

Fuente: Bank of Canada –
[Summary of Key Monetary Policy Variables](#)
 . Actualizado a 18/06/2025

(1) CPI-TRIM: Medida de inflación subyacente basada en una media que excluye los elementos más volátiles situados en las colas de la distribución de cambios en precios.

1.1.3.3 Infraestructuras económicas (transporte, telecomunicaciones y energía)

Carreteras

La red viaria canadiense cuenta con 1.042.300 km de carreteras (equivalentes a dos carriles), de los que 415.600 km son carreteras asfaltadas. De estas, aproximadamente 38.000 km forma la Red Nacional de Autopistas, que están en un 95% bajo jurisdicción de las provincias, aunque el Gobierno federal contribuye a la construcción y mantenimiento. La autopista transcanadiense vertebraba el país entre las costas del océano Pacífico y Atlántico, comunicando todas las ciudades importantes, desde Victoria en la Columbia Británica hasta St. John’s en Terranova y Labrador, con un recorrido total de unos 8.000 km. Los peajes son muy poco frecuentes en los puentes y carreteras canadienses, y se concentran en grandes áreas urbanas y cruces fronterizos. La autopista 407 ETR de Toronto, que gestiona un consorcio liderado por Cintra, la autopista A30 de Montreal, que gestiona Acciona, el puente Golden Ears de Vancouver y el puente Confederation Bridge entre la Isla del Príncipe Eduardo y Nuevo Brunswick están entre las principales carreteras de peaje del país.

Ferrocarriles

Dos compañías, Canadian National Railway (CN) y Canadian Pacific Kansas City Railway (CPKC), se disputan la hegemonía sobre una red ferroviaria de aproximadamente 46.000 km. [Fuente:

[Transport Canada](#)

]. Ambas empresas dedicadas al transporte de mercancías controlan el 95% del tráfico y poseen el 75% de la infraestructura viaria. Por otro lado, la empresa pública VIA Rail es la principal operadora de trenes de pasajeros interurbanos.

El trazado global presenta una clara orientación este-oeste, justificada históricamente por la necesidad de consolidar la joven confederación ante las pretensiones territoriales y el interés económico de los EE.UU.

La mayor parte del tráfico ferroviario en Canadá consiste en el transporte de mercancías, que incluye productos agrícolas, minerales, productos manufacturados y productos energéticos. La industria de transporte ferroviario norteamericana está muy integrada. CN y CP operan redes que se extienden hasta el Golfo de México en EE.UU. o Veracruz en México.

El eje Quebec-Windsor, pasando por Montreal y Toronto, es el más concurrido del país. El trayecto entre Montreal y Toronto se completa en unas 5 horas. Canadá quiere modernizar el servicio de transporte de pasajeros en el eje. En 2025, adjudicó a un consorcio liderado por la francesa SNCF y Keolis, filial de la Caisse de Dépôt et Placement du Québec, el proyecto *Alto* para diseñar, desarrollar y operar un tren de alta velocidad electrificado entre Toronto y Quebec. El servicio alcanzará velocidades de hasta 300 km/h, duplicando la velocidad del servicio actual. Con un costo estimado de unos 60.000 a 90.000 dólares canadienses, podría empezar a operar entre 2041 y 2043.

Otros proyectos de Alta Velocidad en fase de estudio o simplemente especulativos son los ejes Edmonton-Calgary, Quebec-Windsor, Vancouver-Seattle y Montreal-Boston o Montreal-Nueva York.

Puertos y vías fluviales

Canadá cuenta con 18 puertos con sus respectivas [autoridades portuarias](#)

. El transporte marítimo y fluvial canadiense está dominado por la gran vía fluvial del San Lorenzo, que comunica la costa atlántica con los Grandes Lagos, y es administrado juntamente con los EE.UU. Aunque las condiciones climáticas sólo permiten que sea operativa ocho meses al año, un gran volumen de mercancías transita por esta vía. El conjunto de los Grandes Lagos, navegable todo el año, es particularmente importante en lo que se refiere al transporte de carbón, mineral de hierro y grano. El tercer conjunto importante en el transporte fluvial está en la Columbia Británica (río Fraser), especializado en la industria maderera. Por lo que se refiere al transporte oceánico, está dominado claramente por el gran puerto de Vancouver en la costa oeste, vía de entrada natural de las mercancías que provienen de Asia.

Con la excepción del cabotaje y de la navegación en la vía fluvial del San Lorenzo, los puertos y vías fluviales canadienses están abiertos al tráfico a buques de cualquier bandera. Por consiguiente, la flota mercante canadiense no es muy numerosa, salvo en los Grandes Lagos, pero sí muy especializada.

No existen compañías navieras españolas que presten servicio regular entre los dos países. Sin embargo, existen navieras de otros países que operan rutas transatlánticas más amplias que conectan Europa con América del Norte, e incluyen escalas en España y puertos canadienses. Barcelona, Valencia, Algeciras y Vigo en España y los puertos de Montreal y Halifax en la costa este de Canadá son los principales puertos del tráfico marítimo en España y Canadá.

Navieras con tránsito de mercancías entre España y Canadá

Naviera	Ruta	Puertos enlazados	Tiempo de tránsito (días)
Hapag-Lloyd	Atlantic Loop 7	Barcelona-Valencia-Halifax	11
Hapag-Lloyd	Mediterranean Canada Service	Algeciras-Vigo-Montreal	10
Maersk Line	MED Montreal Express HH	Valencia-Algeciras-Montreal-Halifax	24
Zim Shipping Line	ZCA	Barcelona-Valencia-Halifax	11
CMA CGM	MEDCANADA	Algeciras-Vigo-Montreal	10

Fuente: Elaboración propia. Actualizado 18/06/2025

Aeropuertos

Debido a la gran superficie del país, el avión es un medio de transporte ampliamente utilizado.

[Air Canada](#)

y

[Air Transa](#)

son las únicas aerolíneas que ofrecen vuelos directos entre España y Canadá. . Air Canada vuela desde Toronto y Montreal a Madrid y Barcelona. Air Transat ofrece vuelos tipo charter entre Toronto, Montreal, Calgary y Vancouver y las ciudades españolas de Barcelona, Madrid y Málaga.

Las principales compañías aéreas europeas, como British Airways, Air France, KLM o Lufthansa, y las aerolíneas de EE. UU. ofrecen diferentes posibilidades de transporte entre España y Canadá mediante conexión en diferentes capitales europeas y ciudades de la costa este de EE.UU.

El sistema nacional de aeropuertos (

[National Airport System](#))

está formado por 25 aeropuertos, de los cuales 13 son aeropuertos internacionales. Los aeropuertos más importantes son: Toronto (Lester B. Pearson International), Montreal (Pierre Elliot Trudeau), Vancouver, Calgary y Ottawa.

Las distancias entre el aeropuerto y el centro urbano de las principales ciudades son:

- Toronto: 27 km.
- Montreal: 16 km.
- Vancouver: 15 km.
- Ottawa: 18 km.
- Calgary: 8 km.
- Edmonton: 28 km.

- Winnipeg: 6,5 km.
- Halifax: 34 km

Air Canada domina el mercado aéreo canadiense. Westjet, que opera principalmente en el oeste del país, es la segunda aerolínea en importancia. Canadá cuenta además con pequeñas empresas regionales que ofrecen servicios de conexión a diversos puntos del país.

Según la IATA, el transporte aéreo en Canadá sufre de una enorme carga fiscal que ralentiza el desarrollo del sector (considerado por la IATA como uno de los menos competitivos del mundo) y del conjunto de la economía del país. Las elevadas tasas inflan los precios de los billetes de avión y hacen huir a los pasajeros a la frontera estadounidense para aprovecharse de precios más económicos o simplemente fuerza al uso del transporte por carretera para las distancias intermedias.

1.1.3.4 Población activa y mercado de trabajo. Desempleo

La pandemia de COVID-19 llevó la tasa de paro de Canadá a romper máximos históricos en 2020. Los cierres de actividades no esenciales y las medidas de distanciamiento social más restrictivas, decretadas al inicio de la pandemia, destruyeron más de 3 millones de puestos de trabajo y la tasa de paro alcanzó un 14,1 % en mayo de 2020.

Durante los cierres, tanto las empresas como los trabajadores supieron adaptarse y se logró la recuperación de los puestos de trabajo destruidos. A lo largo de 2021 y 2022, con la eliminación de los cierres por pandemia y la recuperación de la actividad, el mercado del trabajo volvió a crear empleo a un ritmo elevado. La tasa de paro alcanzó un mínimo casi histórico del 5 % en diciembre de 2022.

En 2023, el aumento de la población de Canadá, impulsado en gran medida por el flujo migratorio, superó el millón de personas, lo que a su vez contribuyó a un incremento en la fuerza laboral en más de 630.000 individuos, lo que representa un crecimiento del 3 %. El aumento en la población activa superó la capacidad del mercado laboral para generar nuevos empleos. A lo largo del año, se crearon 430.000 empleos, una cifra superior a la del año anterior, pero reveladora del debilitamiento gradual del mercado que se produjo en particular en la segunda mitad del año.

Como resultado de esta situación, la tasa de desempleo en Canadá aumentó durante el transcurso de 2023, pasando del 5 % al 5,8%. Sin embargo, la tendencia al alza se consolidó aún más en 2024 y lo que va de 2025, en un contexto de crecimiento demográfico sostenido y desaceleración en la creación de empleo. En mayo de 2025, la tasa de paro alcanzó el 7%, el nivel más alto en casi nueve años fuera del periodo COVID, con más de 1,6 millones de personas desempleadas. Además, la duración promedio del desempleo se elevó hasta 21,8 semanas, reflejando una mayor dificultad para reinsertarse en el mercado.

A pesar del deterioro, el aumento del desempleo se debe principalmente a un desajuste entre el crecimiento de la fuerza laboral y el ritmo de creación de empleo, más que a despidos masivos. La economía canadiense entró en una fase de crecimiento más débil en 2023–2024, tras un ciclo de subidas de tasas por parte del Banco de Canadá (BoC) hasta el 5 %. Aunque en 2024 el BoC comenzó a recortar tasas (hasta 4,25% en junio), el efecto contractivo acumulado impactó la inversión, el consumo y, por ende, la creación de empleo. Los sectores sensibles al crédito —como la construcción, la manufactura y la venta minorista— enfrentaron un estancamiento o ajustes laborales.

Encuesta de población activa	2021	2022	2023	2024
<u>Población activa (miles)</u>				
Total	20.741	21.050	21.797	22.423
Hombres	10.927	11.073	11.520	11.886
Mujeres	9.814	9.976	10.278	10.537
<u>Tasa de paro (%)</u>				
Total	5,9	5,0	5,8	6,7
Hombres	6,1	5,2	6,0	7,0
Mujeres	5,8	4,8	5,6	6,4
<u>Tasa de participación (%)</u>				
Total	65,8	65,6	65,7	65,4
Hombres	70,1	69,7	70,0	69,7
Mujeres	61,6	61,5	61,5	61,1

Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada 14-10-0287-01. Actualizado a 19/06/2025

1.1.3.5 PIB per cápita y distribución de la renta

PIB per cápita

El PIB per cápita de Canadá en 2024 fue de 53.834 dólares americanos. Se observa una preocupación respecto a la evolución de su Producto Interno Bruto (PIB) per cápita a precios corrientes. En 2022 y 2023, la población canadiense experimentó un rápido crecimiento, con flujos de inmigración superiores al millón de nuevos residentes temporales y permanentes en cada uno de estos años. A la vez, el crecimiento en el país mostró una desaceleración considerable. Este fenómeno se tradujo en una disminución del PIB per cápita en dólares estadounidenses a tipos de cambio nominales, que se aproximó al 4% en el año 2023. En 2024, permaneció prácticamente sin cambios, con un crecimiento de apenas un 0,4%. En 2024, el gobierno ha implementado una serie de medidas destinadas a reducir la inmigración temporal, cuyo impacto ya se refleja en la caída del 65 % en la entrada neta de residentes no permanentes respecto al año anterior.

Distribución de la renta

Según datos de la OCDE, el coeficiente de Gini en Canadá fue de 0,30 en 2022; cerca del promedio de los países OCDE y el más bajo del G7, después de Francia.

Según Statistics Canada (últimos datos disponibles, abril 2025), el ingreso mediano después de impuestos de las familias canadienses creció un 2,5% en 2022 con respecto al año anterior, alcanzando 60.800 dólares canadienses. Según datos de la OCDE de 2022, la brecha salarial entre los percentiles P90 y P10 está en línea con la de Alemania, alcanzando una magnitud de 3,9 veces el salario del percentil 10,

que representa los ingresos más bajos y la tasa de pobreza en Canadá se situó en un 11,9% de la población con ingresos inferiores al 50% del ingreso mediano disponible.

Año	2022	2023	2024
PIB per cápita en USD	55.613	53.607	53.834
Evolución %	5,9	-3,6	0,4
Fuente: FMI World Economic Outlook Database (per cápita , USD) Última actualización: 15/04/2025			

1.1.3.6 Privatizaciones

No procede para Canadá.

1.1.4 DEMANDA Y COYUNTURA

1.1.4.1 Estructura del PIB por componentes del gasto

El territorio canadiense es extenso y relativamente poco poblado. El país tiene cerca de 10 millones de km2 - aproximadamente 20 veces la de España - y cuenta con una población de 41,5 millones de habitantes (Statistics Canada, T1 2025), de los que un 80% vive en el sur, a menos de 150 km de la frontera con EE.UU.

El PIB nominal de Canadá en 2024 fue de 2,33 billones de dólares americanos (OCDE/FMI) y de acuerdo con el FMI es en la actualidad la octava mayor del mundo, cinco puestos por delante de la economía española (14ª), que registró un PIB nominal de 1,73 billones de dólares americanos el pasado año. El PIB nominal de Canadá es aproximadamente la decimotercera parte del de EE. UU. y la novena parte del de la UE (FMI).

En 2024, según datos del FMI, el PIB per cápita canadiense fue de 55.804 dólares en PPP a precios constantes, ocupando el puesto 30 en el ranking (53.834 PIB por habitante en USD a precios corrientes, en posición 19 del ranking mundial). Está entre los países de altos ingresos, ocupando una posición intermedia. Está por encima de España y justo por delante de otros países G7, como Francia, Reino Unido o Italia. Sin embargo, está por debajo de otros países avanzados europeos como Luxemburgo, Noruega, Irlanda, Holanda o Alemania.

Canadá es una economía abierta, cuyo comercio exterior representa más del 60% del PIB. Es un país rico en recursos naturales, pero su economía está diversificada. Es en conjunto menos dependiente de sus industrias extractivas de lo que se podría esperar de su abundante riqueza natural, aunque con algunos desequilibrios regionales.

Canadá cuenta con 10 provincias y 3 territorios autónomos. La diferencia entre una provincia y un territorio es que la provincia puede ejercer por sí misma los poderes constitucionales que se les otorga. Por su parte, el poder de un territorio recae más en el Parlamento de Canadá.

Se trata de un mercado fragmentado, pues las provincias tienen competencias en numerosas materias. Es importante destacar que la integración de los canales de distribución suele ser más sólida en la dirección norte-sur con los Estados Unidos, que entre las propias provincias canadienses.

Las provincias más importantes para los negocios con España son Ontario, Quebec, Alberta y Columbia Británica. Juntas, estas cuatro provincias representan más del 85% de la población y el PIB del país.

Existen diferencias entre las provincias canadienses en términos de rasgos culturales, especialización productiva y relación económica con los EE.UU.

De forma general, las provincias y territorios de Canadá se pueden dividir en los siguientes ámbitos regionales:

Las provincias Atlánticas que incluyen Nuevo Brunswick, Nueva Escocia, Terranova y Labrador, y la Isla del Príncipe Eduardo, mantienen estrechas relaciones comerciales con el nordeste de los EE.UU. A pesar de su diversidad económica, caracterizada por recursos naturales abundantes como la industria pesquera en Terranova y los yacimientos energéticos y minerales en Nueva Escocia y Terranova y Labrador, su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) de Canadá se limita al 5,2%. En tiempos recientes, sectores en crecimiento como las telecomunicaciones, la biotecnología y las industrias medioambientales han venido impulsando el desarrollo económico de la región. La población en la zona es relativamente escasa y poco densa, con 2,6 millones de habitantes para una superficie de aproximadamente 540.000 km².

Por provincias, los principales intercambios comerciales con España en 2024 fueron como sigue:

Terranova y Labrador: Las exportaciones de la provincia hacia España experimentaron una notable caída en 2023, situándose en 408 millones de dólares canadienses tras alcanzar un máximo histórico de 1.200 millones en 2022. En 2024, el volumen descendió aún más, hasta los 149 millones CAD. A pesar de ello, Terranova y Labrador se mantiene como el tercer socio comercial de España en Canadá. Este posicionamiento continúa siendo impulsado, en gran medida, por las exportaciones de crudo, que alcanzaron los 1.125 millones CAD en 2022, pero cayeron a 367 millones en 2023 y a 133 millones en 2024. Otras exportaciones destacadas en 2024 incluyen níquel (11,4 millones CAD), langostas congeladas (1,5 millones), papel prensa, bacalao, instrumentos oceanográficos, y tubos de acero para perforación. En cuanto a las importaciones, en 2024 el total descendió a 269 millones CAD. Destacaron especialmente las aeronaves de peso superior a 2.000 kg pero inferior a 15.000 kg (201,7 millones CAD), seguidas por buques de carga y otros buques para el transporte de personas y mercancías (48 millones CAD). También se registraron importaciones relevantes de artículos de hierro o acero sin especificar (3,3 millones), componentes de maquinaria como rodamientos (20.000 CAD), y herramientas especializadas. Cabe destacar además un aumento en la importación de artículos de acero inoxidable, como tubos y bridas, así como piezas de níquel, aluminio y caucho.

Isla del Príncipe Eduardo: Las exportaciones a España alcanzaron los 25 millones de dólares canadienses, manteniéndose en niveles similares a los de 2023. El principal producto exportado fue la langosta congelada en concha (7,8 millones de CAD), que representa más del 30% del total. Le siguen el atún rojo fresco o refrigerado (1,6 millones), las vísceras y huevas de pescado congeladas (332.000 CAD), y los reactivos de diagnóstico de laboratorio (418.000 CAD). También se registraron exportaciones significativas de grasas vegetales, piezas aeroespaciales, componentes electrónicos y materiales de laboratorio. Las importaciones desde España totalizaron 26.000 dólares canadienses en 2024,

compuestas principalmente por materiales de referencia certificados (853 CAD), aminoácidos y sus sales (19.176 CAD) y sulfato de magnesio (5.646 CAD). Aunque modestas en comparación con las exportaciones, muestran una cierta diversificación de productos químicos y técnicos especializados.

Nueva Escocia: Las exportaciones a España sumaron 42,8 millones de CAD, lo que representa una disminución del 20% respecto a 2023. El principal producto exportado fue la langosta (24,7 millones CAD), lo que representa un 47% del total. Los abonos continuaron siendo una de las partidas más relevantes, con un total de 5,9 millones de dólares CAD. Otras exportaciones importantes fueron pescado fresco o congelado y aceites y grasas animales. Las importaciones se elevaron a 103,9 millones de CAD, un aumento del 79% respecto al año anterior. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por productos como clementinas (7,8 millones), y vinos (6,2 millones). Otras partidas destacadas incluyeron hormonas no antibióticas, maquinaria y equipos de transporte, tales como grúas y partes para motores de ignición por chispa, que también mostraron un importante incremento.

Nuevo Brunswick: Las exportaciones españolas alcanzaron los 24,2 millones CAD, experimentando un notable incremento del 61% respecto al año anterior. Entre las principales partidas, destacaron el papel fino (11,9 millones CAD) y las langostas (10 millones). En cuanto a las importaciones, se registraron 15,9 millones CAD, un aumento del 42%. Las principales importaciones incluyeron yeso y anhídrita (8,8 millones CAD), carne de pescado, equipamiento para gimnasios y naranjas.

Quebec es la provincia, más extensa de Canadá, con 1,5 millones de km², y la segunda por número de habitantes (8,9 millones) y por contribución al PIB (19,6% del total nacional). A pesar de ser mayoritariamente francófona (80% de la población), su principal polo económico, la ciudad de Montreal, es ampliamente bilingüe.

La provincia posee abundantes recursos naturales y energéticos. Quebec tiene una economía diversificada y una industria muy desarrollada, con especialización en la industria aeroespacial, las telecomunicaciones, la industria farmacéutica y la biotecnología. También está emergiendo como líder en sectores tecnológicos de alto crecimiento, como la Inteligencia Artificial, Cleantech y la creación de contenidos digitales y videojuegos.

En cuanto al comercio con España, Quebec es la primera provincia de Canadá por el volumen de sus flujos comerciales, con un 43% del total en 2024. Las exportaciones de Quebec a España crecieron un 35%, alcanzando 970,6 millones de CAD, lideradas por minerales como los concentrados de hierro (307 millones y 47% del total). Las exportaciones de industrias relacionadas con el sector aeronáutico (239 millones) se han consolidado, con un crecimiento notable en como los turbopropulsores (94,7 millones). Las aeronaves también ha sido clave en este ascenso. Por otro lado, las importaciones de Quebec desde España han mostrado una tendencia creciente, alcanzando los 1.654 millones de dólares canadienses en 2024, un aumento del 15,9% respecto a 2023. Los productos clave en las importaciones han incluido artículos como la parafina (9,7%), vinos (7,7%), medicamentos y coque de petróleo.

Ontario es la segunda provincia de Canadá por extensión geográfica (1 millón de km²) y la primera por número de habitantes (15,9 millones). Es la provincia dominante de la economía canadiense, con una contribución al PIB del 38,8%. Esta cifra es comparable a la contribución combinada de todas las demás provincias y territorios, con la exclusión de Quebec, que suman un 41,6% del PIB. Es el principal centro manufacturero y de servicios a nivel nacional. Las industrias más importantes en Ontario están relacionadas con los componentes del automóvil, el acero, los químicos industriales, la industria aeronáutica, los agroalimentarios, el software y las telecomunicaciones. Toronto es el principal centro

financiero de Canadá, donde tienen sede casi todas las principales instituciones financieras y la bolsa de valores. Además, Ontario es uno de los principales ejes del tráfico de mercancías entre Canadá y EE.UU. El paso fronterizo de Windsor-Detroit, ubicado entre Ontario y el Estado de Michigan, es el punto de tránsito para más del 25% del intercambio de mercancías entre Canadá y los EE.UU. Con la explotación en su territorio de minas de buena parte de los minerales críticos para el vehículo eléctrico, está desarrollando una cadena de producción vertical completa en este ámbito.

Las exportaciones de Ontario a España en 2024 experimentaron una disminución del 39%, confirmando la ruptura con la tendencia al crecimiento iniciada en 2023, y un total 301 millones de dólares. Es la cifra más baja desde la pandemia, que se ha visto lastrada por una caída del 78% en las exportaciones de maíz, la principal partida de exportación. Ésta se mantiene, no obstante, como el principal producto en el ranking con 47 millones de dólares. Otras exportaciones destacadas fueron los medicamentos (7,2% del total), otros productos agrícolas como trigo y judías, así como partes para turbopropulsores. Las importaciones de Ontario desde España cayeron casi un 3%, con un total de 1.709 millones de CAD. Ontario importa una gran variedad de productos, entre los que destacan los motores de automóvil que, a pesar de haber caído un 51,7% en 2024, se mantienen en el primer puesto de los principales productos importados de España (9,5% del total). Los medicamentos (medicamentos y corticoides dosificados) sumaron otro 17% del total. Otras importaciones relevantes fueron los perfumes, el aceite de oliva y los vinos.

Las provincias de las Praderas (Manitoba, Saskatchewan y Alberta) abarcan una extensión de 2 millones de km², y cuentan con una población de 7,5 millones de habitantes. Juntas, contribuyen alrededor del 22% del PIB canadiense. Esta región es rica en recursos naturales, siendo el principal granero del país gracias a sus vastas extensiones de tierras arables, que representan el 80% de las de Canadá. Además, es una importante zona minera, con el 66% de la producción minera del país.

Por provincias, los intercambios comerciales en 2024 quedarían de la siguiente manera:

Manitoba: El comercio bilateral entre Manitoba y España ha mostrado una recuperación significativa en 2024, especialmente en el capítulo de exportaciones, que alcanzaron los 91,9 millones de CAD, un incremento del 19% respecto a 2023 y cerca del récord de 2022. Las exportaciones siguen dominadas por dos grandes rubros: los medicamentos dosificados, que representaron el 48,2% del total, y el trigo, con un 30,1%, ambos en crecimiento. También destaca la aparición de nuevas partidas relevantes, como piezas para motores aeronáuticos y unidades de procesamiento digital. Por su parte, las importaciones desde España alcanzaron los 42,8 millones de dólares, un aumento del 17% respecto al año anterior. Destacan especialmente las importaciones de poliamidas (10,6% del total), componentes eléctricos para protección de circuitos (8,4%) y artículos de cemento y piedra artificial (7,2%). También mantienen un peso relevante los aceites de oliva refinado (3,9%) y virgen extra (1,9%).

Saskatchewan: Las exportaciones ascendieron a 156,3 millones CAD, dominadas por productos agrícolas, que representaron el 99,4% del total. El trigo no duro fue el principal producto exportado (35,8%), seguido del trigo duro (28,5%) y las lentejas (25,4%), sumando entre los tres más del 89% del total. Otros productos agrícolas de interés fueron los garbanzos (4,8%), las semillas de alpiste (3,0%), y los guisantes secos (1,0%). Esta concentración refleja claramente la especialización de Saskatchewan como proveedor de legumbres y cereales. Por su parte, las importaciones desde España crecieron con fuerza (45,8%) hasta alcanzar los 46,2 millones CAD, reflejando una oferta más diversificada. Destacaron especialmente los equipos de filtración de líquidos y gases (más de 11 millones CAD combinados), el

aceite de oliva —refinado y virgen extra— que superó los 6,5 millones CAD, así como fertilizantes complejos (NPK), engranajes, componentes industriales, maquinaria especializada y productos del sector metalúrgico.

Alberta: Esta provincia es el 4º socio comercial de España en Canadá. Las exportaciones a España cayeron un 45,4% en 2024 y alcanzaron 114 millones de CAD. Esta contracción sigue al aumento del 44% en 2023. La gran variación en las exportaciones se debió a la fluctuación puntual en las exportaciones de crudo, que pasaron de ser inexistentes en 2022 a 70,3 millones en 2023 y otra vez desaparecen en 2024. El trigo (37,2%), comida para animales de compañía (17,7%), las partes de aeronaves (6,7%) y se mantienen como constantes entre las exportaciones más relevantes. Las importaciones desde España mantienen la tendencia ascendente con una subida del 5,6%, y se sitúan en su máximo histórico con 127,7 millones de CAD. Se aprecia una diversificación creciente. Las estructuras metálicas representaron el 9,2% del total importado, seguidas por el vino con un 6,5%, partes de maquinaria para construcción con un 4,9% y barras de acero inoxidable con un 3,5%.

Columbia Británica tiene una extensión de 1 millón de km2 y una población de 5,6 millones de habitantes, contribuyendo aproximadamente al 13,9% del PIB canadiense. La región destaca en el sector maderero, la producción de pasta de papel y la energía, siendo un importante exportador de recursos naturales. Además, cuenta con una industria diversificada, que incluye sectores como la electrónica, el software, la biotecnología, las tecnologías medioambientales o el audiovisual.

Es el 5º socio comercial de España en Canadá, con 68 millones de exportación (+14,1%) y 171,9 millones de importación desde España (-0,4%) en 2024. Los principales productos exportados a España son pulpa de papel (13,6%), almejas (12,1%), motores hidráulicos (5,4%), partes de turbopropulsores (3,9%) y café (3,7%). Las importaciones desde España están diversificadas, con artículos de cemento (6%), vino (4,1%), preparados alimenticios (4,0%) y aceite de oliva virgen y extra virgen (7,8%) entre las más destacadas. Es notorio el aumento de las exportaciones de almejas que han crecido un 103% y un 278%, respectivamente, en los últimos dos años.

Los Territorios (Territorios del Noroeste, Yukón y Nunavut), que ocupan buena parte de las regiones árticas de Canadá (unos 3,5 millones de km2), están escasamente poblados (130.800 habitantes en conjunto). La actividad económica más relevante es la explotación minera; especialmente en los Territorios del Noroeste, que destaca por sus yacimientos de diamantes. El único producto relevante en el comercio de España con esta región es la exportación de Nunavut de concentrado de mineral de hierro, que en 2024 sumó 71 millones de CAD.

Estructura del PIB por sectores

La estructura del PIB de Canadá es característica de una economía avanzada diversificada. Al igual que entre sus pares, el sector terciario ha ganado importancia relativa en las últimas décadas, en detrimento de los sectores primario y secundario. A pesar de ello, los sectores primario y secundario mantienen una gran relevancia, especialmente en algunas regiones del país que tienen una fuerte especialización sectorial dada su abundancia de recursos naturales o su tradición manufacturera. En 2023, el sector servicios (terciario) representó alrededor del 74% del PIB, mientras que el sector industrial representó el 19%. El sector primario (agricultura, pesca y explotación forestal) representó cerca de un 7%.

PIB real por sectores (% del PIB)	2021	2022	2023	2024

Primario	6,7	6,9	6,8	6,9
Secundario	19,9	19,6	19,1	18,4
Terciario	73,6	73,6	74,2	74,6

Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada. Tabla 36-10-0434-03. Actualizado a 15/04/2025

Estructura del PIB por componentes del gasto

El comercio internacional es un componente importante del PIB canadiense. Se trata de una economía muy abierta, cuyos flujos de exportación e importación suponen más del 60% del PIB. La demanda interna refleja la importancia del consumo de hogares y de las Administraciones Públicas, que suponen en conjunto el 78,9% del PIB. La formación bruta de capital fijo-pública y privada- representa alrededor del 21%, si bien en los últimos tiempos la privada ha perdido peso en un país cuya productividad se resiente. El peso de la inversión en estructuras residenciales es particularmente alto en Canadá, con un promedio del 40% de la FBCF total de Canadá sobre el periodo 2015-2024. Es una cifra cercana a los niveles de España durante el boom de la construcción y el más alto de los países OCDE. Sin embargo, dada la fuerte inmigración que ha recibido Canadá en años recientes, el país tiene necesidad de seguir invirtiendo en este sector para acoger la demanda de vivienda no satisfecha y frenar la escalada de los precios de la vivienda y los alquileres en muchas zonas urbanas.

PIB real por componentes del gasto (% del PIB)	2021	2022	2023	2024
Consumo de los hogares	55,4	56,1	56,2	56,2
Consumo AA.PP.	21,9	21,7	21,8	22,2
Formación bruta de capital fijo, empresas	23,3	22,1	21,4	21,1
Formación bruta de capital fijo, AA.PP	3,8	3,6	3,7	3,9
Exportaciones de bienes y servicios	29,7	29,7	30,7	30,5
Importaciones de bienes y servicios	32,4	33,5	33,1	32,8

Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada. Tabla 36-10-010401. Actualizado a 15/04/2025

PIB por componentes del gasto (% Variación)	2021	2022	2023	2024
CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES	5,9	5,5	1,8	2,4
CONSUMO FINAL DE LAS AA.PP.	5,6	3,2	2,2	3,2
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	8,8	-1,2	-1,6	0,1
FBCF Empresas	10,4	-1,5	-2,8	-1,3
Estructuras residenciales	14,0	-10,6	-8,5	-1,1

Estructuras no residenciales	3,2	7,5	3,2	-1,8
Maquinaria y Equipamiento	12,2	4,7	-2,7	-2,1
FBCF DE LAS AA.PP.	0,9	-0,5	4,8	7,2
INVERSIÓN EN INVENTARIOS	-199,8	402,1	-50,1	-43,4
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	3,3	4,2	5,0	0,6
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	1,9	2,4	4,0	0,5
PIB A PRECIOS DE MERCADO	10,1	11,9	8,8	1,1
DEMANDA FINAL	8,4	7,5	0,3	0,6

Fuente: Statistics Canada: tablas

[36-10-0434-03](#)

y

[36-10-0369-01](#)

. Actualizado a 15/04/2025

1.1.4.2 Evolución de las principales variables económicas: crecimiento, inflación

En 2024 el crecimiento del PIB real se mantuvo estable en un 1,6%, impulsado principalmente por la demanda interna final, que creció un 2,0%. El consumo de los hogares (+2,4%) y del gobierno (+3,2%) fueron los principales motores, compensando la debilidad en la formación bruta de capital fijo empresarial (-1,3). Las exportaciones (+0,6%) tuvieron un crecimiento marginal, mientras que la inversión pública registró un aumento del 7,2%.

Hay incertidumbre ante los aranceles en sectores clave como el acero, aluminio y automotriz. Esta situación ha generado incertidumbre en las proyecciones económicas.

La economía canadiense muestra señales de desaceleración en 2025. En el primer trimestre, el PIB real creció a una tasa anualizada del 2,2%, según datos de Statistics Canada. Este crecimiento fue impulsado principalmente por un aumento del 6,7% anualizado en las exportaciones, especialmente de vehículos de pasajeros (+16,7%) y maquinaria industrial (+12,0%), anticipándose a posibles aranceles estadounidenses.

Sin embargo, la demanda interna final se mantuvo débil, con un crecimiento del consumo de los hogares de solo el 1,2%, muy por debajo del 4,9% en el cuarto trimestre. La inversión cayó un 3,1% anualizado, revirtiendo el crecimiento del 9,4% del trimestre anterior. En particular, la inversión residencial cayó un 10,9%, reflejando una disminución en la actividad de reventa de viviendas. Como resultado, la demanda final doméstica se contrajo un 0,1%.

El Banco Central proyecta un rango de crecimiento del PIB que refleja dos trayectorias posibles: entre -1,3 % y 0 % en el segundo trimestre de 2025; entre 0,8 % y 1,6 % para el conjunto del año; y entre -0,2 % y 1,4 % en 2026, en función de que se rectifiquen aranceles o se intensifique la guerra comercial

La política arancelaria estadounidense se considera un shock de oferta que provocaría un aumento único del nivel de precios en 2025, sin alterar las expectativas de inflación a largo plazo, que el BoC

estima ancladas en el 2%. En el escenario optimista, el impacto sobre el IPC sería mínimo (2%), mientras que en el pesimista podría elevarse hasta el 2,7%.

Entre los principales riesgos identificados, el BoC destaca una posible traslación más rápida y extensa de los aranceles a los precios finales, así como disrupciones significativas en las cadenas de suministro si las tensiones comerciales se prolongan. Además, advierte que un deterioro de las expectativas de inflación por parte de consumidores y empresas podría generar una espiral de precios y salarios que refuerce las presiones inflacionarias.

La OCDE redujo en marzo la previsión de crecimiento de Canadá en 2025 a un 0,7, comparado con un 2% en diciembre. El FMI hizo lo propio en abril, con una previsión del 1,4% en 2025 y 1,6% en 2026, comparado al 2% para ambos años en la previsión de enero. La mayoría de las estimaciones para 2025 varían entre una ligera contracción de alrededor de un 1% (BDC) o un crecimiento débil en un rango de 0,7 a 1,9% (BoC; PBO; Finance Canada; TD Economics; OCDE).

La inflación ha retrocedido desde octubre dentro del objetivo del Banco Central en 2024 (de entre el 1% y el 3%). El IPC creció un 1,7% interanual en abril, frente al 2,3% de marzo. La desaceleración se debió principalmente a una caída del 12,7% en los precios de la energía, mientras que los precios de los alimentos aumentaron un 3,8% y los de la vivienda un 3,4%. Excluyendo la energía, el IPC subió un 2,9% interanual. Las medidas de inflación subyacente preferidas por el Banco de Canadá se mantuvieron en torno al 3,15% en abril, superando el rango objetivo del 1% al 3%.

El Banco de Canadá decidió mantener su tasa de interés de referencia en 2,75% en su reunión de junio de 2025, citando una economía que muestra señales de debilitamiento y una inflación subyacente que sigue siendo elevada. Aunque el crecimiento del PIB en el primer trimestre superó las expectativas, impulsado por las exportaciones, la demanda interna se mantiene débil. La incertidumbre en torno a las políticas comerciales de EEUU y la evolución de la inflación subyacente influirán en futuras decisiones de política monetaria.

La imposición de aranceles por parte de EE. UU. genera gran incertidumbre en las proyecciones económicas a corto plazo. Esta amenaza introduce riesgos de menor crecimiento y más inflación. Canadá ha respondido con aranceles recíprocos a todas las medidas que les ha impuesto EE.UU., pero la escalada se ha contenido gracias a que EE.UU. acepta dar un trato especial a los productos que cumplen el T-MEC y a que Canadá, por su lado, ha excluido las autopartes del arancel de represalia sobre los automóviles. Si Canadá responde con aranceles dólar por dólar el efecto inflacionario y sobre el crecimiento del PIB será notablemente mayor que si no lo hace, de acuerdo con diversos analistas.

En lo que coincide la mayoría de los análisis es que al shock de demanda que suponen los aranceles de EEUU se sumaría un shock de oferta con efectos adicionales sobre inflación, tipos de interés, empleo y output potencial si Canadá responde con aranceles dólar por dólar.

1.1.4.3 Cuadro de principales indicadores macroeconómicos

CUADRO 1: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2021	2022	2023	2024
PIB				
PIB, precios corrientes (millones de USD)	2.022.990	2.190.840	2.173.676	2.242.916
Tasa de variación real (%)	6,0	4,2	1,5	1,5
INFLACIÓN				
Media anual (%)	3,4	6,8	3,9	2,4
Fin de período (%)	4,8	6,3	3,4	1,8
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Fin de período (%)	0,25	4,25	5	3,25
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	20.741	21.050	21.797	22.423
% Desempleo sobre población activa	5,9	5,0	5,8	6,7
DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	-2,9	0,1	-0,7	-2,5
DEUDA PÚBLICA				
% de PIB	112,6	104,2	107,7	110,8
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS				
en millones de USD *	630.661	743.640	724.919	727.306
% variación respecto al período anterior	20,9	24,0	-2,0	1,7
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS				
en millones de USD *	628.578	731.180	723.452	733.052
% variación respecto al período anterior	13,4	20,7	1,3	1,5
SALDO B. COMERCIAL				

CUADRO 1: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS				
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2021	2022	2023	2024
en millones de USD *	12.041	29.973	10.316	11.019
% de PIB	0,0	-0,3	-0,6	-0,5
DEUDA EXTERNA				
en miles de millones de USD	2.685.112	2.722.384	2.884.754	3.124.896
% de PIB	132,7	124,3	132,7	139,3
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
en millones de USD *	61.469	45.833	46.532	62.438
TIPO DE CAMBIO				
fin de período (EUR / AMD)	1,4391	1.4458	1,4626	1,4928
fin de período (USD / AMD)	1,2678	1,3544	1,3226	1,4389
Fuente: FMI; Statistics Canada; Finance Canada; Bank of Canada Última actualización: 26/06/2025				

1.1.4.4 Previsiones macroeconómicas

Previsiones de crecimiento para Canadá (en %)	2024	2025
Banco de Canadá (enero 2024)	1,5	2,2
Banco de Canadá (julio 2024)	1,2	2,1
FMI (World Economic Outlook, abril 2024)	1,1	2,3
Fuente: Banco de Canadá, FMI		

1.1.4.5 Principales objetivos de política económica y políticas estructurales (programas, reformas, política fiscal, presupuestaria y monetaria...)

Política fiscal y presupuestaria

El Gobierno federal aún no ha presentado un presupuesto para 2025 debido al adelanto electoral que llevó a la celebración de elecciones legislativas el pasado 28 de abril. El nuevo Ejecutivo, encabezado por Mark Carney, ha anunciado que presentará su primer presupuesto en el otoño de 2025, una vez

concluidas las negociaciones clave en materia de seguridad y comercio con Estados Unidos, así como las deliberaciones sobre el gasto en defensa en el seno de la OTAN.

Aunque todavía no se ha publicado un documento presupuestario oficial, el nuevo gobierno ha definido los grandes ejes estratégicos que orientarán el diseño fiscal de los próximos años. Entre sus objetivos centrales se encuentra la estabilización del gasto operativo federal en un horizonte de tres años, junto con una desaceleración del crecimiento del gasto público total, que se reducirá desde el 9 % anual actual a un ritmo objetivo del 2 % anual. Esta consolidación fiscal vendrá acompañada, sin embargo, de una fuerte reorientación del gasto hacia sectores prioritarios.

En concreto, el plan económico anunciado prevé inversiones públicas de aproximadamente 130.000 millones de dólares a lo largo de los próximos cuatro años, centradas en infraestructura crítica, defensa nacional, vivienda, comercio interior y el desarrollo del sector de materias primas. Estas inversiones se verán complementadas por una reforma tributaria focalizada en la clase media, que incluirá la reducción de las tasas marginales del impuesto sobre la renta para los tramos más bajos de ingresos.

