



# Canadá se ofrece a las empresas españolas



El país está incluido por el Gobierno español en la lista de países PASE debido a su importancia estratégica.

Canadá es un país con un enorme territorio de 10 millones de km<sup>2</sup>, 20 veces más grande que el español, pero con una población menor que la nuestra, 38,5 millones de habitantes, que se concentran en un 80% principalmente en la franja que bordea la frontera con Estados Unidos.

Es una de las economías más desarrolladas del mundo, situándose en 2020 en la novena posición, y forma parte de la zona de libre comercio establecida por el Tratado CUSMA (ver artículo en [El Exportador de octubre de 2020](#)), firmado entre EE. UU., México y Canadá y que entró en vigor el 1 de julio de dicho año. Este acuerdo

reemplazó el conocido como NAFTA que estaba vigente desde 1994.

Uno de los principales rasgos del patrón comercial de Canadá es la fuerte interdependencia con EE. UU., ya que el 75,5% de las exportaciones canadienses y el 48,5% de sus importaciones se llevaron a cabo con su vecino en 2021.

## Superando la pandemia

El país sufrió una importante recesión con motivo de la pandemia del COVID-19, que obligó al cierre de actividades no esenciales y provocó una caída del PIB del 5,2%. Sin embargo, en 2021 ya logró crecer un 4,6%.

Canadá, que es un país exportador de cereales, energía y materias primas, se ha beneficiado de momento con sus exportaciones de los fuertes aumentos en los precios mundiales de estos productos básicos, que mejoran sus términos de intercambio.

De todas formas, a partir de abril de 2021, la inflación comenzó a acelerarse de forma rápida al unísono con la fuerte recuperación económica, alcanzando a final de 2022 el 6,3% (tras un máximo en junio superior al 8%), haciéndose más evidente ante los problemas que aún persisten en las cadenas de suministro internacionales.



El Banco de Canadá estima que en 2022, el PIB creció un 3,6%, y se espera una ralentización en 2023, que podría situarse en el 1%.

### Una economía muy abierta

Canadá tiene una de las economías más abiertas del mundo. Mantiene en vigor 14 acuerdos de libre comercio (TLC) que engloban a 51 países. El Tratado CUSMA ocupa el primer lugar en cuanto al volumen de intercambios comerciales, muy por delante del [Acuerdo UE-Canadá \(CETA\)](#), segundo en el *ranking*.

Como ya se ha señalado, a pesar del número de acuerdos de libre comercio firmados por Canadá, sus intercambios dependen en gran medida de su vecino del sur. Consciente de esta dependencia, el país ha realizado grandes esfuerzos en los últimos 15 años para diversificar su comercio, aunque no ha conseguido disminuir de forma significativa el peso comercial de EE. UU. en su economía.

Desde el punto de vista del comercio dentro del país, un aspecto a tener muy en

cuenta es que el **mercado canadiense está fraccionado y las competencias provinciales en numerosas materias hacen que para abordarlo se necesite una estrategia que tenga en consideración este hecho provincial**. La entrada en vigor en 2017 del [Acuerdo CFTA](#) ha contribuido a facilitar el flujo de bienes y servicios progresivamente en todo el país. Finalmente, las provincias más relevantes para los negocios son: Ontario, Quebec, Alberta y la Columbia Británica.

### Para invertir en el país

La **Ley de Inversión de Canadá (*Investment Canada Act*)** es la que regula los capitales extranjeros que se invierten en el país. Todas estas inversiones requieren ser notificadas o, si exceden un umbral específico, aprobadas. **En el caso de las procedentes de la UE, al existir un acuerdo preferencial, no precisan aprobación, 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**. Este se actualiza

## Documentación

[Guía de país. Canadá](#)

Ed. Ofecomes Ottawa, mayo 2022, 70 págs., en español

### Estudios de mercado destacados

[El mercado de la gestión de residuos sólidos urbanos \(RSU\) en Canadá](#)

Ofecomes Ottawa, ed. ICEX, noviembre 2022, 48 págs., en español

[El mercado del azulejo en Canadá](#)

Ofecomes Toronto, ed. ICEX, agosto 2022, 51 págs., en español

[El mercado canadiense de la educación postsecundaria](#)

Ofecomes Ottawa, ed. ICEX, abril 2022, 41 págs., en español

[El mercado de los cítricos en Canadá](#)

Ofecomes Toronto, ed. ICEX, noviembre 2021, 53 págs., en español

[El mercado de la alimentación en Canadá](#)

Ofecomes Toronto, ed. ICEX, noviembre 2021, 53 págs., en español

anualmente, siendo para 2023 de 1.931 millones de dólares canadienses.

El plazo normal de obtención de las aprobaciones, para proyectos de inversión que superen dicho umbral, es de 45 días, pero puede ampliarse hasta un máximo de 75 días.