Entre las medidas de gasto ya anunciadas públicamente por el gobierno y en la plataforma electoral del Partido Liberal destacan:

- Vivienda: Se destinarán 25.000 millones de dólares a la construcción de vivienda modular, junto con otros 10.000 millones en financiamiento preferencial para promotores de vivienda asequible. Además, se eliminará el impuesto GST en la compra de viviendas nuevas con un valor inferior al millón de dólares para quienes acceden a su primera propiedad.
- Defensa: El presupuesto de defensa se incrementará en 30.900 millones de dólares, con el objetivo de alcanzar el compromiso de la OTAN del 2 % del PIB para el año 2030. Canadá busca reducir su dependencia estructural de los Estados Unidos en materia de seguridad, alineándose más estrechamente con las iniciativas de rearme de la Unión Europea.
- Transición verde: El gobierno reafirma su compromiso con la transición hacia una economía de bajas emisiones, priorizando inversiones en la cadena de valor de los minerales críticos, el desarrollo de infraestructuras estratégicas y la simplificación regulatoria para acelerar la aprobación de proyectos energéticos de gran escala.

El Gobierno federal no ha presentado un presupuesto en 2025, por el adelanto de las elecciones legislativas que se celebraron el 28 de abril. El gobierno de Mark Carney presentará un presupuesto en el otoño de 2025, cuando hayan finalizado las negociaciones sobre seguridad y comercio con EEUU y en gasto de defensa en la OTAN.

El nuevo gobierno ha anunciado los temas estratégicos que orientarán con toda seguridad el presupuesto. Planea equilibrar el gasto operativo sobre los próximos 3 años, y reducir el crecimiento del gasto total al 2% anual, comparado al 9% actual. No obstante, aumentará sobre los próximos 4 años el gasto en infraestructura, defensa, vivienda, comercio interno y desarrollo de materias primas, por un importe estimado de unos 130.000 millones de dólares, que se acompañarán de recortes de las tasas marginales del IRPF para los ingresos más bajos.

Entre las medidas de gasto anunciadas en la plataforma electoral del partido liberal y en diferentes anuncios públicos del gobierno están:

- 25.000 millones de dólares en vivienda modular y 10.000 de financiamiento preferencial para desarrolladores de vivienda asequible. Eliminará el impuesto del GST sobre vivienda nueva valorada en menos de 1 millón de dólares para primeros compradores;
- 30.9000 millones en defensa, con el objetivo de alcanzar para 2030 el objetivo de gasto en defensa de la OTAN del 2% del PIB. Canadá quiere reducir la dependencia de los EEUU, adhiriéndose al plan de rearmamento de la UE;
- Seguirá apoyando la transición hacia una economía verde, con inversiones en la cadena de valor de los minerales críticos, infraestructuras y cambios regulatorios para la aceleración de proyectos de energía.

Presupuesto 2024	2022-	2023-	2024-	2025-	2026-	2027-	
(en %PIB)	23	24	25	26	27	28	202
Ingresos presupuestarios	15,9	16,1	16,6	16,5	16,5	16,6	
Gasto	15,6	15,6	16	15,9	15,7	15,6	
Carga de la deuda	1,2	1,6	1,8	1,8	1,8	1,8	
Déficit presupuestario	-1,3	-1,4	-1,3	-1,2	-0,9	-0,8	
Deuda federal (neta)	41,7	42,1	41,9	41,5	40,8	40	
Deuda consolidada bruta (FMI. Abril 2024)	107,4	107,1	104,7	102,1	100,2	98,6	

Fuente: Presupuesto 2024, Finance Canada. World Economic Outlook, FMI.

Política monetaria

El Banco de Canadá aplica la política monetaria, emite moneda, mantiene la estabilidad financiera y actúa como banco del gobierno. No regula a los bancos, función que corresponde a la Oficina del Supervisor de Instituciones Financieras (OSFI).

Desde 1991, Canadá sigue un régimen de objetivos de inflación, actualmente renovado hasta diciembre de 2026. El objetivo es mantener la inflación en el 2 %, dentro de un rango de control del 1-3 por ciento. Es un objetivo simétrico y flexible: el Banco busca estabilizar la inflación en ese nivel en un horizonte de 6 a 8 trimestres, pero puede extenderse según la magnitud y persistencia de los shocks económicos.

Las decisiones se comunican ocho veces al año y se apoyan en medidas subyacentes del IPC, como el IPC recortado y la mediana, que ayudan a filtrar los componentes más volátiles.

La inflación interanual cayó al 1,7 % en abril de 2025, pero las medidas subyacentes siguen elevadas, en torno al 3,1–3,2 %, lo que preocupa al Banco. A corto plazo, se prevé que la inflación general siga baja por el fin del impuesto al carbono, pero la presión sobre precios subyacentes persiste.

El tipo de interés oficial se mantiene en 2,75 % desde el 4 de junio, tras señales mixtas en la actividad económica. El desempleo subió al 7% en mayo, el nivel más alto desde 2016 fuera de la pandemia, mientras las vacantes laborales se han reducido.

El BoC publica informes trimestrales (enero, abril, julio y octubre) de política monetaria para explicar sus decisiones y presentar sus previsiones económicas a corto y mediano plazo, evalúa riesgos y detalla la evolución esperada de la inflación. En su Informe de Política Monetaria de abril de 2025, el Banco de Canadá no ha publicado previsiones oficiales de inflación y crecimiento económico, como es habitual, debido a la profunda incertidumbre generada por la situación arancelaria con Estados Unidos.

Dado que los efectos económicos de estas medidas dependerán no solo de su magnitud, sino también de su duración y de la respuesta política de Canadá, el Banco optó por presentar en su lugar dos escenarios de referencia:

- Escenario base: resolución de disputas comerciales, inflación convergiendo al 2 % y crecimiento sostenido.
- Escenario adverso: conflictos prolongados, caída del PIB e inflación persistentemente elevada (superior al 3 %).

El crecimiento potencial se estima entre 1,6 % y 1,8 % anual para el periodo 2025–2028, condicionado por demografía y dinámica del comercio. El Banco mantiene una postura prudente, sin descartar recortes hacia finales de 2025 si se consolida la desinflación. Los analistas anticipan una posible reducción gradual hasta un rango de 2,0–2,25 % entre fines de 2025 y comienzos de 2026.

1.1.4.6 Importancia económica del país en la región. Pertenencia a organismos internacionales

Canadá es la segunda economía de Norteamérica, después de EEUU y por delante de México. Su economía está profundamente integrada con la estadounidense. Esta relación es particularmente estrecha para los sectores del automóvil y de la energía, pero es también observable en otros sectores, como la industria agroalimentaria y la maquinaria. En 2024, Canadá envió el 76,4% de sus exportaciones de mercancías a los EE.UU. y recibió el 49,2% de sus importaciones de ese mercado. El comercio bilateral de bienes y servicios entre ambos países supera el billón de dólares canadienses anuales, alcanzando 1,3 billones en 2024.

Canadá suministra energía, minerales, productos agrícolas y manufacturas avanzadas a la región. Su economía se caracteriza por la estabilidad institucional y la diversificación sectorial, aunque su fuerte dependencia del mercado estadounidense la expone a riesgos externos. La imposición de aranceles por parte de EE. UU. en 2025 podría reducir el PIB canadiense hasta un 2,4 % en un solo año, según estimaciones del Banco de Canadá. Según el FMI, Canadá y México serán las economías del G7 más afectadas por los nuevos aranceles, lo que condicionará su crecimiento a corto plazo.

Canadá forma parte del T-MEC, el principal acuerdo comercial de la región que sustituyó al TLCAN (NAFTA), y de organismos clave como el G7, G20, OMC, OCDE, FMI, Banco Mundial, APEC y la Commonwealth. Esta red de alianzas refuerza su influencia económica y diplomática a escala global.

Canadá asumió la presidencia del G7 por séptima vez el 1 de enero de 2025 y fue anfitrión de la Cumbre de Líderes del G7 en Kananaskis, Alberta, en junio de 2025.

1.1.5 SECTOR EXTERIOR

1.1.5.1 Evolución reciente del comercio exterior de bienes y servicios

El sector exterior canadiense se caracteriza por la gran dependencia que presenta con respecto a su principal socio comercial, los EE.UU., a donde van un 76,4% de sus exportaciones y de donde provienen el 49,2% de sus importaciones (2024). Mientras, China ocupa la segunda posición tanto como proveedor (11,6% de las importaciones canadienses) como cliente (3,8% de las exportaciones canadienses). Por último, también destacan las relaciones comerciales con la UE, México, Japón y Corea del Sur.

Por sectores, es importante señalar la importancia que las materias primas – en especial gas y petróleo - y los automóviles y sus partes tienen en la balanza comercial canadiense.

Canadá tiene una de las economías más abiertas del mundo. Es miembro de la Organización Mundial del Comercio y tiene en vigor 14 acuerdos de libre comercio (TLC) que engloban a 51 países.

Por TLC, el volumen de los flujos comerciales del acuerdo T-MEC (antes NAFTA) firmado con EE. UU. y México ocupa el primer lugar muy por delante del CETA, tercero en el ranking, en el orden de importancia. Así, en 2024, el T-MEC copó el 77,7% de las exportaciones canadienses y el 55,4% de las importaciones. El CETA, representó el 4,5% de las exportaciones y el 11,5% de las importaciones, según datos de Statistics Canada. La parte del CETA en el comercio de Canadá ha caído, sobre todo por el lado de las exportaciones de Canadá a la UE, por la salida definitiva del RU de la Unión Aduanera a finales de 2020, después del Brexit.

A pesar del número de acuerdos de libre comercio que tiene rubricados, Canadá depende en gran medida de su vecino del sur, Estados Unidos, para su comercio exterior, tanto para las exportaciones como las importaciones. Consciente de esta dependencia, el país ha hecho grandes esfuerzos en los últimos 15 años por diversificar su comercio. Sin embargo, pese a los esfuerzos por expandir los horizontes comerciales, ha hecho poca mella en el peso de EE. UU. en su balanza comercial.

1.1.5.2 Intercambios comerciales con la Unión Europea

Los intercambios comerciales entre la UE y Canadá se rigen por los términos del acuerdo de libre comercio CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*) que está en vigor de forma provisional desde el 21 de septiembre de 2017. El acuerdo ha eliminado los derechos arancelarios de más del 98% de las líneas arancelarias entre ambas economías.

De acuerdo con los datos de Eurostat, en 2024 las exportaciones de la UE-27 a Canadá alcanzaron 48.083 M € (1,9% del total), un 1% menos que en 2023. Las importaciones desde Canadá se situaron en 27.943 M € (1,1% del total), un 1,8 más que en el año anterior. Canadá se situó en el puesto 10 del ranking de clientes de la UE y en el 18 de proveedores.

Desde el punto de vista de Canadá, según datos de Trade Data Online, la UE es su 2º socio comercial, sólo por detrás de EE. UU. En 2024, según datos de fuente canadiense, las exportaciones alcanzaron 25.227 M USD, prácticamente sin cambios respecto al año anterior. Las importaciones, por un valor de 64.200 M USD cayeron ligeramente, por un 0,6%.

Por países, el principal país destino de las exportaciones canadienses a la UE fue hasta su salida de la unión, el Reino Unido. En 2020, todavía vigente el acuerdo de transición, RU acaparó un 41,8% del total exportado desde Canadá. En 2021, la parte del RU desaparece de las estadísticas de comercio con la UE. Lo que se ha notado, en especial, por el lado de las exportaciones. En 2024, España fue el sexto cliente de Canadá en la UE, con un 5,8% del total de sus exportaciones a la unión aduanera. En cuanto a las

importaciones canadienses desde la UE, Alemania fue el principal proveedor de Canadá, con un 27,6% del total importado por Canadá. España fue el sexto proveedor de Canadá en la UE, con un 4,8% del total de las importaciones canadienses.

Intercambios comerciales con la UE -27 (millones de USD)	2021	2022	2023	2024	CREC. 2023-2024 (1)
Exportaciones de Canadá a la UE	24.538	27.812	25.615	25.227	0,0%
Importaciones de Canadá de la UE	53.843	61.405	64.200	62.878	-0,6%

Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada. Actualizado a 24/06/2025

(1) A partir de 2021, los datos son UE-27. La variación 2020/21 se ha calculado excluyendo el dato de Reino Unido, aunque en 2020 seguía perteneciendo a la Unión Aduanera.

Intercambios comerciales con los países de la UE: exportaciones canadienses					
Millones de USD	2021	2022	2023	2024	CREC. 2023-24
Países Bajos	3.837	5.001	5.515	5.181	-4,7%
Alemania	5.575	5.845	5.413	4.936	-7,5%
Francia	3.232	3.038	3.164	3.213	3,1%
Bélgica	3.159	3.723	3.064	2.805	-7,1%
Italia	2.131	2.200	1.994	2.402	22,2%
España	1.861	2.344	1.698	1.471	-12,1%
Polonia	667	932	887	823	-5,9%
Irlanda	621	707	542	650	21,6%
Suecia	350	578	547	586	8,7%
Finlandia	552	511	373	482	31,2%
Portugal	232	378	284	404	44,4%
Dinamarca	196	252	273	345	28,0%
Austria	282	216	314	309	-0,1%
Rumania	122	74	127	303	142,9%
Bulgaria	146	90	163	215	33,6%
República Checa	182	184	168	210	26,8%
Malta	527	843	108	165	54,9%

Letonia	286	309	313	151	-51,0%
Grecia	115	115	134	124	-6,7%
Croacia	26	56	42	106	159,4%
Lituania	118	130	132	83	-36,4%
Hungría	86	77	82	82	1,5%
Luxemburgo	114	44	70	57	-16,5%
Eslovenia	57	92	63	53	-14,7%
Estonia	19	22	32	34	9,3%
Eslovaquia	36	39	34	29	-13,6%
Chipre	8	11	78	9	-88,8%
Total UE-27	24.538	27.812	25.615	25.227	0,0%
Otros países	479.423	574.219	543.443	544.768	1,7%
Total todos los países	503.962	602.031	569.057	569.995	1,7%

Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada. Actualizado a 24/06/2025 (Dato de variación anual calculado sobre valor en dólar canadiense)

Intercambios comerciales con los países de la UE: importaciones canadienses					
Millones de USD	2021	2022	2023	2024	CREC. 2023-24
Alemania	15.141	17.290	18.447	17.328	-4,7%
Italia	8.351	9.322	9.553	9.098	-3,3%
Francia	5.668	5.995	6.411	7.196	13,9%
Países Bajos	3.123	4.155	3.235	3.350	5,1%
Bélgica	3.883	3.484	3.548	3.293	-5,8%
España	3.040	2.892	2.947	3.040	4,1%
Suecia	1.933	2.265	2.987	2.977	1,1%
Irlanda	2.295	3.053	2.447	2.696	11,8%
Polonia	1.789	2.145	2.187	2.531	17,5%
Austria	1.845	2.040	2.196	2.069	-4,4%
Portugal	597	1.736	2.546	1.962	-21,8%
Dinamarca	1.196	1.567	1.964	1.621	-16,3%

Finlandia	1.103	1.295	1.431	1.220	-13,5%
Hungría	668	665	760	879	17,4%
República Checa	680	748	743	818	11,6%
Eslovaquia	627	726	805	765	-3,5%
Rumania	526	607	564	463	-16,7%
Grecia	272	286	300	348	18,0%
Bulgaria	156	194	233	290	26,2%
Eslovenia	176	208	220	289	32,9%
Lituania	266	317	198	183	-6,5%
Estonia	146	122	110	128	18,3%
Luxemburgo	169	125	141	125	-10,5%
Croacia	74	74	76	113	50,4%
Letonia	84	63	105	63	-39,6%
Malta	30	28	35	41	19,7%
Chipre	5	5	10	10	0,6%
Total UE-27	53.843	61.405	64.200	62.878	0,6%
Otros países	438.080	510.655	494.544	496.082	1,8%
Total todos los países	491.923	572.060	558.744	558.960	1,5%

Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada. Actualizado a 24/06/2025. (Dato de variación anual calculado sobre valor en dólar canadiense)

1.1.5.3 Principales socios comerciales (exportación e importación)

La pandemia de Covid-19 tuvo en 2020 un fuerte impacto sobre el volumen de intercambios comerciales de Canadá con el resto del mundo. Al igual que en la mayoría de los países, las medidas de contención de los contagios (cierres económicos y cierres de fronteras, distanciamiento social, etc.) se acompañaron de una caída importante en el comercio mundial. En 2021 y 2022, a medida que fueron eliminando las restricciones, el comercio se recuperó con crecimientos que superaron con crecimientos que permitieron superar el nivel prepandemia. En 2023, los intercambios comerciales de Canadá con el resto del mundo sufrieron una desaceleración tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones; menos marcada en el caso de esto último. En 2024, el crecimiento fue moderado, con un 1,7% para las exportaciones y un 1,4% para las importaciones.

El perfil comercial de Canadá presenta ciertas características:

- **Escasa diversificación geográfica del Comercio Exterior:** ¾ de las exportaciones (76,4%) de Canadá se destinan a EEUU, y de EEUU proceden la mitad de sus importaciones (49,2%), a pesar de los recurrentes

esfuerzos de los gobiernos por cambiar esta circunstancia. Las cosas han cambiado poco desde los 90. A pesar de las tensiones entre ambos países, China es el segundo socio comercial más importante de Canadá. Representa el 3,8% de sus exportaciones y el 11,6% de las importaciones. Reino Unido es el principal cliente para las exportaciones de oro de Canadá, que constituyen el 78% del total exportado a ese país en 2024. México, socio comercial del T-MEC, también figura entre los principales socios comerciales de Canadá, si bien con valores más modestos. La UE es el segundo socio comercial de Canadá después de Estados Unidos y delante de China, y representa algo más del 8% de su comercio de bienes mientras que Canadá supone el 1,4% del comercio exterior total de bienes de la UE.

Como señala la Oficina del Chief Economist del Gobierno de Canadá de los 113 países sobre los que dispone de datos sobre exportaciones de mercancías, Canadá es el cuarto país más concentrado, detrás de Kuwait, Bermudas y México. La dependencia de las exportaciones de Canadá de Estados Unidos es mucho mayor que en economías como Hong Kong con su dependencia de China, o Nueva Zelanda que depende de Australia.

Sin embargo, cuando los países se agrupan en regiones, tanto Canadá como México ya no se encuentran entre los exportadores de mercancías más concentrados. Los países escandinavos, que tienen muchas características similares a la economía canadiense, tienen una dependencia de la Unión Europea (UE) comparable a la de Canadá con Estados Unidos. O cuando se consideran estados individuales de EE.UU., las exportaciones canadienses ya no están concentradas. Estos dos hechos sugieren que los patrones comerciales de Canadá son en realidad menos singulares de lo que parece.

- **Elevada concentración de sus exportaciones en pocos sectores:** Energía, minerales no metálicos y productos conexos, minerales metálicos, productos forestales y agroalimentarios representan casi el 50% de las exportaciones de bienes y servicios de Canadá. Solo la energía representa el 27% de las exportaciones de bienes y el 23% de las de bienes y servicios.
- **Estos sectores arrojan superávit:** en Canadá solo un reducido número de sectores generan de forma reiterada superávits significativos que financian los déficits masivos en otras partes de la economía. Los superávits en energía, minería, productos forestales y agroalimentario compensan los déficits crónicos en bienes de consumo, químicos y plásticos, partes de motores de vehículos, y bienes industriales y electrónicos y servicios.

1.1.5.4 Cuadro de Exportaciones por países (principales países clientes)

PRINCIPALES PAISES CLIENTES					
(Datos en millones de \$)	2021	2022	2023	2024	%
Estados Unidos	379.885	460.595	440.261	435.654	-1,0%
China	22.431	22.076	22.616	21.782	-3,7%
Reino Unido	13.266	17.424	11.285	20.639	82,9%
Japón	11.600	13.834	11.739	10.929	-6,9%

PRINCIPALES PAISES CLIENTES					
México	6.545	6.995	6.572	6.324	-3,8%
Corea del Sur	5.043	6.653	5.158	5.558	7,8%
Países Bajos	3.837	5.001	5.515	5.181	-6,1%
Alemania	5.575	5.845	5.413	4.936	-8,8%
Suiza	2.425	2.897	3.545	4.552	28,4%
India	2.388	4.123	3.802	3.871	1,8%
España (23)	1.861	2.344	1.698	1.471	-13,4%
SUBTOTAL	454.856	547.787	517.604	520.897	0,6%
TOTAL	503.963	602.033	569.060	569.999	0,17%
<i>Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada</i> <i>Última actualización: 15/04/2025</i>					

1.1.5.5 Cuadro de Importaciones por países (principales países proveedores)

PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES					
<i>(Datos en millones de \$)</i>	2021	2022	2023	2024	%
Estados Unidos	239.200	281.586	276.866	275.006	-0,7%
China	68.717	77.071	66.098	64.666	-2,2%
México	27.039	31.828	34.230	34.544	0,9%
Alemania	15.141	17.290	18.447	17.328	-6,1%
Japón	12.326	13.140	15.334	15.531	1,3%
Corea del Sur	8.305	10.255	10.301	12.314	19,5%
Vietnam	7.849	9.885	9.828	10.707	8,9%
Italia	8.351	9.322	9.553	9.098	-4,8%
Brasil	5.963	6.535	6.808	7.447	9,4%
Francia	5.668	5.995	6.411	7.196	12,2%

PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES					
España (20)	3.040	2.892	2.947	3.023	2,6%
SUBTOTAL	401.599	465.799	456.823	456.860	0,0%
TOTAL	491.923	572.060	558.744	558.418	-0,06%
<i>Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada.</i> <i>Última actualización: 15/04/2025</i>					

1.1.5.6 Principales productos exportados e importados

Canadá es un actor clave en el comercio internacional, destacándose tanto por sus exportaciones como por sus importaciones. En cuanto a sus principales exportaciones, los productos energéticos lideran el mercado, con el petróleo crudo a la cabeza, representando 99.600 millones de dólares en 2023. Le siguen el petróleo refinado (14.444 millones) y el gas de petróleo (13.470 millones). La industria automotriz también juega un papel importante, con vehículos exportados por un valor de 37.865 millones de dólares. En el sector de los metales y minerales, Canadá es un importante exportador de oro (20.430 millones), fertilizantes potásicos, madera aserrada y aluminio crudo. Por otro lado, las principales importaciones incluyen automóviles (59.170 millones), petróleo refinado (17.398 millones) y maquinaria industrial.

1.1.5.7 Cuadro de Exportaciones por capítulos arancelarios

PRINCIPALES CAPITULOS TARIC EXPORTADOS					
<i>(Datos en millones de \$)</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>%</i>
2709 - Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	81.964	120.415	99.481	107.551	8,1%
8703 - Vehículos automóviles principalmente diseñados para el transporte de personas	29.150	29.467	37.813	31.822	-15,8%
7108 – Oro en bruto	15.247	18.498	21.361	28.239	32,2%
2710 - Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	11.492	17.008	14.470	14.979	3,5%
8708 - Partes y accesorios de vehículos automóviles	10.901	12.721	13.210	13.137	-0,6%

PRINCIPALES CAPITULOS TARIC EXPORTADOS					
2711 - Gases de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	15.020	24.274	13.460	10.356	-23,1%
3004 - Medicamentos preparados	8.542	9.624	8.289	9.834	18,6%
8802 - Aeronaves	7.497	6.440	7.611	8.767	15,2%
7601 - Aluminio en bruto	8.111	9.295	8.079	8.273	2,4%
8411 - Turborreactores	5.145	5.901	7.333	7.739	5,5%
TOTAL	503.963	602.033	569.060	569.979	0,16%
<i>Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada. El total corresponde al total del comercio del país.</i> <i>Última actualización: 26/06/2025</i>					

1.1.5.8 Cuadro de Importaciones por capítulos arancelarios

PRINCIPALES CAPITULOS TARIC IMPORTADOS					
<i>(Datos en millones de \$)</i>	2021	2022	2023	2024	%
8703 - Vehículos de motor destinados al transporte de personas	28.618	33.381	38.595	40.395	4,7%
8704 - Vehículos automóviles para transporte de mercancías	15.928	19.803	20.582	19.962	-3,0%
8708 - Partes y accesorios de vehículos automóviles	14.213	16.962	20.224	18.697	-7,6%
2710 - Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	13.400	20.226	17.399	15.831	-9,0%
2709 - Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	11.828	16.608	14.561	15.169	4,2%
8517 - Aparatos eléctricos para telefonía o telegrafía con hilos	11.824	12.823	12.699	12.400	-2,4%
8471 - Máquina de procesamiento automático de datos	11.469	11.429	10.036	10.686	6,5%

PRINCIPALES CAPITULOS TARIC IMPORTADOS					
3004 - Medicamentos, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados	9.350	10.104	9.547	10.378	8,7%
7108 – Oro en bruto	6.531	8.107	9.526	9.648	1,3%
8411 - Turboreactores, turbohélices y demás turbinas de gas	4.586	5.750	6.770	7.946	17,4%
TOTAL	491.923	572.060	558.744	558.960	0,04%
<i>Fuente: Innovation, Science and Economic Development Canada. El total corresponde al total del comercio del país.</i> <i>Última actualización: 26/06/2025</i>					

1.1.5.9 Principales sectores de servicios (exportación e importación). El turismo

En 2024, las exportaciones de servicios de Canadá alcanzaron los 157.796 millones de dólares estadounidenses, con un crecimiento del 4,6 % interanual. Las importaciones se incrementaron un 6,6 %, hasta los 158.560 millones, lo que resultó en un déficit comercial de servicios de 764 millones.

El turismo mantuvo su papel como motor clave del comercio de servicios. Aunque el ritmo de crecimiento fue más moderado que en 2022 y 2023 —años marcados por la recuperación pospandemia—, el gasto de los visitantes internacionales aumentó un 8,0 %, situándose en el 92,3 % del nivel alcanzado en 2019, previo a la COVID-19.

Canadá registró 81,8 millones de llegadas internacionales en 2024 (incluyendo no residentes y residentes que regresaban al país), un 9,8 % más que en 2023, lo que representa el 92,4 % del volumen de 2019. Las llegadas de residentes estadounidenses continuaron recuperándose, con 23,4 millones en el año, un 10,7 % más que el año anterior.

Los viajes al extranjero por parte de residentes canadienses también siguieron al alza, creciendo un 10,0 % respecto a 2023 (hasta alcanzar el 92,6 % del nivel de 2019). En total, se realizaron 39 millones de viajes a EE. UU., un 4,4 % más que en 2023, pero aún un 11,0 % por debajo del volumen prepandemia. En contraste, los viajes a destinos internacionales distintos a EE. UU. superaron por primera vez los niveles de 2019, con 13 millones de salidas (un 30,9 % más que en 2023 y un 5,2 % por encima de 2019).

1.1.5.10 Inversión extranjera. Desglose por países y sectores

En 2024, según datos de Statistics Canada, Canadá atrajo 64.072 millones de dólares americanos de inversión extranjera, un 37,7% más que en el año anterior. EE.UU. se mantiene como el mayor inversor extranjero, con un 58% del flujo de IDE recibido. Este liderazgo estadounidense es estructural, pero en 2024 destaca el fuerte incremento de inversiones procedentes de Suiza (8.106 millones, +181%) y China (3.887 millones, tras cifras negativas en años anteriores).

Por sectores, las manufacturas lideran la captación de capital extranjero, alcanzando los 28.881 millones USD, lo que representa un crecimiento del 127,4% respecto a 2023. Este aumento refleja la fuerte apuesta inversora en sectores estratégicos como el vehículo eléctrico y tecnologías limpias, impulsada por políticas públicas de atracción de inversión y la creciente demanda global de cadenas de suministro más resilientes y sostenibles. La inversión en energía y minería también repunta con fuerza (+140,1%), hasta los 11.805 millones USD, reflejo del renovado interés por los recursos naturales estratégicos y la transición energética. En cambio, sectores tradicionalmente relevantes como finanzas y seguros (2.100 millones, -54,8%) y dirección y gestión de empresas (1.756 millones, -57,9%) sufren una fuerte contracción.

Inversión extranjera en Canadá (Millones USD)	2021	2022	2023	2024	CREC. 23-24* (%)
Por países					
EE.UU.	26.059	17.261	28.889	37.457	31,6
Otros países	35.412	28.575	17.644	26.620	53,1
Por sectores					
Manufacturas	18.019	9.673	12.700	28.881	127,4
Energía y Minería	11.970	10.025	4.916	11.805	140,1
Comercio y Transporte	8.314	5.347	6.665	7.302	9,6
Finanzas y Seguros	6.326	7.334	4.642	2.100	-54,8
Dirección y gestión de empresas	4.858	10.407	4.174	1.756	-57,9
Otras industrias	11.982	3.047	13.436	12.227	-9,0
Total	61.469	45.833	46.532	64.072	37,7

* Calculado sobre datos en dólares canadienses (para evitar distorsiones por tipo de cambio)

Fuente: *Statistics Canada*: tablas 36-10-0473-01 y 36-10-0026-01. Actualizado a 15/04/2025

1.1.5.11 Operaciones importantes de inversión extranjera

Entre 2020 y 2024 destacan en el panorama inversor canadiense las inversiones que se han realizado en el sector del vehículo eléctrico. Las operaciones, que se han dado a lo largo de la cadena de valor desde, acumulan hasta la fecha más de 46.000 millones de dólares canadienses de inversión (31.000 millones de euros). Canadá teme por el futuro de su sector automotriz tras la entrada en vigor del IRA en EE.UU. y ha entrado con fuerza en la puja por atraer las inversiones para crear una cadena de suministro completa y posicionarse como uno de los países líderes en el sector del VE. Está ofreciendo apoyos públicos de financiación y deducciones fiscales a todos los niveles de la administración.

Entre 2022 y 2024 destacan las siguientes operaciones:

- En abril de 2024, Honda anunció una inversión de 15.000 millones de dólares para crear la primera cadena de suministro integral de vehículos eléctricos de Canadá en Ontario. Esto incluye una nueva planta de ensamblaje de vehículos eléctricos y una planta de fabricación de baterías, una planta de material activo catódico y precursores a través de una empresa conjunta con POSCO Future M Co., Ltd., y una planta de separación a través de una empresa conjunta con Asahi Kasei Corporation.

- En septiembre de 2023, Northvolt Battery North America anunció una inversión de 7.000 millones de dólares para una nueva planta de fabricación de baterías para vehículos eléctricos en Saint-Basile-le-Grand y McMasterville, Quebec.
- En agosto de 2023, un consorcio formado por Ford Motor Company, EcoProBM y SK On anunció una inversión de 1.200 millones de dólares para una nueva planta de producción de materiales para baterías en Bécancour, Quebec.
- En abril de 2023, Volkswagen anunció una inversión de 7.000 millones de dólares para su primera planta de fabricación de baterías para vehículos eléctricos en el extranjero, en St. Thomas, Ontario.
- En abril de 2023, Ford anunció una inversión de 1.800 millones de dólares para una planta de producción de vehículos eléctricos de batería en su complejo de ensamblaje de Oakville en Ontario.
- En julio de 2022, la multinacional belga de minería y materiales Umicore anunció una inversión de 1.500 millones de dólares para la construcción de una planta de precursores para cátodos de baterías eléctricas de automóviles en Ontario.
- En mayo de 2023, General Motors y POSCO Future M Co., Ltd. anunciaron una inversión de 600 millones de dólares para una instalación CAM en Bécancour, Quebec.
- En marzo de 2022, Stellantis y LG Energy Solution anunciaron una inversión de más de 5.000 millones de dólares para crear una empresa conjunta para la fabricación de baterías para vehículos eléctricos en Windsor, Ontario.
- En marzo de 2022, Honda anunció una inversión de 1.400 millones de dólares para reestructurar sus operaciones de fabricación en Alliston, Ontario, para lanzar la próxima generación de vehículos híbridos eléctricos.
- En abril de 2022, General Motors anunció una inversión de 2.000 millones de dólares en sus plantas de Oshawa e Ingersoll, Ontario, como parte de sus planes de electrificación.

1.1.5.12 Fuentes oficiales de información sobre inversiones extranjeras

La fuente oficial para conocer información sobre inversiones extranjeras es la agencia canadiense Statistics Canada, que depende del Ministerio de Innovación, Ciencia y Desarrollo Económico, antes conocido como Ministerio de Industria. A través de su página web se puede acceder a las publicaciones de datos de contabilidad nacional y otros indicadores económicos, incluyendo la publicación de la posición internacional de la inversión de Canadá. Es de acceso libre y gratuito.

La agencia oficial encargada de promover y atraer las inversiones hacia Canadá es

[*Invest in Canada*](#)

, que dependía del Ministerio de Asuntos Exteriores (*Global Affairs Canada*). En su página web se puede encontrar información de interés sobre normativa, implantación e incentivos.

1.1.5.13 Inversión en el exterior. Desglose por países y sectores

En 2024, la inversión directa de Canadá en el extranjero ascendió a 86.015 millones de USD, lo que representa una caída del 7,9% respecto al año anterior. Este ajuste contrasta con el crecimiento

observado en 2023. Estados Unidos sigue siendo, con diferencia, el principal destino de la inversión directa canadiense, con 51.351 millones USD, lo que representa el 59,7% del total, aunque esta cifra supone una caída del 30,5% respecto a 2023. En cambio, los flujos hacia el resto del mundo se han recuperado con fuerza (+91,8%), hasta alcanzar los 34.665 millones USD.

Desde el punto de vista sectorial, se observa un cambio significativo en la composición de la inversión. El sector de finanzas y seguros, tradicionalmente dominante, registra una fuerte contracción (-49,3%), aunque sigue representando un volumen relevante (24.672 millones USD). En cambio, comercio y transporte experimenta un giro radical: tras cifras negativas en 2022 y 2023, pasa a captar 23.185 millones en 2024, situándose como el segundo mayor receptor sectorial. Este comportamiento podría estar relacionado con inversiones en logística internacional y plataformas de distribución vinculadas al comercio electrónico.

Inversión canadiense en el extranjero (Millones USD)	2021	2022	2023	2024	CREC. 23-24* (%)
Por países					
EE.UU.	62.732	38.473	75.017	51.351	-30,5
Otros países	43.277	45.540	18.346	34.665	91,8
Por sectores					
Finanzas y Seguros	25.903	41.401	48.630	24.672	-49,3%
Comercio y Transporte	44.674	-2.041	-1.987	23.185	--
Dirección y gestión de empresas	12.562	21.019	18.030	17.591	-2,4%
Otras industrias	5.260	5.605	9.178	11.229	22,3%
Manufacturas	3.757	6.434	10.183	5.380	-47,2%
Energía y Minería	13.851	11.593	9.328	3.958	-57,6%
Total	106.008	84.011	93.362	86.015	-7,9%

* Calculado sobre datos en dólares canadienses (para evitar distorsiones por tipo de cambio)

Fuente: Statistics Canada: tablas 36-10-0473-01 y 36-10-0026-01. Actualizado a 15/04/2025

En términos netos, Estados Unidos es el principal socio bilateral de inversión, tanto entrante como saliente, pero con un déficit neto para Canadá de casi 14.000 millones USD en 2024. Los datos indican un desequilibrio estructural donde las empresas canadienses invierten fuertemente en el mercado estadounidense. Reino Unido, Islas Caimán y Francia también destacan por presentar importantes déficits netos de inversión. Mientras que Suiza, China y Holanda destacan como países con un saldo neto positivo: reciben mucha menos inversión canadiense que la que aportan a Canadá. La manufactura destaca como el gran sector receptor neto de IDE en Canadá (+23.501 millones en 2024).

1.1.5.14 Balanza de pagos. Resumen de las principales cuentas y sub-balanzas

En la cuenta financiera, las actividades de inversión tanto directa como de cartera generaron una salida neta de fondos en 2023.

En 2023, los flujos de inversión directa de entrada y salida se mantuvieron en los mismos niveles que en el año anterior, con una IDE en Canadá de 84.100 M USD y una IDE de Canadá en exterior de 44.890 M

USD. La composición de las inversiones cambió, sin embargo, al duplicarse las fusiones y adquisiciones respecto a 2022. Estados Unidos es el origen y destino de la mayor parte de la inversión directa, con el 61% de la inversión directa en Canadá y el 58% de la inversión directa de Canadá en el exterior. Reino Unido, Alemania y Holanda son también otros países importantes para la inversión directa de Canadá. Este último, en especial, para la inversión directa de Canadá en la UE por su legislación fiscal favorable a los holdings. Suiza y Luxemburgo son también destinos destacados de la inversión.

Por sectores, en 2023, el 35% de la IDE en Canadá se dirigió al sector manufacturero, seguido por el comercio y el transporte, con un 12% y la energía y minería, con un 11%. La IDE de Canadá en el mundo se concentró principalmente en el sector de finanzas y seguros, con 42% del total.

1.1.5.15 Cuadro de Balanza de pagos

La balanza de pagos de Canadá en los últimos cuatro años muestra una creciente presión externa, reflejada en un deterioro progresivo del saldo por cuenta corriente, que pasa de un nivel prácticamente equilibrado en 2021 (-389 millones USD) a un déficit notable de más de 11.300 millones en 2024. Este deterioro responde principalmente a tres factores clave: el debilitamiento de la balanza comercial, la persistencia de salidas netas por rentas y una dinámica volátil en la cuenta de servicios.

BALANZA DE PAGOS				
(Datos en millones de \$)	2021	2022	2023	2024
CUENTA CORRIENTE	-389	-6.659	-13.621	-10.272
CUENTA DE CAPITAL	-34	-531	-490	-436
CUENTA FINANCIERA	4.450	-7.569	-11.739	-14.012
Fuente: Statistics Canada Última actualización: 27/06/2025				

1.1.5.16 Reservas internacionales

Las reservas internacionales oficiales de Canadá acumuladas a 31 de diciembre de 2024 eran de 121622 M USD. Un 72% de las reservas de divisas y valores de Canadá se encuentran en dólares americanos, un 13% en euros y el resto en yenes y libras esterlinas.

1.1.5.17 Moneda y sistema cambiario. Evolución del TC

El dólar canadiense suele fluctuar en respuesta a dos factores principales. La cotización con el dólar estadounidense, siendo EE. UU. su socio comercial más importante, muy por delante de cualquier otro país, y la cotización de los precios internacionales del petróleo, puesto que es el principal producto de exportación de Canadá. En menor medida, el dólar canadiense responde a otros factores, como los

precios de otras materias primas, y el diferencial de tipos de interés con los tipos de interés de la Reserva Federal de EE.UU.

La pandemia de COVID-19 introdujo una gran volatilidad en los mercados financieros y el dólar canadiense se debilitó considerablemente en los primeros meses de 2020, cuando los inversores buscaron refugio en el dólar americano y el precio del crudo se desplomó. La cotización del CAD contra el USD alcanzó un máximo de 1,46 en marzo, pero se recuperó a lo largo del año, cerrando en 1,27 CAD/USD en diciembre.

La recuperación de la actividad económica en 2021, apoyada por políticas fiscales y monetarias expansivas, contribuyó a fortalecer al dólar canadiense en la primera mitad del año, pero el terreno ganado se perdió en la segunda mitad, y el dólar cerró el año muy cerca de 1,27 CAD/USD de nuevo.

En marzo de 2022, el Banco de Canadá y la Reserva Federal iniciaron una serie de subidas de tipos de interés para intentar frenar la espiral inflacionista que había comenzado 12 meses antes y estaba acelerándose. Este proceso, junto con el debilitamiento de la demanda global y la mayor incertidumbre económica, contribuyó a la depreciación del dólar canadiense, que cerró el año en 1,35 CAD/USD.

En 2023, el dólar canadiense ha permanecido relativamente débil frente al dólar estadounidense, pero sin grandes fluctuaciones, cotizando en un rango de 1,32-1,35 CAD/USD. El diferencial de tipos de interés entre Canadá y EE.UU. y las expectativas de que el Banco de Canadá recortaría los tipos antes que la FED debido a la relativa fortaleza de sus economías —más débil la canadiense y más fuerte la estadounidense— jugaron un papel importante en la persistencia de una cotización débil del dólar canadiense, a pesar de la recuperación de los precios de las materias primas y el petróleo y del apoyo del gasto público y la inmigración al consumo.

A lo largo del 2024, el dólar canadiense se depreció aproximadamente un 8% contra el dólar estadounidense y un 2% contra el euro. El Banco de Canadá se adelantó a la Reserva Federal de EEUU en relajar su política monetaria. El diferencial de tipos de interés se amplió a un punto porcentual en octubre, arrastrando la paridad con el dólar estadounidense a la baja de 1,35 a inicios de octubre a casi 1,44 CAD/USD al cierre del año. La inestabilidad política, ligada a la renuncia de Justin Trudeau como primer ministro y las agresivas políticas arancelarias de Donald Trump introdujeron una dosis de volatilidad en la cotización del dólar canadiense en los primeros meses de 2025, pero la situación se ha estabilizado y el dólar canadiense se ha apreciado en la primera mitad del año hasta 1,37 CAD/USD a finales de junio. Lo contrario ha sucedido contra el euro, donde la debilidad del dólar canadiense refleja en gran medida la debilidad del dólar americano, que entre inicios de febrero y finales de junio se ha depreciado un 12% frente a la divisa europea; mientras que el dólar canadiense ha caído un 7%.

1.1.5.18 Deuda externa (total y servicio de la deuda; principales ratios)

La deuda externa de Canadá alcanzó los 4,55 billones de dólares canadienses (3,1 billones de euros) en el último trimestre de 2024, equivalente a un 145% del PIB.

1.1.5.19 Calificación de riesgo (por OCDE y otras calificadoras)

Canadá mantiene una de las mejores calificaciones de riesgo del G7, solo superada por Alemania. Las principales agencias de rating sitúan a Canadá en el mínimo del riesgo país: AAA estable (S&P), Aaa estable (Moody's); con la excepción de Fitch que rebajó el rating de riesgo en junio de 2020 a AA+ por el deterioro que experimentaron las finanzas públicas de Canadá por la pandemia de COVID-19. Fitch mantuvo la clasificación en su decisión de julio de 2024.

1.1.6 RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

1.1.6.1 Marco de la Política comercial con la UE: relaciones con la OMC

Canadá es miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y ha sido un defensor activo del sistema multilateral de comercio.

Canadá ha participado en las rondas de negociaciones comerciales de la OMC, incluyendo la Ronda de Uruguay, que culminó en la creación de la OMC en 1995, y la Ronda de Doha, que comenzó en 2001. Canadá ha abogado por la reducción de las barreras comerciales y la liberalización del comercio en el marco de la OMC, así como por el fortalecimiento de las normas de propiedad intelectual y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Además, Canadá ha sido parte de varios litigios ante la OMC en los que ha defendido sus intereses comerciales. Por ejemplo, Canadá ha presentado casos ante la OMC contra los aranceles impuestos por Estados Unidos a la madera blanda canadiense y contra los aranceles impuestos por China a la carne de cerdo canadiense.

Según el último examen de las políticas comerciales de Canadá efectuado por la OMC en 2019, los ajustes introducidos en sus políticas y prácticas comerciales han confirmado que su régimen comercial ofrece variaciones muy significativas, con sectores altamente liberalizados, pero también con importantes obstáculos impuestos a la importación en ciertos ámbitos.

En general, la economía está abierta a la inversión extranjera, y Canadá ha adoptado nuevas medidas para eliminar las cargas impuestas a los inversores, como el aumento de los umbrales que determinan que una inversión esté sujeta a examen. Sin embargo, en algunos sectores persisten desde hace tiempo obstáculos a la inversión. Se trata de sectores fundamentales de la economía, entre los que destacan la minería, la pesca, el transporte aéreo, las arenas petrolíferas, las telecomunicaciones, las industrias culturales o los servicios financieros. Las restricciones se basan fundamentalmente en limitaciones a la participación de capital extranjero en la propiedad de empresas canadienses y en la exigencia de licencias para determinadas actividades.

Acuerdos UE-Canadá

- Firma del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) el 30 de octubre de 2016. Se está aplicando provisionalmente desde el 21 de septiembre de 2017, pendiente de la ratificación por todos los EE.MM.
- Firma del Acuerdo de Asociación Estratégica (SPA) el 30 de octubre de 2016, que lleva aplicándose provisionalmente desde el 1 de abril de 2017
- Acuerdo sobre Transporte Aéreo, firmado en diciembre de 2009.

1.1.6.2 Relaciones con IFIs (FMI, BM, bancos regionales y otras)

Canadá es miembro fundador de las instituciones de Bretton Woods, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Ha contribuido significativamente a los recursos de ambas instituciones y participa en una amplia gama de iniciativas y programas.

En el caso del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Canadá se convirtió en miembro en 1972 y ha sido un importante contribuyente desde entonces. Canadá ha apoyado programas del BID en áreas como el desarrollo económico y social, la integración regional y la infraestructura.

Canadá es miembro de las siguientes instituciones financieras internacionales:

Organización	Detalles
ADB	Banco Asiático de Desarrollo
AfDB	Banco Africano de Desarrollo
CDB	Banco de Desarrollo del Caribe
EBRD	Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo
IADB	Banco de Desarrollo Interamericano
WB	Banco Mundial
IMF	Fondo Monetario Internacional

Fuente: Gobierno de Canadá.

1.1.6.3 Participación en OOI económicos y comerciales

T-MEC / CUSMA

T-MEC / CUSMA es el acrónimo que representa el tratado de libre comercio acordado por los tres países de Norteamérica (Canadá, Estados Unidos y México) y que entró en vigor el 1 de julio de 2020. Cubre una extensión de 21 millones de km² y una población de más de 500 millones de habitantes.

El T-MEC reemplaza el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), más conocido como NAFTA (1994). Aunque fue firmado entre EE.UU., México y Canadá, la relación bilateral con EE.UU. siempre ha sido la más importante para Canadá dentro del área de libre comercio trilateral del acuerdo, siendo EE.UU. y Canadá los dos principales socios comerciales el uno del otro. En 2024, el comercio bilateral de bienes y servicios entre los dos países fue de aproximadamente 1.000 millones de dólares americanos.

La intensa relación económica entre Canadá y EE.UU. ha contribuido a crear empleo y riqueza en ambos países, pero tiene también una cara negativa en términos de dependencia económica; en especial para Canadá. En 2024, Canadá envió el 76,4% de sus exportaciones a los EE.UU. y recibió el 49,2% de sus importaciones de ese mercado, lo que da una idea de la vulnerabilidad de la economía canadiense ante cualquier cambio de política comercial de EE.UU.

México, el otro socio comercial dentro de NAFTA y del T-MEC, ocupa un lugar secundario dentro de T-MEC, aunque destacado entre los principales socios comerciales de Canadá. Ocupa el 3º puesto como país proveedor de Canadá y el 5º como destino de sus exportaciones.

Comparado con el NAFTA, una de las secciones de T-MEC que sufre más cambios es la dedicada al sector del automóvil, al introducir nuevas normas de origen para los fabricantes de vehículos de pasajeros, camionetas y camiones. En 2019 (pre-COVID), la industria del automóvil de Canadá produjo 1,92 millones de vehículos por valor de 103.100 millones de dólares canadienses a la entrega de fábrica. Casi 135.000 personas trabajan directamente en el sector en Canadá y el 75% de la producción anual es exportada, lo cual da una idea de la importancia de los intercambios internacionales para el sector y para la economía canadiense.

Las mayores concesiones de Canadá se han dado en los sectores de productos agrícolas sometidos a sistemas de gestión de oferta, especialmente en los lácteos: Se estima que el acceso al mercado canadiense concedido a EE.UU. equivale a un 3,6% aproximadamente del mercado total canadiense. Este 3,6% se suma a la estimación del 3,1% del total del mercado canadiense concedido en el acuerdo comercial transpacífico CPTPP y el 1,6% aproximado concedido en CETA, lo que equivale a un total de entre el 8-9% del mercado doméstico, dependiendo de las fuentes que se consulten.

El umbral para inversiones provenientes de EE.UU. y México que queda fijado en T-MEC mejorará la cooperación y coordinación entre los tres países. Además, el umbral de inversiones que no necesitarán aprobación es de 1.989 M CAD en 2024 (el mismo que bajo el acuerdo CETA), cuando el umbral para países OMC está fijado en 1.326 M CAD.

El acuerdo incluye una cláusula de revisión y extensión por periodos de 16 años.

Finalmente, el acuerdo incorpora una cláusula que limita la capacidad de suscribir acuerdos de libre comercio con países que se considera que no tienen economías de mercado, categoría que podría incluir a China.

La firma del T-MEC fue recibida con satisfacción en Canadá, aunque la relación comercial con EE.UU. ha entrado en una etapa de gran incertidumbre con el regreso de Donald Trump a la presidencia.

Acuerdos bilaterales

La gran mayoría de los intercambios comerciales de Canadá están sujetos a términos preferenciales acordados en tratados comerciales bilaterales o multilaterales. Más del 90% de las exportaciones de Canadá y del 85% de sus importaciones están cubiertas por alguno de los acuerdos preferenciales que tiene suscritos con sus socios comerciales. Entre los principales acuerdos comerciales preferenciales de Canadá se encuentran el T-MEC con Estados Unidos y México, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (CPTPP) con 10 países de la región Asia-Pacífico, y el Acuerdo Económico y Comercial Global entre Canadá y la Unión Europea (CETA).

Canadá ha suscrito también acuerdos bilaterales de libre comercio con Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Honduras, Israel, Jordania, Panamá, Perú y Ucrania.

Canadá está negociando tratados de libre comercio con ASEAN, Mercosur, CA4, CARICOM, India (la negociación que se puso pausa en 2023), Indonesia, Japón, Marruecos, República Dominicana, Singapur y la Alianza del Pacífico. A su vez, se han iniciado conversaciones para desarrollar acuerdos similares con

China, Turquía, Tailandia y Filipinas. Canadá es parte de las negociaciones plurilaterales del acuerdo sobre servicios TISA y el acuerdo OMC de bienes ambientales.[Fuente: Global Affairs Canada].

Tras el Brexit, Canadá y R.U. iniciaron negociaciones en marzo de 2022 para establecer un acuerdo de libre comercio bilateral. Reino Unido rompió las negociaciones en enero de 2024, en gran medida, por discrepancias entre las partes en cuanto al nivel de acceso a mercado para productos agrícolas. Reino Unido insistía en mantener el acceso a mercado para sus quesos que tenía bajo CETA; mientras que Canadá pedía que R.U. relajara su prohibición de importación de carne de vacuno tratado con hormonas. Ambos temas eran puntos de gran importancia para la otra parte. El sector automotriz también planteaba desafíos en las negociaciones. En particular, Canadá habría descartado mantener las reglas de acumulación de origen con productos de la UE establecidas en CETA para el nuevo acuerdo; algo que perjudica al sector automotriz británico muy integrado con el de la UE. El impuesto de lujo para vehículos a motor también tiene un alto impacto sobre los fabricantes de Reino Unido que comercializan marcas como Aston Martin, Jaguar o Land Rover, por lo que el sector saldría muy perjudicado.

1.2 RELACIONES BILATERALES

1.2.1 Resumen de las relaciones bilaterales con España

Las relaciones entre España y Canadá se han intensificado en la última década, apoyadas en valores compartidos como la defensa del multilateralismo, el respeto a los derechos humanos y el compromiso con la sostenibilidad. Este entendimiento ha favorecido una interlocución fluida en el ámbito político y una cooperación creciente en sectores económicos y científicos.

Desde la entrada en vigor provisional del CETA en 2017, el marco bilateral se ha consolidado y diversificado. A nivel económico, el tratado ha ampliado el acceso de las empresas españolas al mercado canadiense y ha facilitado la entrada de inversión canadiense en sectores estratégicos en España. Además del comercio de bienes, ganan peso otras áreas como los servicios, la cooperación tecnológica y los intercambios educativos.

Canadá se ha convertido en uno de los principales socios de España fuera de la UE, con un perfil comercial complementario, donde destacan los intercambios industriales, farmacéuticos, energéticos y agroalimentarios. El interés mutuo se traduce también en una red de acuerdos institucionales y en proyectos de colaboración entre comunidades autónomas españolas y provincias canadienses, especialmente Ontario y Quebec.

El diálogo económico se canaliza asimismo a través de organismos como la Secretaría de Estado de Comercio, ICEX y las Oficinas Económicas y Comerciales de España en Ottawa y Toronto en coordinación con sus contrapartes canadienses, y se refuerza mediante iniciativas conjuntas en innovación, sostenibilidad y desarrollo empresarial.

Las cámaras de comercio bilaterales juegan un papel activo en la articulación de esta relación. La Cámara de Comercio de España en Canadá, con sede en Toronto, que ha obtenido en 2024 el reconocimiento como Cámara Oficial de España y la Cámara de Comercio de Canadá-España, con sede en Madrid y constituida en 2009, promueven la colaboración entre empresas canadienses y españolas para estrechar lazos entre los tejidos empresariales de ambos países .

1.2.2 Principales acuerdos económicos bilaterales

Acuerdos bilaterales España-Canadá

- 2019: Renovación del Acuerdo de Cooperación Tecnológica entre el CDTI y el Consejo de investigaciones Científicas de Canadá – NRC.
- 2019: Acuerdo de intenciones entre FinDev Canadá y COFIDES para promocionar el desarrollo sostenible a través del apoyo financiero al sector privado.
- 2015: Protocolo que modifica el convenio entre España y Canadá para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y patrimonio firmado en 1976.

1.2.3 Comercio bilateral de bienes y puesto en la clasificación

El comercio bilateral entre España y Canadá decrece en los últimos tres años. En 2024, las exportaciones españolas alcanzaron 2.205 M€ (un 1,9% más que en 2023) y las importaciones españolas desde Canadá 2.306 M€ (un 19% menos que en 2023), arrojando una tasa de cobertura del 95,6% (frente al 77% de 2023). Es decir, en 2024 la tasa de cobertura se recupera notablemente (+24%) como consecuencia del retroceso de las importaciones españolas desde Canadá.

Canadá, que supone el 0,6% de las exportaciones españolas, porcentaje que no ha variado en los últimos 4 años, es un mercado de exportación comparable al de Dinamarca, Hungría, Australia, Arabia Saudí o EAU, lejos del décimo destino de exportaciones españolas que es Polonia (con un 2,5% del total). Por su parte, en 2024 Canadá representa el 0,5% de las importaciones españolas (0,7% en 22 y 23), a gran distancia del décimo mayor proveedor que es Marruecos con un 2,3%. Es decir, Canadá es el 28º cliente exterior y el 35º proveedor exterior de bienes según la AEAT.

La tasa de cobertura (95,6% en 2024) se ha recuperado considerablemente a pesar de que las exportaciones y las importaciones retroceden en relación con el máximo alcanzado en 2022. Las exportaciones retroceden un 7% en estos dos últimos años (2023 y 2024), mientras que las importaciones desde Canadá retroceden un 23,4%, lo que propicia la recuperación de la tasa de cobertura en un contexto de retroceso de los flujos de comercio bilaterales.

CETA entró en aplicación provisional en septiembre del 17. En los siete años entre 2018 y 2023 las exportaciones españolas a Canadá han crecido un 23,4% y las importaciones más de un 32,6%.

En los primeros años de aplicación del CETA la tasa de cobertura pasó del 96% registrado en 2017 al máximo del 140,2% alcanzado en 2020. Luego, la tasa de cobertura se deterioró a un ritmo notable pasando al 76,2% en 2023. De hecho, entre 2022 y 2024 el signo de la balanza comercial vuelve a ser deficitario, circunstancia que no se daba desde 2017. Y es que en los años 21 y 22 las importaciones procedentes de Canadá crecen a tasas cercanas al 50% en ambos ejercicios. En 23 las importaciones decrecen casi un 6% y en 24 casi un 19%, mostrando una volatilidad mucho mayor que el flujo de exportaciones

Los combustibles y aceites minerales (TARIC 27), que suponen el 35% de las importaciones españolas desde Canadá en 2024 (44% en 2023), y que casi septuplican su valor entre 2020 y 2023, para decrecer un 37% en 2024, explican en buena medida esta circunstancia. El resto de las importaciones está muy

diversificado. Le siguen los minerales, escorias y cenizas (TARIC 26) con un 14,5% del total de importaciones desde Canadá y un comportamiento estable, los productos farmacéuticos (TARIC 30) que suponen el 10,9% de las importaciones con un crecimiento en valor del 18% en 2024, los cereales (TARIC 10) con un 6,5% de las importaciones y un decrecimiento en valor del 49% en 2024 y las máquinas y aparatos mecánicos (TARIC 84) con un 5,8% de las importaciones y un decrecimiento en valor del 17% en 2024. Ninguna otra partida supera el 5% en dos dígitos del TARIC.

Por su parte, las exportaciones españolas a Canadá han registrado crecimiento todos los años, con la excepción de los retrocesos registrados en 2020 (-6,6%) y 2023 (-8,2%). Las únicas partidas TARIC a 2 dígitos que superan el 10% de las exportaciones totales son la de máquinas y aparatos mecánicos (TARIC 84) que representan el 17,6% de nuestras exportaciones (con un retroceso en valor del 16,8% en 2024) y los productos farmacéuticos (TARIC 30) que suponen un 11,5% de nuestras exportaciones y que crecen un 25% en valor en 2024. Le siguen las aeronaves y vehículos espaciales (TARIC 88), que suponen el 6%, las bebidas de todo tipo excluidos zumos (TARIC22) que representan el 5,9% de las exportaciones, y los aparatos y material eléctrico (TARIC 86) con el 5% del total de las exportaciones españolas. Ninguna otra partida de TARIC de exportaciones a dos dígitos supera el 5% de las exportaciones españolas a Canadá en 2024. La presión de la administración de EEUU en la primera administración Trump y en la actual para endurecer las reglas de origen del acuerdo de libre comercio entre Canadá, EEUU y Méjico (CUSMA) afecta directamente a ciertas exportaciones españolas como las de motores de automóviles.

Entre enero y marzo de 2025, las exportaciones de España a Canadá alcanzaron 581.419 euros, un 11% más que en el mismo periodo de 2024. Las importaciones se situaron en 661.391 euros, un aumento del 21,9% respecto al año anterior.

1.2.4 Cuadro de balanza comercial bilateral

Balanza comercial bilateral (millones de euros)	2021	2022	2023	2024	CREC. 2023-2024
Exportaciones españolas	2.029.206,84	2.372.851,90	2.177.617,81	2.204.716,79	1,2%
Importaciones españolas	1.993.882,03	3.010.986,83	2.832.581,48	2.306.270,85	-18,6%
Saldo	35.324,81	-638.134,93	-654.963,67	-101.554,06	
Tasa de cobertura (%)	101,77	78,81	76,88	95,60	

Fuente: Estacom. Actualizado a 25/06/2025

1.2.5 Comercio bilateral de servicios y puesto en la clasificación

En 2024, España exportó servicios a Canadá por valor de 1.374 M€, un 5,1% menos que en 2023, e importó por valor de 451 M€, un 32,6% más que en 2023, según los datos del Banco de España.

1.2.6 Flujos de inversión bilateral y puesto en la clasificación

En 2023, el stock de IDE en Canadá, no ETVE, alcanzó 4.108 M€, lo que representa un 51,5% más que la cifra de 2022. Tras una desinversión neta de 627 M€, en 2024 y el primer trimestre de 2025, la inversión total estaría cercana a los 3.481 M€. Entre las principales posiciones inversoras figuran las actividades inmobiliarias con 1.072 M€, la inversión en ingeniería civil con 815 M€ de inversión total. Canadá ocupa el puesto 21 entre los destinos de IDE en el exterior en términos de posición registrada y las 51 empresas españolas inversoras directas en empresas de Canadá aportaron 3.484 puestos de trabajo en 2023.

En términos de flujo, la IDE no ETVE de España en Canadá no ha sido masiva, con la excepción de una inversión de Repsol en 2015 en el sector de energías fósiles (compró de Talisman por 8.860 M€ y la vendió en 2023). En 2024, la inversión bruta alcanzó 142 M€ (20ª en el ranking de destinos de IDE española), frente a los 519 M€ de 2022 (10ª posición como destino de IDE española).

En 2023, Canadá ocupó el puesto 13 en el ranking de stock de inversores en España y contribuyó a unos 23.500 puestos de trabajo. Su posición inversora fue de 12.167 M€ y se encuentra más diversificada que la cartera de España en Canadá, destacando los sectores de suministro de energía, que representa 3.294 M€ de inversión.

1.2.7 Cuadro de flujo y stock de inversiones bilaterales

Stock de inversiones bilaterales España - Canadá (2023)				
Millones de euros	Stock	Ranking		
Stock de inversiones españolas	4.108	21		
Actividades inmobiliarias; Ingeniería civil; Extracción de crudo de petróleo y gas natural; Metalurgia; Fabricación de productos farmacéuticos				
Stock de inversiones en España	12.167	13		
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado; Construcción de edificios; Extracción de crudo de petróleo y gas natural				
Flujo de inversiones brutas bilaterales España - Canadá				
Millones de euros	2021	2022	2023	2024
Inversión de España	208,11	845,96	522,80	141,93

Inversión en España	208,11	845,96	522,80	141,93
STOCK EMPLEO				
Nº de empleos generados (1)	2020	2021	2022	2023
Inversión de España	4.712	4.570	4.192	3.484
Inversión en España	13.438	13.867	18.680	23.533
(1) Número medio de empleados de las sociedades receptoras de inversión exterior, asociados al valor de la posición.				

1.2.8 Deuda bilateral (Acuerdos de conversión)

No hay deuda bilateral entre Canadá y España.

1.2.9 Programas financieros y financiación

2 EXPORTAR

2.1 ACCESO AL MERCADO

2.1.1 Régimen arancelario, reglamentación, barreras comerciales e información de mercado

2.1.1.1 El mercado (nivel de vida, rasgos de la demanda, centros económicos)

Población: Canadá tiene una superficie de cerca de 10 millones de km² y cuenta con una población de 41,5 millones de habitantes (

[Statistics Canada](#)

, 1 de abril de 2025), de la que aproximadamente el 90% vive en el sur, a menos de 100 millas de la frontera con EEUU. El 15% de la población es menor de 14 años y el 19% mayor de 65, con una edad media de 41,6 años y una mediana de 40,3 años (

[Statistics Canada](#)

, Julio 2024)

Centros económicos: Tiene 10 provincias y 3 territorios autónomos. Las ciudades de Toronto, Montreal y Vancouver, y sus áreas metropolitanas, en las provincias de Ontario, Quebec y Columbia Británica se consideran los principales centros económicos de Canadá, con importantes concentraciones de empresas, instituciones financieras y centros culturales.

Mercado interior: el comercio este-oeste, interprovincial, es menor que el comercio norte-sur con EEUU. El comercio entre las provincias canadienses ascendió a aproximadamente 418 mil millones de dólares canadienses en 2023 y ha crecido lentamente en los últimos veinte años. El comercio interprovincial

representaba alrededor del 55% de los flujos comerciales totales a principios de los 80, pero ha disminuido al 36 % en la actualidad. Las exportaciones interprovinciales oscilan entre el 22 y el 55 % de las exportaciones totales de cada provincia. Sólo Manitoba y Nueva Escocia exportan más a otras provincias que a nivel internacional. Un estudio del FMI de 2019 identificó que los sectores que buscan comerciar interprovincialmente hacen frente a costes/barreras equivalentes a un arancel del 21%, si bien hay cierto debate sobre la importancia de tales barreras. En todo caso, el nuevo gobierno, ante el desafío que generan los aranceles de Trump ha hecho de la eliminación de barreras al mercado interior una de sus prioridades. La entrada en vigor en 2017 del acuerdo CFTA ha contribuido a facilitar el flujo de bienes y servicios progresivamente en todo el país.

Renta de los hogares: en 2023, según datos publicados por

[Statistics Canada](#)

el 1 de mayo de 2025, la renta mediana después de impuestos de las familias alcanzó 74.200 CADs. Por geografía, las mayores rentas medianas tras impuestos se dan en los territorios (102.100 CADs en Noroeste, o 90.800CADs en Nunavut y 84.500 en Yukon). Entre las provincias destacan por arriba Alberta (88.500), Ontario (78.600) y BC (73.900) y por abajo quedan New Brunswick con 62.700 CADs o Nueva Escocia con 62.900. En las familias en las que el principal ingreso procede de alguien de más de 65 años, la mediana tras impuestos sube a 79.700 CADs, en los mayores de 65 años que viven sin familia se limita a 36.400 CADs, en las parejas cuya principal fuente de ingresos es menor de 65 la mediana tras impuestos sube a 101.800 CADs, en las parejas con niños a 126.700 CADs, en las familias monoparentales a 65.400 CADs y en el caso de los individuos que viven sin familia menores de 65 años asciende a 41.600 CADs. El número de personas que vive bajo el umbral de la pobreza en 2023 es de 3,97 millones un 10,2% de la población.

Gasto de los hogares y patrones de consumo: En 2023, según datos de 2025 de

[Statistics Canada](#)

, el gasto medio de los hogares canadienses ascendió a 76.750 CADs, de los que el 32% corresponde a alojamiento, el 15,7% a transporte, otro 15,7% a alimentación, 12,2% a gasto en acondicionamiento y equipamiento del hogar, 6,8% a gastos recreativos, 6,4% a salud y cuidado personal, y un 10,4% a otros conceptos.

La riqueza neta de los hogares canadienses se mantuvo estable en el primer trimestre de 2025 a pesar de la creciente incertidumbre comercial mundial y la volatilidad del mercado, con un ligero aumento de su patrimonio neto. El patrimonio neto se mantiene cerca de máximos históricos. Sin embargo, Statistics Canada señala que la riqueza se concentra en el 20% superior de los hogares por ingresos. La recuperación desigual de la economía canadiense significa que solo el 40% superior por ingresos de los hogares ha podido ahorrar desde la pandemia de 2020, mientras que los hogares de ingresos bajos y medios se enfrentan a presiones derivadas del aumento del coste de la vida. La incertidumbre arancelaria también está aumentando la presión, amenazando con impulsar los precios de las importaciones, debilitando el rendimiento inmobiliario y aumentando la volatilidad del mercado de valores. Mientras tanto, la inversión empresarial y la contratación podrían verse afectadas por problemas de política comercial sin resolver, lo que podría frenar aún más el aumento de los ingresos personales y el crecimiento del patrimonio neto.

2.1.1.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial

Canadá es ante todo un mercado de precio en el que están presentes los exportadores más competitivos del mundo si bien en ámbitos como la banca, finanzas, transporte aéreo o telecomunicaciones el grado de concentración y las barreras de entrada no son menores. Los compradores canadienses son muy exigentes en cuanto al cumplimiento de plazos de entrega y valoran la capacidad de suministro y la calidad del servicio postventa.

La empresa exportadora debe considerar detenidamente las limitaciones que puedan derivarse, por una parte, de la enorme extensión del país con las consiguientes dificultades de transporte y, por otra, de la existencia de mercados regionales muy diferentes. Debe determinar con la mayor precisión posible el grado de aceptación de los productos a comercializar, el área geográfica más adecuada para la introducción de las mercancías, el canal de distribución, etc. Por regla general conviene centrarse en primer lugar en las ciudades y áreas metropolitanas de Toronto, Montreal, Vancouver, Calgary y Edmonton.

La distribución comercial presenta un notable desarrollo. Por lo que se refiere a la de bienes de consumo, es relativamente frecuente que los detallistas prefieran tratar directamente con los importadores mayoristas antes que con los fabricantes o exportadores extranjeros. Los importadores mayoristas suelen operar en el ámbito provincial. A la hora de establecer un contrato de representación comercial o agencia, es muy aconsejable buscar con anterioridad asesoramiento legal canadiense.

Además, hay que tener en cuenta que la descentralización de los medios de comunicación de masas hace difícil el uso de soportes de difusión nacional y que, además, existen dos mercados muy diferentes desde el punto de vista lingüístico, Quebec (francés) y el resto del país (inglés). Todo esto, sin entrar a considerar el peso de las diferencias regionales que requieren, a su vez, un tratamiento específico.

Las principales ferias especializadas nacionales e internacionales se celebran en Toronto, aunque algunos certámenes sectoriales de importancia tienen lugar también en Montreal, Calgary o Vancouver. La asistencia a ferias especializadas puede suponer una importante promoción para los productos españoles, así como un medio eficaz para ir desarrollando o consolidando redes comerciales y conocimiento de la idiosincrasia del país respecto a EE.UU. para no incurrir en errores por desconocimiento.

Un estudio de julio de 2023 sobre la distribución minorista alimentaria en Canadá, elaborado por la [autoridad de competencia Canadiense](#)

señala que i) la proximidad importa: la mayoría de los canadienses compran alimentos en tiendas ubicadas cerca de su casa; ii) los consumidores que viven en zonas urbanas tienen significativamente más opciones que aquellos ubicados en zonas rurales y remotas de Canadá; iii) los supermercados siguen siendo la principal opción para los consumidores, pero cada vez más canadienses compran alimentos en línea; y iv) los programas de fidelización son un factor importante en la elección del consumidor.

La distribución alimentaria detallista en Canadá está muy concentrada según la oficina canadiense de competencia. La mayoría de los canadienses compran sus productos en una de estas 5 empresas: Loblaws, Sobeys, Metro, Costco y Walmart. Algunos canadienses tienen acceso a tiendas operadas por comerciantes independientes. Sin embargo, esto varía mucho según el lugar de residencia. Los independientes afrontan importantes barreras para crecer y convertirse en una amenaza competitiva para los gigantes de la alimentación.

Las cadenas de supermercados más grandes dominan la industria alimentaria canadiense. En 2022, Loblaws, Sobeys y Metro, en conjunto, reportaron más de 100 mil millones de dólares en ventas. A diferencia de Loblaws y Sobeys, que tienen tiendas en todo el país, Metro opera solo en Ontario y Quebec. Sin embargo, las tres compañías cuentan con más de 1000 tiendas cada una, incluyendo franquicias. Costco y Walmart son las

[siguientes mayores tiendas de comestibles](#)

de Canadá. Si bien ambas compañías tienen modelos de negocio diferentes y venden más que solo alimentos, compiten con Loblaws, Sobeys y Metro por la venta de comestibles. El éxito de Costco y Walmart en Canadá ha ampliado la oferta de la industria de comestibles. Sin embargo, con solo unas 500 tiendas en total no son una opción en todas las comunidades. Loblaws, Sobeys y Metro enfrentan menos competencia de

[cadenas de supermercados de descuento](#)

independientes que en otros países. Esto se debe a que, en Canadá, las grandes cadenas de supermercados también poseen muchas de las tiendas de descuento más grandes: Loblaws posee No Frills y Maxi, Sobeys posee FreshCo y Metro posee Food Basics y Super C. Esto difiere de otros países donde las grandes cadenas compiten con opciones más económicas como

[ALDI](#)

o

[Lidl](#)

.

Dos de los gigantes de la alimentación de Canadá,

[Costco](#)

y

[Walmart](#)

, son empresas internacionales (EEUU) que provienen de fuera del país y actualmente venden alimentos en Canadá. La Oficina de Competencia contactó a varios detallistas internacionales de alimentos que actualmente no operan en Canadá para conocer sus impresiones sobre la distribución minorista en Canadá. No todas sus respuestas se centraron en elementos modificables o influenciados. Así suscitan cuestiones como que la geografía de Canadá y su baja densidad de población dificultan el establecimiento de nuevas tiendas de comestibles en el país. Pero también aluden a otros rasgos de la distribución: 1) Los gigantes canadienses de la alimentación son competidores formidables.; 2) los productos de marca blanca son populares en Canadá; iii) La experiencia única de compra multicultural en Canadá: cualquier tienda que intente ingresar al sector deberá establecer una selección de productos similar; iv) la experiencia de Target: Si bien algunas empresas, como Costco y Walmart, han tenido éxito al entrar en Canadá, otras, como Target, no.

El sector canadiense de la distribución minorista está concentrado. Pero no es la única industria canadiense que está concentrada. Según estimaciones de la Asociación Canadiense de Telecomunicaciones Inalámbricas, en el sector de telecomunicaciones los tres principales actores representan alrededor del 87% del total de suscriptores inalámbricos a nivel nacional. De igual forma estima que la participación de Air Canada y WestJet en la industria del transporte aéreo regular de Canadá es del 74,1%.

2.1.1.3 Régimen de comercio exterior. Tramitación de las importaciones. Contingentes y licencias a la importación

- Tramitación de las importaciones

El régimen de importación canadiense, regulado por La Ley de Aduanas (

[Canada Customs Act](#)

), corresponde a un modelo de intercambio comercial liberalizado. La mayoría de las importaciones no requieren autorización de ningún tipo. Sin embargo, algunos bienes sólo pueden ser importados previa obtención de una licencia. Es el caso del acero, armas, textiles y productos agrícolas. La Ley de Permisos de Exportación e Importación (

[Export and Import Permits Act](#)

) incluye una

[lista de control de importaciones](#)

en la que se especifican todas las mercancías cuya importación en Canadá está prohibida o sujeta a contingentes.

Las

[solicitudes de licencia de importación](#)

deben ir acompañadas de factura proforma; las autoridades aduaneras pueden exigir más documentos.

El período de validez de una licencia es de 30 días. Las solicitudes de licencia se pueden tramitar a través de un agente de aduanas o bien en una de las Oficinas de Control del Comercio y Barreras Técnicas (

[Trade Control Bureau](#)

). Para más información se puede consultar la página web de la Agencia Canadiense de la Agencia Canadiense de Servicio fronterizos,

[CBSA](#)

·

- Aranceles y Regímenes económicos aduaneros

La gran mayoría de los intercambios comerciales de Canadá están sujetos a términos preferenciales acordados en tratados comerciales bilaterales o multilaterales.

En la actualidad, Canadá tiene 15 acuerdos de libre comercio con 51 países diferentes. En conjunto, estos acuerdos cubren a 1.500 millones de consumidores en todo el mundo: el T-MEC o CUSMA con México y EEUU, su principal socio comercial; el CETA con la Unión Europea; o el Tratado Global y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP) con otros diez socios (Australia, Brunei, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam) son algunos ejemplos. También ha suscrito también acuerdos bilaterales de libre comercio con Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Honduras, Israel, Jordania, Panamá, Perú y Ucrania. Y está en negociaciones con muchas otras jurisdicciones.

Los acuerdos de libre comercio suscritos por Canadá cubren un porcentaje muy elevado de su comercio. el 90% de sus exportaciones y el 81% de sus importaciones circulan al amparo de algún acuerdo preferencial.

Con la entrada en vigor del acuerdo CETA entre UE y Canadá se han eliminado la mayoría de los aranceles en el comercio entre Canadá y los países de la UE. La mayoría de los aranceles (98%) desaparecieron desde el primer día y el resto (1%) eliminan de forma escalonada en periodos de 3 a 7

años. Únicamente seguirán gravados algunos productos, especialmente agroalimentarios, que se consideran sensibles.

Como en todos los acuerdos preferenciales, el exportador que quiera beneficiarse de las preferencias arancelarias debe cumplir con las normas de origen del acuerdo y aportar una prueba de origen. Esta prueba de origen consiste en una

[declaración de origen](#)

en factura o en otro documento de carácter comercial.

De acuerdo con la información suministrada por la DG TAXUD de la Comisión europea, se pretende que todos los exportadores a Canadá que expidan declaraciones de origen en factura estén registrados en el sistema REX y utilicen el nº de registro REX en las declaraciones de origen. Los exportadores que no tengan nº registro de Exportador Autorizado y quieran beneficiarse de las preferencias arancelarias deberán solicitar al Departamento de Aduanas el

[registro en el sistema REX.](#)

El CETA supone también la eliminación de muchas barreras no arancelarias que frenan el comercio y las inversiones entre la UE y Canadá; incluyendo: barreras al comercio de servicios, inversión extranjera, barreras técnicas y fitosanitarias, compras públicas y movilidad laboral. Se han acordado asimismo medidas para proteger las inversiones que entrarán en vigor una vez que todos los Estados miembro de la UE hayan ratificado también el acuerdo, y un mecanismo para reconocer y ejecutar los acuerdos de reconocimiento de cualificaciones que negocien entre sí los colegios profesionales de ambas partes cuyo funcionamiento, de momento, es de alcance limitado.

Las importaciones, además de los aranceles correspondientes, también están sujetas al impuesto de valor añadido federal, denominado GST (5%), y a los correspondientes impuestos indirectos provinciales si el bien importado es trasladado directamente de la aduana al usuario final. Las mercancías importadas por fabricantes o detallistas para su elaboración o comercialización no están sujetas al pago del impuesto provincial. Si la mercancía ha de tributar, el pago del impuesto provincial es responsabilidad directa del importador. A diferencia de los aranceles y el GST, éste no se percibe en frontera.

- Normas y requisitos técnicos

El reparto de competencias entre el poder federal y las diferentes provincias y territorios de Canadá emana de la organización territorial del Estado como confederación y del reparto de poderes que establece la constitución canadiense. La independencia de las provincias dentro de su ámbito de competencia significa, especialmente, que el Gobierno federal carece de competencias para supervisar o revisar las decisiones que toman las provincias. Asimismo, el Parlamento federal carece de poder para legislar en áreas de competencia de los parlamentos provinciales.

El marco reglamentario para el comercio interno de bienes y servicios, las inversiones y las compras públicas en el mercado interno canadiense es principalmente una competencia provincial, que cuando se ejerce se hace de forma independiente del poder federal, sin derecho de veto o revisión por su parte.

En paralelo al desarrollo constitucional del país, el desarrollo normativo y la integración histórica del país han favorecido la aparición de barreras técnicas al comercio, a las inversiones, a la movilidad de mano de obra o al suministro interprovincial de productos y servicios que suponen unas barreras al comercio significativas.

En aplicación del principio de federalismo cooperativo, en 1994, el Gobierno federal, las provincias y los territorios firmaron un acuerdo para dismantelar paulatinamente las barreras internas al comercio. El denominado

Acuerdo de Comercio Interno

(ACI) establecía reglas generales para reducir o eliminar barreras al libre movimiento de personas, bienes, servicios e inversiones en Canadá. Con la entrada en vigor de este acuerdo se hicieron avances respecto a muchas barreras, especialmente en compras públicas y movimiento interprovincial de ciertas mercancías, pero aun así el grado de unificación del mercado interno canadiense logrado era con todo mucho más limitado que el de la UE en muchos ámbitos.

En abril de 2017, las provincias, territorios y el Gobierno federal firmaron un nuevo acuerdo de comercio interno, el

Canada Free Trade Agreement

(CFTA), que entró vigor el 1 de julio de 2017. El

CFTA

busca reducir las barreras al comercio interno, la inversión y la movilidad de los trabajadores.

El CFTA se concibe con un enfoque de “lista negativa” –parecido al del CETA-. En él sólo aparecen las categorías que se excluyen del libre comercio. En cuanto a la contratación pública, el nuevo acuerdo supondrá una oportunidad para que empresas locales opten en mejores condiciones a las licitaciones en terceras provincias y territorios, gracias a la creación de un portal digital que integrará las ofertas de contratación de las administraciones. Este sistema pretende equiparar las opciones de las empresas canadienses frente a las europeas, ya que el CETA exige también un portal integrado en el que las empresas europeas tengan acceso a las ofertas de contratación pública de Canadá. Por otro lado, se espera que el CFTA solucione algunos temas como las diferentes normas provinciales de etiquetado, embalaje y clasificación de los productos de consumo y las normas de seguridad para industrias transfronterizas como el transporte, el reconocimiento a nivel nacional de credenciales y calificaciones profesionales y la liberalización de sectores en los que las provincias poseen monopolios locales, como la distribución de alcohol.

Otras barreras al comercio surgen de la legislación federal. Así, Canadá impone, por ejemplo, tamaños reglamentarios específicos para los envases de determinados productos hortofrutícolas y cárnicos para la venta al público. Establece también contingentes arancelarios para productos agrícolas sometidos a un régimen de gestión de la oferta que protege a los productores nacionales de la competencia extranjera e incluso de la competencia de otras provincias canadienses –aunque como se mencionaba anteriormente, a esto último se le pretende dar respuesta con el CFTA-. Es el caso, entre otros, de los productos lácteos y las aves de corral.

En otro ámbito, donde las competencias son mixtas entre el Gobierno federal y las provincias, estas últimas disfrutaban de un monopolio de importación y distribución de bebidas alcohólicas que en los últimos tiempos está registrando cierta apertura en algunas provincias.

La Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad publica una [base de datos](#)

donde se puede encontrar más información sobre las barreras no arancelarias de Canadá y otros países.

Licencias de importación

Canadá controla las importaciones de los siguientes productos mediante cuotas arancelarias y/o permisos de importación o exportación. A continuación, se especifican los distintos productos objeto de limitación a la importación, así como el motivo por el que se lleva a cabo el control:

Productos sometidos a licencias de importación

:

-

Public Health Agency of Canada

- Patógenos humanos: para proteger la salud.

-

Health Canada

- Medicamentos con receta, narcóticos: controlar que la importación no exceda las necesidades del país.
- Cáñamo industrial: evitar el desvío de la producción hacia el mercado negro de drogas ilegales.
- Equipamiento médico: por seguridad.

-

Canadian Food Inspection Agency

- Patógenos animales: para proteger la salud humana y animal.
- Insectos: Para proteger la sanidad vegetal y evitar la propagación de plagas.
- Medicamentos de uso veterinario: Para proteger la salud animal.
- Animales y aves vivos, semen y embriones: Para proteger la salud animal.
- Frutas, plantas y semillas: Para proteger la sanidad vegetal y evitar la propagación de plagas.