Como se destaca desde la Ofecomes en Ottawa, **“las empresas cuya inversión deba ser aprobada deberán demostrar que dicha operación supondrá un ‘beneficio neto’ para Canadá**. Este concepto tiene en cuenta 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 del país. **También existen restricciones fijadas por las distintas provincias**. Unas pueden exigir, por ejemplo, una mayoría de ciudadanos canadienses en los consejos de administración o pueden controlar de forma muy estricta la propiedad inmobiliaria”.

### El CETA, en las relaciones entre España y Canadá

Las relaciones económicas y comerciales entre los dos países son positivas y están enmarcadas a su vez en las relaciones que mantiene la UE con el país norteamericano.

**Las exportaciones españolas hacia Canadá en 2022 superaron los 2.208 millones de euros, una cantidad no muy**

**Entrevista a Blanca Fernández Barjau, consejera económica y comercial de España en Ottawa** (vídeo en ‘El Exportador’)



“Las relaciones entre España y Canadá están amparadas por el CETA..., que aporta claridad de reglas y voluntad de reducir las barreras”.





elevada pero que supone una tendencia ascendente desde 2014, ininterrumpida hasta 2020, cuando se vio truncada por el efecto de la pandemia. **Nuestra tasa de cobertura, sin embargo, que se mantenía en los últimos años por encima del 100%, ha bajado en 2022 hasta el 85% como consecuencia del incremento de nuestras importaciones de petróleo y gas.**

Las empresas españolas están utilizando las preferencias arancelarias contenidas en el CETA, aunque **el acuerdo debería ser mejor aprovechado por ellas para incrementar los volúmenes de intercambios comerciales, ya que ofrece un buen número de posibilidades.**

En otro capítulo, **el stock de inversión directa de España en Canadá en 2020 (último dato disponible) fue de 5.137 millones de euros**, de los cuales el 70% se concentra en la extracción de crudo de petróleo y gas natural, cuyo protagonista es Repsol, que adquirió en 2015 la compañía Talisman Energy. En segundo lugar, habría que mencionar la inversión en infraestructuras (876 millones). **España es el 17ª inversor en Canadá y son 76 las empresas españolas establecidas en el país.**

### Un gran mercado

Las empresas españolas que apuesten por Canadá tienen buenas posibilidades de éxito. He aquí dos ejemplos:

**AM FRESH.** Este grupo hortofrutícola murciano **abrió hace 15 años una oficina y**

**un almacén en Toronto**, desde donde continúa sirviendo a las principales cadenas de supermercados del país.

Su director comercial para Norteamérica y Asia, Carlos Bonet, afirma que “siendo nuestra compañía la líder mundial de uva y cítricos, nos dimos cuenta de que **Canadá presentaba una oportunidad muy interesante, pues no produce los frutos que maneja nuestra empresa y, por tanto, los debe importar.** Además de esto, detectamos que los supermercados canadienses estaban sofisticando su manera de comprar, lo cual estaba alineado con la forma de trabajar que tenemos en Europa, donde los supermercados trabajan con modelos más avanzados que en el resto del mundo”.

La sucursal de AM FRESH en Canadá se dedica a servir a las principales cadenas de supermercado productos como cítricos, uvas de mesa, dátiles, caquis, granada y frutas exóticas. “Esto se realiza a través de la integración total de la empresa en la cadena de valor: **conectamos nuestras plataformas de innovación y desarrollo de las mejores variedades con la producción propia en distintos países y con la importación y distribución propia en Canadá**”, señala el directivo.

La propuesta de la empresa es servir fruta las 52 semanas del año, lo que implica trabajar desde varios orígenes para completar ese período: España, Israel, Turquía, Marruecos, Sudáfrica, Perú, Chile y México.

En opinión de Bonet, “Canadá presenta un país extremadamente multicultural y

## ENLACES

Access2Markets. Comisión Europea  
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

Cámara de Comercio España-Canadá  
<https://spaincanadacc.org/>

Innovation, Science and Economic Development Canada  
<https://www.ic.gc.ca/>

Invest in Canada  
<https://www.investcanada.ca/>

Portal de barreras comerciales.  
Secretaría de Estado de Comercio de España  
<https://barrerascomerciales.comercio.gob.es/es-es/Paginas/index.aspx>

por tanto un abanico de posibilidades inmenso. Hacemos productos desde líneas generales a productos muy específicos para un segmento particular de la población local. **Los ciudadanos tienen un poder adquisitivo que les permite comprar productos de importación**, incluso cuando la cadena de costes se ha incrementado tanto en los últimos años, sobre todo debido a los fletes marítimos y los costes de los materiales”.