-

Environment and Climate Change Canada

- Especies en peligro de extinción: Para conservar la biodiversidad y proteger el medioambiente. (Canadian Wildlife Service)
- Sustancias químicas: para proteger el medioambiente y la salud. (

CEPA Registry

)

- Vehículos a motor y neumáticos: Para garantizar el cumplimiento de las normativas de seguridad y de emisiones.

Productos sometidos a control de las importaciones:

- Export and Import Control Bureau (

EICB

)

- Explosivos: por seguridad.

- Equipamiento nuclear, aparatos radioactivos, sustancias nucleares: por seguridad, salud y protección del medioambiente.
- Huevos de incubadora y polluelos; huevos y productos del huevo; pollo, pavo y derivados; carne de vacuno; trigo y cebada; margarina y lácteos: Para gestionar los contingentes arancelarios sobre estos productos.
- Armas: Por seguridad.
- Textiles: Para controlar las importaciones de países con aranceles preferenciales (NAFTA, Chile, Costa Rica).
- Acero: Seguimiento de las importaciones para evitar prácticas antidumping.

El

[listado](#)

completo de productos sometidos a controles de importación puede consultarse en la página del Ministerio de Justicia de Canadá

Productos sometidos a medidas antidumping y a compensaciones por subvenciones:

La agencia de aduanas canadiense (*Canadian Border Services Agency – CBSA*) publica un

[listado](#)

de las medidas de defensa comercial que están en vigor, que se revisa mensualmente.

2.1.1.4 Aranceles y otros pagos en frontera. Regímenes económicos aduaneros. Medidas de defensa comercial

El

[arancel aduanero](#)

de Canadá prohíbe la importación de determinados productos clasificados en las partidas 989700, 989800 y 989900. Las importaciones prohibidas engloban muchos de los artículos enumerados en los párrafos anteriores cuando la importación se produce sin licencia y otros cuya importación está prohibida prácticamente bajo cualquier circunstancia. Éstos últimos incluyen:

- Libros con copyright canadiense;
- Monedas y billetes falsos;
- Aeronaves de segunda mano;
- Bienes fabricados por reclusos en un penal;
- Colchones de segunda mano;
- Bienes en los que se hace una descripción falsa del origen geográfico o cuya importación esté prohibida por una orden emitida bajo la [Ley de Marcas](#);
- Vehículos a motor de segunda mano;
- Cerillas de fósforo blanco;

· Libros, material impreso, dibujos, grabados o representaciones de cualquier tipo que estén considerados como propaganda que hace apología del odio o que incite a la traición o a la sedición.

La

[Agencia de Servicios Fronterizos](#)

de Canadá publica una serie de

[Memorandos](#)

que incluyen información detallada sobre los criterios de clasificación de productos que caen en las categorías anteriores.

2.1.1.5 Normas y requisitos técnicos. Homologación, certificación y etiquetado. Aspectos sanitarios y fitosanitarios

Los procedimientos de normalización en Canadá, integrados en el

[National Standards System](#)

(NSS), incluyen a todos los entes públicos y privados que refrendan la calidad de los productos y servicios que se comercializan en el mercado canadiense. El NSS es un marco supervisado por el **Consejo de Normas de Canadá (SCC)**. El NSS incluye una red de organizaciones, incluidas las acreditadas por el SCC, que contribuyen al desarrollo de normas, la evaluación de la conformidad y la acreditación.

Las principales funciones del NSS son i) Promover la eficiencia y la eficacia; ii) facilitar el comercio; iii) Proteger la salud y la seguridad públicas; iv) Apoyar la innovación; y v) Mejorar la protección de los consumidores.

Cabe citar las Normas Nacionales de Canadá (NSC: estándares desarrollados por SDOs acreditados por SCC, siguiendo directrices específicas); las Normas de la Junta Canadiense de Normas Generales (CGSB), incluidos los Estándares Nacionales de Canadá, los estándares de CGSB y los estándares del Gobierno de Canadá, y las Normas de la Asociación Canadiense de Normalización (CSA), especialmente en áreas como electrodomésticos, dispositivos médicos y maquinaria.

En particular:

Organismos de acreditación: Consejo de Normas de Canadá (

[Standards Council of Canada - SCC](#)

): es el principal organismo público dentro del sistema. Tiene competencias para acreditar a los organismos de desarrollo de normas y certificación (entidades de certificación y laboratorios de ensayos y calibración), así como para coordinar la actividad de todos los organismos del *National Standards System*. El SCC es una empresa de la Corona (Crown Corporation), figura equivalente a nuestras Entidades Públicas Empresariales. El SCC no emite certificaciones de conformidad, pero acredita a las organizaciones de desarrollo de normas y certificaciones (SDOs) y a los organismos de evaluación de la conformidad, asegurándose de que cumplan los criterios establecidos y mantengan los estándares de calidad.

Para el exportador español que desee vender sus productos y/o servicios en Canadá, el SCC es el mejor interlocutor para encontrar la información necesaria para iniciar los trámites de certificación. El SCC cobra una tarifa por estudiar las necesidades normativas del producto y por la norma en sí. Otra opción es utilizar las bases de datos en Internet del SCC o del organismo encargado de certificar ese tipo de productos.

Organismos acreditados. Organizaciones de desarrollo de normas y certificaciones (SDOs): Estas organizaciones, acreditadas por el SCC, desarrollan las Normas Nacionales de Canadá (NSC). Siguen procesos específicos, como la consulta pública y la creación de consenso, para garantizar que las normas satisfagan las necesidades de las partes interesadas y se alineen con las mejores prácticas internacionales. Existen nueve organizaciones acreditadas en Canadá:

- Instituto de Aire Acondicionado, Calefacción y Refrigeración ([Air-Conditioning, Heating & Refrigeration Institute – AHRI](#)). Se centra en el sector de la calefacción, calentadores de agua, ventilación, aire acondicionado y de refrigeración comercial. En este sentido, desarrollan estándares reconocidos en el sector y tienen el programa de certificación de referencia para la evaluación de todo tipo de equipos dentro de la industria. AHRI colabora con las autoridades de estandarización estadounidenses para la armonización de las homologaciones en los dos países.

- ASTM International. Es un organismo de certificación internacional con 120 años de historia y con más de 12.500 estándares de aplicación en todo el mundo. Cuenta con la participación de 140 países.

[ASTM International](#)

realiza las certificaciones a través de

[SEI](#)

(Safety Equipment Institute). Si bien las normas ASTM no se han desarrollado dentro de la NSS, también se utilizan en Canadá y se citan en las regulaciones canadienses para varios productos.

- Asociación Canadiense de Normas ([Canadian Standards Association - CSA](#))

) La CSA es un organismo privado sin ánimo de lucro creado en 1919. Su área de competencia es esencialmente, aunque no se restringe a ella, el desarrollo de normas de seguridad eléctrica. También desarrolla normas para los aparatos y electrodomésticos que funcionan con gas natural o propano, la minería, la construcción y el material de oficina, entre otros. Los fabricantes españoles pueden obtener la certificación del CSA a través de varias agencias de certificación en Holanda (KEMA), Francia (LCIE) e Inglaterra (CSA/BSI).

- [Underwriters Laboratory of Canada \(ULC\)](#)

) Establecido en 1920, el ULC es un organismo privado sin ánimo de lucro que desarrolla normas para la prevención de incendios y robos. Asimismo, elabora normas para la seguridad de edificios y materiales peligrosos.

El ULC y la CSA tienen firmado un acuerdo para aceptar los resultados de ensayos de la otra parte.

- La Oficina de Normalización de Quebec ([Le Bureau de Normalisation de Quebec - BNQ](#))

. Es un organismo público que depende del Centro de Investigaciones Industriales de Quebec (*Centre de Recherches Industrielles du Quebec - CRIQ*). Certifica y redacta normas en diversas áreas: medioambiente, obras públicas, sanidad, seguridad, industria agroalimentaria, industria forestal, etc. Las normas de BNQ no sólo son válidas para la provincia de Quebec, sino que también pueden hacerse de ámbito nacional tras ser aprobadas por el SCC. Algunas de las normas redactadas por BNQ forman parte de la reglamentación canadiense y son de obligado cumplimiento.

- Consejo General de Normas Canadienses (

[Canadian General Standards Board - CGSB](#)

). Es un organismo público. Se trata de la única organización de desarrollo de normas que depende directamente del Gobierno Federal de Canadá. El CGSB desarrolla normas en más de 70 áreas de competencia. Los sectores más importantes son: Construcción, Textil y ropa, Transportes y distribución, Seguridad pública, Tecnología relacionada con la sanidad, Material de oficina, Tecnología de comunicaciones e informática, Medioambiente

- Organización de Normas Sanitarias (

[Health Standards Association – HSO](#)

). Antes denominada Accreditation Canada, se dedica a desarrollar normas y llevar a cabo programas de evaluación en el sector de la sanidad y los servicios sociales.

- Asociación Internacional de Agentes Mecánicos y de Fontanería (

[International Association of Plumbing and Mechanical Officials - IAPMO](#)

). Se creó hace más de 30 años con el objetivo de desarrollar normas para la innovación en los productos de la fontanería, aunque en los últimos años también ha incluido normas para otros sectores, como calefacción, ventilación u otros productos mecánicos.

- NSF International:

[organización](#)

fundada en 1944 que busca elaborar normas y estándares sobre alimentos, agua, productos de consumo y medio ambiente. Cuentan con laboratorios en distintas partes del mundo para emitir certificaciones de los productos. En 2014 recibieron la acreditación del SCC para desarrollar estándares nacionales de Canadá.

Organismos de certificación: Existen varios organismos con capacidad para emitir certificaciones de conformidad y laboratorios de ensayos y calibración. Pueden consultarse en el *Calibration Laboratory Assessment Service* (

[CLAS](#)

). Los **organismos de certificación** evalúan la conformidad de productos, servicios o sistemas a las normas establecidas.

Normas de obligado cumplimiento y voluntarias: Las normas establecidas por las administraciones federales, provinciales y municipales son, en principio, de obligado cumplimiento.

Las normas elaboradas por organismos privados o sin una relación directa con las autoridades administrativas son, en principio, de cumplimiento voluntario. Sin embargo, las prácticas comerciales de un sector pueden convertirlas en cuasi obligatorias, ya que ningún importador acepta productos sin certificación canadiense.

Muchas veces las administraciones públicas se basan en las normas desarrolladas por organismos privados cuando quieren incluir especificaciones técnicas o de seguridad en sus textos legislativos. Esto transforma una norma en obligatoria y se hace generalmente introduciéndola en el texto de la ley (ie. Ley de Alimentos y Medicamentos -

[Food and Drugs Act](#)

) de forma explícita o haciendo referencia a la norma. Esta última es la manera más habitual.

Existen tres tipos de normas de obligado cumplimiento y que están relacionadas con la seguridad eléctrica, las instalaciones de gas y la fontanería

Cada autoridad provincial tiene potestad para adoptar y modificar las normas desarrolladas por las organizaciones habilitadas a tal efecto según su conveniencia.

2.1.1.6 Comercio de Servicios. Legislación sobre provisión de servicios transfronterizos, requisitos de establecimiento o para el movimiento temporal de trabajadores

El comercio de servicios del Canadá se rige por una red de acuerdos nacionales e internacionales, con legislación específica que aborda la prestación de servicios transfronterizos, los requisitos de establecimiento y el movimiento temporal de trabajadores, que incluyen el Tratado de Libre Comercio Canadiense (CFTA) para el comercio interno y varios acuerdos de libre comercio como el Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA) y el Comprehensive Trade and Economic Agreement entre la UE y Canadá (CETA), además de los acuerdos multilaterales como el AGS de la OMC, para el comercio internacional. Estos acuerdos tienen por objeto reducir los obstáculos al comercio de servicios, incluidas las diferencias regulatorias, y facilitar la circulación de los proveedores de servicios.

Los acuerdos comerciales esbozan obligaciones y compromisos específicos, mientras que la legislación nacional, como la Ley de Inmigración y Protección de los Refugiados, proporciona el marco jurídico para regular la entrada y estancia de trabajadores extranjeros.

En esencia, el enfoque del Canadá con respecto al comercio de servicios abarca acuerdos nacionales e internacionales, junto con marcos normativos y de inmigración específicos. Estos mecanismos tienen por objeto fomentar un entorno más abierto y eficiente para el comercio de servicios, garantizando al mismo tiempo el cumplimiento de las leyes y reglamentos domésticos.

Los proveedores de servicios extranjeros a menudo necesitan establecer una presencia local (sucursal, subsidiaria, etc.) para operar en Canadá. Muchos servicios profesionales (derecho, salud, ingeniería) están regulados a nivel provincial y pueden requerir licencia o residencia. La Canada Business Corporations Act y la Foreign Investment Review, por la que se establece el screening de inversiones en sectores sensibles, forman parte del marco jurídico que regula la prestación de servicios. La Ley de Inmigración y Protección de Refugiados (IRPA, por sus siglas en inglés) y Regulaciones (IRPR, por sus siglas en inglés) proporcionan el marco legal para la entrada de trabajadores extranjeros. Los Programa de Trabajadores Extranjeros Temporales (TFWP, por sus siglas en inglés) y Programa de Movilidad Internacional (IMP, por sus siglas en inglés): Permiten entradas patrocinadas por el empleador y exentas del empleador, respectivamente.

CETA (Canadá-UE) incluye compromisos para reducir las barreras para los proveedores de servicios de la UE. Por primera vez en su historia la UE negoció un acuerdo comercial sobre la base de lo que se denomina “lista negativa”, lo que permite un mayor grado de ambición y liberalización. En esencia el enfoque consiste en que, por defecto, quedan liberalizados todos aquellos servicios que no estén listados para cada una de las partes, en el propio acuerdo. Este enfoque difiere del que venía empleando la UE en acuerdos anteriores donde se utilizaba el concepto de “lista positiva” (más parecido al del acuerdo GATS de la OMC), de modo que solo aquellos servicios expresamente listados en el Acuerdo se sometían a los compromisos de liberalización.

La lista negativa da una gran potencia al Acuerdo puesto que se parte del principio de que “todo está abierto y comprometido, esto es liberalizado, salvo lo listado expresamente en las listas de reservas”. Este principio se completa con dos cláusulas: la cláusula “ratchet”, o trinquete, arrastra al Acuerdo y compromete aperturas legislativas futuras, y la cláusula “stand-still” que consolida las concesiones otorgadas. Únicamente, en el caso de las reservas del Anexo II, se permiten tomar medidas que puedan “blindar” ciertos sectores económicos sensibles a la competencia extranjera y se deja el suficiente “espacio de política pública regulatoria”.

La UE y Canadá se comprometen a garantizar un acceso justo y equitativo a los mercados de servicios de la otra parte. En determinadas industrias de servicios, la UE y Canadá han hecho excepciones porque, por ejemplo, los sectores en cuestión -como los servicios audiovisuales y determinados servicios de aviación- son sensibles. Además, se preserva la capacidad de los gobiernos para regular y suministrar servicios de interés público.

Algunos de los sectores impulsados por el Acuerdo son el sector financiero (principalmente la banca), seguros, valores, los servicios de auditoría y consultoría, y el comercio electrónico. Se incluye también la apertura de servicios postales a nivel federal y provincial, y algunos servicios de tipo aeroportuario y marítimo. La inclusión de varios capítulos referidos al comercio de servicios, los capítulos nueve (servicios transfronterizos), catorce (servicios marítimos), quince (telecomunicaciones) y dieciséis (comercio electrónico), refuerzan la importancia que el Acuerdo da a estos sectores.

Como novedad, también, el Acuerdo incorpora un capítulo trece separado sobre servicios financieros que fue uno de los más complejos en la negociación que permite a las entidades financieras y a los inversores de la UE, y de Canadá, beneficiarse de un acceso equitativo y justo a los mercados financieros. Establece el principio de trato nacional, y las disposiciones cumplen plenamente las normas prudenciales y de regulación vigentes en la UE, y Canadá. Además, las empresas de servicios financieros sólo pueden ofrecer servicios transfronterizos en un número limitado de sectores, como el sector bancario y el de seguros, excluyéndose pensiones y prestaciones de seguridad social. Este capítulo establece también un Comité de Servicios Financieros para ayudar a ambas Partes a supervisar y regular el sector, lo que permite proteger la seguridad y la integridad de sus respectivos sistemas financieros.

El Acuerdo incluye un capítulo diez, referido a la movilidad de trabajadores y profesionales, el denominado Modo 4 en terminología del Acuerdo AGTS de la OMC (Estancia y Permanencia de Personas Físicas con Fines Empresariales). En concreto “se incluyen compromisos en los movimientos temporales de trabajadores, tanto personal contratado como profesionales independientes”. Esta fue una petición europea para poder acompañar las inversiones y la prestación de los servicios asociados a la inversión. Se permite, por ejemplo, que se trasladen los directivos y el personal especializado de las empresas, así como la prestación de servicios post-venta. En la misma línea de favorecer el movimiento de personas el Acuerdo incluye un marco para facilitar el reconocimiento mutuo de los títulos profesionales en las profesiones de arquitectos, ingenieros y auditoría. Las propias asociaciones profesionales podrán negociar las condiciones detalladas de estos acuerdos de reconocimiento mutuos, que a continuación serían adoptados por la UE y Canadá. Si bien este mecanismo, que se ha limitado hasta el momento al ámbito de la arquitectura, aún no se ha materializado en reconocimiento efectivo.

En suma, CETA propicia una fuerte liberalización con una amplia cobertura sectorial que permite a las empresas de la UE prestar servicios en Canadá sin presencia local para muchos sectores. Los proveedores de servicios extranjeros de la UE pueden establecer operaciones en condiciones no

discriminatorias (trato nacional). Incluye compromisos específicos para el personal clave (trasladados dentro de la empresa, inversores, visitantes de negocios) y los proveedores de servicios contractuales. El modo 4 (presencia de personas físicas) es limitado; Canadá permite la entrada solo en los sectores a los que se comprometió. Contiene disposiciones detalladas para visitantes de negocios, profesionales (por ejemplo, ingenieros, consultores), personas transferidas dentro de la empresa y comerciantes/inversores.

Al considerar el aumento del comercio bilateral desde 2016 (el año anterior a la entrada en vigor del CETA) hasta 2023, el comercio bilateral total de mercancías aumentó un 65,0%, mientras que el comercio bilateral total de servicios aumentó un 81% en el mismo período de tiempo.

El comercio de servicios de transporte se ha expandido y los servicios de dragado han aumentado. El comercio de servicios prestados a las empresas ha crecido significativamente en ambas direcciones. Además, el comercio de telecomunicaciones y servicios informáticos se expandió más rápidamente entre 2017 y 2023 que en el período anterior al CETA.

2.1.1.7 Barreras comerciales a bienes y servicios españoles

Vinos. La mayoría de las provincias canadienses dependen de las licorerías administradas por el gobierno (o monopolios) para la distribución al por mayor y, a menudo, las ventas al por menor, con algunas excepciones. Los monopolios provinciales mantienen prácticas discriminatorias, como diferenciales de costes de servicio (DCS) entre productos nacionales e importados, diferentes márgenes comerciales, o canales de distribución alternativos al monopolio solo para productores locales. La entrada en vigor del CETA impone cierta disciplina sobre los monopolios, que tendrán que auditar sus DCS, publicarlos y aplicarlos en función del volumen distribuido. También limita la proliferación de puntos de venta fuera de los monopolios, a los que no pueden acceder los vinos importados. Algunas provincias, como Ontario, han anunciado pasos incipientes hacia la apertura. Canadá está atravesando un período de posible liberalización de su sistema de importación y distribución de vino. Si bien las juntas provinciales de bebidas alcohólicas actualmente controlan la distribución, existe una creciente presión para modernizar y agilizar el proceso, y algunas provincias están tomando medidas hacia las ventas directas al consumidor y el aumento de las opciones minoristas privadas. Es probable que el gobierno canadiense y las autoridades provinciales continúen explorando formas de modernizar el sistema de distribución de alcohol. Tras las disputas comerciales y los aranceles de represalia, las importaciones de vino de EE. UU. a Canadá han disminuido significativamente, y algunas provincias han eliminado productos estadounidenses de sus sistemas de distribución.

Cuotas de quesos bajo CETA. El sistema de concesión de cuotas de quesos bajo CETA, que gestiona Canadá, debía favorecer la entrada de “nuevos participantes” en el mercado. En la práctica, el método de adjudicación no está respondiendo a lo esperado. La UE ha presentado una solicitud formal de revisión del sistema de adjudicación de cuotas. Se esperaba una consulta pública para la revisión del sistema antes del verano 2024 que no se ha producido.

Requisitos sanitarios y fitosanitarios (SPS). Con la entrada en vigor provisional del CETA, la disparidad entre los requisitos SPS de la UE y Canadá se ha convertido en el principal problema de acceso al mercado para productos españoles (pequeños rumiantes, pollo, uva, glándulas de cerdo, etc.). Estos obstáculos no son contrarios al CETA, puesto que el acuerdo no contempla el reconocimiento mutuo

directo en esta materia. España figura en la lista de prioridades comunitarias 2024 para el inicio de la negociación bilateral para la carne de ovino y caprino. En abril de 2024, MAPA hizo la solicitud formal a la CFIA canadiense para que se programen las inspecciones a los mataderos españoles de caprino y ovino que se produjeron en 2025.

Los obstáculos al comercio de servicios consignados generalmente aparecen en los anexos GATS y están aceptados en CETA. En general, pocos sectores en Canadá se consideran particularmente restrictivos. Los sectores de medios de comunicación, pesca y comunicaciones presentan algunas limitaciones en materia de participación de capital extranjero.

También, por ejemplo, existe una **fiscalidad preferencial** para las Canadian Controlled Private Corporations (CCPC), empresas privadas controladas por residentes canadienses que gozan de un tratamiento fiscal preferencial sobre sus ingresos por actividades comerciales. La Ley de Inversión de Canadá (Investment Canada Act) regula el proceso de notificación y autorización de inversiones extranjeras en Canadá, con dos propósitos: i) Revisar las inversiones directas extranjeras significativas que superan ciertos umbrales económicos para determinar su probable beneficio económico para Canadá; y ii) Revisar las inversiones que podrían ser perjudiciales para la seguridad nacional.

Reconocimiento de cualificaciones. En Canadá, alrededor del 20% de las ocupaciones están reguladas por organismos provinciales, territoriales o federales. Estas profesiones requieren el reconocimiento de credenciales y habilidades por parte de los organismos reguladores correspondientes para poder ejercerlas. Las profesiones reguladas incluyen áreas como salud (médicos, dentistas, enfermeros, etc.), ingeniería, arquitectura, derecho, contabilidad, educación y psicología, entre otras. Los requisitos específicos para obtener una licencia pueden variar según la provincia o territorio.

Con la entrada en vigor provisional del Acuerdo Integral Económico y Comercial (CETA) se establece un marco para el reconocimiento mutuo de cualificaciones entre la UE y Canadá en profesiones reguladas como la arquitectura, la contabilidad o la ingeniería. Este tratado proporciona una estructura detallada de negociación de Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (MRAs) entre los reguladores y/o cuerpos oficiales de la Unión Europea y todas las provincias de Canadá. Esto incluye la educación, experiencia profesional, licencias, certificaciones, exámenes y membresías de asociaciones profesionales. La negociación de un MRA bajo CETA puede ser largo y complejo puesto que tendrá que haber una prenegociación entre los colegios profesionales que regulan el ejercicio de la profesión en Canadá y en la UE, seguido de una negociación formal del MRA por parte de las autoridades de Canadá y de la UE. Sin embargo, tras su firma se convierte en vinculante y está sujeto a las provisiones de disputa definidas en el acuerdo.

El primer acuerdo negociado hasta la fecha, y único de momento, ha sido el de reconocimiento mutuo de cualificaciones para la profesión de arquitecto. Está pendiente de entrada en vigor.

Para más información sobre las barreras comerciales entre España y Canadá, visitar:

- Página de la UE sobre acceso a terceros mercados.
- Página de barreras comerciales de la SEC: www.barrerascomerciales.es

3 INVERTIR

3.1 MARCO JURÍDICO

3.1.1 Régimen de inversiones

La Ley de Inversión de Canadá (

Investment Canada Act

) es la ley que regula los capitales extranjeros que se invierten en Canadá. Todas las inversiones realizadas en Canadá requieren ser notificadas o, si exceden un umbral específico, aprobadas. Los inversores procedentes de países o bloques económicos pertenecientes a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y/o que tienen acuerdo preferenciales con Canadá (como la UE) no necesitan aprobación federal, siempre y cuando el valor de los activos de la empresa a adquirir o de la empresa de nueva creación no supere el umbral de inversión fijado por el Gobierno federal. Éste se actualiza anualmente.

- **Inversiones del sector privado en la OMC:** el umbral de revisión para 2025 es de 1.386 millones de dólares en valor empresarial para inversiones destinadas directamente a adquirir el control de una empresa canadiense por Inversores de la OMC que no sean empresas estatales. La forma de calcular el valor empresarial de la empresa canadiense que es objeto de la inversión se prescribe en las secciones 3.3, 3.4 y 3.5 del Reglamento de Inversiones de Canadá, dependiendo de si la empresa canadiense es una entidad que cotiza en bolsa, una entidad que no cotiza en bolsa o adquirida mediante la adquisición de activos, respectivamente.
- **Inversiones del sector privado por inversores con los que existen acuerdos comerciales, entre los que figura CETA:** el umbral de revisión para 2025 es de 2.079 millones de dólares en valor empresarial para inversiones destinadas a adquirir el control de una empresa canadiense por inversores e Estados con acuerdos comerciales que no sean empresas estatales.
- **Inversiones de la OMC y empresas estatales:** el umbral de revisión para 2025 es de 551 millones de dólares en valor de activos para inversiones destinadas directamente a adquirir el control de una empresa canadiense por inversores de la OMC que sean empresas estatales.
- **Inversiones no pertenecientes a la OMC e inversiones en empresas culturales:** los umbrales para las inversiones sujetas a revisión son de 5 millones de dólares en valor de activos para las inversiones directas y de 50 millones de dólares para las transacciones indirectas. Estos umbrales se aplican a las inversiones realizadas por un inversor que no sea un «inversor de la OMC», que impliquen la adquisición del control de una empresa canadiense que no esté «controlada por un inversor de la OMC» inmediatamente antes de la ejecución de la inversión. Estos umbrales también se aplican a las inversiones realizadas por inversores no canadienses para adquirir el control de una empresa canadiense que sea una empresa cultural.

En toda inversión que requiera de aprobación, el inversor tendrá que poder demostrar que dicha operación supondrá un “beneficio neto” para Canadá. Este concepto es multidimensional y comprende factores como el efecto de la inversión sobre la actividad económica, el empleo, el uso de suministros locales, la transferencia de tecnología o la compatibilidad con las políticas industriales, económicas y culturales de Canadá.

El Gobierno federal ha reforzado en sucesivas ocasiones el control de inversiones de empresas controladas por autoridades públicas en los sectores de las materias primas, la energía y más recientemente, las inversiones relacionadas con la salud pública, con las cadenas de suministro de bienes y servicios críticos y con la explotación de los minerales críticos para la electrificación y las energías renovables. El gobierno goza de un alto grado de discrecionalidad para determinar si una empresa está bajo control de un gobierno extranjero. El umbral de revisión para las operaciones de empresas controladas por autoridades es mucho más bajo que los umbrales para empresas no sometidas a control público. Puede, también, ordenar la revisión por cuestión de seguridad nacional de cualquier operación de inversión sin importar el monto. El Consejo de ministros puede a su vez prohibir la inversión, imponer condiciones o, incluso, forzar una desinversión en caso de la revisión concluya que una operación hace peligrar la seguridad nacional del país.

El Gobierno federal quiere ir más lejos en el control de inversiones no deseadas y ha introducido una enmienda a la ley de inversión extranjera para modernizar las secciones de la ley relativas al control de inversiones por cuestiones de seguridad nacional, para reforzar el escrutinio de las operaciones de inversión extranjera en determinados sectores y prevenir la transferencia de propiedad intelectual antes de que la administración llegue a una determinación sobre la autorización de una inversión directa.

Además del régimen de inversión extranjera, **en el caso del control de concentraciones**, los inversores de terceros países deben tener en cuenta también las implicaciones de la ley de competencia de Canadá. Como regla general, hay que notificar al organismo de supervisión de la competencia (

[Competition Bureau](#)

) cualquier adquisición de activos que rebase los umbrales establecidos. La notificación es previa a la operación. Independientemente de que la operación sea “notificable”, el regulador puede revisar cualquier operación y vetar aquellas que vulneren las reglas de competencia.

Los umbrales de control de concentraciones para 2025 se mantienen sin cambios con respecto a 2024.

- **El umbral de volumen de ventas:** los ingresos de las partes involucradas en la fusión deben exceder los 400 millones de dólares canadienses.

- **Umbral de tamaño de transacción:** El valor contable agregado de los activos canadienses que se adquieren, o los ingresos brutos generados a partir de esos activos en o desde Canadá, debe exceder de 93 millones de dólares canadienses.

Pero la tasa que debe desembolsarse para el control de concentraciones sí ha aumentado a 88.690,45 dólares a partir del 1 de abril de 2025

3.1.2 Detalle del APPRI con España

No existe APPRI entre España y Canadá.

3.1.3 Organismos de apoyo a la inversión extranjera

En Canadá, existen varios organismos que ofrecen apoyo y promoción a la inversión extranjera. Algunos de los más relevantes son: Invest in Canada, que facilita la inversión extranjera directa en el país, y Innovation, Science and Economic Development Canada (ISED), departamento que fomenta el

crecimiento económico y la competitividad de Canadá. Además, en general las provincias cuentan con sus respectivas agencias de promoción de inversiones extranjeras (Ontario, Alberta, Quebec, Columbia Británica, Quebec, Nueva Escocia, etc).

3.1.4 Zonas francas y ZEE

Una **Zona Franca o Free Trade Zone (FTZ)** es un área designada donde las empresas pueden importar, almacenar, procesar y exportar bienes sin pagar impuestos o aranceles de inmediato. Esto permite a las empresas diferir costos, mejorar el flujo de caja y reducir los gastos operativos generales. Las zonas francas de Canadá son particularmente flexibles, lo que permite a las empresas aprovechar estos beneficios desde cualquier lugar del país, ofreciendo una flexibilidad geográfica que otros países no proporcionan.

Es importante tener en cuenta que una Zona Franca canadiense no es solo un área o zona designada, sino que puede extenderse a todo el territorio nacional de Canadá. Tanto las empresas nacionales (importadores residentes) como las internacionales (importadores no residentes, también conocidos como NRI), que realizan actividades de importación y exportación dentro de Canadá, pueden utilizar una Zona Franca canadiense.

Hay cinco programas que los importadores pueden utilizar en sus zonas de libre comercio para maximizar los ahorros: tres de ellos se incluyen en el Programa de aplazamiento de derechos y dos en el Programa de alivio del GST (IVA).

- El

[Programa de Aplazamiento de Aranceles](#)

es el principal programa de Zonas Francas de Canadá. Abarca tres componentes que pueden utilizarse individualmente o en combinación, según las necesidades específicas del negocio.

I. Programa de Alivio de Derechos: los importadores quedan exentos del pago de aranceles sobre las mercancías importadas que se almacenan, procesan o utilizan en la fabricación de otros productos, siempre que dichas mercancías o productos se exporten posteriormente.

II. Programa de devolución de derechos; mediante el cual los importadores disfrutan de un reembolso total o parcial, una reducción o una exención de los derechos de aduana pagados al importar mercancías a Canadá y luego exportarlas posteriormente, por ejemplo, a los EE. UU.

III. Programa de Depósito Aduanero: es una instalación de almacenamiento que una empresa opera bajo la autoridad de la Aduana de Canadá. Sin embargo, no tiene por qué ser un almacén convencional. Esto le brinda una enorme flexibilidad en la forma de almacenar, manipular y trasladar sus mercancías, lo que puede convertirse en una valiosa ventaja competitiva.

· Programas de alivio del GST/HST: El Impuesto sobre Bienes y Servicios (GST) es un impuesto al valor añadido del 5% que recauda el gobierno federal sobre la mayoría de los bienes y servicios vendidos o prestados en Canadá, incluidos los bienes importados. El GST se aplica a la mayoría de las transacciones en Canadá, incluidas las que se realizan a través de las fronteras provinciales y territoriales. El Impuesto Armonizado sobre las Ventas (HST) combina el impuesto provincial sobre las ventas con el GST, lo que equivale a un impuesto total sobre los bienes del 13% en Ontario y del 15% en Nuevo Brunswick, Terranova y Labrador, Nueva Escocia y la Isla del Príncipe Eduardo. Los Programas de

Alivio del GST/HST eximen a los importadores del pago del GST/HST al momento de la importación si cumplen ciertos requisitos de elegibilidad. La Agencia de Impuestos de Canadá (CRA) administra este alivio del GST/HST y está disponible a través de dos programas:

I. Programa de Exportadores de Servicios de Procesamiento (

[EOPS](#)

): exime a las empresas de la obligación de pagar impuestos sobre las importaciones de bienes no nacionales, siempre que estos bienes se importen para su procesamiento, distribución o almacenamiento y posteriormente se exporten. A diferencia del programa EDCP (descrito más adelante), no existe un nivel mínimo de ventas de exportación que deba cumplir para mantener su elegibilidad. Tampoco establece límites al valor que puede agregar a los bienes no nacionales.

II. Programa de Centros de Distribución de Exportaciones (

[EDCP](#)

), diseñado para beneficiar a las empresas exportadoras que importan o adquieren bienes en Canadá, los procesan para añadirles un valor limitado y luego exportan el 90 % de estos bienes importados. El programa es especialmente útil para las empresas dedicadas al procesamiento de bienes, como la distribución, el desmontaje o el reensamblaje. Puede encontrar más información sobre el EDCP aquí.

Canadá en todo caso ofrece varias ubicaciones clave de zonas francas, cada una estratégicamente posicionada para respaldar diferentes industrias y mercados globales. Estas zonas francas son ideales para las empresas que buscan maximizar su potencial de comercio internacional.

1. Zona franca de Vancouver: Ubicada cerca del Aeropuerto Internacional de Vancouver y del Puerto de Vancouver, la Zona Franca de Vancouver sirve como una importante puerta de entrada a los mercados de Asia-Pacífico. Su proximidad a las principales rutas de envío lo convierte en un centro ideal para empresas de sectores como la fabricación, la logística y la tecnología. La zona franca de Vancouver beneficia a las empresas al reducir los tiempos de envío y proporcionar un acceso eficiente a las rutas comerciales internacionales a través del Pacífico.

2. Zona franca de Toronto:

[El Área Metropolitana de Toronto](#)

(GTA), como la región económica más grande de Canadá, ofrece múltiples zonas francas que brindan un acceso incomparable a diversas industrias y una sólida infraestructura de transporte. La red FTZ de Toronto está estratégicamente ubicada cerca del Aeropuerto Internacional Pearson, las principales autopistas y las redes ferroviarias, lo que la convierte en un centro crítico para las empresas involucradas en la fabricación, los bienes de consumo y la tecnología. La zona franca de la ciudad apoya la logística eficiente y el acceso a los mercados canadiense y estadounidense, lo que crea una ventaja significativa para las empresas internacionales que buscan establecer una presencia en América del Norte.

3. Zona franca de Montreal: La zona franca de Montreal es un centro clave para el comercio transatlántico, que conecta a las empresas con Europa y las Américas. El puerto de Montreal ofrece acceso directo a los mercados europeos, lo que lo convierte en una ubicación privilegiada para industrias como la aeroespacial, la tecnológica y la farmacéutica. Las empresas ubicadas en la zona franca de Montreal pueden beneficiarse de procedimientos aduaneros simplificados, costos de transporte reducidos y proximidad a los Estados Unidos.

4. Zona franca de Calgary: La zona franca de Calgary apoya a industrias como la energía, la agricultura y la logística, ofreciendo a las empresas un fácil acceso a los mercados del oeste de Canadá y a las principales rutas de transporte. Ubicada en Alberta, Calgary está bien conectada con los principales ferrocarriles y carreteras, lo que brinda soluciones logísticas eficientes para las empresas que exportan productos a través de América del Norte. La zona es particularmente beneficiosa para las empresas involucradas en industrias basadas en recursos, como la energía y la minería, así como para las exportaciones agrícolas.

5. Zona franca de Halifax: Situada en Nueva Escocia, la zona franca de Halifax es una puerta de entrada a la región atlántica y a los mercados europeos. Su ubicación estratégica cerca de los puertos de aguas profundas hace de Halifax un centro clave para las empresas de los sectores del transporte marítimo, los mariscos y los recursos naturales. La zona franca de Halifax apoya el comercio internacional al ofrecer procedimientos aduaneros simplificados, exenciones de aranceles y acceso a rutas de envío globales, especialmente para las empresas que buscan participar en el mercado europeo.

6. Zona franca de Quebec: Quebec ha establecido múltiples zonas francas que son ideales para industrias como la aeroespacial, la tecnológica y la manufacturera. Estas zonas están diseñadas para atraer inversión extranjera y promover el desarrollo de industrias de alta tecnología en la provincia. Las empresas ubicadas en las zonas francas de Quebec se benefician de exenciones de aranceles, procesos regulatorios simplificados y una mano de obra altamente calificada, lo que la convierte en un lugar atractivo para industrias innovadoras y tecnológicamente avanzadas.

7. Zona franca de Saskatchewan: La zona franca de Saskatchewan está diseñada para apoyar a las empresas de la agricultura y las industrias basadas en los recursos. Como un importante centro agrícola, esta zona proporciona a las empresas una ventaja competitiva en la exportación de productos agrícolas y materias primas a los mercados globales. La zona ofrece alivio de aranceles sobre los bienes importados utilizados en la producción agrícola y una logística simplificada para la exportación de productos básicos como el trigo, la canola y otros recursos naturales.

Las Zonas Económicas Especiales (ZEE) tienen como objetivo estimular el crecimiento, abarcando áreas geográficamente definidas con regulaciones diferenciadas para atraer inversiones. Son zonas geográficamente delimitadas con reglamentaciones y administración únicas para atraer inversión extranjera directa y promover actividades económicas específicas. Su objetivo es fomentar el crecimiento económico ofreciendo incentivos como exenciones fiscales, regulaciones simplificadas y procedimientos aduaneros simplificados. Si bien en Canadá no tiene un sistema formal y ampliamente reconocido de ZEE como otros países, algunas regiones o municipios pueden crear zonas con características similares o implementar políticas que reflejen la intención de una ZEE.

Así, en Ontario, la Ley de Zonas Económicas Especiales de 2025 otorga al gobierno provincial el poder de designar áreas geográficas como Zonas Económicas Especiales (ZEE). Estas zonas tienen como objetivo acelerar proyectos de importancia estratégica mediante la simplificación de las regulaciones y aprobaciones. La Ley de Zonas Económicas Especiales de 2025 podría tener consecuencias de gran alcance para el desarrollo económico y la protección del medio ambiente en Ontario. Una Zona Económica Especial (ZEE) en Ontario es un área geográfica designada por el gobierno provincial donde los requisitos regulatorios municipales y provinciales pueden moderarse para acelerar proyectos de desarrollo territorial estratégicamente importantes por parte de promotores de confianza. Puede tratarse de un gran conjunto de terrenos o de un proyecto tan pequeño como un solo proyecto en una

sola parcela. La intención del gobierno es eliminar la burocracia y acelerar los proyectos alineados con las prioridades económicas y de infraestructura de la provincia, particularmente en sectores como el transporte, la minería, los residuos, la energía y la manufactura avanzada.

Alberta ha

[implementado entornos regulatorios de prueba](#)

en sectores como el energético y el tecnológico, que otorgan a los solicitantes exenciones temporales a ciertos requisitos legislativos y regulatorios para fomentar la innovación. Las ZEE de Ontario podría seguir una filosofía similar, priorizando la flexibilidad regulatoria sobre los incentivos financieros, con discreción provincial centralizada.

3.1.5 Contratación Pública. Criterios de adjudicación de contratos

El acceso de las empresas españolas al mercado de las compras públicas en Canadá se rige por las normas de contratación recogidas en los acuerdos internacionales bilaterales o plurilaterales que tiene suscritos el país con otros países o grupos de países (AGP, CUSMA, CETA y TLC bilaterales Chile, Colombia, Corea, Honduras, Panamá y Perú), en el acuerdo de comercio interno de Canadá (CFTA) y en la normativa de derecho administrativo de los gobiernos federal, provinciales y territoriales. Los municipios, como entes dependientes de las provincias y territorios se rigen por el derecho provincial/territorial.

El Gobierno de Canadá es signatario del

[Acuerdo sobre Contratación Pública](#)

(Agreement on Government Procurement, AGP) de la Organización Mundial del Comercio. Este acuerdo sienta los principios generales de no discriminación y transparencia, así como alcance y cobertura, y procedimientos de licitación. En el AGP, el ámbito de aplicación está basado en un sistema de listas positivas que enumeran las entidades públicas (por nivel de administración), los servicios y productos que quedan sujetos al acuerdo, así como los umbrales monetarios mínimos que deben sobrepasar las adquisiciones.

Hasta abril de 2014, el acuerdo ACP incluía únicamente compromisos para entidades del Gobierno federal. La revisión del acuerdo que entró en vigor en 2014 incluye ahora compromisos de departamentos y agencias de las provincias y territorios, con exclusiones y limitaciones que varían de un gobierno a otro. Canadá sigue sin ofrecer en el acuerdo AGP acceso al mercado de compras públicas de empresas públicas, municipios, escuelas, hospitales o entidades de servicios sociales. Asimismo, muchos sectores considerados como sensibles están también excluidos de la competición internacional por el Gobierno federal: equipos de comunicaciones, equipos de transporte, servicios básicos de telecomunicaciones, etc.

Los demás acuerdos suscritos por Canadá que incluyen compromisos en materia de contratación pública retoman como propios los principios generales del AGP y mejoran las coberturas.

El caso del

[Acuerdo Económico y Comercial Global](#)

(AECG, pero más conocido por el acrónimo inglés CETA) entre la UE y Canadá que entró en vigor provisionalmente en septiembre de 2017. El acuerdo mejora notablemente el acceso al mercado de las

compras públicas de Canadá para las empresas de la UE. Uno de los principales logros obtenidos en las negociaciones con Canadá es que el acuerdo CETA incluye compromisos de las entidades del

[Gobierno federal](#)

, los

[gobiernos provinciales, territorios](#)

y

[otras entidades](#)

subfederales en los sectores de mayor interés para la UE, con una cobertura mucho más amplia que la del acuerdo AGP.

En CETA, las coberturas para

[bienes](#)

y

[servicios](#)

se basan en listas negativas. Es decir, que exceptuando las exclusiones puntuales recogidas en los anejos del acuerdo, todas las compras públicas que realicen las entidades listadas por encima de los umbrales establecidos quedan sujetas a las reglas del mismo. Se mantienen, entre otras, exclusiones puntuales en el sector de la energía y límites de contenido local en transporte urbano de pasajeros en las provincias de Ontario y Quebec. En todos los demás ámbitos, las empresas europeas ganarían acceso al mercado subfederal canadiense en igualdad de condiciones con las empresas locales. Con CETA los procesos de compra pública también ganan en transparencia y seguridad jurídica, puesto que el acuerdo prevé la creación de un portal en internet donde se recogerán los anuncios de oportunidades y se establece la obligación de crear un mecanismo de reclamación administrativa o judicial de decisiones tomadas por las provincias y territorios en la adjudicación de contratos.

La negociación de CETA también ha obligado a Canadá a revisar y modernizar su propio acuerdo de comercio interno (AIT), suscrito entre el Gobierno federal y las provincias y territorios en 1995, puesto que se corría el riesgo de contar paradójicamente con mejores condiciones de acceso a mercado y comercio interprovincial para las empresas de la UE que para las empresas canadienses dentro de su país.

Así, en abril de 2017, las provincias, territorios y el Gobierno federal firmaron un nuevo acuerdo de comercio interno, el

[Canada Free Trade Agreement](#)

(CFTA), que entró en vigor el 1 de julio de 2017.

El

[capítulo 5](#)

del acuerdo regula los procedimientos de compras públicas de todos los niveles del gobierno sobre la base de los principios de no discriminación, transparencia y accesibilidad de la información. Según este acuerdo, todas las compras previstas por la Administración Pública que superen los umbrales (los mismos que establece CETA) deben someterse a concurso público. Se debe notificar la licitación usando un sistema de difusión pública electrónico y garantizar la no discriminación de los proveedores según el origen geográfico de la empresa o del producto.

Existen ciertos casos excepcionales en los que se puede recurrir dentro del CFTA a una modalidad de compra no competitiva; por ejemplo, en situaciones de emergencia imprevista, protección de la salud y

de la seguridad pública, protección de derechos de propiedad intelectual, uso de prototipos o para el cumplimiento de objetivos de desarrollo económico y regional. Algunas provincias, como los Territorios del Noroeste, Yukón, la Columbia Británica, Terranova o Isla del Príncipe Eduardo mantienen excepciones al acuerdo que favorecen explícitamente a proveedores de la provincia.

El CFTA excluye del ámbito de aplicación del acuerdo a todas las entidades gubernamentales que tienen por objeto la seguridad nacional, ejercen actividades de naturaleza comercial o compiten con el sector privado, así como los monopolios de Estado implicados en la transformación y distribución de bienes y servicios. La lista de entidades excluidas es extensa.

Quitando las excepciones mencionadas anteriormente, una empresa extranjera puede presentarse en igualdad de condiciones a las oportunidades de compra pública cubiertas por el por el CFTA, siempre y cuando tenga una representación de negocios en Canadá; y a la totalidad de las oportunidades cubiertas por los acuerdos AGP y CETA.

Para los proyectos de infraestructuras, en concreto, el modelo PPP (

Public Private Partnerships

) se ha impuesto como una alternativa atractiva para el sector público, ya que es el sector privado quién financia los proyectos.

Los PPP suponen una alternativa al método tradicional de construir y financiar infraestructuras y servicios públicos, llevando asociadas ventajas importantes para la Administración:

- Transferencia de parte del riesgo del proyecto a los socios privados.
- Los proyectos se financian total o parcialmente por el sector privado, sin que la Administración tenga que recurrir al endeudamiento.
- Los gobiernos afrontan el coste del proyecto a largo plazo, durante la vida de este y no durante su construcción.
- Mantenimiento de la capacidad para controlar la utilidad pública del proyecto. Una vez expirado el contrato, se obtiene la propiedad pública de los activos.

Los PPP son ahora una práctica establecida en Canadá. Los diferentes niveles de gobiernos y la independencia de la que gozan las provincias en materia de infraestructuras han dibujado un panorama muy heterogéneo en lo relativo a las políticas para el fomento de PPP.

Canadá no dispone de un marco legislativo nacional unificado que regule los proyectos PPP y, por tanto, no se puede ver como un mercado único, sino que existe un mercado por cada provincia que dispone de su propia agencia de licitación de infraestructuras mediante PPP.

A pesar de las diferencias notables en la política de infraestructuras de las distintas provincias, el volumen de proyectos bajo esta modalidad aumenta año tras año.

Ontario

y

Quebec

son las provincias que licitan una mayor cantidad de proyectos y en cuyos procesos de licitación están más presentes las empresas españolas, tanto en volumen como en valor. La Columbia Británica y Alberta son las siguientes provincias con mayor importancia.

La información sobre concursos públicos a nivel federal y nivel regional se encuentra centralizada y fácilmente disponible a través del servicio de difusión de licitaciones

[MERX](#)

o en el portal

[Canada Buys](#)

del gobierno de Canadá.

3.1.6 Propiedad inmobiliaria

La jurisdicción sobre propiedad inmobiliaria recae principalmente en las provincias y territorios. En casi todos existe una legislación específica que regula la compraventa, propiedad y desarrollo de la propiedad inmobiliaria. En las provincias de derecho consuetudinario existe además una amplia jurisprudencia que desarrolla la legislación aplicable. Quebec es la excepción a la regla. En esta provincia que basa su legislación en el derecho civil, casi todos los aspectos jurídicos de la propiedad están recogidos en su Código Civil, aunque también se aplica la jurisprudencia.

Las provincias tienen también jurisdicción sobre la planificación urbana, que suelen delegar en los municipios, y sobre permisos y códigos de construcción. Las mayoría de los códigos de construcción provinciales están basados en el Código de Construcción Nacional (*National Building Code*) redactado por el Gobierno federal para fomentar la armonización normativa en la construcción.

La **compra de propiedades residenciales por parte de no canadienses** está actualmente restringida en virtud de la "Ley de Prohibición de la Compra de Propiedades Residenciales por parte de no canadienses". Esta ley, que entró en vigor el 1 de enero de 2023, prohíbe a los no canadienses comprar propiedades residenciales durante un período de dos años, que se ha extendido hasta el 1 de enero de 2027. La prohibición es parte de un esfuerzo más amplio para abordar las preocupaciones sobre la asequibilidad de la vivienda y garantizar que la vivienda esté disponible para los canadienses. La prohibición afecta principalmente a las personas que no son ciudadanos canadienses o residentes permanentes y a las corporaciones controladas por no canadienses. La ley prohíbe la compra de propiedades residenciales, directa o indirectamente, por parte de no canadienses. La propiedad residencial se define en términos generales e incluye casas unifamiliares, adosadas, condominios y otros tipos de viviendas similares. Contempla excepciones como las personas que tengan permisos de trabajo o estudio válidos pueden estar exentas, refugiados y diplomáticos, las casas de vacaciones y las propiedades recreativas, los terrenos baldíos zonificados para uso residencial, entre otras. Los no canadienses que infrinjan la prohibición pueden enfrentarse a multas de hasta 10.000 dólares. El gobierno puede solicitar una orden judicial para forzar la venta de una propiedad comprada en violación de la prohibición.

Además de la prohibición federal, algunas provincias pueden tener sus propios impuestos o restricciones sobre las compras extranjeras de bienes raíces. Así, las provincias de Columbia Británica y Ontario aplican un impuesto a la transferencia de propiedad inmobiliaria especial para no residentes que se aplican a propiedades en la región metropolitana de Vancouver y de Toronto del 20% y del 25% del valor de la propiedad respectivamente.

Es altamente aconsejable que las personas que estén considerando comprar una propiedad en Canadá consulten con profesionales legales y de bienes raíces para asegurarse de que comprendan las reglas y

regulaciones aplicables.

La inversión de los residentes canadienses en el extranjero no está sujeta a ninguna restricción.

Por último, los bancos suelen pedir un 35% de depósito inicial sobre el total del valor y algunos de ellos limitan la cantidad de hipotecas a otorgar a no residentes.

Para los arrendamientos comerciales, existen diferentes figuras jurídicas que distinguen quién de entre el arrendador y el arrendatario se hará cargo de los gastos de operación y mantenimiento, y se dan también algunos tipos de contratos de arrendamiento específicos que dependen del uso que se va a dar a la propiedad.

3.1.7 Incentivos a la inversión (fiscales, sectoriales, regionales y locales)

Probablemente uno de los mayores incentivos a la inversión en Canadá, tanto a nivel federal como provincial, consiste en un impuesto de sociedades reducido. Hoy en día, la tasa impositiva de Canadá se encuentra entre las más bajas del G7 (ver 5.3.1.).

También se facilita la inmigración de trabajadores altamente cualificados y se incentiva la inversión en sectores estratégicos de la economía o a la inversión en I+D, cuyo desarrollo está fuertemente apoyado por los gobiernos provinciales y el gobierno federal.

[Aquí](#)

se puede encontrar información sobre estos aspectos.

Captación de personal altamente cualificado

Canadá introdujo en 2017 el programa

GLOBAL TALENT STREAM

, una modalidad de visado de trabajo “express” para trabajadores altamente cualificados solicitados por empresas canadienses de alto crecimiento o por empresas globales que se establezcan en Canadá.

Estos visados están resultando especialmente atractivos, por ejemplo, para las grandes multinacionales estadounidenses (Facebook, Microsoft, Pinterest, Google, Salesforce, Amazon, Uber) que están escogiendo Canadá para expandir sus operaciones.

El visado se puede obtener en un plazo de 2 semanas, si se cumplen las condiciones para solicitarlo por parte de la empresa y del trabajador.

- La empresa tiene que ser una empresa de alto crecimiento (mínimo 20% anual), orientada a la innovación, con un mínimo de 10 trabajadores en nómina y con la necesidad de contratar a un número limitado de trabajadores con una formación única y especializada. (Conviene resaltar que se trata de llenar vacantes puntuales altamente especializadas)
- El sueldo del trabajador tiene que ser como mínimo de 80.000 dólares, con carácter general para la categoría A. A partir del tercer puesto solicitado bajo el programa, el sueldo mínimo sube a 150.000 dólares. En el caso de la categoría B, el sueldo debe ser al menos el salario mínimo.

El programa tiene dos vertientes:

- Vertiente A: La empresa tiene una vacante en un puesto altamente especializado y ha identificado a un candidato en el extranjero. Deberá acudir a uno de los “organismos asociados de recomendación” designados por el Gobierno (Servicios de los Delegados Comerciales del Ministerio de Asuntos Exteriores; agencias de atracción de inversiones; Banco de Desarrollo de Canadá; Consejo Nacional de Investigaciones; algunos gobiernos provinciales; etc.) para que den su visto bueno.
- Vertiente B: Si el puesto a cubrir entra dentro de la lista de profesiones que se han identificado como prioritarias, la empresa no requiere el visto bueno de ningún organismo de recomendación.

El trabajador por su parte tiene que cumplir con los requisitos de cualificación y de inmigración. Sus familiares (cónyuge, pareja de hecho e hijos dependientes) también tienen derecho a obtener permisos de trabajo y estudio en el mismo plazo de 2 semanas.

Financiación e Incentivos fiscales de apoyo a la innovación

El Fondo de Innovación Estratégica (

[Strategic Innovation Fund](#)

) creado en 2017 para financiar proyectos industriales y tecnológicos.

El programa tiene cinco vertientes, cada uno con un objetivo preciso:

- Vertiente 1: Fomentar la I + D que acelere la transferencia de tecnología y la comercialización de productos, procesos y servicios innovadores;
- Vertiente 2: Facilitar el crecimiento y expansión de las empresas;
- Vertiente 3: atraer y retener inversiones a gran escala en Canadá;
- Vertiente 4: Avanzar la investigación industrial, el desarrollo y la demostración de tecnología a través de la colaboración entre el sector privado, los investigadores y las organizaciones sin fines de lucro.
- Vertiente 5: Apoyar los ecosistemas de innovación nacionales a gran escala a través de colaboraciones de alto impacto en todo Canadá.

El programa

[SR&ED](#)

(Scientific Research and Experimental Development Tax Incentive Program) es el principal programa de apoyo a la innovación. Es especialmente generoso para las Pymes que pueden obtener créditos fiscales reembolsables del 35%; que pueden llegar hasta un 45% con algunos programas provinciales complementarios. Por contraste, las empresas canadienses de mayor tamaño sólo pueden llegar al 22%, incluyendo el apoyo provincial.

Servicios personalizados y programas de apoyo a las tecnologías limpias

El Gobierno de Canadá está apostando por la Transición ecológica como modelo y motor del crecimiento a medio y largo plazo. En el presupuesto de 2021, incluyó 7.200 millones de dólares adicionales sobre 7 años para el Fondo de Innovación Estratégica, de los cuales 5.000 millones irán a proyectos de descarbonización y de cleantech a través del programa Net Zero Accelerator.

Puesto que las ayudas y programas dependen de una gran variedad de ministerios y agencias diferentes, el Gobierno federal ha creado una

3.1.8 Formación de 'joint-ventures'. Socios locales

La ley canadiense no define explícitamente la forma jurídica de joint venture. En general, designa una asociación temporal entre dos o más partes con un objetivo preciso, que una vez alcanzado, traerá consigo asimismo la disolución de la sociedad. La joint venture no es reconocida como entidad jurídica independiente, por lo que no existen regulaciones formales al respecto, pero lo normal es que las partes establezcan un acuerdo preciso por escrito.

A efectos fiscales, en un joint venture cada una de las partes puede reclamar de forma individual deducciones por amortización de capital. A título comparativo, en las asociaciones legales (*partnerships*) esas deducciones se reclamarían de forma conjunta y serían repartidas igualmente entre los asociados.

3.1.9 Tipos de sociedades

Sociedades

Empresa individual (*sole proprietorship*)

Es un negocio propiedad de y desarrollado por una persona física, para la obtención de un beneficio propio. Todas las ganancias y pérdidas derivadas del negocio corresponden únicamente a su propietario, sin limitaciones de ningún tipo. Ello implica que la responsabilidad del individuo no se circunscribe a los activos de su negocio, sino que engloba todas y cada una de sus propiedades personales. El empresario puede intentar reducir el riesgo implícito de esta responsabilidad ilimitada mediante un seguro específico.

La regulación de este tipo de empresas es escasa. Pueden dedicarse a cualquier actividad o fin social. Cada provincia dicta las normas relativas a aquellos establecimientos que desarrollan su actividad en ellas. Este tipo de empresa no está sujeto a auditorías pero ha de someterse a las normas fiscales, por lo que debe llevar una contabilidad adecuada a efectos tributarios. Los rendimientos de estas empresas están gravados como si de una renta más del propietario se tratara.

Sociedades de personas (*partnership*)

Una sociedad de personas (*partnership*) se define habitualmente como la relación comercial entre personas que desarrollan conjuntamente un negocio con ánimo de lucro. Las sociedades pueden ser de dos tipos: general y limitada, que en España corresponden respectivamente a la sociedad civil y a la sociedad en comandita. Al contrario de lo que sucede con la corporación, una sociedad de personas no posee personalidad jurídica propia en Canadá.

En las sociedades generales (*general partnership*), cada socio es responsable de forma ilimitada y solidaria de las obligaciones y deudas de la empresa. Los acuerdos con terceros que adopte cualquier socio son vinculantes para todos los demás. Las sociedades limitadas (*limited partnership*) comprenden uno o varios socios generales y uno o varios socios limitados.

Para estos últimos, la responsabilidad se limita a su aportación en la sociedad, siempre y cuando no tomen parte activa en la gestión de la empresa, en cuyo caso pierden la condición de socio limitado para convertirse en socio general.

Las sociedades están reguladas por las leyes provinciales. La mayoría de las normas provinciales establecen trámites simples para que cualquier sociedad constituida en una provincia pueda registrarse y operar en otra provincia. Todas las sociedades han de registrarse tras su constitución. Sus cuentas no requieren ser auditadas. A efectos fiscales, los rendimientos, una vez repartidos, se consideran una renta personal más de los socios, y como tal tributan.

Aunque esta forma de empresa puede dedicarse a cualquier actividad, las sociedades generales son muy frecuentes en el caso de bufetes de abogados o despachos de contables. Las sociedades limitadas son la forma societaria habitual en el caso de los fondos de inversión y compañías inmobiliarias.

En la mayoría de las provincias, cualquier acto llevado a cabo por un socio limitado que obligue a la sociedad puede desembocar en la pérdida de la responsabilidad limitada del mismo. No ocurre así en las provincias de Manitoba y Quebec, que protegen la responsabilidad del socio limitado, si en sus tratos con terceros informa de su condición como tal. Esto permite a los socios limitados tomar una parte activa en el control y la gestión de la sociedad en nombre del socio general sin riesgos para su patrimonio personal.

La estructura de la sociedad de personas limitada es interesante desde el punto de vista fiscal para vehicular nuevas operaciones de inversión en las que se prevén pérdidas en los primeros ejercicios. Esto se debe a varios motivos. Primero, porque no existe impedimento alguno para que una corporación sea socio de una sociedad de personas y tenga el control de la misma. Segundo, porque las pérdidas, al fluir directamente a los socios, pueden ser utilizadas por una corporación para compensar los ingresos en otras áreas y reducir la carga fiscal por beneficios, si la hubiera. Por último, porque si no hubiera ingresos contra los que compensar pérdidas, éstas se podrían acumular e imputar a ejercicios posteriores.

Si se combinan estas características de las sociedades de personas limitadas con las ventajas que supone la incorporación en jurisdicciones como Manitoba y Quebec y las particularidades propias de las corporaciones, se puede obtener una estructura societaria que optimice la eficiencia fiscal y limite el riesgo de la operación.

Corporación (*corporation*)

Es la forma jurídica de empresa más utilizada de Canadá. Posee personalidad jurídica propia, distinta de la de sus propietarios o accionistas; la responsabilidad de éstos queda limitada a sus aportaciones. No existe ninguna exigencia en cuanto al capital mínimo, ni relativa al número de accionistas, para la constitución de una sociedad, salvo en el caso de las instituciones financieras. Tampoco hay exigencia alguna acerca del tipo de acciones a emitir. Las corporaciones deben celebrar juntas generales de accionistas por lo menos una vez cada 15 meses, están obligadas a llevar libros de contabilidad y a pasar una auditoría anual.

Una corporación puede constituirse según la ley federal o la provincial. Lo más habitual es que la sociedad se establezca en el marco federal, de acuerdo con la ley de Negocios Corporativos de Canadá ([*Canada Business Corporation Act*](#)). Las empresas constituidas según esta ley pueden desarrollar su actividad en todo el país, aunque quedan sujetas a la legislación provincial que les sea aplicable allí donde operen. Las empresas

constituidas de acuerdo con una reglamentación provincial pueden llevar a cabo actividades empresariales en otras provincias, siempre y cuando se registren como entidad extra provincial.

La legislación federal y la de la mayoría de las provincias obliga a que una parte del consejo de administración de una corporación esté compuesta por residentes o nacionales canadienses. En general, un 25% de los miembros del consejo tienen que ser residentes o ciudadanos. Columbia Británica es una excepción, por lo que puede ser interesante incorporarse en esta jurisdicción para evitar el requisito.

Los no residentes pueden abrir empresas en Canadá, pero hay que tener en cuenta que las entidades privadas no controladas por canadienses (participación de residentes inferior al 51%) tributan a un tipo fijo superior al de empresas controladas por canadienses.

En cualquier caso, dado que hay que tener en cuenta numerosos factores a la hora de optar por un marco legal u otro, es conveniente recurrir a asesoramiento jurídico experto. Además, es necesario tener en cuenta que al menos el 25% del Consejo de Administración de una corporación deben de ser residentes canadienses y que, si hay menos de 4 personas en el Consejo, al menos una de ellas debe residir en Canadá.

Sucursales y Filiales

Registro

Una filial se puede constituir bajo la Ley Federal de Sociedades Canadienses (

[*Canadian Business Corporation Act - CBCA*](#)

) o según la correspondiente de cada provincia. La empresa matriz no será responsable de las obligaciones en las que incurra la filial al ser ésta legalmente independiente de su matriz, salvo si la filial se constituye como una Sociedad de Responsabilidad Ilimitada (*Unlimited Liability Corporation - ULC*).

Una sucursal deberá registrarse también en todas las provincias donde tenga decidido operar. No podrá adquirir un nombre que ya esté registrado en dicha provincia y adicionalmente en Quebec, se deberá registrar con un nombre en francés. En Ontario, una sucursal extranjera constituida en otra jurisdicción deberá obtener una licencia según la Ley de Sociedades Extra-Provinciales (

[*Extra-Provincial Corporations Act*](#)

) antes de poder operar, siendo éste un trámite rutinario.

Fiscalidad

Una filial de una empresa extranjera registrada en Canadá se considera residente canadiense en materia de fiscalidad y será sujeto pasivo en Canadá de todas las obligaciones fiscales que dicha sociedad tenga con cualquier empresa en cualquier país del mundo. Algunos pagos desde la filial a su matriz en el extranjero tales como dividendos, intereses o regalías están sujetos a una retención que siempre será menor del 25% cuando el país al que se pagan tenga acuerdo bilateral para evitar la doble imposición. (Para consultar los gravámenes específicos de cada pago, ver el apartado sobre el tratamiento fiscal de la inversión extranjera).

De manera parecida se aplican los impuestos a los beneficios que obtenga una sucursal en Canadá. La Ley del Impuesto sobre Beneficios (

[*Income Tax Act*](#)

) se aplica sobre los beneficios de las sucursales canadienses no reinvertidos en Canadá. Este impuesto intenta ser el análogo al de la retención practicada en los dividendos, intereses o regalías pagados por

una filial a su matriz.

Una diferencia importante entre el impuesto de las sucursales y la retención en el pago a dividendos de las filiales es que la retención sólo se aplica cuando el dividendo es pagado o acreditado a un accionista no residente en Canadá, mientras que el impuesto de las sucursales es aplicable siempre.

Por motivos prácticos y de imagen, la mayoría de las empresas prefieren establecer una filial antes que una sucursal ya que:

- Desde un punto de vista formal la filial se constituye de una manera más sencilla que una sucursal.
- La compañía extranjera es responsable de los actos, deudas y obligaciones contractuales de la sucursal. No ocurre así con la filial.
- La filial posee personalidad jurídica distinta respecto de la matriz, lo cual facilita la compraventa y prestación de servicios entre ambas.
- La filial posee mayor libertad de actuación que la sucursal desde un punto de vista fiscal a la hora de decidir a qué destinar sus beneficios.

Constitución de Sociedades

Una sociedad se puede constituir en Canadá bajo cuatro diferentes regímenes legales:

- Bajo la normativa federal del *Canada Business Corporation Act* (CBCA);
- Al amparo de otras leyes federales, como la ley de las Compañías Fiduciarias (*Trust and Loan Companies Act*);
- Bajo la ley provincial correspondiente sobre sociedades; y, por último;
- Por acto del Parlamento o de una legislación provincial.

La constitución a escala federal permite a una sociedad desarrollar su actividad en todo el territorio nacional, lo cual no dispensa del cumplimiento de las disposiciones provinciales correspondientes. El importe por el registro como sociedad federal es de 250 CAD (200 CAD si se realiza online) y debe abonarse en el momento de presentar el documento constitutivo en el registro de empresas (*Corporations Branch*) del Ministerio de Innovación, Ciencia y Desarrollo Económico (anteriormente conocido como Ministerio de Industria).

Una vez que la escritura de constitución ha sido recibida y aprobada por el Ministerio, éste emite un certificado de constitución (*incorporation certificate*) que autoriza a la sociedad a comenzar sus actividades. Se recomienda la lectura del apartado

[Steps to incorporating](#)

.

Todas las empresas, independientemente de su modelo de constitución, deben cumplir con los preceptos de la Ley de Competencia (*Competition Act*) que prohíbe los abusos de posición dominante en el mercado, las fusiones de empresas que reduzcan la competencia y las colusiones entre empresas para alterar el precio normal de las cosas.

3.1.10 Régimen de Franquicias

3.1.11 Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias)

Canadá suscribe el Convenio de París sobre Propiedad Industrial (1883, 1967) y es miembro de la Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial. Desde 1988, es asimismo signatario del Tratado Internacional de Cooperación en Materia de Patentes de 1970. La legislación básica canadiense sobre propiedad industrial queda recogida en los *Patent Act*, *Copyright Act*, *Trade-Marks Act*, y en el *Integrated Circuit Topography Act*.

Indicaciones geográficas

En relación con la protección de las denominaciones de origen de vinos, la Unión Europea y Canadá firmaron en septiembre de 2003 un acuerdo por el que se reconocen las denominaciones europeas y se establece un sistema de registro para su debida protección.

El acuerdo CETA extiende, además, la protección a las indicaciones geográficas de origen a

[171 productos agroalimentarios europeos](#)

; incluyendo 27 denominaciones españolas repartidas entre aceites de oliva, productos cárnicos, quesos, frutas, especias y especialidades pasteleras.

Desde 2018, también puede solicitarse el registro de una indicación geográfica al margen del acuerdo de vinos y del CETA, usando el procedimiento de

[registro general](#)

creado a este efecto. La diferencia con ambos acuerdos es que el registro no es automático (puede ser objeto de una oposición al registro) y el servicio es de pago.

[Patentes](#)

Como viene recogido en el apartado anterior, Canadá es parte signataria del Tratado Internacional de Cooperación en Materia de Patentes. Las patentes son otorgadas exclusivamente por la Oficina de Patentes (*Patent Office*) perteneciente a la Oficina Canadiense de la Propiedad Intelectual (

[Canadian Intellectual Property Office](#)

), entidad dependiente del Ministerio de Innovación, Ciencia y Desarrollo Económico.

El sistema canadiense de registro de patentes está basado en la primacía de la solicitud. En caso de haber dos o más solicitudes para patentar el mismo invento o proceso, la patente se otorgará – salvo prueba en contrario – al primero que haya solicitado la tramitación, antes que al primero en haber inventado aquello que se desee patentar. Este sistema fue instaurado en 1989, para armonizarlo con los de los demás países desarrollados. La patente sólo puede ser solicitada por el inventor de la misma o por sus representantes legales. Cuando el solicitante sea un no residente, tendrá que designar un representante, persona jurídica o física, con residencia en Canadá. De acuerdo con las cláusulas del Convenio de París, toda patente ya registrada por un fabricante en su país, si éste es signatario del Convenio (es el caso de España), puede servir para tramitar la inscripción en Canadá dentro de los doce meses siguientes a la solicitud de registro en el país de origen. La ley de patentes (

[Patent Act](#)

) establece que una patente se puede conceder, sujeta a ciertas calificaciones, a cualquier inventor de una invención. Por invención se entiende cualquier arte, proceso, máquina, fabricado o composición de

materia, que sea nuevo y útil, o cualquier mejora nueva y útil. El período de disfrute para las patentes nuevas es de 20 años.

El CETA mejora notablemente el nivel de protección ofrecido a las

patentes farmacéuticas

en Canadá; equivalente ahora al nivel de protección en la UE. En litigios entre productores de genéricos y productos patentados introduce un derecho de recurso en igualdad de condiciones para ambas partes. También contempla una extensión de hasta 2 años de protección adicional para patentes para compensar retrasos injustificados en la concesión de autorizaciones de comercialización que reduzcan la vida útil de una patente.

Desde octubre de 2019 está en vigor la nueva normativa modificando la ley de patentes (Patent Act). Algunas de las principales modificaciones en vigor son: la simplificación de los requisitos relativos a la solicitud de la patente, ampliación del plazo para solicitar la prioridad de la patente a catorce meses en aquellos casos que no se hubiese instado el registro de forma no intencional, oportunidad de subsanar con posterioridad a la solicitud o incluso añadir contenido a la solicitud de patente.

Copyright

La ley de Derecho de Autor (

Copyright Act

) canadiense establece que los derechos de autor caducan 50 años después de la muerte del autor. Siempre se atribuye la propiedad de una obra a su autor, salvo si la obra fue creada dentro del marco de una relación laboral. En ese caso, quien es dueño de la obra es la parte contratante. El autor goza automáticamente de la protección de la ley de autor si es ciudadano canadiense, residente canadiense, o ciudadano o residente de alguno de los países que han suscrito la Convención de Berna, la Convención Universal sobre derecho de autor, la Convención de Roma o son miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Marca Registrada (

Trade Mark

)

Respecto a las marcas registradas, la ley de Marcas (

Trade Marks Act

) establece que el registro de una marca otorga a su titular la exclusividad del uso de la misma por 10 años, prorrogables por períodos de 10 años, indefinidamente.

Desde junio de 2019, están en vigor importantes cambios a la ley de marcas registradas. Los principales cambios afectan a procedimientos de concesión, eliminando el requisito de prueba del uso de la marca y haciendo el procedimiento similar al modelo europeo. Entre los cambios más significativos se encuentra:

- Aplicación del convenio de Niza para la determinación de los bienes y servicios que designa la marca y pago de tasas según número de clases solicitadas.
- Será posible registrarse como marca internacional y extender la protección a Canadá al entrar en vigor el protocolo de Madrid.
- Se reducen los tiempos de registro.

- Se permitirá dividir las solicitudes de marcas, lo que facilitará el registro de marcas a las que no se pongan objeciones.
- Se permitirán las cartas de protesta (letter of protest) con la que hacer llegar las quejas y objeciones al examinador sobre solicitudes de marca en proceso de registro.

El derecho sobre una marca está asegurado desde el momento que se adopta, lo cual se da por hecho en el momento que se usa o se deposita una solicitud de registro, o se da a conocer en Canadá.

Medidas para luchar contra la importación de mercancía falsificada

Canadá ha endurecido desde 2015 las medidas para frenar la importación de mercancía falsificada. Con la entrada en vigor en esa fecha de una nueva legislación para luchar contra la piratería y la falsificación de productos (

[Combating Counterfeit Products Act-CCPA](#)

) ha cerrado vacíos legales importantes para prevenir la importación de mercancías que infringen derechos de autor o marcas registradas y ha elevado sus estándares de protección a niveles similares a los de la UE.

Se prohíbe expresamente la importación de mercancía falsificada y se confiere a las aduanas la autoridad necesaria para retener por iniciativa propia mercancía sospechosa. Se ha creado asimismo un programa (Request for Assistance – RFA) de la Agencia de Aduanas canadiense al que pueden apuntarse las empresas para poder obtener información y muestras de partidas interceptadas. Las empresas que participan en el programa pueden solicitar la retención por hasta 10 días de mercancía sospechosa, siempre y cuando demuestren que han iniciado los trámites judiciales para proteger su marca o copyright. Aparte de los gastos de registro en el programa por periodos de dos años, tienen que responsabilizarse de los gastos de almacenamiento y, llegado el caso, de los gastos de destrucción de la mercancía. Para los infractores, la nueva legislación tipifica como delito criminal la posesión, venta o distribución de productos que violan los derechos de autor o usurpan marcas registradas, castigado con penas y multas de hasta 5 años de cárcel y un millón de dólares canadienses, respectivamente.

3.1.12 Barreras de entrada a la inversión

En general, la economía está abierta a la inversión extranjera salvo en algunos sectores donde persisten desde hace tiempo obstáculos a la inversión, tales como pesca, transporte aéreo, arenas petrolíferas, telecomunicaciones, o industrias culturales. Las restricciones se basan en limitaciones a la participación de capital extranjero en la propiedad y en las licencias.

Las empresas procesadoras de pescado con más del 49% de propiedad extranjera tienen prohibido poseer licencias de pesca comercial canadienses.

El sector de los medios de comunicación está cubierto por la Ley de Radiodifusión, en virtud de la que no se pueden expedir licencias de radiodifusión a no canadienses ni a empresas que sean efectivamente propiedad o estén controladas, directa o indirectamente, por no canadienses. De igual forma, la Comisión Canadiense de Radiotelevisión y Telecomunicaciones (CRTC) impone cuotas que determinan tanto el gasto mínimo de programación canadiense (CPE) como la cantidad mínima de programación canadiense que deben transmitir los organismos de radiodifusión canadienses con licencia (cuota de exhibición).

El sector de las telecomunicaciones está cubierto por la Ley de Telecomunicaciones, que restringe la propiedad y el control extranjeros al 20 por ciento de la participación con derecho a voto de un operador común de telecomunicaciones. Como consecuencia de estas restricciones a la propiedad extranjera, el papel de las empresas extranjeras se ha limitado al de revendedores, que dependen de los operadores canadienses basados en instalaciones (infraestructuras) para los servicios esenciales.

También hay restricciones al capital extranjero impuestas al subsector del transporte aéreo consistentes con las restricciones impuestas por sus pares del G7 en sus propios subsectores de transporte aéreo. De forma sucinta, un no canadiense no puede detentar más del 25% de las participaciones con derecho a voto de un servicio aéreo. El resto debe ser propiedad de canadienses y estar bajo su control. Los no canadienses no pueden prestar servicios de cabotaje. Los subsectores canadienses de transporte marítimo y terrestre se consideran abiertos a las empresas extranjeras.

3.2 RÉGIMEN FISCAL

3.2.1 Estructura general del sistema fiscal

El sistema fiscal canadiense comprende impuestos de carácter federal y provincial o territorial. Los impuestos federales son recaudados por la Agencia de Ingresos Canadiense (

[Canada Revenue Agency - CRA](#)

). Además, a través de acuerdos de recaudación de impuestos, el Gobierno federal recauda y remite a las provincias los siguientes impuestos:

- impuestos provinciales sobre la renta personal en nombre de todas las provincias excepto Quebec, a través de un sistema de declaraciones de impuestos unificadas.
- Los impuestos de sociedades de todas las provincias, excepto Quebec y Alberta.
- La parte del impuesto sobre las ventas armonizado que excede la tasa federal del impuesto sobre bienes y servicios (GST) en las provincias que lo han implementado. Los impuestos por ventas provinciales en Nuevo Brunswick, Nueva Escocia, Terranova y Labrador, Ontario y la Isla del Príncipe Eduardo. En Quebec, la recaudación de impuestos del Gobierno federal, como el GST (*Good and Services Tax*, equivalente al IVA), se realiza a nivel provincial y se remite a Ottawa con posterioridad.

Los residentes de Canadá están sujetos a impuestos sobre sus ingresos mundiales, mientras que los no residentes de Canadá generalmente están sujetos a impuestos sólo sobre sus ingresos de fuentes canadienses. Un no residente que, en un año fiscal determinado, esté empleado en Canadá o realice un negocio en Canadá, está obligado a pagar impuesto sobre la renta sobre la renta imponible del no residente obtenida en Canadá. Además, la enajenación de “bienes canadienses sujetos a impuestos” puede dar lugar a que un no residente esté sujeto a impuestos en Canadá. Un no residente también paga impuestos provinciales sobre la renta imponible obtenida en una provincia donde el no residente realice negocios a través de un establecimiento permanente ubicado en esa provincia.

Una corporación generalmente será residente en Canadá si su “administración y control central” está ubicado en Canadá (por ejemplo, si la junta directiva de la corporación se reúne en Canadá). Además, generalmente una corporación que se constituyó en Canadá después del 26 de abril de 1965 se considera residente en Canadá a los efectos de la *Ley del Impuesto sobre la Renta*.

Los ingresos obtenidos por un no residente que no están sujetos al impuesto sobre la renta ordinario aún pueden estar sujetos a una retención en origen a una tasa del 25% (a menos que se reduzca o elimine mediante un tratado fiscal bilateral) sobre ciertos ingresos de fuente canadiense. Esto incluye honorarios de gestión, intereses, dividendos, regalías de alquiler y algunas distribuciones de fideicomisos. Una enmienda a la Ley del Impuesto sobre la Renta elimina la retención en origen sobre la mayoría de los pagos de intereses pagados a personas que negocian en condiciones de plena competencia con el pagador.

Canadá ha celebrado más de 85 tratados de doble imposición con otras jurisdicciones. Estos tratados fiscales generalmente establecen que las ganancias comerciales de un no residente de Canadá que sea residente de la otra jurisdicción no están sujetas a impuestos según la Ley del Impuesto sobre la Renta, excepto en la medida en que dichas ganancias sean atribuibles a un establecimiento permanente (es decir, un lugar fijo de negocios) del no residente en Canadá.

3.2.2 Sistema impositivo (estatal, regional y local)

En Canadá la potestad para establecer tributos está repartida constitucionalmente entre el Estado federal y las Provincias. El Gobierno federal puede hacer uso de cualquier método impositivo directo o indirecto; mientras que las Provincias solo pueden establecer tributos directos dentro de su ámbito territorial. En Canadá, la jurisprudencia ha interpretado que los impuestos al consumo (GST/HST y PST), equivalentes al IVA, son impuestos directos, dando a las Provincias potestad para establecer este tipo de tributos. Así, en la práctica, las Provincias tienen competencias sobre una amplia base tributaria.

La siguiente tabla recoge los principales tributos establecidos en Canadá. Se sigue el criterio de diferenciación convencional entre impuestos directos e indirectos, en lugar del criterio de la jurisprudencia canadiense.

Tributos	Gobierno Federal	Provincias
----------	------------------	------------

Directos	- Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas - Impuesto sobre la Renta de No Residentes (withholding tax) - Impuesto de Sociedades - Impuestos sobre la nómina (Pensión y Seguro de Desempleo) - Aranceles de importación	- Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas - Impuesto de Sociedades - Impuesto sobre la nómina (Pensión en Quebec, Contingencias y accidentes laborales) - Impuesto sobre la Propiedad (inmobiliaria, anual) - Impuesto de Transmisión de Propiedad (inmobiliaria)
Indirectos	- Impuesto al Consumo de Bienes y Servicios (GST/HST) - Impuestos especiales (gasolina, emisiones de carbono, alcohol, tabaco)	- Impuesto al Consumo de Bienes y Servicios (PST o HST) - Impuestos especiales (gasolina en algunas provincias, carbono en algunas provincias)

Los principales impuestos federales son el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre sociedades, el impuesto sobre el valor añadido (GST/HST) y las retenciones (withholding tax) sobre los ingresos obtenidos por los no residentes y el cobro de aranceles de importación.

Los gobiernos provinciales gravan con impuestos directos las rentas de las personas físicas o jurídicas que residen en sus territorios y establecen en la mayoría de casos impuestos indirectos a las ventas (Provincial Sales Tax – PST o Harmonized Sales Tax – HST, que es la combinación del GST federal con el PST provincial).

Además de éstos, hay impuestos que gravan la transmisión de propiedad inmobiliaria e impuestos sobre la nómina de salarios, así como impuestos especiales sobre la gasolina y el alcohol.