El directivo subraya que “el mercado canadiense se ha mantenido fuerte y los consumidores han seguido acudiendo a comprar fruta al supermercado pese a la inflación. Por otro lado, se trata de un mercado con curiosidad para probar productos nuevos. AM FRESH ya ha lanzado numerosas variedades de uva y cítrico en el país y éstas han tenido una gran acogida.

Para finalizar, **Carlos Bonet no aprecia enormes dificultades en el mercado canadiense, más allá de la enorme extensión geográfica. Esto provoca que la distribución interna en el país sea extremadamente cara por las distancias extremas.** “Por poner un ejemplo, entre nuestro almacén en Toronto y los centros de distribución de nuestros clientes en Vancouver hay casi 4.500 km. Para ponerlo en perspectiva, esta distancia es mayor que una ruta Madrid-Moscú”.



**DURO FELGUERA.** El grupo empresarial asturiano, especializado en la ejecución de proyectos llave en mano, prestación de servicios para la industria y fabricación de bienes de equipo, “decidió abrir una oficina en Canadá para estar más cerca de sus clientes del sector minero, ya que el país es uno de los más importantes núcleos mundiales de minería”, señala Alejandro López Ferrer, director de Desarrollo de Negocio para América del grupo. “Además de que el sector minero es una de sus principales industrias, una gran cantidad de inversión en países de Centroamérica, América del Sur y África, procede de Canadá”.

El director añade que “como tal centro neurálgico, hay una gran cantidad de empresas desarrolladoras de proyectos mineros, ingenierías, fabricantes de equipos y componentes y consultores. Adicionalmente, Canadá también está a la vanguardia en el desarrollo de proyectos renovables con nuevas tecnologías (hidrógeno, biocombustibles, etc.)”.

El grupo se dirige a sus potenciales clientes como una firma especializada en la ejecución de proyectos llave en mano. López Ferrer subraya que “en Canadá, el modelo llave en mano o EPC no es tan popular y no existen muchas empresas especializadas en este formato. Igualmente, nosotros somos una empresa con tecnología propia en manejo de graneles sólidos para el sector minero, portuario e

industrial. Asimismo, contamos con tecnología para soluciones de almacenamiento de gas natural licuado (GNL o LNG)”.

Desde la implantación en 2015, Duro Felguera ha participado en proyectos mineros de diferentes minerales como hierro, níquel, grafito...; industriales, como plantas de fertilizantes o plantas de pélets; o del sector de oil&gas en almacenamiento de LNG.

También ha realizado diferentes estudios en soluciones novedosas o con nuevos materiales (grafeno). Actualmente mantiene una colaboración estratégica con una empresa canadiense para construir plantas de captura de CO2 y una planta de biometanol en Ontario, para las cuales se está realizando la ingeniería. El año pasado comenzó a trabajar en un proyecto minero de plata para una compañía canadiense con operaciones en Marruecos.

López Ferrer comenta algunas de las dificultades del mercado canadiense para su sector. “Una de ellas es la correcta identificación de los proyectos con buena base y potencial de ser ejecutados. En el mercado hay muchos proyectos de inversión e iniciativas, pero un porcentaje pequeño llegan a término. Muchos de ellos acaban cancelándose, incluso después de haber sido adjudicados, por problemas de financiación, políticos, comerciales o cambio en las condiciones del mercado”.

“Actualmente, -añade Ferrer-, también

## DIRECCIONES DE INTERÉS EN CANADÁ

Oficina Económica y Comercial de  
la Embajada de España en Ottawa  
130 Albert Street, suite 15.11  
Ottawa K1P 5G4  
Tel. 00 1 613 236 04 09  
[ottawa@comercio.mineco.es](mailto:ottawa@comercio.mineco.es)

Oficina Económica y Comercial de  
España en Toronto  
University Ave., 170, floor 7th;  
Suite 700  
Toronto M5H 3B3  
Tel. 00 1 416 967 04 88  
[toronto@comercio.mineco.es](mailto:toronto@comercio.mineco.es)

## EN ESPAÑA

ICEX España Exportación e  
Inversiones  
Pº de la Castellana, 278  
28046 Madrid  
Tel. 913 497 100  
[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Embajada de Canadá en Madrid  
Paseo de la Castellana, 259 d Torre  
Espacio  
28046 Madrid  
Tel. 913 82 84 00  
[MDRIDG@international.gc.ca](mailto:MDRIDG@international.gc.ca)

es difícil encontrar profesionales disponibles. Tras la pandemia, además de retrasarse mucho los procesos de inmigración durante un par de años, se han activado muchos proyectos fruto de los programas de inversión lanzados por los diferentes gobiernos. Esto ha provocado que haya una gran demanda de profesionales y sea cada vez más difícil competir para retener el talento. Por contra, es un mercado con mucha seguridad jurídica, con buena situación económica y con un gran número de oportunidades en diferentes sectores”.

MANUEL JAVIER ARCE

SÍGANOS