El impuesto al carbono merece una mención especial. Creado en 2018 por el Gobierno federal para luchar contra el cambio climático, se aplicaba en todo el territorio, pero tenía efecto recaudatorio únicamente en las provincias que no tienen un impuesto propio o, teniéndolo, que no llegase al estándar federal. Cuestionada su constitucionalidad por las provincias de Alberta, Saskatchewan (productoras de energías fósiles) y Ontario, el Tribunal Supremo dictaminó en 2021 que lo era, zanjando provisionalmente la cuestión.

Sin embargo, como consecuencia del ciclo electoral, el impuesto federal al carbono para los consumidores se eliminó a partir del 1 de abril de 2025. El pago final del Reembolso de Carbono de Canadá (CCR) para personas físicas se emitirá a partir del 22 de abril de 2025, según las declaraciones de

impuestos de 2024. El gobierno está reorientando la fijación de precios del carbono a los grandes emisores industriales para cumplir con los objetivos de reducción de emisiones. Es decir, el cargo federal por combustible, a menudo conocido como impuesto al carbono al consumidor, se eliminó el 1 de abril de 2025. El pago final de CCR para personas físicas, basado en el año fiscal 2024, se emitirá a partir del 22 de abril de 2025. Las personas debían presentar su declaración electrónica de impuestos sobre la renta y beneficios de 2024 antes del 2 de abril de 2025 para recibir el pago final de CCR en abril. El gobierno mantiene la fijación del precio del carbono para los grandes emisores industriales como una parte clave de su estrategia de cambio climático. El Gobierno de Canadá ha establecido regulaciones que cesan la aplicación del cargo federal por combustible, a partir del 1 de abril de 2025, y también está eliminando los requisitos para que las provincias y territorios tengan un precio del carbono de cara al consumidor a partir de esa fecha. Estas acciones reenfocan los estándares federales de precios de la contaminación por carbono para garantizar que los sistemas de precios del carbono estén en funcionamiento en todo Canadá en una amplia gama de emisiones de gases de efecto invernadero de la industria. El precio del carbono industrial es una de las políticas de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero más importantes en el Plan Integral de Reducción de Emisiones del gobierno para doblar la curva y cumplir con el objetivo de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero de Canadá para 2030. Los sistemas de precios del carbono para la industria también están diseñados para mantener los costos bajos para proteger contra los riesgos de competitividad.

De igual forma, el nuevo gobierno de Canadá está inmerso en complejas negociaciones arancelarias y de seguridad con Estados Unidos. Para apoyar estas negociaciones, el Ministro de Finanzas, Champagne, ha anunciado que Canadá derogará el

[Impuesto sobre Servicios Digitales](#)

(DST) en previsión de un acuerdo comercial integral mutuamente beneficioso con Estados Unidos. En consonancia con esta medida, el Primer Ministro Carney y el Presidente Trump acordaron que las partes reanudarán las negociaciones con miras a alcanzar un acuerdo antes del 21 de julio de 2025.

El DST se anunció en 2020 para abordar el hecho de que muchas grandes empresas tecnológicas que operan en Canadá podrían no pagar impuestos sobre los ingresos generados por ciudadanos canadienses. La recaudación del 30 de junio de 2025 se detendrá y el Ministro Champagne pronto presentará una legislación para derogar la *Ley de Impuesto a los Servicios Digitales*.

En suma, los ingresos federales se pueden dividir en cinco categorías principales: ingresos por impuestos sobre la renta, otros impuestos y derechos, ingresos por primas del Seguro de Empleo (EI), ingresos del marco de fijación de precios de la contaminación y otros ingresos.

- Dentro de la categoría del impuesto sobre la renta,
- los ingresos del impuesto sobre la renta personal son la mayor fuente de ingresos federales y representaron el 46,4% de los ingresos totales en 2022-23 (frente al 48% en 2021-22).
- Los ingresos por impuestos sobre la renta de las empresas son la segunda mayor fuente de ingresos y representaron el 21% de los ingresos totales en 2022-23 (frente al 19,1% en 2021-22).
- Los ingresos por impuestos sobre la renta de no residentes son una fuente de ingresos comparativamente menor: representan solo el 2,9% de los ingresos totales en 2022-23 (frente al 2,6 por ciento en 2021-22).

- Otros impuestos y derechos consisten en
 - ingresos del Impuesto sobre bienes y servicios (GST), que representó el 10,3% de todos los ingresos federales en 2022-23 (frente al 11,2% en 2021-22)
 - impuestos sobre la energía,
 - derechos aduaneros de importación y otros impuestos y derechos especiales.

La participación de los componentes de otros impuestos distintos del GST se situó en el 4,1% de los ingresos federales totales (ligeramente más que el 4% en 2021-22).

- Los ingresos por primas de IE Impuesto sobre nóminas) representaron el 6% de los ingresos federales totales en 2022-23 (frente al 5,8% en 2021-22).
- Los ingresos del marco federal de fijación de precios de la contaminación por carbono representaron el 1,8 % de los ingresos federales totales en 2022-23 (frente al 1,5% en 2021-22). Todos los ingresos directos del sistema federal de fijación de precios de la contaminación por carbono se devuelven a las jurisdicciones donde fueron recaudados, según lo exige la *Ley de fijación de precios de la contaminación por gases de efecto invernadero*.
- Otros ingresos (no tributarios) que comprenden i) los ingresos netos de corporaciones de la Corona y otras empresas comerciales gubernamentales; ii) los ingresos de rendimientos de inversiones y de ventas de bienes y servicios e ingresos diversos; y iii) los ingresos en divisas, apenas representaron el 7,5% de los ingresos federales totales en 2022-23 (frente al 7,8% en 2021-22).

3.2.3 Resumen de la imposición sobre la renta de las personas físicas

El

impuesto a las personas físicas

es de tipo combinado, es decir, tanto el Gobierno federal como el provincial aplican su propia imposición.

La tributación personal es más alta en Canadá que en EE. UU., aunque los efectos de la mayor imposición sobre la renta están mitigados por unos impuestos más bajos sobre la nómina de salarios, como veremos más adelante, y por servicios de sanidad más baratos.

Como residentes canadienses, las personas físicas deben declarar todas las rentas obtenidas tanto de ingresos como de pagos dentro y fuera de Canadá. Si la fuente del ingreso es extranjera, se deberá declarar el ingreso o el gasto en dólares canadienses (usando la tasa del Banco de Canadá del día que se registra el ingreso o se realiza el pago).

Si el contribuyente posee una propiedad en el extranjero valorada en más de 100.000 CAD en cualquier momento desde 2009, ésta debe ser declarada. Así como la posesión de más del 10% del accionariado de una empresa no canadiense.

Se deben declarar de igual manera los préstamos o las transferencias de fondos desde o hacia una compañía fiduciaria no residente en Canadá.

Las personas físicas residentes en Canadá están sujetas al impuesto sobre la renta canadiense sobre los ingresos mundiales. La exención de la doble imposición se articula a través de los tratados fiscales

internacionales del Canadá, así como a través de créditos fiscales y deducciones por impuestos extranjeros pagados sobre ingresos derivados de fuentes no canadienses.

Las personas físicas no residentes están sujetas al impuesto sobre la renta canadiense sobre los ingresos procedentes del empleo en el Canadá, los ingresos derivados de la realización de una actividad empresarial en el Canadá y las ganancias de capital procedentes de la enajenación de bienes canadienses imponibles.

Las personas físicas que residen en Canadá solo durante una parte de un año están sujetas a impuestos en Canadá sobre los ingresos mundiales solo durante el período durante el cual residieron.

Los créditos fiscales personales, otros créditos fiscales varios y el crédito fiscal por dividendos se restan del impuesto para determinar la obligación tributaria federal.

El tipo impositivo federal

varía entre el 15% y 33%.

Tipos del impuesto sobre la renta federal para 2025 y umbrales de ingresos imponibles

- 15% sobre la parte del ingreso tributable que sea \$57,375 o menos, más
- 20,5% sobre la parte del ingreso tributable que exceda \$57,375 hasta \$114,750, más
- 26% sobre la parte del ingreso tributable que exceda \$114,750 hasta \$177,882, más
- 29% sobre la parte del ingreso tributable que exceda \$177,882 hasta \$253,414, más
- 33% sobre la parte del ingreso tributable que exceda \$253,414

Actualizado a junio 2025

Además del impuesto federal sobre la renta, una persona que resida o haya obtenido ingresos en cualquier provincia o territorio está sujeta al impuesto sobre la renta provincial o territorial. Excepto en Quebec, los impuestos provinciales y territoriales se calculan sobre la declaración federal y son recaudados por el gobierno federal. Los tipos varían según la jurisdicción. Dos provincias también imponen sobre-tipos que pueden aumentar los impuestos provinciales sobre la renta. Los impuestos provinciales y territoriales no son deducibles al calcular la renta imponible federal, provincial o territorial.

Todas las provincias y territorios calculan el impuesto sobre la renta utilizando sistemas de "impuestos sobre la renta" (es decir, establecen sus propias tasas, tramos y créditos). Todos, excepto Quebec, utilizan la definición federal de ingresos imponibles.

Los tipos provinciales máximos varían desde el mínimo de Nunavut (11,5%) hasta el máximo del 25,75% en

Quebec

. Los límites de ingresos para establecer el tipo impositivo son diferentes en cada provincia.

La siguiente tabla muestra los tipos máximos provinciales/territoriales en 2024. Son aplicables a partir de los niveles de ingresos imponibles que se muestran a continuación. Los sobre-tipos se aplican a los impuestos provinciales por encima de los umbrales indicados.

Tipos impositivos provinciales/territoriales sobre la renta personal		
Provincia/territorio	Tipo provincial/territorial	
	Tipo máximo (%)	Renta imponible (CAD)
Alberta	15.0	362,961
British Columbia	20.5	259,829
Manitoba	17.4	101,200
New Brunswick	19.5	190,060
Terranova y Labrador	21.8	1,128,858
Territorios del Noroeste	14.05	168,967
Nueva Escocia	21.0	154,650
Nunavut	11.5	177,881
Ontario	13.16	220,000
Isla del Príncipe Eduardo	19	140,000
Quebec (1)	25.75	129,590
Saskatchewan	14.5	152,750
Yukon	15.0	500,000

(1) Quebec tiene su propio sistema de impuestos personales, que requiere un cálculo separado de los ingresos imposables. Reconociendo que Quebec recauda su propio impuesto, el impuesto federal sobre la renta se reduce en un 16,5% del impuesto federal básico para los residentes de Quebec.

3.2.4 Resumen de la imposición sobre sociedades

La Agencia Tributaria de Canadá (*Canada Revenue Agency* o *CRA*) se encarga de la recaudación del impuesto de sociedades en la mayoría de las provincias del país, exceptuando Quebec y Alberta, donde no hay acuerdos de recaudación impositiva entre la administración federal y estas provincias.

Tipos federales

El tipo básico del impuesto es del 38% de su ingreso imponible, el 28% después de [la reducción de impuestos federales](#)

. Después de la

[reducción general del impuesto](#)

, el tipo impositivo neto es del 15%. Es decir, para las corporaciones privadas, el tipo de gravamen general del impuesto sobre la renta de sociedades federal es del 15%, calculado en neto después de reducciones y desgravaciones generales (**7,5 %** para fabricantes con tecnología de cero emisiones que cumplan los requisitos).

Se aplica un

[impuesto adicional](#)

a los bancos y a las aseguradoras de vida a un tipo del **1,5 por ciento** sobre los ingresos imponibles (sujeto a una exención de 100 millones de dólares que compartirán los miembros del grupo).

Las empresas consideradas pequeñas bajo estándares federales, con mayoría de capital canadiense, aplican un tipo inferior del 9%, en vigor desde el 1 de enero de 2019. Es decir, las empresas para las empresas beneficiarias de la

[deducción para pequeñas empresas](#)

, la tasa impositiva neta es del 9% (**4.5%** para fabricantes con tecnología calificada de emisiones cero).

Tipos provinciales o territoriales

Por lo general, las provincias y territorios tienen dos tipos de impuesto sobre la renta: un tipo más bajo y otro más alto.

A nivel provincial, generalmente existen dos tipos de tipos, uno alto y otro bajo.

El tipo más bajo se aplica a cualquiera de los dos casos siguientes:

- A la renta de las empresas consideradas pequeñas bajo estándares federales.
- A la renta de las empresas delimitadas dentro de los estándares particulares establecidos en cada provincia o territorio.

Tipo menor

Se aplica a los ingresos elegibles para la deducción federal para pequeñas empresas. Un componente de la deducción para pequeñas empresas es el límite comercial. Algunas provincias o territorios optan por utilizar el

[límite comercial federal](#)

. Otros establecen su propio límite de negocio.

Tipo mayor: se aplica a todos los demás ingresos.

Tipos provinciales y territoriales (excepto Quebec y Alberta)

En el cuadro siguiente se muestran los tipos del impuesto sobre la renta y los límites comerciales de las provincias y territorios (excepto

[Quebec](#)

y

[Alberta](#)

, que no tienen acuerdos de recaudación del impuesto de sociedades con la CRA).

Tipos impositivos provinciales y territoriales menores y mayores en 2025, y límites comerciales, sin incluir Quebec y Alberta			
Provincia o territorio	Tipo menor	Tipo mayor	Límite de negocio
Terranova y Labrador	2,5%	15%	\$500,000
Nueva Escocia	1.5%	14%	\$700,000

New Brunswick	2.5%	14%	\$500,000
Isla del Príncipe Eduardo	1%	15%	\$500,000
Ontario	3.2%	11.5%	\$500,000
Manitoba	cero	12%	\$500,000
Saskatchewan	1%*	12%	\$600,000
Columbia Británica	2%	12%	\$500,000
Nunavut	3%	12%	\$500,000
Territorios del Noroeste	2%	11.5%	\$500,000
Yukón	0%	12%	\$500,000

* Actualizado a junio 2025. *Para obtener más información, consulte*

Tipos impositivos dobles

.

Normalmente los tipos reducidos se aplican a las PYMES bajo el control de residentes canadienses, lo que excluye a las filiales y sucursales de empresas extranjeras.

El tipo más alto se aplica a cualquier otro ingreso. Los beneficios de la empresa residente, sean obtenidos dentro o fuera de Canadá, se calculan según los criterios contables generalmente aceptados. Canadá ha adoptado los estándares internacionales de información financiera (*International Financial Reporting Standards, IFRS*).

Las rentas de inversiones se contabilizan a efectos fiscales, según el principio del devengo, excepto los dividendos que se computan en el momento del cobro.

En general, son gastos deducibles sólo aquellos que se estiman necesarios para generar los ingresos correspondientes. Existen reglas específicas, no obstante, para determinar la amortización de los edificios, las contribuciones de equipos, el mobiliario, los intangibles y los gastos de investigación.

En los edificios y bienes duraderos se pueden aplicar al coste unas cuotas de amortización anual que no excedan las fijadas en las tablas que publica la Agencia de Ingresos, llamadas

Capital Cost Allowance (CCA).

Según las últimas tablas algunas de las CCA en vigor son las siguientes:

- Edificios: 4%, 5%, 10% dependiendo del tipo de edificio y de su fecha de adquisición
- Automóviles: 30%
- Muebles, equipamiento y maquinaria: 20%, 30%, 45%, 50% dependiendo de la durabilidad y la fecha de adquisición
- Moldes y herramientas: 100%

Existen esquemas de amortización acelerada para algunas instalaciones de minería y para las plataformas marinas de perforación.

Los derechos de propiedad intelectual y las licencias se pueden depreciar linealmente sobre el menor del período de vida útil del activo o de la duración de vida legal del mismo.

El tratamiento de los gastos de investigación y desarrollo es fiscalmente muy generoso con la doble finalidad de atraer a Canadá las empresas más innovadoras y de aumentar los gastos de investigación realizados en Canadá por parte de cualquier empresa aunque concentre su actividad productiva en el resto del mundo.

Las actividades contempladas en la definición fiscal de I+D (SR&ED) son la investigación, el desarrollo del producto y las pruebas de prototipos. Están explícitamente excluidas actividades como el control de calidad, el contraste sistemático, la investigación de mercados, las alteraciones de estilo o la producción comercial de un material, producto o instrumento nuevo o modificado. Todos estos gastos, siempre que se realicen en Canadá, tanto los corrientes como los de capital - excepto, en este último caso, los realizados en la adquisición de edificios con posterioridad a 1987 - se pueden deducir de la base tributaria del año corriente o, si se prefiere, con posterioridad. El Gobierno federal o de las provincias otorgan un

crédito fiscal

de los gastos que realice la empresa en inversiones de I+D.

Es decir, además de la deducción de SR&ED, un contribuyente puede beneficiarse de un crédito fiscal federal generalmente del 15% sobre los gastos de SR&ED que se puede aplicar contra los impuestos federales pagaderos. Alternativamente, este crédito fiscal se puede trasladar 3 años hacia atrás o hacia adelante 20, para aplicarlo contra los impuestos federales adeudados.

Además de los incentivos federales de SR&ED, todas las provincias (excepto la Isla del Príncipe Eduardo), así como el territorio de Yukón, ofrecen incentivos fiscales a los contribuyentes que realizan actividades de investigación y desarrollo en la provincia o territorio.

Por último, reducen también la base tributaria del impuesto de la renta de sociedades las cuotas de otros impuestos si están relacionados con la generación de rentas. Así, se pueden deducir de la base los impuestos municipales sobre los edificios utilizados en la obtención de rentas derivadas de la propiedad o de la empresa. También se pueden deducir los impuestos provinciales sobre el capital.

Ingresos en el extranjero

Los contribuyentes que tienen ingresos de fuente extranjera y son residentes en Canadá en cualquier momento del año son elegibles para el alivio del crédito fiscal por los impuestos pagados en el extranjero. Los impuestos sobre la renta o las ganancias pagados a gobiernos extranjeros generalmente son elegibles para crédito contra los impuestos sobre la renta corporativa canadienses pagaderos por un contribuyente. Por lo general, los créditos fiscales solo sirven para reducir los impuestos canadienses sobre los ingresos de origen extranjero que están sujetos a impuestos en el país extranjero.

Incentivos regionales

En determinadas regiones del Canadá (como las provincias del Atlántico o la región de Gaspé), se dispone de un Crédito Fiscal federal sobre la renta (ITC) del 10 por ciento para diversas formas de inversión de capital (en general, nuevos edificios, maquinaria y equipo, y/o equipo de generación de energía limpia que se utilizará principalmente en la fabricación o el procesamiento, la explotación forestal, la agricultura o la pesca). El crédito se reclama en su totalidad contra la obligación tributaria

federal de un contribuyente en un año determinado. Los créditos fiscales no utilizados reducen los impuestos federales pagaderos durante los tres años anteriores y los 20 siguientes, o pueden ser reembolsables en un 40%.

Las provincias y territorios también pueden ofrecer incentivos para alentar a las empresas a establecerse en una región específica. En Terranova y Labrador, Nueva Escocia, la Isla del Príncipe Eduardo y Quebec se conceden moratorias fiscales para determinadas empresas que operan en sectores específicos (por ejemplo, la comercialización de la propiedad intelectual en Quebec y la aviación o la tecnología marina en la Isla del Príncipe Eduardo) o que cumplen determinadas condiciones (por ejemplo, la creación de empleo en Terranova y Labrador).

Incentivos de la industria

Canadá ofrece muchos incentivos fiscales a nivel federal, provincial y territorial, para diversas industrias y actividades, incluidas las relacionadas con Investigación y Desarrollo; Cine, medios de comunicación, animación por computadora y efectos especiales, medios digitales interactivos y producciones multimedia; Fabricación y procesamiento; desarrollo de gas natural licuado; y sostenibilidad ambiental.

Crédito fiscal para el gas natural de Columbia Británica

Se prevé un crédito fiscal no reembolsable en virtud de la Ley del Impuesto sobre la Renta de Columbia Británica para las empresas que reúnan los requisitos, desarrollen gas natural y tengan un establecimiento en Columbia Británica. El crédito puede reducir la tasa efectiva del impuesto sobre la renta provincial a un mínimo del 9% (desde el 12%). Cualquier crédito no utilizado se puede transferir indefinidamente.

Incentivos ambientales federales

La estrategia para orientar la economía de Canadá hacia un

[objetivo de cero emisiones netas para 2050](#)

incluye dos pilares principales: instrucciones al

[Banco de Infraestructura de Canadá](#)

para proporcionar más de

[20 mil millones de dólares de financiación estratégica](#)

para el crecimiento limpio y cinco créditos fiscales a la inversión en “economía limpia” (ITC o Income Tax Credit) para alentar la transición hacia una economía más limpia y verde.

Estos ITCs solo están disponibles para corporaciones canadienses sujetas a impuestos, sobre gastos calificados realizados por dicha corporación por la compra comprar (no arrendamiento) de nueva propiedad para uso en Canadá. El ITC se calcula como un porcentaje de dichos gastos calificados y es pagadero directamente por el gobierno independientemente de que el receptor tenga o no impuestos adeudados (*es decir* , es reembolsable). Un contribuyente solo puede reclamar un ITC de economía limpia para el mismo gasto si más de uno pudiera aplicar, *es decir* , no son "acumulables".

La legislación dispone

[créditos fiscales](#)

reembolsables para:

- captura, utilización y almacenamiento de carbono (CCUS), igual a: (i) después de 2021 a 2030, entre el 37,5% y el 60%; y (ii) después de 2030 a 2040, entre el 18,75% y el 30% (es decir, reducido en un

50%) del coste de capital de los equipos elegibles de captura, almacenamiento y transporte de dióxido de carbono que se almacenarán geológicamente o se secuestrarán en Canadá. A partir del 28 de noviembre de 2023, los solicitantes deben cumplir ciertas condiciones laborales para reclamar la tarifa completa del crédito fiscal;

- el desarrollo de tecnologías limpias (por ejemplo, eólica, solar, geotérmica), equivalente al 30 % del coste de capital de los nuevos equipos elegibles que se adquieran y estén disponibles para su uso después del 27 de marzo de 2023 (la tasa se reduce al 15 % en 2034 y el crédito se elimina después de 2034); a partir del 28 de noviembre de 2023, los solicitantes deben cumplir determinadas condiciones laborales para reclamar la tarifa completa del crédito;

- producción de hidrógeno limpio y amoníaco limpio (a través de vías subvencionables, por ejemplo, electrólisis y reformado con vapor de metano), equivalente al 15 %, 25 % o 40 % (en función de la intensidad de carbono evaluada del hidrógeno producido) de las inversiones subvencionables realizadas y estén disponibles para su uso después del 27 de marzo de 2023 (los tipos se reducen en un 50 % en 2034 y el crédito se elimina después de 2034); a partir del 28 de noviembre de 2023, los solicitantes deben cumplir determinadas condiciones laborales para reclamar la tarifa completa del crédito;

- Fabricación de tecnología limpia, equivalente al 30% de las inversiones en ciertos bienes depreciables que se utilizan para actividades de fabricación de tecnología de emisiones ZER calificadas y extracción, procesamiento y reciclaje de minerales críticos, que se fabrican y están disponibles para su uso después de 2023 (las tasas se eliminan gradualmente a partir de 2032 y el crédito se elimina después de 2034).

El gobierno federal también propone introducir créditos reembolsables para:

- la generación de electricidad limpia, equivalente al 15% de las inversiones subvencionables realizadas después del 15 de abril de 2024 y desaparece después de 2034 para los proyectos que no hayan comenzado a construirse antes del 28 de marzo de 2023; A este crédito se le exigirán ciertas condiciones laborales y de otro tipo.

- inversión en la cadena de suministro de vehículos eléctricos (EV), equivalente al 10% de las inversiones elegibles en edificios utilizados en Canadá en el ensamblaje de vehículos eléctricos, la producción de baterías para vehículos eléctricos y la producción de material activo catódico que se adquieran y estén disponibles para su uso después de 2023 (las tasas se reducen al 5% en 2033 y 2034 y el crédito se elimina después de 2034). Para tener derecho a este crédito, el reclamante también debe reclamar directa o indirectamente el crédito fiscal para la fabricación de tecnologías limpias (véase más arriba).

En efecto, en agosto de 2024, se publicó

[un proyecto de ley](#)

que contenía una primera versión del ITC de Electricidad Limpia y enmiendas técnicas a los demás (principalmente para reflejar los cambios anunciados en el presupuesto federal de 2024). La versión revisada de este proyecto de ley se ha retrasado debido a la prórroga del Parlamento el 6 de enero. Además, el

[Informe Económico de Otoño](#)

del 16 de diciembre de 2024 incluyó ciertas propuestas de cambio a los ITC de Electricidad Limpia, Hidrógeno Limpio y Cadena de Suministro de Vehículos Eléctricos (VE).

[El proyecto de ley](#)

para el ITC de Cadena de Suministro de Vehículos Eléctricos (VE) se

[publicó para consulta](#)

el 21 de febrero de 2025.

La Agencia de Ingresos de Canadá (CRA) ha creado una

[nueva página web](#)

para brindar orientación administrativa sobre estos ITC.

3.2.5 Resumen de la imposición sobre el patrimonio

Canadá no cuenta con un impuesto sobre el patrimonio.

3.2.6 Resumen de la imposición sobre el consumo

El tipo impositivo del

[impuesto federal sobre el valor añadido](#)

(GST) es del 5%. Éste se aplica siempre sobre el precio de venta del suministro de la mayoría de bienes y servicios fabricados en Canadá. Se trata de un impuesto al valor añadido (IVA) que se aplica en cada nivel de la cadena de fabricación y comercialización. Sin embargo, el impuesto no se aplica a las entregas que están sujetas a un tipo cero (es decir, gravadas al 0%) o exentas. Algunos ejemplos de suministros con tasa cero son los comestibles básicos, los dispositivos médicos y de asistencia, los medicamentos bajo receta, los productos de higiene femenina, la agricultura y la pesca, y la mayoría de los servicios internacionales de transporte de mercancías y pasajeros. Entre los suministros exentos figuran los bienes inmuebles residenciales usados y la mayoría de los servicios de atención médica, educativos y financieros.

Los sujetos pasivos cobran el GST sobre sus ventas y pagan el GST sobre sus compras, y remiten o reclaman un reembolso por el monto del impuesto neto declarado (es decir, la diferencia entre el GST cobrado y el GST pagado). Los proveedores tienen derecho a reclamar créditos fiscales por el impuesto sobre los insumos sobre bienes y servicios pagado por sus gastos, en la medida en que estén relacionados con sus actividades imponibles, es decir, en el curso de la realización de suministros imponibles y con tipo cero. Los proveedores no tienen derecho a reclamar crédito fiscal alguno con respecto al impuesto sobre bienes y servicios pagado por los gastos incurridos en relación con la fabricación de suministros exentos.

También existe un impuesto provincial (PST) que varía según la provincia. En todas las provincias excepto en Quebec, el PST se aplica sobre el precio de venta. En Quebec se calcula el PST sobre el precio del bien o servicio una vez aplicado el GST. El PST es administrado por la autoridad fiscal de cada provincia, separada de la CRA. A diferencia del GST/HST, PST no es un IVA y no es recuperable. Por lo tanto, cualquier PST pagado por compras por una empresa generalmente no se puede reclamar como crédito ni compensar de otra manera con el PST cobrado sobre las ventas.

Columbia Británica, Manitoba y Saskatchewan imponen cada una un PST (además del 5% de GST) del 7%, 7% y 6%, respectivamente, sobre la mayoría de las ventas de bienes muebles tangibles, programas informáticos y determinados servicios imponibles.

En algunas provincias existe el HST (impuesto armonizado sobre ventas), que combina la imposición federal (GST) con la provincial (PST). El HST va desde un 13% hasta un 15% (X% provincial y 5% federal) y su objetivo es lograr una mayor efectividad en la recaudación de los impuestos indirectos y sobre todo abaratar costes.

Es decir, cinco provincias han armonizado plenamente sus sistemas de impuestos sobre las ventas con el GST e imponen un único impuesto sobre las ventas, que incluye el 5% del GST y un componente provincial. El HST se aplica a la misma base imponible y bajo las mismas reglas que el GST. No es necesario registrarse por separado para el GST y el HST porque ambos impuestos se contabilizan en una sola declaración de impuestos y son administrados conjuntamente por la Agencia Tributaria de Canadá (CRA).

Alberta y los tres territorios (los Territorios del Noroeste, Nunavut y el Yukón) no imponen un impuesto subfederal sobre las ventas al por menor. Sin embargo, el GST se aplica en esas jurisdicciones.

Se muestra a continuación la tabla con los porcentajes del PST y GST/HST por provincias em vigor en 2025.

PST, HST, GST en 2025				
Provincia	HST, GST, o PST	Tipo provincial	Tipo Canadiense	Total
Alberta	GST	0%	5%	5%
Columbia Británica	GST+PST	7%	5%	12%
Manitoba	GST+PST	7%	5%	12%

New-Brunswick	HST	10%	5%	15%
Terranova y Labrador	HST	10%	5%	15%
Territorios del Noroeste	GST	0%	5%	5%
Nueva Escocia	HST	9%	5%	14%
Nunavut	GST	0%	5%	5%
Ontario	HST	8%	5%	13%
Isla del Príncipe Eduardo	HST	10%	5%	15%
Québec	GST + QST	9.975%	5%	14.975%
Saskatchewan	GST + PST	6%	5%	11%
Yukon	GST	0%	5%	5%

--	--	--	--	--

Los proveedores no residentes que se considera que "realizan negocios en Canadá" y realizan suministros sujetos a impuestos en Canadá generalmente deben registrarse para el GST/HST, independientemente de si tienen una presencia física en Canadá. Además, los proveedores no residentes que no tienen presencia física en Canadá ni realizan negocios en Canadá también pueden tener la obligación de registrarse y cobrar GST/HST bajo un régimen simplificado, que incluye ciertas empresas y plataformas digitales.

El impuesto sobre las ventas de Quebec es un IVA estructurado de la misma manera que el GST/HST. El QST se cobra además del 5% del GST y se aplica a una tasa del 9,975% sobre el suministro de la mayoría de los bienes y servicios fabricados en la provincia de Quebec, lo que da como resultado una tasa combinada efectiva del 14,975%. Los solicitantes de registro cobran el QST sobre los suministros sujetos a impuestos (que no están sujetos a tasa cero) y pueden reclamar reembolsos del impuesto sobre los insumos por el QST pagado o pagadero sobre sus gastos/compras, en la medida en que se incurran/realicen en el curso de su actividad comercial. El impuesto neto resultante se declara a Revenu Québec (la autoridad fiscal de Quebec) y se remite o se reclama como reembolso. Revenu Québec también administra el GST/HST en nombre de la CRA para la mayoría de los solicitantes de registro que residen en la provincia. Las normas obligatorias de registro del QST, en el marco del régimen regular del QST, también se aplican a los no residentes de Quebec en el ámbito en el que realizan actividades comerciales en Quebec. Quebec ha armonizado su sistema QST con las medidas federales.

3.2.7 Otros impuestos y tasas

Impuestos sobre la nómina, contribuciones sociales (

Payroll taxes

)

Los impuestos sobre la nómina son contribuciones obligatorias para financiar servicios públicos como el Plan de Pensiones de Canadá (CPP) y el Seguro de Empleo (EI). Los empleadores deben deducir, igualar y remitir los impuestos sobre la nómina a la Agencia Tributaria de Canadá (CRA)

Los impuestos sobre la nómina incluyen tres deducciones sobre las nóminas de los trabajadores:

- Deducciones a cuenta del impuesto sobre la renta.
- Deducciones del subsidio de desempleo (EI).
- Deducciones para cotizar al plan de pensiones público (CPP).

Algunas provincias también aplican un impuesto sobre la nómina para financiar el sistema de salud.

Impuesto sobre el seguro de salud y recetas médicas (Health and Prescription insurance Taxes)

Ontario aplica un impuesto para el mantenimiento y desarrollo del sistema de salud provincial que se incluye en la imposición sobre la renta. En otras provincias como Alberta y la Columbia Británica, la aportación se recauda fuera del sistema general, eximiendo del pago a las personas con rentas menores.

Por otro lado, Quebec obliga a sus residentes a pagar un seguro para obtener las recetas médicas (

Québec prescription drug insurance plan

).

Impuestos de la propiedad (Property Taxes)

La administración local se encarga de gravar las propiedades residenciales, industriales y comerciales.

Los impuestos sobre la propiedad son recaudados por los municipios del Canadá sobre el valor estimado de mercado de los bienes inmuebles, y por las provincias y territorios sobre las tierras que no pertenecen a un municipio. En la mayoría de las provincias y territorios, se aplica un impuesto general sobre la propiedad al propietario. Algunos municipios imponen un impuesto comercial por separado, que debe pagar el ocupante si las instalaciones se utilizan con fines comerciales. Estos impuestos se basan en el valor de alquiler de la propiedad fijado cada año por los distintos municipios. Los impuestos escolares, que también se basan generalmente en el valor de los bienes inmuebles, son recaudados por las juntas escolares locales y regionales o por la provincia o el territorio.

Impuesto sobre viviendas vacantes (SVT) en BC: En Columbia Británica, se impone un impuesto especial sobre residencias vacantes (SVT) anual a las propiedades residenciales en ciertos centros urbanos (el Distrito Regional Metropolitano de Vancouver, el Distrito Regional de Capital y otros 26 municipios, de los cuales 13 están sujetos al SVT en 2024, otros comienzan en enero de 2025); la mayoría de las islas de Columbia Británica están excluidas, excepto la isla de Vancouver. El SVT está dirigido a los propietarios extranjeros y nacionales que no pagan impuestos sobre la renta en Columbia Británica por encima de un determinado umbral, incluidos los que dejan sus viviendas vacías. El tipo impositivo, como porcentaje del valor catastral del inmueble a 1 de julio del año anterior, es:

1. 2% para inversores extranjeros y familias satélite.
2. 0.5% para los habitantes de Columbia Británica y todos los demás ciudadanos canadienses o residentes permanentes que no sean miembros de una familia satélite.

Caben exenciones por adelantado para la mayoría de las residencias principales y para las propiedades de alquiler a largo plazo que califican y ciertos casos especiales, incluida la renovación de la vivienda, la enfermedad y el divorcio. Puede obtenerse un crédito fiscal no reembolsable (dependiendo del tipo de propietario) para los propietarios sujetos al SVT para reducir la cantidad de SVT adeudada.

Impuesto federal sobre las viviendas canadienses propiedad de no residentes: A partir del 1 de enero de 2022, se aplica un impuesto federal anual del 1% sobre la vivienda infrautilizada (

[UHT](#)

o Underuse Housing Canada) sobre el valor de las propiedades residenciales no residentes y no canadienses consideradas vacantes o infrautilizadas. En algunas situaciones, antes de 2023, el UHT también se aplicaba a algunos propietarios canadienses.

Ciertos propietarios de propiedades residenciales en Canadá deben presentar una declaración anual por cada propiedad residencial canadiense que posean durante el año calendario anterior, antes del 30 de abril, incluso si reclaman una exención del impuesto. La falta de presentación de la declaración obligatoria es sancionable. El impuesto generalmente se aplica a los propietarios (que no sean ciudadanos canadienses o residentes permanentes, en la mayoría de los casos), pero hay exenciones disponibles para aquellos que arriendan sus propiedades a inquilinos calificados por un período mínimo en un año natural.

Impuesto de Transmisiones Patrimoniales

Transferencia de tierras: provincias y territorios aplican un impuesto sobre la transferencia de tierras o una tasa de registro al comprador de bienes inmuebles dentro de sus fronteras. Estos gravámenes se expresan como un porcentaje, en la mayoría de los casos en una escala móvil, del precio de venta o del valor tasado de la propiedad vendida y generalmente se pagan en el momento en que se registra el título de la propiedad. Las tasas generalmente oscilan entre el 0,04% y el 5%, dependiendo de la provincia o territorio, pero pueden ser más altas si el comprador es un no residente. Es posible encontrar impuestos adicionales sobre la transferencia de tierras para las propiedades compradas en los municipios de Montreal o Toronto.

En Columbia Británica, se aplica un impuesto adicional de transferencia de tierras del 20 % (además del impuesto general sobre transferencias de tierras) a las entidades extranjeras que compran propiedades residenciales en el Distrito Regional Metropolitano de Vancouver, y otros.

En Ontario, se aplica un impuesto sobre la transferencia de tierras del 25 % (además del impuesto general sobre la transferencia de tierras y el impuesto sobre la transferencia de tierras de Toronto) a las entidades extranjeras que compran propiedades residenciales en la provincia. Para que se aplique este impuesto, el terreno transferido debe contener al menos una, pero no más de seis, residencias unifamiliares (a partir del 27 de marzo de 2024, se propone que el impuesto también se aplique a la compra independiente de una plaza de aparcamiento o trastero). Caben exenciones de este impuesto adicional sobre la transferencia de tierras en determinadas circunstancias (trabajadores extranjeros que vienen a Ontario en virtud del Programa de Inmigrantes Nominados de Ontario o para los refugiados en virtud de la Ley de Inmigración y Protección de los Refugiados, que compran una residencia principal), y se pueden obtener reembolsos del impuesto en determinadas situaciones.

En Nueva Escocia, se aplica un impuesto sobre la transferencia de tierras del 5 % (además del impuesto municipal sobre la transferencia de tierras, si lo hubiere) a los no residentes de Nueva Escocia que compran bienes inmuebles residenciales. Caben exenciones para los compradores no residentes que se mudan a la provincia (y se convierten en residentes de la misma) dentro de los seis meses siguientes a la fecha de cierre de la transacción.

Impuestos especiales (Excise Taxes) y sobre el lujo

Accisas: Tanto el Gobierno federal como los provinciales gravan la gasolina, el tabaco, el alcohol y el aire acondicionado de los vehículos. Así, la mayor parte del precio de venta del tabaco y el alcohol proviene de este impuesto. Canadá aplica uno de los mayores impuestos del mundo para estos bienes.

Los impuestos especiales de consumo se aplican a diversos tipos sobre las bebidas espirituosas, el vino, la cerveza, el licor de malta, el tabaco y los productos de vapeo. Cuando estos productos se fabrican o producen en Canadá, se pagan derechos sobre los bienes en el punto de embalaje y no en el punto de venta. Cuando estas mercancías se importan al Canadá, el importador suele pagar derechos en el momento de la importación. El impuesto especial también se aplica a los acondicionadores de aire de los automóviles y a los automóviles de bajo consumo de combustible, además del combustible de aviación, la gasolina, el gasóleo y determinadas primas de seguros.

Se aplica un impuesto sobre el lujo a las ventas, para uso personal, de:

1. automóviles de lujo y aeronaves personales con un precio de venta al público superior a 100.000 dólares canadienses, y

2. barcos con un precio de venta al por menor superior a 250.000 dólares canadienses, calculado al menor de los siguientes valores:
 1. 20% del valor por encima del umbral del precio de venta, o
 2. 10% del valor total del automóvil, barco o avión personal de lujo.

3.2.8 Tratamiento fiscal de la inversión extranjera. Incentivos y existencia de CDI con España y países competidores

Los inversores extranjeros que realizan negocios en Canadá están sujetos a las mismas normas tributarias que otras empresas. Además, los inversores extranjeros que llevan a cabo negocios a través de sucursales canadienses de empresas no residentes, son gravados en Canadá sobre la base del ingreso obtenido en el país.

El tratamiento fiscal de inversiones extranjeras varía en función del concepto:

Dividendos

Una empresa puede deducir los dividendos recibidos de otra empresa (por ejemplo, los dividendos entre empresas) siempre y cuando los beneficios sobre los cuales se pagan hayan tributado. Cuando los dividendos se distribuyen a accionistas individuales, éstos gozan de un crédito fiscal que permite reducir el tipo efectivo al que tributan estas rentas.

Intereses sobre créditos externos, regalías

En general se aplica una retención impositiva del 25% sobre los intereses pagados por residentes canadienses a acreedores extranjeros, pagos por cuenta de rentas y otros pagos similares. Esta renta se reduce en el caso de los pagos efectuados a residentes de un país con el cual Canadá haya celebrado un tratado bilateral para evitar la doble imposición; la tasa mínima es del 10%. En el caso de España, el pago para dividendos e intereses es de 15%, mientras que es de 10% para regalías.

Servicios contratados fuera de Canadá

En general, se aplica una retención impositiva del 15% sobre los honorarios, comisiones u otros montos pagados por servicios prestados en Canadá por no residentes.

Inversión en activos tangibles

En general, los gastos de inversión en activos tangibles pueden no ser deducibles del ingreso imponible en el año en que se han incurrido. Se deprecian a lo largo de varios años sobre una base de saldos decrecientes como "asignación por costo de capital". En el sistema de asignación por costo de capital, los activos tangibles se clasifican en "clases". Cada clase tiene una diferente tasa de depreciación. Existen 56 clases diferentes de activos tangibles y las tasas oscilan entre el 4% y el 100%; las principales clases son edificios y otras estructuras, que se deprecian entre 4-10%, y maquinarias y equipos, que se deprecian 30%-100% (CCA). Los tipos de depreciación más altos corresponden a equipos electrónicos para procesamiento de datos y vehículos sin emisiones.

Convenio sobre doble imposición España-Canadá

España y Canadá tienen suscrito un

acuerdo para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal

(Convenio sobre Doble Imposición o CDI). Existe un

texto sintético

de dicho CDI en el que se explica su evolución. El CDI fue firmado en Ottawa el 23 de noviembre de 1976, y modificado por el protocolo hecho en Madrid el 18 de noviembre de 2014, y por el Instrumento multilateral para implementar las medidas relacionadas con los convenios fiscales para evitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (MLI) firmado por España y Canadá con fecha 7 de junio de 2017.

El CDI se aplica a las personas residentes de uno o de ambos Estados Contratantes (España y Canadá), siendo su ámbito objetivo, los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio exigibles por cada uno de ellos, cualquiera que sea el sistema de su exacción.

Se consideran impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio los que gravan la totalidad de la renta o del patrimonio o cualquier parte de los mismos, incluidos los impuestos sobre las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles o inmuebles, los impuestos sobre el importe de sueldos pagados por las Empresas, así como los impuestos sobre las plusvalías. Así, de acuerdo con su literalidad, los impuestos actuales a los que se aplica este CDI son, en particular:

- a) en España: el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas; el Impuesto sobre Sociedades; el Impuesto sobre la Renta de No Residentes; los impuestos locales sobre la renta; y el Impuesto sobre el Patrimonio,
- b) en Canadá, los impuestos exigibles por el Gobierno de Canadá conforme a la Ley del Impuesto sobre la Renta. El Convenio se aplicará a los impuestos futuros de naturaleza idéntica o análoga y a los impuestos sobre el patrimonio que se añadan a los actuales o que los sustituyan.

Por «persona» se entienden las personas físicas, las herencias, las fiducias (trusts), las sociedades y cualquier otra agrupación de personas.

Se considera «residente de un Estado Contratante» a toda persona que, en virtud de la legislación de este Estado, esté sujeta a imposición en el por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección o cualquier otro criterio de naturaleza análoga. Cuando una persona física resulte residente de ambos Estados Contratantes, se resolverá de la siguiente manera:

- a) Esta persona será considerada como residente del Estado Contratante donde tenga una vivienda permanente a su disposición. Cuando disponga de una vivienda permanente en ambos Estados Contratantes, se considerará residente del Estado Contratante con el que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas («Centro de intereses vitales»).
- b) Si no pudiera determinarse el Estado Contratante en el que dicha persona tenga el centro de sus intereses vitales, o si no tuviera una vivienda permanente a su disposición en ninguno de los Estados Contratantes, se considerará residente del Estado Contratante donde viva de manera habitual.
- c) Si viviera de manera habitual en ambos Estados Contratantes o no lo hiciera en ninguno de ellos, se considerará residente del Estado Contratante del que sea nacional.
- d) Si fuera nacional de ambos Estados Contratantes o no lo fuera de ninguno de ellos, las autoridades competentes de los Estados Contratantes resolverán el caso de común acuerdo.

El acuerdo fija, en general, el principio de tributación compartida entre los países firmantes de las rentas y ganancias obtenidas por no residentes en el otro Estado contratante y unos tipos reducidos para determinadas rentas. Entre sus principales disposiciones, y de forma no exhaustiva, figuran las siguientes:

- Las rentas procedentes de bienes inmuebles pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en que están ubicados. Se trata de las rentas derivadas de la utilización directa, del arrendamiento o de cualquier otra forma de explotación de los bienes inmuebles y a los beneficios provenientes de la enajenación de estos.

El CDI permite a un Estado contratante aplicar un impuesto sobre la renta procedente de la enajenación de bienes inmuebles situados en ese Estado por una sociedad residente del otro Estado contratante que desarrolle una actividad económica relacionada con bienes inmuebles, complementario al impuesto que resultaría aplicable sobre la renta de una sociedad residente en el Estado mencionado en primer lugar, aunque dicho impuesto complementario así exigido no excederá del 5% importe de dicha renta.

Las ganancias derivadas de la enajenación de bienes inmuebles (plusvalías) pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en que estén sitos. Las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente que una empresa de un Estado contratante tenga en el otro Estado contratante, comprendidas las ganancias procedentes de la enajenación de dicho establecimiento permanente (solo o con el conjunto de la empresa), podrán someterse a imposición en dicho otro Estado.

- Los beneficios de una empresa de un Estado Contratante solamente pueden someterse a imposición en este Estado, a no ser que la empresa efectúe operaciones en el otro Estado por medio de un establecimiento permanente situado en él. En ese caso, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, sólo en la medida en que puedan atribuirse al establecimiento permanente.

Se entiende por establecimiento permanente un lugar fijo de negocios en el que una empresa efectúa toda o parte de su actividad. La expresión «establecimiento permanente» comprende, en especial, una sede de dirección, sucursal, oficina, fábrica, taller, mina, cantera o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales, obras de construcción o de montaje cuya duración exceda de doce meses. El CDI detalla qué no se considera establecimiento permanente (por ejemplo, almacenes o depósitos, corredores o comisionistas independientes).

Los beneficios de una empresa de un Estado Contratante procedentes de la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional sólo pueden someterse a imposición en este Estado. Los beneficios provenientes de la explotación de naves o aeronaves dedicadas principalmente al transporte de pasajeros o de mercancías exclusivamente entre lugares situados en un Estado Contratante, están sujetos a imposición en este Estado.

- Los dividendos pagados por una sociedad residente de un Estado Contratante a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en este último Estado.

También pueden someterse a imposición en el Estado contratante en que resida la sociedad que paga los dividendos y según la legislación de ese Estado. Pero si el beneficiario efectivo de los dividendos es un residente del otro Estado contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del:

- a) 5% de su importe bruto si el beneficiario efectivo es una sociedad que posea directamente al menos el 10% del capital de la sociedad que paga los dividendos;
- b) 15% en todos los demás casos.

Cuando una sociedad sea residente de un Estado contratante, el otro Estado contratante no puede exigir impuesto alguno sobre los dividendos pagados por la sociedad, salvo que tales dividendos se paguen a un residente de ese otro Estado o en la medida en que la participación que genere los dividendos esté vinculada efectivamente a un establecimiento permanente situado en ese otro Estado, ni someter los beneficios no distribuidos de la sociedad a un impuesto sobre los mismos, aunque los dividendos pagados o los beneficios no distribuidos consistan, total o parcialmente, en beneficios o rentas procedentes de ese otro Estado.

- Beneficios repatriados: Cuando una sociedad residente de un Estado contratante tenga un establecimiento permanente en el otro Estado contratante, podrán someterse a imposición los beneficios repatriados atribuibles a dicho establecimiento permanente de acuerdo con la legislación del otro Estado contratante, pero el impuesto exigido sobre dichos beneficios repatriados no excederá del 5 por ciento.

- Los dividendos procedentes de un Estado contratante y pagados a un plan de pensiones o plan de jubilación del otro Estado contratante estarán exentos de imposición en el Estado mencionado en primer lugar si:

- a) el plan de pensiones o plan de jubilación es el beneficiario efectivo de las acciones respecto de las que se pagan los dividendos y la posesión tiene carácter de inversión;
- b) el plan de pensiones o plan de jubilación no posee directa o indirectamente más del 5% del capital o del 5 % de las acciones con derecho a voto de la sociedad que paga los dividendos; y
- c) la clase de acciones de la sociedad respecto de las que se pagan los dividendos se negocia regularmente en un mercado de valores regulado.

- Los intereses procedentes de un Estado Contratante pagados a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en el Estado de residencia y también pueden someterse también a imposición en el Estado del que procedan y según la legislación de ese Estado. Pero si el beneficiario efectivo de los intereses es un residente del otro Estado contratante, el impuesto así exigido por el Estado de donde proceden los intereses no podrá exceder del 10% de su importe bruto. No obstante:

- a) los intereses pagados a un residente del otro Estado contratante no podrán someterse a imposición en el Estado en el que se originan los mismos cuando el beneficiario efectivo de los intereses sea un residente del otro Estado contratante y opere en condiciones de plena competencia con el deudor de los mismos;
- b) los intereses procedentes de España y pagados a un residente de Canadá serán gravables exclusivamente en Canadá cuando se paguen por razón de un préstamo efectuado, garantizado o asegurado, o de un crédito concedido, garantizado o asegurado por la Agencia de Crédito a la Exportación canadiense (Export Development Canada); y

c) los intereses procedentes de Canadá y pagados a un residente de España serán gravables exclusivamente en España cuando se paguen por razón de un préstamo, o crédito debido a España, o a una de sus subdivisiones políticas, entidades locales u organismo de crédito a la exportación, o concedido, otorgado, garantizado o asegurado por cualquiera de los anteriores, siempre que el crédito o préstamo tenga por objeto la exportación.

· Los cánones (propiedad intelectual, etc) procedentes de un Estado Contratante pagados a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en este último Estado.

Estos cánones también pueden someterse a imposición en el Estado Contratante del que procedan y de acuerdo con la legislación de este Estado; pero, en este caso, el impuesto así establecido no puede exceder del 10% del importe bruto de dichos cánones si éstos estén sujetos a imposición en el otro Estado Contratante.

Los cánones pagados en virtud de derechos de autor y otras remuneraciones similares por la producción o reproducción de una obra literaria, dramática, musical o artística (con exclusión de los cánones referentes a películas cinematográficas y de obras registradas en películas o cintas magnetoscópicas destinadas a la televisión) procedentes de un Estado Contratante y pagados a un residente del otro Estado Contratante que esté sometido a gravamen por razón de los mismos, sólo pueden someterse a imposición en este otro Estado.

· Los sueldos, salarios y remuneraciones similares obtenidos por un residente de un Estado Contratante por razón de un empleo, sólo pueden someterse a imposición en este Estado, a no ser que el empleo se ejerza en el otro Estado Contratante. Si el empleo se ejerce en el otro Estado, las remuneraciones derivadas del mismo sólo pueden someterse a imposición en este Estado.

No obstante, las remuneraciones obtenidas por un residente de un Estado contratante por razón de un empleo ejercido en el otro Estado contratante serán gravables exclusivamente en el Estado mencionado en primer lugar cuando:

a) el perceptor permanezca en el otro Estado durante un período o períodos cuya duración no exceda en conjunto de 183 días en cualquier período de doce meses que comience o termine en el año fiscal considerado, y

b) las remuneraciones se paguen por un empleador que no sea residente del otro Estado, o en su nombre, y

c) las remuneraciones no las soporte un establecimiento permanente que el empleador tenga en el otro Estado.

Las participaciones, dietas de asistencia y retribuciones similares que un residente de un Estado Contratante obtiene como miembro de un Consejo de Administración o de vigilancia, o de un órgano similar de una Sociedad, residente del otro Estado Contratante, pueden someterse a imposición en este otro Estado.

· Las pensiones y las anualidades procedentes de un Estado Contratante y pagadas a un residente del otro Estado Contratante, pueden someterse a imposición en este último Estado. Las pensiones procedentes de un Estado Contratante y pagadas a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en el Estado de donde provienen y según la legislación de este Estado. En todo

caso, para los pagos periódicos de una pensión, el impuesto así establecido no puede exceder de la menor de las dos cantidades siguientes:

- a) 15 % del importe bruto del pago, o
- b) El porcentaje calculado en función del importe del impuesto que el beneficiario debiera pagar al año, si hubiera sido residente del Estado Contratante de donde proviene el pago, tomando en cuenta el total de las pensiones percibidas en tal período.

Las anualidades procedentes de un Estado Contratante y pagadas a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en el Estado del cual provienen y según la legislación de este Estado, pero el impuesto así establecido no puede exceder del 15 % del rendimiento que está sujeto a gravamen en este Estado.

Las pensiones de la Seguridad Social y otras asignaciones similares, periódicas o no, así como las pensiones de ex combatientes, pagadas por un Estado Contratante, una de sus subdivisiones políticas o autoridades locales, o por una persona jurídica de derecho público a un beneficiario efectivo que sea residente del otro Estado Contratante, están exentas de impuestos en el otro Estado, en tanto en cuanto estén, asimismo, exentas en el primer Estado.

Las pensiones alimenticias y otros pagos similares procedentes de un Estado Contratante y abonadas a un residente del otro Estado Contratante que sea el beneficiario efectivo, pueden someterse a imposición solamente en este otro Estado.

Patrimonio:

- o El patrimonio constituido por bienes inmuebles puede someterse a imposición en el Estado Contratante en que los bienes estén situados.
- o El patrimonio constituido por bienes muebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente de una empresa puede someterse a imposición en el Estado contratante en que esté situado el establecimiento permanente.
- o Los buques y aeronaves explotados en tráfico internacional por una empresa de un Estado Contratante, así como los bienes muebles vinculados a su explotación, sólo pueden someterse a imposición en este Estado.
- o Todos los demás elementos del patrimonio de un residente de un Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en este Estado.

La doble imposición se elimina, en términos generales y con algunos matices, dando la posibilidad al contribuyente, persona física o sociedad, de deducir del impuesto a pagar en su lugar de residencia fiscal el importe del impuesto satisfecho en el otro Estado.

Para poder acogerse a los tipos reducidos de imposición del convenio, y dado que la recaudación de estos impuestos se hace por retención a cuenta por parte del pagador, el contribuyente debe acreditar ante el pagador su derecho a acogerse a los privilegios del convenio de doble imposición mediante certificación de domicilio fiscal emitido por la Agencia Tributaria de su lugar de residencia.

3.3 SISTEMA FINANCIERO

3.3.1 Sistema financiero

El sistema financiero de Canadá está considerado como uno de los más sólidos del mundo. Está formado por una red de instituciones financieras, mercados, proveedores de infraestructura e intermediarios.

El crecimiento de las empresas de tecnología financiera ha llevado a los reguladores a adaptar la regulación para dar cabida a innovaciones Fintech como los bancos digitales, el blockchain y los servicios financieros impulsados por la IA. Canadá está en proceso de impulsar la banca abierta (financiación dirigida al consumidor), con el objetivo de mejorar el acceso de los consumidores a la financiación y la competencia, y fomentar la innovación en los servicios financieros. Los reguladores y las instituciones están integrando cada vez más factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) en las prácticas de gestión de riesgos y divulgación. La creciente amenaza de los ciberataques ha provocado mayores expectativas regulatorias en torno a la gobernanza de la ciberseguridad, la gestión de riesgos y la respuesta a incidentes.

A. Instituciones financieras

i. Bancos autorizados: Los bancos autorizados son los actores más importantes en el panorama financiero de Canadá. Ofrecen una amplia gama de servicios, como banca minorista y comercial, banca de inversión y gestión de patrimonios.

Según la ley Bancaria Canadiense (*Bank Act*) en vigor, los bancos se pueden clasificar en tres categorías de acuerdo con la composición de sus fondos propios:

- 1) Instituciones con fondos propios valorados en más de 12.000 M CAD: la participación en estas instituciones no puede superar el 20% de las acciones con derecho a voto ni el 30% de las acciones sin derecho a voto.
- 2) Instituciones con fondos propios valorados entre los 2.000-12.000 M CAD: tienen menos restricciones en cuanto a porcentajes de participaciones, ya que sólo se les exigirá que los títulos emitidos y en circulación en manos de inversores públicos (public float) sean un 35% de las acciones con derecho a voto (voting shares).
- 3) Instituciones con fondos propios valorados en menos de 2.000 M CAD: No tienen restricciones.

La entrada en vigor de las revisiones de la Ley Bancaria Canadiense asigna a las entidades a tres listas que se diferencian de la siguiente manera:

-

La Lista I

la constituyen los bancos domésticos (se entiende por banco doméstico aquél constituido o formado bajo el régimen de la Ley Bancaria que no es filial de un banco extranjero.)

-

La Lista II

está formada por filiales de bancos extranjeros que operan en Canadá (se trata de filiales de bancos extranjeros constituidos bajo el régimen de la Ley Bancaria Canadiense *-Bank Act-* con personalidad jurídica canadiense).

-

La Lista III

son sucursales de bancos extranjeros que están autorizados para operar en Canadá (no están constituidos ni tienen personalidad jurídica canadiense). A estas entidades bancarias se les restringe el servicio ya que cuentan sólo con una autorización para operar en Canadá y dependen de su matriz extranjera.

Las entidades bancarias de la Lista I y II pueden captar depósitos de clientes y estar estos asegurados por la Sociedad Canadiense de Garantía de Depósitos (CDIC). Los bancos de la Lista III no pueden captar depósitos de menos de 150.000 CAD. Estos depósitos no cuentan con la garantía de CDIC.

Además de las entidades bancarias de la Lista I, II y III, existen oficinas de representación en Canadá.

El sector bancario canadiense se caracteriza por su elevada concentración: los cuatro bancos principales controlan el 71,3% de los activos totales, y el total de los cinco mayores (*Big Five*) el 90% de los activos del sector. Los seis principales bancos son el Royal Bank of Canada (RBC), Toronto-Dominion Bank (TD), Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC), Bank of Nova Scotia (Scotiabank), Bank of Montreal (BMO) y National Bank Canada, todos ellos de importancia sistémica.

Royal Bank of Canada y Toronto-Dominion Bank también se consideran

[bancos de importancia sistémica mundial](#)

. Estos bancos tienen requisitos más estrictos que otros en Canadá en materia de capital, transparencia y expectativas del supervisor.

El sector bancario canadiense se caracteriza por la propiedad cruzada entre los cinco grandes bancos, (RBC, TD, CIBC, Scotiabank, BMO), que, en conjunto, poseen alrededor del 25% de las acciones del resto. Adicionalmente, The Vanguard Group destaca como el principal grupo inversor no bancario en el sector, con más del 3% de participación en cada uno de los cinco grandes bancos. Estos, por otra parte, son accionistas prominentes en empresas vinculadas a combustibles fósiles, invirtiendo más de 1 billón de CAD desde 2016, planteando consideraciones sobre la diversificación y sostenibilidad de sus carteras.

A pesar del dominio de los bancos canadienses, instituciones financieras extranjeras como Bank Canada, Bank of America Merrill Lynch, Citibank Canada y BNP Paribas Canada operan en el país.

La autoridad de competencia canadiense en su análisis de la reciente adquisición de HSBC Canadá por RBC refiere la existencia de una serie de barreras de acceso regulatorias y no regulatorias, que favorecen a los competidores mayores, de forma que la entrada o expansión significativa generalmente se logra mediante adquisiciones o asociaciones con competidores existentes.

Por último, en cuanto a las vulnerabilidades el Banco Central en su revisión del sistema financiero alude a la fragilidad de la liquidez en mercados de renta fija, el encarecimiento y escasez de financiación bancaria, así como la posibilidad de pérdidas por impago de créditos, especialmente en hipotecas no aseguradas, en un contexto de incertidumbre económica.

ii. Cooperativas de Ahorro y Crédito y Cajas Populares: Las cooperativas de ahorro y crédito y las cajas populares son cooperativas financieras propiedad de sus miembros. Operan principalmente a nivel regional o comunitario y se centran en proporcionar servicios financieros accesibles a sus miembros. Es el caso de:

- la pública CDPQ- Caisse de dépôt et placement du Québec-, un inversor institucional global que administra el plan de pensiones de Québec, así como varios otros planes de pensiones y programas

de seguros públicos y parapúblicos en Québec, y los depósitos de su sector público (una especie de caja de ahorros de Quebec) .

- Desjardins por su parte es una cooperativa de servicios financieros canadiense, una *caisse populaire*. De hecho se trata de la mayor federación de cooperativas de [ahorro y crédito](#) en América del Norte, con sede en [Montreal](#))

iii. Compañías fiduciarias y de préstamos: Estas instituciones brindan servicios fiduciarios y emiten préstamos. Atienden a nichos específicos dentro del mercado de servicios financieros, a menudo atendiendo a clientes con necesidades especializadas.

iv. Compañías de seguros: Las compañías de seguros desempeñan un papel vital en la gestión de riesgos al ofrecer seguros de vida, salud y propiedad. Firmas líderes como Manulife y Sun Life Financial también están involucradas en la gestión de inversiones.

v. Fondos de pensiones: Los fondos de pensiones, como la Junta de Inversiones del Plan de Pensiones del Canadá (CPPIB), gestionan grandes reservas de ahorros para la jubilación e invierten en clases de activos diversificadas, contribuyendo significativamente a los mercados de capitales.

B. Mercados financieros

Los mercados financieros del Canadá facilitan la emisión y negociación de títulos de deuda y de capital. La Bolsa de Valores de Toronto (TSX) es el principal mercado de valores, mientras que los valores de renta fija se negocian en el mercado extrabursátil y en bolsas organizadas. La Bolsa de Montreal se especializa en el comercio de derivados. Así las bolsas de valores más relevantes en Canadá son: Toronto (TSX), TSX Venture Exchange, Montreal y el mercado de futuros de commodities (ICE Futures Canada). La bolsa de valores de Toronto (TSX) y TSX Venture Exchange, así como la bolsa de Montreal, forman parte del grupo

[TMX](#)

Hasta 1999 las bolsas de Montreal, Alberta y Vancouver competían con la bolsa de Toronto en el mercado nacional. Sin embargo, una reestructuración de los mercados llevó a la consolidación de la bolsa de valores de Toronto (

[TSX](#)

) como el único lugar de contratación de valores de acciones en Canadá. La bolsa de Toronto ofrece dos mercados en los que pueden cotizar las empresas listadas, el TSX (Toronto Stock Exchange) y TSX Venture Exchange. También ofrece un servicio de corretaje para empresas no listadas denominado TMX Private Markets. TSX y TSXV registran una capitalización bursátil de 5 billones de dólares en 2024, de los que 4.9 corresponden a TSX, y levantaron capital (equity) por valor de 21.000 millones de CADs en 2024. TSX cuenta con 1823 emisores y TSXV con 1597.

En suma, las operaciones clave de TMX Group incluyen la Bolsa de Valores de Toronto, TSX Venture Exchange, TSX Alpha Exchange, The Canadian Depository for Securities, Montréal Exchange, Canadian Derivatives Clearing Corporation, TMX Trayport y TMX VettaFi, que proporcionan mercados de

cotización, mercados de negociación, instalaciones de compensación, servicios de depósito, soluciones tecnológicas, productos de datos y otros servicios a la comunidad financiera. TMX Group tiene su sede en Toronto y opera oficinas en toda América del Norte (Montreal, Calgary, Vancouver y Nueva York), así como en mercados internacionales clave, incluidos Londres, Singapur y Viena.

No existe un organismo de supervisión único de las bolsas de valores. Las empresas listadas en bolsa dependen del regulador de la provincia o territorio en la que se ubica su actividad o su sede central.

- **Toronto (TSX):** En el mercado de valores TSX se negocian valores de empresas que tienen una producción estable, un historial operativo consolidado y buscan financiación de entre 500 y 1.000 millones de dólares canadienses. La Bolsa de Valores de Toronto (TSX) está regulada por la Comisión de Valores de Ontario (OSC) y la Organización Reguladora de la Industria de Inversiones de Canadá (IIROC). Es la 10ª bolsa más grande del mundo y la tercera más grande de América del Norte por capitalización de mercado. El índice S&P/TSX es el índice de referencia del TSX. Está compuesto por los 234 valores más importantes del TSX y representa una capitalización de 4 billones de dólares canadienses. Las empresas del sector financiero, materiales, industriales y las energéticas representan el 73% de las empresas que integran el índice.

- **TSX Venture Exchange (TSXV):** El TSX Venture Exchange se enfoca en compañías emergentes y de pequeña capitalización. Es una filial de la Bolsa de Toronto (TSX) y se estableció en 1999 después de la fusión de la Bolsa de Valores de Alberta y la Bolsa de Valores de Vancouver. Cotizan casi mil empresas mineras y más de 70 energéticas.

- **Montreal:**

[La bolsa de valores de Montreal](#)

está especializada en mercados de derivados financieros basados en índices bursátiles, instrumentos financieros bancarios y de acciones. Posee una participación mayoritaria en la Bolsa de Opciones de Boston (BOX). La bolsa de Montreal ofrece desde 2008, en asociación con el Chicago Climate Exchange, una bolsa de derechos de emisión de gases de efecto invernadero, Montreal Climate Exchange.

- **Mercado de futuros de commodities (ICE Futures Canada):** La bolsa de valores de materias primas

[ICE Futures Canada](#)

forma parte del grupo estadounidense ICE (Intercontinental Exchange). Hasta 2008, se conocía como el Winnipeg Commodity Exchange. Destaca por la oferta de futuros y opciones de colza y cebada.

C. Infraestructura de mercado

Una infraestructura de mercado eficiente y segura apoya la estabilidad financiera y el buen funcionamiento de los mercados financieros.

- **Sistemas de Compensación y Liquidación:** CDS Clearing and Depository Services Inc. garantiza la transferencia segura de valores.

- **Sistemas de pago:** Payments Canada opera sistemas clave como Lynx para pagos de gran valor y ACSS para pagos minoristas.

D. Intermediarios financieros: Estos incluyen fondos mutuos, agentes de inversión, firmas de capital privado, hedge funds, etc. Facilitan la inversión, proporcionan liquidez y permiten compartir el riesgo.

3. Marco regulatorio

La reglamentación del sistema financiero del Canadá se caracteriza por una doble estructura de supervisión en la que participan tanto las autoridades federales como las provinciales y territoriales.

La legislación básica financiera está compuesta por:

-la Ley Bancaria Canadiense-

[*Bank Act*](#)

-la Ley de las Aseguradoras -

[*Insurance Companies Act*](#)

-la Ley de las Cooperativas de Crédito -

[*Cooperative Credit Association Act*](#)

-la Ley de las Compañías Fiduciarias -

[*Trust and Loan Companies Act*](#)

-la Ley de Inversión -

[*Investment Canada Act*](#)

-la Ley de Pagos –

[*Canadian Payments Act*](#)

Hay información adicional sobre las leyes financieras canadienses disponible en la página Web del [Ministerio de Justicia](#)

.

El Gobierno federal y los provinciales comparten la jurisdicción de la regulación y supervisión de los servicios financieros. El Gobierno de Canadá tiene la jurisdicción exclusiva sobre los bancos, mientras que las “*caisses populaires*” (similares a las Cajas de Ahorro) y las cooperativas de ahorro y crédito, los distribuidores de seguros y los fondos de inversión están regulados por los gobiernos provinciales. Las aseguradoras y las compañías de fideicomiso y prestamistas están reguladas por ambos niveles de gobierno.

El papel de estas instituciones en el sistema financiero canadiense es el siguiente:

A. Reguladores federales

i.

[**Superintendencia de Instituciones Financieras**](#)

(OSFI) : Es una agencia federal independiente perteneciente al Gobierno de Canadá que reporta directamente al Ministro de Finanzas. La regulación prudencial de los bancos se lleva a cabo a nivel federal por la OSFI, La Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras, que regula y supervisa todos los bancos y compañías de fideicomiso y préstamo incorporados o registrados a nivel federal en Canadá, así como compañías de seguros.

Regula y supervisa a más de 400 de estas instituciones financieras reguladas a nivel federal (FRFIs), de las cuales 81 son bancos , para determinar si se encuentran en una condición financiera sólida y cumplen con sus requisitos. Además, la OSFI regula y supervisa 1.200 planes de pensiones para determinar si cumplen con los requisitos mínimos de financiamiento y otros requisitos .

La OSFI obtiene sus poderes regulatorios de la Office of the Superintendent of Financial Institutions Act. La responsabilidad final de la regulación de los bancos y las sucursales bancarias recae en el Departamento de Finanzas, que está encabezado por el Ministro federal de Finanzas. El marco regulatorio para los bancos privados emana del Bank Act.

Los poderes de la OSFI para actuar en situaciones que amenacen la integridad o seguridad de las IFRFs, incluyendo la interferencia extranjera, se dividen en dos categorías:

- Poderes para abordar a las IFRF que carecen de políticas y procedimientos adecuados para protegerse contra amenazas a su integridad o seguridad.
- Poderes para abordar preocupaciones o eventos que pongan en peligro la integridad o seguridad de una IFRF, o que representen un riesgo para la seguridad nacional. La Oficina del Supervisor de las Instituciones Financieras exige que el total de activos bancarios (OSFI) no supere en más de 20 veces el capital. La aplicación en Canadá en el año 2013 de las nuevas medidas regulatorias para el sistema financiero internacional conocidas como BASEL III (Promovidas por el Banco de Pagos Internacionales de Basilea - *Bank of International Settlements*) introdujo nuevas medidas de capital y liquidez e incrementó los ratios mínimos de apalancamiento de las entidades financieras.

Asimismo, el Gobierno de Canadá ha introducido nuevos requisitos para la aprobación de hipotecas, incorporando una “prueba de estrés” que endurecen las condiciones de concesión. El objetivo era intentar frenar el sobrecalentamiento del mercado inmobiliario; en particular, en las ciudades de Toronto y Vancouver.

En efecto, las exigencias de la supervisión bancaria derivadas de la coyuntura económica son cada vez mayores: OSFI está estrechando su vigilancia sobre la financiación con garantía inmobiliaria a particulares y empresas.

ii.

Banco de Canadá

: El Banco de Canadá es el banco central del país. Es responsable de la política monetaria, la emisión de moneda, la promoción de la estabilidad financiera y la supervisión de las infraestructuras clave del mercado financiero. Actúa como banco central con las funciones típicas de control de la divisa y del crédito, agente fiscal del Gobierno federal y gestionando las reservas de divisas.

El principal instrumento utilizado por el Consejo de Gobierno para implementar la política monetaria es la tasa de interés de referencia. Esta tasa generalmente se establece en ocho fechas predefinidas a lo largo del año. El Consejo llega a sus decisiones acerca de esta tasa mediante consenso, a diferencia de algunos otros bancos centrales que utilizan votaciones individuales.

El marco de política monetaria de Canadá se compone de dos componentes clave que trabajan en conjunto: objetivo de control de la inflación (que es del dos por ciento, el punto medio de un rango objetivo del uno al tres por ciento) y el tipo de cambio flexible.

Promueve un sistema financiero seguro, sólido y eficiente, tanto en Canadá como a nivel internacional, y hace transacciones en los mercados financieros en apoyo de estos objetivos. También es responsable de diseñar, emitir y distribuir los billetes, ser el "agente fiscal" para el Gobierno de Canadá, gestionar sus programas de deuda pública y reservas de divisas extranjeras y de supervisar los pagos minoristas y los proveedores de servicios de pago de acuerdo con la

Retail Payment Activities Act

.

El

Annual Report

incluye estados financieros auditados, y también se publica un

Quarterly Financial Report

.

El Bank of Canada tiene un enfoque más macro prudencial que micro prudencial, controlando los riesgos que podrían afectar la estabilidad financiera en todo el sistema y trabajando en colaboración con la OSFI y otros reguladores para garantizar la salud general del sistema financiero. Por otro lado, la supervisión micro prudencial, que se enfoca en instituciones financieras individuales como bancos y compañías de seguros, es responsabilidad de la Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras (OSFI).

iii.

Ministerio de Finanzas:

se ocupa de las cuestiones que afectan a las instituciones financieras federales (bancos, compañías fiduciarias y de préstamos, compañías de seguros y cooperativas de crédito), a los planes de pensiones y a todos sus respectivos clientes. Por ejemplo: Desarrolla las regulaciones que rigen las instituciones para que permanezcan sanas y salvas y respondan a las necesidades de los consumidores; Analiza el sector financiero en Canadá y en el extranjero; Ayuda a garantizar que Canadá tenga un régimen eficaz para combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo; Administra la deuda y las reservas internacionales del Gobierno del Canadá, en colaboración con el Banco del Canadá, y presta asesoramiento en materia de políticas sobre la actividad en los mercados nacionales de capital.

iv.

Corporación Canadiense de Seguro de Depósitos

(CDIC) . La Sociedad Canadiense de Garantía de Depósitos (

CDIC

), es decir, el Fondo de Garantía de Depósitos de Canadá, es una corporación bajo la tutela del Ministerio de Finanzas, que cumple la función de garantizar hasta un máximo de 100.000 CAD los depósitos en las instituciones financieras adscritas a la corporación que puedan caer en suspensión de pagos. También desempeña un papel en la resolución de los bancos en quiebra

v.

Agencia del Consumidor Financiero de Canadá

(FCAC): La FCAC garantiza que las entidades financieras reguladas por el gobierno federal cumplan con las leyes de protección al consumidor. También promueve la educación financiera.

B. Reguladores provinciales y territoriales

La regulación de los valores es principalmente una responsabilidad provincial. Los principales reguladores incluyen:

- Comisión de Valores de Ontario (OSC)
- Autorité des marchés financiers (AMF) en Quebec

Estos reguladores supervisan los mercados de capitales, hacen cumplir las leyes de valores y protegen a los inversores.

Administradores de Valores Canadienses (CSA): La CSA es un órgano de coordinación de los reguladores de valores provinciales y territoriales que trata de armonizar la reglamentación y la política en todo el Canadá. Se están llevando a cabo esfuerzos para crear un Sistema Regulatorio Cooperativo de Mercados de Capital (CCMR, por sus siglas en inglés), pero aún no se han implementado en todo el país.

C. Principios y prácticas regulatorias: El régimen de reglamentación financiera del Canadá se rige por los siguientes principios:

- Supervisión Basada en Riesgos: Se enfoca en las instituciones que presentan los mayores riesgos para el sistema.
- Regulación prudencial: Asegura que las instituciones mantengan suficiente capital y gestionen los riesgos.
- Regulación de conducta: Protege a los consumidores y mantiene la integridad del mercado.
- Lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo: Las instituciones deben cumplir con las estrictas leyes ALD/CTF.
- Control del Riesgo Sistémico: Coordinado por el Banco de Canadá y OSFI.

3.3.2 Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación

No se aplica. Las normales de un país desarrollado.

3.3.3 Régimen de cobros y pagos al exterior. Control de cambios y repatriación de capitales

En Canadá no existe control de cambios. Las autoridades canadienses no imponen ninguna restricción a las transferencias al exterior de dividendos, beneficios, regalías, intereses o principal de préstamos y créditos, ni a la repatriación de capitales, siempre que se hayan satisfecho los correspondientes impuestos. El dólar canadiense es plenamente convertible. Es posible mantener cuentas bancarias en divisa estadounidense.

No obstante, desde 2000 funciona el Centro de Análisis de las Transacciones Financieras (

[FINTRAC](#)

) que actúa como unidad de inteligencia financiera del Gobierno canadiense, con la finalidad de investigar las transacciones financieras que pudieran realizarse para lavar dinero o para servir de financiación de actividades no permitidas por la ley, especialmente cuando exista sospecha de actividades terroristas.

El Gobierno de Canadá obliga a declarar en aduana, tanto al salir como al entrar, cualquier medio de pago (efectivo, cheques, giro postal, etc), de una cantidad igual o superior al contravalor de 10.000 CAD.

Los intermediarios en transacciones de divisas, los proveedores de servicios financieros, las compañías de seguros, los agentes de bolsa, las compañías inmobiliarias, los contables y los casinos, tienen obligación de declarar a

FINTRAC

las transacciones susceptibles de llevarse a cabo con fines ilícitos o que pudieran suponer una amenaza para la seguridad de Canadá.

3.4 MERCADO DE TRABAJO

3.4.1 Régimen de contratación laboral

En Canadá, el Gobierno Federal y las provincias se reparten las competencias legislativas en el ámbito laboral, aunque con un claro protagonismo por parte de las provincias. Así, el Código del Trabajo de Canadá (

[Canada Labour Code](#)

), que recoge la legislación laboral federal, es aplicable a menos del 10% de los trabajadores canadienses, principalmente en sectores estratégicos como la banca o las comunicaciones. Por su parte, cada provincia tiene competencia para desarrollar su propia legislación laboral en los sectores de actividad regulados a nivel federal, si bien existe una institución que coordina la discusión y cooperación entre las diferentes provincias en el campo de la legislación laboral, la

[Asociación Canadiense de Administradores de Legislación Laboral](#)

(CAALL por sus siglas en inglés).

SECTORES BAJO LA SUPERVISIÓN DEL GOBIERNO FEDERAL
Los de índole nacional o internacional como ferrocarriles, transporte por carretera, marítimo y fluvial, servicios portuarios, canales, oleoductos, túneles y puentes.
El transporte aéreo, los aeropuertos y las líneas aéreas.
Los sistemas de cable, teléfono y telégrafo y las emisiones de radio y televisión.
La banca.
Los trabajos que el Parlamento declare de utilidad general para Canadá o para dos o más provincias, como cultivo de cereales, minería o enriquecimiento de uranio.
La mayoría de las sociedades estatales (Crown Corporations).
Las pesquerías como recurso natural.
Las actividades de las Primeras Naciones.
Negocios privados necesarios para el desarrollo de una ley federal

Fuente: Elaboración propia con datos del

[Gobierno de Canadá](#)

(Employment Standards).

Para más información sobre la regulación de cada provincia, se debe consultar al Ministerio de Empleo y Desarrollo Social (

[ESDC](#)

).

Tipos de contratos

El tipo de contrato más común en Canadá es el de contrato indefinido a tiempo completo. Se conoce también como “contrato permanente.” Otras modalidades de contratación incluyen los contratos a tiempo parcial, el contrato temporal, el contrato por obra o servicio y el contrato de aprendizaje.

Se entiende legalmente por trabajadores temporales los que trabajan con un límite predefinido temporal en el momento del inicio del contrato, ya sea a jornada completa o a tiempo parcial.

Los contratos de trabajo deben cumplir con unos requisitos mínimos que incluyen la descripción del trabajo que el empleado realizará, incluyendo la duración; el salario y beneficios que se otorguen (seguro médico o vacaciones pagadas); el horario de trabajo y las causas y preavisos de despido.

Los contratos tienen que cumplir también con los requisitos mínimos que se establecen en las Normas Laborales (Employment Standards) en relación con el salario, las horas de trabajo, las vacaciones pagadas, la seguridad en el lugar de trabajo y la discriminación en el empleo, entre otros aspectos. Si un contrato establece condiciones de empleo por debajo de los requisitos mínimos, dichas condiciones se entienden como nulas.

Cada provincia y territorio establece sus propios requisitos mínimos de normas laborales. Para los empleados de regulación federal se aplican las normas del Código de Trabajo federal (Canada Labour Code).

3.4.2 Régimen de trabajadores extranjeros

Para trabajar en Canadá, un extranjero generalmente necesita una oferta de trabajo de un empleador canadiense y un permiso de trabajo. El empleador deberá obtener una Autorización de Empleo del Gobierno de Canadá, que se basará en el tipo de trabajo y la duración del empleo. En la mayoría de los casos, la autorización de empleado estará supeditada a una prueba de necesidad económica, llamada Labour Market Impact Assessment (LMIA), en el que tendrá que demostrar a las autoridades canadienses que se ha intentado, sin éxito, encontrar en Canadá personal cualificado para el puesto. No obstante, debido a la escasez de mano de obra en ciertos sectores, el gobierno ha creado varios programas destinados a la atracción de talento que permiten a los extranjeros trabajar y vivir en Canadá de manera permanente como el

[Programa de Entrada Exprés](#)

, o de manera temporal como el

[Programa de Trabajadores Extranjeros Temporales](#)

.

En Canadá, los permisos de trabajo son tramitados por el Departamento de Inmigración, Refugiados y Ciudadanía (Immigration, Refugees and Citizenship Canada -IRCC).

El acuerdo CETA entre la UE y Canadá facilita la entrada y presencia física de personas con fines empresariales. En esta categoría se engloban los visitantes de negocios, inversores, traslados de personal entre filiales de un mismo grupo para personal directivo y altamente cualificado y becarios. El acuerdo facilita asimismo la presencia física de profesionales para contratos de prestación de servicios en los sectores y subsectores cubiertos por el acuerdo. Los profesionales deben cumplir los requisitos de formación y experiencia profesional especificados en el acuerdo. En la mayoría de los casos sigue siendo

necesario obtener un permiso de entrada para trabajar, pero los solicitantes pueden quedar eximidos del requisito del LMIA. Sujeto a reciprocidad entre Canadá y los Estados miembro de la UE, los derechos de entrada y estancia temporal que recibe el personal trasladado dentro de una misma empresa son extensibles a sus cónyuges.

Otras facilidades incluyen la eliminación de la necesidad de obtener un permiso de trabajo para ciertas categorías de trabajadores temporales, como los artistas, los deportistas y los profesionales del entretenimiento.

Entrada y estancia temporal de personas físicas para fines empresariales bajo CETA - requisitos				
General				
Personal clave	Estancia	Limitaciones y condiciones	Permiso de trabajo	Test de necesidad económica - LMIA
Directivos y especialistas	Hasta 3 años; prorrogable 18 meses	Sin limitaciones. Llevar más de 1 año en la empresa.	Sí	No
Becarios	Hasta 1 año	Titulación universitaria	Sí	No
Inversores	Hasta 1 año; prorrogable	Sin limitaciones	Sí	No
Visitas de negocios con fines de inversión	Hasta 90 días dentro de cualquier periodo de 6 meses	Sin limitaciones	Sí	No

Prestadores de servicios contractuales	Contrato por un periodo no superior a 12 meses; o aplicable solo a las primeros 12 meses de contrato más largo. Presencia física acumulada de hasta 12 meses, prorrogables, sobre cualquier periodo de 24 meses.	Sujeto a las reservas sectoriales del anexo 10-E. . Prestar tales servicios desde hace 1 año en la misma empresa y tener 3 años de experiencia. Cumplir requisitos de titulación y cualificación profesional.	Sí	No
Profesionales independientes	Ver supra	Sujeto a las reservas sectoriales del anexo 10-E. Un mínimo de 6 años de experiencia profesional en el sector de actividad. Cumplir requisitos de titulación y cualificación	Sí	No
Visitantes de negocios	Hasta 90 días en cualquier periodo de 6 meses.	Restringido a las actividades del anexo 10-D. .	No	No

Fuente: Elaboración propia a partir de textos del Acuerdo CETA.

Número de la Seguridad Social (Social Insurance Number – SIN)

Uno de los primeros trámites que un recién llegado a Canadá debe realizar es solicitar un Número de la Seguridad Social. Toda persona que posea ciudadanía canadiense, residencia permanente o residencia temporal, tiene derecho a obtener un SIN. La forma más rápida para obtener el número es presentar una solicitud en el departamento de servicios a los ciudadanos (

[Service Canada](#)

) del Ministerio de Recursos Humanos y Desarrollo de las Competencias de Canadá.

Tarjeta de residencia permanente

La tarjeta de residencia permanente se consigue a través del departamento de [Inmigración, Refugiados y Ciudadanía de Canadá](#)

. Es la prueba oficial de la condición de residencia permanente en Canadá (homóloga a la *Green Card* de EE.UU.).

[Tarjeta Sanitaria](#)

Cuando se llega a Canadá, es recomendable solicitar una tarjeta de seguro de salud. Ésta la pueden obtener quienes tengan residencia permanente, ciudadanía, status de refugiados o posean un permiso de trabajo y hayan residido en la provincia donde se cursa la solicitud por un mínimo de 3 meses. Las competencias sobre atención sanitaria pertenecen a las provincias y territorios, por lo que las formalidades y requisitos para acceder a la cobertura pueden variar, pero en general el principal requisito es el de residencia legal en la provincia o territorio.

Pasos a seguir para la búsqueda de empleo en Canadá

Identificar el nombre de la profesión que se quiere llevar a cabo en Canadá.

- Determinar si dicha profesión está regulada o no. En Canadá, los trabajos que están regulados requieren una licencia otorgada por un organismo de regulación provincial (ej. Colegios Profesionales) antes de poder empezar a trabajar. Que una profesión esté o no regulada depende de cada provincia. Una profesión puede ser regulada en una provincia y no serlo en otra. Entre las ocupaciones comúnmente reguladas en todas las provincias cabe mencionar: medicina, enfermería, odontología, arquitectura, ingenierías, contabilidad, abogacía y enseñanza.

- Investigar las perspectivas y las oportunidades en las diferentes

[provincias](#)

de Canadá.

- Investigar canales de búsqueda de empleo (

[Job Bank](#)

;

[Service Canada](#)

;

[Emploi Quebec](#)

;

[Settlement Ontario](#)

) y organizaciones de ayuda a los inmigrantes.

Iniciar un negocio en Canadá

Hay muchos recursos para ayudar a planificar o iniciar un negocio en Canadá. Entre ellos se recomienda visitar la página web de “

[Canada Business](#)

”. Ahí se puede encontrar información sobre permisos y licencias necesarios para distintos tipos de actividades, estímulos, préstamos y financiación gubernamental, impuestos y manuales de marketing, cómo venderle al gobierno, y cómo contratar personal, entre otros.

Convalidaciones de títulos extranjeros

El Gobierno de Canadá ofrece información acerca de la evaluación de credenciales extranjeras y los procesos de reconocimiento a través de la Oficina de Verificación de Credenciales Extranjeras (

[Foreign Credentials Referral Office - FCRO](#)

). La organización *World Education Services Canada* (

[WES](#)

) ofrece una evaluación preliminar de la equivalencia de las credenciales.

Con la entrada en vigor del Acuerdo Integral Económico y Comercial (CETA) se establece un marco para el

[reconocimiento mutuo](#)

de cualificaciones entre la UE y Canadá en profesiones reguladas como la arquitectura, la contabilidad o la ingeniería.

Este tratado proporciona una estructura detallada de negociación de Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (MRAs) entre los reguladores y/o cuerpos oficiales de la Unión Europea y todas las provincias de Canadá. Esto incluye la educación, experiencia profesional, licencias, certificaciones, exámenes y membresías de asociaciones profesionales. La firma de un MRA por ambas partes se convierte en vinculante y sujeto a las provisiones de disputa definidas en el acuerdo, aunque este proceso puede ser largo y complejo puesto que tendrá que haber una prenegociación entre los colegios profesionales para acordar las condiciones de acceso y una negociación formal del MRA por parte de Canadá y de la UE. El primer acuerdo negociado hasta la fecha, y único de momento, ha sido el de reconocimiento mutuo de cualificaciones para la profesión de

[arquitecto](#)

.

3.4.3 Jornada laboral y permisos

En general, la duración máxima de la jornada laboral es de 8 horas al día y 40 horas a la semana, pero esto puede variar según la industria y la región geográfica. Además, los empleadores están obligados a otorgar descansos regulares durante la jornada laboral, lo que puede variar en duración y frecuencia dependiendo de la legislación provincial/territorial.

En cuanto a las horas extra, los empleadores generalmente deben pagar un salario mayor al establecido para cualquier hora trabajada después de las 8 horas al día o las 40 horas a la semana. Los empleados pueden rehusar realizar horas extraordinarias, con excepciones. Los trabajadores tienen derecho a un descanso de por lo menos 8 horas entre jornadas laborales y en la mayoría de las provincias/territorios, los empleadores deben otorgar al menos un día libre por semana.

Hay exenciones y normas especiales para ciertas industrias o trabajos, como el personal médico o trabajadores de emergencia.

En general, las leyes laborales en Canadá buscan garantizar un equilibrio entre los intereses de los empleadores y los derechos de los trabajadores, y están diseñadas para proteger la salud y seguridad de los empleados, así como para promover una vida laboral equilibrada.

Los estándares laborales (jornada laboral, procedimientos para el despido, permisos y vacaciones, etc.) que marcan los derechos mínimos de los trabajadores en materia laboral varían según la provincia o territorio. Éstos pueden ser muy dispares, por lo que se recomienda visitar el sitio web de

[ESDC](#)

para más información.

Permisos y bajas laborales

Los trabajadores en Canadá tienen derecho a tomarse permisos y bajas laborales por diversos motivos, incluyendo por enfermedad, cuidado de familiares, maternidad y paternidad y vacaciones. La duración y las condiciones puede variar según la provincia. Normalmente no remuneradas por el empleador, pero con derecho a cobrar la prestación por desempleo.

- Vacaciones: El mínimo en casi todas las jurisdicciones es de 2 semanas o 4% de la remuneración. Puede aumentar con la antigüedad.

- Baja por enfermedad: Los permisos por enfermedad de corta duración suelen ser no remuneradas. Entre 3 y 12 días, dependiendo de la provincia. Para los trabajadores de jurisdicción federal, 5 días. Los convenios y paquetes de beneficios que otorgan las empresas pueden extender la duración y convertirlas en remuneradas.

- Permisos por maternidad y paternidad: El programa de permisos remunerados por maternidad y paternidad se gestiona como parte del seguro por desempleo federal (Employment Insurance). Los progenitores, tanto madre como padre, pueden tomarse un permiso combinado de hasta 18 meses en la mayoría de los casos. No remunerado, pero los trabajadores que tienen derecho a cobrar desempleo pueden cobrar un porcentaje de su remuneración hasta el tope de la prestación por desempleo. Es habitual mejorar las condiciones de este permiso como parte de los paquetes de beneficios que ofrecen las empresas a sus empleados.

- Permisos por cuidado de dependientes: Tanto el gobierno federal como las provincias contemplan permisos por cuidado de familiares gravemente enfermos. La duración varía según la provincia, entre 27 y 28 semanas en la mayoría de los casos. Permiso no remunerado, pero los trabajadores pueden solicitar cobrar el seguro por desempleo.

Otros permisos incluyen permisos por razones personales, violencia familiar, personarse como miembro de un jurado en un juicio, luto y prácticas aborígenes tradicionales, entre otros supuestos.

3.4.4 Costes laborales. Salarios

En general, los salarios en Canadá son relativamente altos en comparación con muchos otros países del mundo. Los salarios varían según la industria, la región geográfica y el nivel de experiencia del trabajador.

A junio de 2024, el sueldo medio anual en Canadá alcanzó 66.622 dólares canadienses para los empleados a tiempo completo. Los territorios y las provincias de Alberta, Columbia Británica y Ontario son los ámbitos geográficos con sueldos más elevados, por encima de la media nacional, y por encima de todos se sitúan los de los 3 territorios.

Provincia	Sueldo medio (dólares canadienses)
Alberta	71.608

Ontario	69.624
Columbia Británica	69.520
Canadá	67.089
Terranova y Labrador	66.220
Saskatchewan	63.243
Quebec	62.673
Nueva Escocia	59.246
Nuevo Brunswick	58.696
Manitoba	57.840
Isla del Príncipe Eduardo	57.676

Fuente: Elaboración propia a partir de Statistics Canada. Tabla: 14-10-0065-01, (salario semanal medio del año x 52 semanas)

La legislación laboral canadiense, tanto a nivel federal como provincial, establece el principio de igualdad salarial y prohíbe toda forma de discriminación en materia de remuneración. Asimismo, cada jurisdicción fija un salario mínimo por hora que representa la retribución mínima legal que un empleador puede pagar a un trabajador.

A abril de 2025, el salario mínimo federal para los empleados de sectores regulados por el gobierno central asciende a 17,75 dólares canadienses por hora. Este umbral se actualiza periódicamente y sirve de referencia, pero no se aplica si el salario mínimo provincial o territorial es superior. En ese caso, prevalece la tarifa más alta. Por ejemplo, Columbia Británica lo ha fijado en 17,85 CAD a partir del 1 de junio de 2025 y Yukón en 17,94 CAD.

El salario mínimo federal rige únicamente para trabajadores de sectores como:

- Banca
- Servicios postales y empresas de la Corona
- Transporte aéreo, ferroviario y por carretera
- Telecomunicaciones, radio y televisión
- Puertos
- Primeras Naciones y gobiernos indígenas autónomos
- Administración pública federal y Parlamento

En el resto de los casos, se aplica el

[salario mínimo](#)

determinado por cada provincia o territorio. Este puede variar y se revisa con una periodicidad que también difiere entre jurisdicciones, aunque con frecuencia se ajusta en función del Índice de Precios al Consumidor (IPC) o del salario medio por hora.

El salario mínimo se aplica independientemente de la modalidad de pago (por hora, salario mensual, comisión, incentivos) y es válido para empleados a tiempo completo, parcial o esporádico. Se calcula antes de deducciones y no se aplica a los tiempos de descanso no remunerados, como las pausas para comer fuera del lugar de trabajo.

El Gobierno de Canadá mantiene una

[base de datos](#)

pública con la evolución del salario mínimo por hora desde 1965, accesible en línea para consulta histórica y comparativa.

3.4.5 Seguridad social

El sistema de seguridad social en Canadá se financia a través de impuestos y contribuciones obligatorias de los empleadores y los trabajadores.

La seguridad social en Canadá se compone de varios programas, entre los que se incluyen:

Seguro de salud: El sistema de salud en Canadá es público y universal. Los gastos de salud se financian a través de los impuestos sobre la renta. No hay contribuciones obligatorias de empleadores y trabajadores. El acceso al sistema de salud está ligado a la residencia en la provincia o territorio.

Sistema de pensiones: *Canada Pension Plan* (

[CPP](#)

)

El Fondo de Pensiones Canadiense ofrece asistencia financiera a los canadienses jubilados. Los empresarios están obligados a retener un porcentaje del sueldo de los empleados que será destinado al CPP (para la provincia de Quebec, el Québec Pension Plan,

[QPP](#)

). La cotización al CPP se divide a partes iguales entre empleador y empleado.

Seguro de desempleo: *Employment Insurance* (

[EI](#)

)

El **Employment Insurance (EI)** es un programa federal que ofrece apoyo económico temporal a personas que han perdido su empleo de forma involuntaria o que no pueden trabajar por motivos específicos como enfermedad, maternidad, paternidad o cuidado de familiares. Está gestionado por

[Employment and Social Development Canada](#)

(*ESDC*) y financiado mediante cotizaciones obligatorias de trabajadores y empleadores.

Los trabajadores por cuenta propia no están cubiertos automáticamente por el EI, pero pueden optar voluntariamente a participar en el programa para acceder a beneficios por maternidad, paternidad, enfermedad o cuidado de familiares. Deben haberse registrado en el EI al menos 12 meses antes de presentar una solicitud y cumplir ciertos ingresos mínimos.

Financiación en 2025

- Empleados: cotizan un 1,64 % sobre ingresos asegurables hasta 65.700 CAD, con un tope anual de 1.077,48 CAD
- Empleadores: aportan 1,4 veces más (máximo 1.508,47 CAD)
- Quebec: por tener su propio plan de seguro parental, las tasas son inferiores: 1,31 % para empleados y 1,83 % para empleadores

El beneficio máximo semanal en 2025 es de 695 CAD.

Requisitos generales

Para acceder al EI, el solicitante debe:

-
- Haber trabajado un número mínimo de horas asegurables (entre 420 y 700, según la región y la tasa de desempleo local)
- Haber perdido el empleo sin culpa propia (despido, reducción de plantilla, etc.)
- Estar disponible y buscando activamente empleo (excepto en beneficios especiales)
- Cumplir requisitos específicos según el tipo de prestación

Tipo de prestación	Descripción	Duración máxima en 2025
Prestación por desempleo	Para quienes pierden su empleo de forma involuntaria	Hasta 26 semanas (puede variar según regi tasa de desempleo local)
Prestación por maternidad	Para personas embarazadas o que han dado a luz	Hasta 15 semanas
Prestación parental (compartida)	Para uno o ambos progenitores tras el nacimiento o adopción de un hijo	Opción estándar: hasta 40 semanas (máx. 35 progenitor) Opción extendida: hasta 69 semanas (máx. 6: progenitor)
Prestación por enfermedad	Para quienes no pueden trabajar por razones médicas	Hasta 26 semanas (desde diciembre de 2022)
Prestación para cuidadores familiares	Para quienes deben cuidar a un familiar gravemente enfermo o terminal	Hasta 15 semanas (cuidado de adultos) Hasta 35 semanas (niños gravemente enfermo) Hasta 26 semanas (personas en etapa termin

Prestación por pesca estacional	Para trabajadores de la pesca en ciertas regiones	Según reglas específicas de la industria
--	---	--

3.4.6 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

La legislación laboral federal y provincial/territorial en Canadá reconoce el derecho de los trabajadores a formar sindicatos, a llevar a cabo actividades sindicales y a negociar colectivamente con los empleadores. Las leyes laborales en Canadá protegen a los trabajadores contra la discriminación por actividades sindicales.

Los sindicatos tienen ciertos derechos en virtud de la ley laboral, como el derecho a representar a los trabajadores en disputas con los empleadores, a negociar los términos y condiciones de trabajo en nombre de los trabajadores y a tomar medidas de acción colectiva como huelgas o piquetes.

Los sectores de actividad más sindicalizados son el sector público, la industria manufacturera y la construcción.

Casi el 30% de los trabajadores canadienses pertenecen a sindicatos, incluidos enfermeros, maestros, periodistas y atletas profesionales, así como a las ocupaciones más tradicionalmente sindicalizadas, como empleados de tiendas minoristas, trabajadores manufactureros, mineros, electricistas y otros trabajadores de la construcción. En total, unos cuatro millones de trabajadores canadienses pertenecen a un sindicato.

Los sindicatos en Canadá están regulados por la legislación federal y provincial. Están obligados por ley a ser democráticos y financieramente responsables ante sus miembros. Todos los sindicatos tienen estatutos que deben registrarse en las juntas laborales del gobierno. Hay más de un centenar de sindicatos diferentes en Canadá, pero UFCW Canadá es el principal sindicato para los trabajadores del sector privado.

De 1997 a 2022, se observa una disminución tanto en el número de trabajadores que están cubiertos por convenios colectivos, como en la tasa de afiliación a sindicatos. Esta disminución se debe principalmente a la reducción en la sindicalización de trabajadores del sector privado.

En el año 2022, la tasa de sindicalización en la administración pública alcanzó el 77% de los empleados públicos. Además, existen otras industrias del sector público con una alta tasa de sindicalización, como los servicios educativos (72,4%) y los cuidados de salud (52,4%). En el sector privado, los sectores con mayor sindicalización son los servicios de utilidad pública (68,1%), la construcción (31,3%) y la industria manufacturera (22,2%). Por otro lado, los sectores menos sindicalizados son la agricultura, la restauración y hostelería, los servicios profesionales y las finanzas.

ESDC rastrea información sobre las organizaciones laborales en Canadá. A través de sus listados, se puede obtener información útil sobre las organizaciones sindicales, incluidas las afiliaciones, el tamaño de la membresía, los locales y el presidente de cada organización.

4 INFORMACIÓN PRÁCTICA

Canadian Chamber of Commerce
275 Slater St, Suite 1700
Ottawa, Ontario, K1P 5H9
Tel.: (613) 238-4000
Email: info@chamber.ca

<https://www.chamber.ca>

Business Council of Canada
99 Bank Street, Suite 1001
Ottawa, Ontario, K1P 6B9
Tel: (613) 238-3727
E-mail: info@thebusinesscouncil.ca

<https://thebusinesscouncil.ca>

Canadian Association of Importers and Exporters
15 Allstate Parkway 6th floor
Markham, Ontario L3R 5B4
Tel: 1-866-616-2243
E-mail: info@iecanada.com

<https://www.iecanada.com>

The Chamber of Commerce of Metropolitan Montreal
393, rue Saint-Jacques, bureau 200
Montréal (Québec) H2Y 1N9
Tel: (514) 871-4000
E-mail: info@ccmm.ca

<https://www.ccmm.ca>

The Toronto Region Board of Trade
100 Queens Quay E, Suite 1600,
Toronto, ON M5E 1Y3
Tel: (416) 366-6811
E-mail: contactus@bot.com

<https://www.bot.com>

4.1 Formalidades de entrada y salida

Todos los visitantes que quieran entrar en Canadá deben tener un pasaporte válido y vigente. Los ciudadanos canadienses deben presentar su pasaporte canadiense para ingresar y salir del país. Dependiendo del país de origen, algunos visitantes necesitan un visado para entrar en el país. Los requisitos de vacunación y cuarentena debido a la pandemia de Covid-19 se eliminaron en octubre de 2022, por lo que ya no es necesario presentar en frontera una prueba de vacunación ni realizar una cuarentena preventiva.

Los permisos y/o visados que se describen a continuación pueden tramitarse online por el

portal

del Ministerio de Inmigración, Refugiados y Ciudadanía o en un Centro de Presentación de Solicitudes (Visa Application Centres, VCA) en el país de residencia. Los VCA son organismos privados habilitados por el Gobierno de Canadá como lugar de presentación de solicitudes y de recogida de datos biométricos. En España, el CVAC es

VSF GLOBAL

en Madrid.

Para estancias en Canadá de menos de 6 meses, los ciudadanos de la UE solo necesitan un pasaporte válido y la autorización de viaje electrónica

eTA

(electronic Travel Authorization). En la página web del Ministerio de Inmigración, Refugiados y Ciudadanía (

Immigration, Refugees and Citizenship

) se encuentran las instrucciones para obtenerlo. Conviene no fiarse de intermediarios que ofrecen la tramitación de la autorización, puesto que muchos son fraudulentos. Se recomienda tramitarlo siempre a través del portal de internet habilitado por el Gobierno de Canadá. Para estancias que superan los 6 meses, es preciso obtener un visado.

Las personas que deseen residir y trabajar en Canadá de forma permanente necesitan adquirir la condición de residentes permanentes. Las solicitudes se pueden tramitar online en el portal del Ministerio de Inmigración, Refugiados y Ciudadanía.

En el caso de personal directivo de una empresa de la UE trasladado a Canadá a una filial o sucursal en el país, la sociedad canadiense ha de realizar una oferta de empleo por escrito al empleado en la que indicará su relación con la sociedad extranjera, la naturaleza del puesto de trabajo y la duración de la estancia. La solicitud se puede hacer online. Desde la entrada en vigor del acuerdo CETA, la duración máxima de este permiso es de tres años y puede ser extendido en Canadá durante otros 18 meses. Tras la entrada en vigor del acuerdo, el cónyuge está autorizado a trabajar en Canadá y se autorizan contratos de prácticas también (de hasta 1 año).

Existen permisos específicos para aquellas personas que deseen establecer un negocio en Canadá, siempre y cuando proporcionen empleo o formación a trabajadores canadienses. Esta autorización es concedida habitualmente a distribuidores extranjeros que acuden a Canadá para formar a sus representantes canadienses.

Existe igualmente la posibilidad de obtener un permiso de trabajo y de residencia si el interesado dispone de una oferta formal de trabajo por parte de una empresa canadiense. Si esta oferta es convalidada por la oficina de empleo local que corresponda, el interesado puede tramitar las autorizaciones necesarias online en el portal del Ministerio de Inmigración, Refugiados y Ciudadanía. El proceso de convalidación por las autoridades laborales canadienses puede tomar de dos a seis meses y los criterios varían según las provincias.

Canadá y España han firmado un acuerdo que permite a los ciudadanos españoles de entre 18 y 35 años de edad que deseen viajar por Canadá buscar empleo temporal para ayudar a sufragar los gastos de viaje y estancia. Ésta puede ser de un máximo de tres meses (para estudiantes) o de un año (resto de solicitantes). Desde 2013 existe en Madrid un centro de recepción de solicitudes de visados de gestión privada,

CVAC

, pero su uso es optativo y sus servicios son de pago. A través de él se pueden presentar, entre otras, solicitudes para todas las categorías de residentes temporales extranjeros. [Ver: Ministerio de Empleo y Seguridad Social]

El acuerdo CETA incluye disposiciones para facilitar el movimiento de trabajadores cualificados entre los países de la UE y Canadá y para facilitar el reconocimiento de cualificaciones profesionales. Beneficia especialmente a empresas que tienen que dar un servicio posventa de maquinaria o tecnología TIC o a aquellas que tienen que transferir personal a sus filiales en Canadá.

Para mayor información sobre visados, se pueden consultar las siguientes páginas web:

[Citizenship and Immigration Canada](#)

,

[Establecer un negocio en Canadá](#)

,

[Embajada de Canadá en España](#)

,

[Embajada de Canadá en Francia](#)

.

4.2 Lengua oficial y religión

Canadá tiene dos idiomas oficiales, el inglés y el francés. El inglés es el idioma más extendido. En la práctica, el uso del francés apenas traspasa las fronteras de la provincia de Quebec, donde representa la lengua materna de más del 80% de la población. La Legislación Federal sobre Idiomas (

[Official Languages Act](#)

) garantiza a los canadienses el derecho a recibir servicios del Gobierno federal en los dos idiomas oficiales. El mismo documento también prevé disposiciones obligatorias en materia lingüística para el etiquetado de productos.

Para más información se puede consultar el sitio de internet de la Oficina del Comisionado de las Lenguas Oficiales (

[Office of the Commissioner of Official Languages](#)

).

En Canadá no existe religión oficial y la libertad de religión está consagrada en las leyes del país. La religión preponderante en el país es la religión católica romana. Según el *World Factbook* de la

[CIA](#)

, la distribución de practicantes según la religión en Canadá es la que sigue: el 39% profesa la religión católica y un 20,3% la protestante. También existen comunidades de las religiones musulmana, budista, hindú, sikh y judía.

4.3 Moneda y tipo de cambio

La unidad monetaria es el

dólar canadiense

. Hay billetes de 5, 10, 20, 50, y 100 dólares y monedas de 5, 10, 25 céntimos y de 1 dólar y 2 dólares. Canadá tiene un régimen de cambios flotante.

El tipo de cambio medio del mes de junio de 2025 fue:

Divisa eurozona	Dólar canadiense CAD
1 Euro	1,5165 CAD

Fuente:

[Banco Central Europeo](#)

4.4 Corriente eléctrica

La corriente eléctrica es de 110-120 voltios y 60 hercios.

El estándar de conexión para enchufe es el mismo que para EE.UU. y México, denominado NEMA 1-15 (tipos A y B). Este tipo de enchufes se caracteriza por tener dos conexiones planas paralelas de anchos diferentes. El tipo B, además, incluye una toma de tierra redonda.

4.5 Seguridad

Para conocer la actualidad de Canadá en este aspecto, por favor, visitad la sección

["Seguridad" de la página del MAEC](#)

.

4.6 Condiciones sanitarias

La situación de la atención sanitaria en Canadá es la siguiente: en el caso de residentes permanentes que requieran un tratamiento “medicamento necesario”, es gratuita. No obstante, la mayoría de los medicamentos requeridos para el tratamiento suelen ser de pago. En el caso de un tratamiento no considerado “medicamento necesario” para residentes (como por ejemplo una cirugía cosmética electiva), este no será cubierto por el sistema público. Dicho esto, una gran proporción de canadienses tiene planes de salud o de empleo que cubren parcial o totalmente el coste de las medicinas necesarias para los distintos tratamientos y para muchos servicios que no cubre el sistema de sanidad público.

Mientras el Gobierno federal canadiense proporciona apoyo financiero para el sistema de salud, la prestación de los servicios de cuidado de la salud es competencia de los gobiernos provinciales. Por ejemplo, la provincia de Ontario aplica el plan de seguro

[Ontario Health Insurance Plan](#)

, el cuál provee servicios de cuidado de la salud a los residentes de Ontario además de a personas de otras provincias y países que sufran un problema de salud en Ontario. Cuando un residente se muda a otra provincia, tendrá que cambiar de plan de seguro, aunque puede continuar usando su tarjeta de seguro de salud original durante 3 meses, lo que da suficiente tiempo para registrarse para el nuevo plan y recibir la nueva tarjeta de seguro de salud.

El sistema de salud pública de Canadá es universal, esto es, considera que los servicios de atención sanitaria sean suministrados a todos los ciudadanos por igual. Sin embargo, la situación actual del sistema, con problemas de masificación y largas listas de espera han hecho que se empiecen a plantear otros modelos sanitarios alternativos.

Los servicios en Canadá son prestados por privados (médicos, cooperativas, clínicas, etc.) quienes cobran sus servicios al gobierno. Estos servicios están abiertos a todo aquel que los requiera, pero destaca que nadie puede recibir un trato preferencial, indiferente de si contrata el servicio pagándolo de su bolsillo o a través del sistema público. Las tarifas por consultas médicas suelen ser bastante elevadas.

Para visitantes internacionales, es aconsejable contratar un seguro de asistencia en viaje.

Más información en las páginas Web de

[Health Canada](#)

y la

[Organización Mundial de la Salud](#)

.

4.7 Comunidades y conexiones con España

Telecomunicaciones

Los servicios de telefonía y transmisión de datos son muy buenos en general en todo el país, aunque caros en comparación con las tarifas que se cobran en España. La cobertura de servicios de telefonía móvil es excelente dentro de los núcleos urbanos y periferia inmediata, así como a lo largo de las principales vías de comunicación por carretera. Por la baja densidad de población y la extensión del país, puede deteriorarse rápidamente o ser incluso inexistente en zonas menos pobladas. Se pueden usar los teléfonos móviles españoles siempre que sean tribanda o superior. El despliegue del 5G está en sus inicios en Canadá y el mapa de cobertura es todavía restringido.

El uso del internet está generalizado en el país, aunque los servicios de internet de alta velocidad pueden no estar disponibles fuera de las zonas urbanas. Es habitual ofrecer el servicio de internet de alta velocidad en los hoteles, pero no siempre es gratuito. En los lobby de hotel y en la mayoría de los establecimientos de hostelería se ofrece conexión de internet por wi-fi básica gratuita. En los aeropuertos varía, algunos ofrecen servicios de conexión por wi-fi completamente gratuitos y otros solo ofrecen un tiempo de conexión gratuito limitado.

El uso de la aplicación de comunicación Whatsapp no está tan extendido como en España. Los canadienses prefieren comunicar por mensaje de texto o mediante los servicios de mensajería de Facebook o Instagram.

Para las comunicaciones telefónicas desde España con Canadá hay que marcar el prefijo “00” o “+”, seguido del prefijo país “1”, seguido del número (10 dígitos). Es el mismo prefijo país que para las llamadas a EE. UU., que ambos países comparten. Para las llamadas a España desde Canadá, hay que marcar el prefijo 011 34 o +34, seguido del número.

El prefijo país “1” sirve tanto para las llamadas de larga distancia dentro del país como para las llamadas a EE. UU. que se consideran también larga distancia. Esto es, no es necesario marcar el prefijo “011” de

llamada internacional para llamadas a los EU.UU. En esos casos, se marca únicamente el 1 seguido del número.

Si se prefiere, se pueden comprar tarjetas de prepago para móviles desbloqueados, pero conviene tener en cuenta que Canadá está entre los países con las tarifas de telefonía móvil más caras. La facturación de los servicios de roaming no tiene techo, por lo que conviene desconectar el servicio de datos al entrar en el país para evitarse sorpresas en la factura después.

Las principales empresas de telefonía móvil con cobertura en todo el país son

[Bell](#)

,

[Rogers](#)

y

[Telus](#)

. Las tres tienen segundas marcas dirigidas a diferentes segmentos de consumidores.

Conexiones por vía aérea con España

[Air Canada](#)

y

[Air Transat](#)

son las dos únicas aerolíneas que ofrecen vuelos directos entre España y Canadá. Air Canadá vuela desde Toronto a Madrid y Barcelona. Air Transat ofrece vuelos entre Toronto, Montreal, Quebec city, Calgary y Vancouver y las ciudades españolas de Barcelona, Madrid y Málaga.

Las principales compañías aéreas europeas, como British Airways, Air France, KLM o Lufthansa, ofrecen diferentes posibilidades de transporte entre España y Canadá mediante conexión en diferentes capitales europeas.

Las conexiones interiores y a EE.UU. son buenas. Las tarifas para los vuelos internos y las conexiones a EE. UU. son relativamente caras en comparación con los precios de vuelos internos en la UE y en los EE. UU. Los principales aeropuertos son los de Toronto, Montreal, Vancouver, Edmonton y Calgary.

Conviene llegar con 3 horas de adelanto al aeropuerto para vuelos internacionales, 2 horas para vuelos a EE. UU. y un mínimo de 45 mn para vuelos internos.

Las aerolíneas no suelen ofrecer servicios de comidas y bebidas alcohólicas gratuitos en vuelos internos ni en los vuelos a EE. UU.

4.8 Hora local, vacaciones y días festivos

Hora local

Canadá está dividido en seis husos horarios. La diferencia horaria con respecto a España (península) es de 4 horas y media en Terranova y Labrador, 5 horas en Halifax (Nueva Escocia), 6 horas en Montreal (Quebec), Ottawa y Toronto (Ontario), 8 horas en Calgary y Edmonton (Alberta), y 9 en Vancouver (Columbia Británica).

Hay que tener en cuenta que los cambios de hora en primavera y en otoño se hacen en días diferentes:

-Primavera: Canadá (2º domingo Marzo), España (último domingo Marzo)

-Otoño: Canadá (1º domingo Noviembre), España (último domingo Octubre)

Vacaciones

El periodo mínimo anual de vacaciones pagadas para los trabajadores, según la legislación federal, es de **dos semanas**

. Las legislaciones provinciales establecen mínimos similares de dos semanas, a excepción de Saskatchewan, cuyo mínimo son tres semanas. El calendario vacacional de los estudiantes se asemeja bastante al modelo español y se paralizan las clases en Navidad, Semana Santa y verano.

Los días festivos del país se pueden desglosar tanto a nivel federal como a nivel provincial:

Festividades nacionales

La siguiente tabla muestra los días festivos en Canadá:

Festividades nacionales
1 de enero (Año Nuevo)
29 de marzo Viernes Santo
1 de abril Lunes de Pascua
20 de mayo. Tercer lunes de mayo (día de la Reina Victoria)
24 de junio. Lunes. Día de san Juna Bautista (solo en Quebec)
1 de julio (día nacional de Canadá)
5 de agosto. Primer lunes de agosto (Civic Holiday)
2 de septiembre. Primer lunes de septiembre (día del Trabajo)
30 septiembre (Día Nacional de la Verdad y la Reconciliación)
14 de octubre. Segundo lunes de octubre (día de Acción de Gracias)
11 de noviembre (día del Armisticio)
25 y 26 de diciembre (Navidad y Boxing Day)

Fuente

: [Gobierno de Canadá](#)

.

Festividades provinciales

La siguiente tabla muestra los días festivos en las provincias canadienses:

Provincia	Días Festivos
Alberta	Tercer lunes de febrero (Día de la Familia)
	Primer lunes de agosto (Heritage Day)
Columbia Británica	Segundo lunes de febrero (Día de la Familia)

	Primer lunes de agosto (Fiesta Civil)
Manitoba	Tercer lunes de febrero (Fiesta de Louis Riel)
Nuevo Brunswick	Primer lunes de agosto (Fiesta Civil)
Nueva Escocia	Primer lunes de agosto
	Tercer lunes de febrero (Heritage Day)
Ontario	Primer lunes de agosto (Fiesta Civil)
	Tercer lunes de febrero (Día de la Familia)
Quebec	24 de junio (Día Nacional/San Juan Bautista)
	Lunes antes del 25 de mayo (Día de los Patriotas)
Isla del Príncipe Eduardo	Tercer lunes de febrero (Islander Day)
Saskatchewan	Primer lunes de agosto (Fiesta Civil)
	Tercer lunes de febrero (Día de la Familia)
Terranova y Labrador	-
Territorios del Noroeste	21 de junio (Día Nacional Aborigen)
Nunavut	9 de julio (Día de Nunavut)
	Primer lunes de agosto (Fiesta Civil)
Yukon	Tercer lunes de agosto (Discovery Day)

Fuente:

[Statutory Holidays](#)

.

4.9 Horarios laborales (bancos, comercios, empresas y AA.PP.)

Comercios: Las tiendas detallistas abren de lunes a miércoles de 9:00 a 18:00 h, y hasta las 21:00 h los jueves y viernes. Los sábados de 9:00 a 17:00 h. Dependiendo de las leyes locales algunas pequeñas tiendas permanecen abiertas por las tardes y/o por las noches y también los domingos. Las tiendas de los centros comerciales abren también los domingos, generalmente hasta las 17:00 h. Los supermercados generalmente abren hasta las 21:00 h, pero también los hay abiertos las 24 h.

Banca: El horario varía mucho y a veces depende de la sucursal. En general, los bancos abren de 10:00 a 17:00 h, de lunes a jueves, y de 10:00 a 18:00 h los viernes. Algunos bancos abren los sábados.

Empresas: En general, las empresas y oficinas abren de 9:00 a 17:00 h, de lunes a viernes.

Administración: En general el horario es de lunes a viernes, de 9:00 a 17:00 h.

4.10 Transporte interior

Canadá dispone de una red de transporte amplia y funcional, adaptada a su gran extensión territorial y baja densidad poblacional. El transporte por carretera es el principal medio de conexión dentro del país, tanto para personas como mercancías. La red viaria supera el millón de kilómetros y conecta eficazmente las principales áreas urbanas e industriales. El eje más importante es la autopista Trans-Canada Highway, que recorre el país de costa a costa.

El transporte ferroviario está muy orientado al tráfico de mercancías. Las compañías Canadian National (CN) y Canadian Pacific Kansas City (CPKC) operan redes que conectan los principales puertos con las zonas industriales del interior y con Estados Unidos. El transporte de pasajeros es más limitado y se concentra en el corredor Toronto–Ottawa–Montreal, gestionado por la operadora pública VIA Rail. Se encuentra en fase de desarrollo el proyecto High Frequency Rail (HFR), que mejorará notablemente la conectividad en el este del país en los próximos años.

El transporte aéreo es esencial, especialmente en regiones remotas. Existen más de 500 aeropuertos, con vuelos frecuentes entre las principales ciudades. Los aeropuertos de Toronto, Vancouver, Montréal y Calgary son los principales nodos del país. En determinadas zonas del norte, el avión es el único medio viable de transporte regular.

El transporte marítimo y fluvial también tiene relevancia, en particular en los Grandes Lagos y el río San Lorenzo, con conexión al Atlántico a través del Saint Lawrence Seaway. Los principales puertos comerciales son Vancouver, Montréal, Halifax y Prince Rupert, con buena integración ferroviaria y logística.

4.11 Vivienda

El acceso a la vivienda en Canadá puede representar una dificultad, especialmente en las grandes áreas metropolitanas. Los precios inmobiliarios son elevados en ciudades como Toronto, Vancouver, Ottawa y Montréal, tanto en el mercado de compra como en el de alquiler. A modo orientativo, el precio medio de una vivienda unifamiliar en el país ronda los 700.000 CAD, mientras que en los centros urbanos más demandados supera el millón de dólares.

El mercado del alquiler también está tensionado. Las viviendas disponibles son limitadas y la demanda supera con frecuencia la oferta, lo que provoca elevados precios y escasa disponibilidad en zonas céntricas. Se recomienda planificar con antelación la búsqueda de alojamiento, sobre todo en el caso de estancias prolongadas o traslados de personal.

El Gobierno federal y los gobiernos provinciales han puesto en marcha programas de impulso a la construcción de viviendas, como el Canada Housing Infrastructure Fund y préstamos para el desarrollo de nuevos apartamentos. No obstante, factores como el aumento del coste de los materiales o la falta de mano de obra ralentizan el ritmo de edificación.

En algunas ciudades se han introducido medidas para limitar la adquisición de propiedades por parte de no residentes, en un intento de frenar la especulación inmobiliaria. Estas restricciones no suelen afectar a quienes residan legalmente en Canadá con permisos de trabajo o estancia prolongada.

4.12 Sistema educativo y colegios

El sistema educativo canadiense es de alta calidad y está gestionado principalmente por las **provincias y territorios**, lo que implica diferencias regionales en contenidos curriculares, lengua de enseñanza o calendario escolar. No obstante, todos los sistemas provinciales comparten ciertos elementos básicos: gratuidad, obligatoriedad hasta los 16 o 18 años (según la provincia), y división por etapas.

Estructura general del sistema

- **Educación infantil** (*kindergarten*): no obligatoria, generalmente a partir de los 4 o 5 años.
- **Educación primaria** (*elementary school*): desde el primer grado (6 años) hasta el 6.º u 8.º, según la provincia.
- **Educación secundaria** (*high school*): abarca hasta el grado 12 (17–18 años).
- **Postsecundaria**: incluye **colegios comunitarios, institutos técnicos y universidades**. El acceso depende de los resultados académicos y del nivel educativo previo.

Canadá tiene una de las tasas más altas de educación postsecundaria del mundo y cuenta con universidades de prestigio internacional como **University of Toronto, McGill, UBC o Université de Montréal**.

Idiomas de enseñanza

Las escuelas públicas pueden impartirse en **inglés o francés**, dependiendo de la región. En Quebec predomina el francés, mientras que en el resto del país la lengua habitual es el inglés. Algunas provincias ofrecen **programas de inmersión en francés** y existen escuelas públicas con enseñanza íntegra en uno u otro idioma, a las que pueden acceder estudiantes internacionales o hijos de expatriados.

Opciones escolares

- **Escuelas públicas**: gratuitas para residentes permanentes, refugiados y personas con visado de trabajo o estudio de larga duración. Están financiadas con fondos públicos y gestionadas por distritos escolares locales.
- **Escuelas privadas**: pueden seguir el currículo provincial o modelos alternativos (Montessori, Waldorf, religiosos, internacionales). Las cuotas varían entre **15.000 y 40.000 CAD anuales**, dependiendo del centro y la ciudad.
- **Escuelas internacionales**: presentes en ciudades como Ottawa, Toronto, Vancouver o Montreal. Suelen ofrecer programas como el **Bachillerato Internacional (IB)** o el currículo británico, francés o estadounidense. Son una opción habitual para expatriados y diplomáticos.

Homologación y acceso

Los hijos de ciudadanos españoles con residencia legal en Canadá pueden acceder a las escuelas públicas de forma gratuita. Es habitual que deban acreditar su nivel lingüístico en inglés o francés y presentar documentación académica traducida. La inscripción se realiza directamente ante el distrito escolar correspondiente, según el lugar de residencia.