Argentina Trade Net

CANADÁ

Guía de negocios

Abril de 2025

Argentina

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto

Embajada de la República Argentina
Canadá

Contenidos

Ficha país *1*

Aspectos generales **1**

Geografía *1*

Población y centros urbanos *2*

Organización política y administrativa *3*

Transporte *4*

Telecomunicaciones y prensa *5*

Moneda y sistema bancario *5*

Economía **6**

Principales indicadores macroeconómicos *6*

Perfiles productivos regionales *7*

Ontario 7

Quebec 8

British Columbia 10

Alberta 10

Principales mercados urbanos *10*

Toronto 10

Montreal 11

Vancouver 11

Ottawa 12

Calgary 12

Comercio internacional y bilateral **12**

Tratados de Libre Comercio *12*

Comercio internacional *12*

Principales productos exportados en 2024 13

Principales productos importados en 2024 14

Evolución del comercio bilateral *15*

Principales productos importados desde Argentina en 2024 17

Principales productos exportados a Argentina en 2024 19

Información de acceso al mercado para exportadores **20**

Sistema arancelario *20*

Marco Legal 20

Estructura y presentación arancelaria 21

Preferencias Arancelarias 22

Regulaciones de importación *23*

Documentos y formalidades aduaneras *25*

Documentos Requeridos 25
Liberación de los productos en Aduana 26
Estándares de calidad y certificaciones *27*
Canales de distribución y ventas *27*
Muestras comerciales y publicidad *28*
Promoción de ventas y prácticas comerciales *28*
Estrategia 28
Embalaje y etiquetado 29
Acciones recomendadas 29
Compras gubernamentales *29*
Oficina de apoyo a exportadores de países en desarrollo (TFO) *30*
Información para inversores 30
Información laboral *30*
Contratos 30
Trabajadores extranjeros 31
Salarios y jornada laboral promedio 31
Principales sindicatos y asociaciones 33
Seguridad social 34
Sistema impositivo *35*
Estructura general 35
Impuesto sobre las sociedades 35
Impuesto sobre la renta de las personas físicas 37
Impuesto sobre el patrimonio 38
Impuestos al consumo 38
Otros impuestos 39
Acuerdo bilateral para evitar la doble imposición 39
Incentivos a la inversión *40*
Programas de subsidios y apoyos gubernamentales 40
Tratado Bilateral de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (TBI) 43
Establecimiento de empresas *44*
Pasos para la constitución de una empresa 44
Representación y agencia 45
Tipos de sociedades y requisitos legales 45
Viajes de negocios 47
Transporte y hotelería *48*
Transporte 48
Hotelería 48
Visas *48*
Autorización electrónica de viaje *49*
Clima, atención médica, comunicaciones e idioma *49*
Clima y vestimenta 49

Salud y Atención Médica 50
Comunicaciones 50
Enchufes y voltaje 50
Idioma 50
Consideraciones en materia de seguridad *51*
Costumbres locales *51*
Medios de pago 51
Horarios laborales y calendario de feriados *51*
Husos horarios y diferencia horaria con Argentina 51
Feriados canadienses 2025 52
Contactos útiles *52*
Embajada de la República en Canadá 52
Consulado General de la República en Montreal 52
Consulado General de la República en Toronto 52
Consulado General de la República en Vancouver 49
Embajada de Canadá en Buenos Aires 49
Cámara de Comercio Argentino-canadiense 49
Principales ferias internacionales (2025) 49

Ficha país

Capital	Ottawa
Superficie	9.970.610 km
Población	41,5 millones (2025) [1]
Crecimiento poblacional	1,8 % anual (2025)
Tasa de alfabetización	99%
Expectativa de vida	81,3 años (2022)
Ingreso nacional per cápita	USD 55.227.9 (2024, USD corrientes)[2]
Moneda	Dólar canadiense (CAD)
División Política	10 provincias y 3 territorios
Sistema Político	Confederación, Monarquía parlamentaria
Sistema de medida	Sistema métrico (desde 1970).[3]
Huso horario	6 Zonas: GMT-3:30; -4; -5; -6; -7; y -8
Idioma Oficial	Inglés y Francés
Jefe de Estado	Su Majestad el Rey Carlos III, representado en el territorio por la Gobernadora General, Mary Simon
Jefe de Gobierno	Primer Ministro Mark Carney (en el cargo desde el 14 de marzo de 2025)

Aspectos generales

Geografía

Canadá es el segundo país más extenso del mundo. Su superficie total es 9.970.610 km². Limita al oeste con el Océano Pacífico y Alaska, al este con el Océano Atlántico, al noreste con Groenlandia, al sur con Estados Unidos, y al norte con el Océano Ártico. Su variada topografía incluye desde la tundra ártica hasta los campos de cereales de la zona central del país.

[1] Fuente: Statistics Canada.
[2] Fuente : Fondo Monetario Internacional.
[3] Si bien el país adoptó oficialmente el sistema métrico hace décadas, la influencia de Estados Unidos hace que en la vida cotidiana se sigan utilizando las unidades imperiales (pies, onzas, libras).

Población y centros urbanos

Canadá tiene 41,5 millones de habitantes, con una densidad de población que ronda los 4,2 hab/km². Existen grandes extensiones de tierra que permanecen deshabitadas, sin verse afectadas por la actividad humana. La gran mayoría de la población canadiense habita una estrecha franja a lo largo de la frontera con Estados Unidos, con cerca de dos tercios concentrados en las provincias de Quebec y Ontario. El 80% de la población es urbana.

La configuración racial y étnica canadiense es muy variada. Los primeros habitantes de Canadá fueron pueblos originarios que, se cree, llegaron desde Asia hace miles de años a través de un puente natural entre Siberia y Alaska. Hace cuatrocientos años, colonizadores de Francia y Gran Bretaña comenzaron a explorar el territorio y los asentamientos permanentes de estas dos naciones empezaron a principios del siglo XVII.

Hasta la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de los inmigrantes provenían de las Islas Británicas o de Europa Oriental. Sin embargo, desde 1945, el panorama cultural canadiense ha sido enriquecido por un número mayor de europeos del sur, asiáticos, latinoamericanos e inmigrantes de las islas del Caribe. El mayor flujo de inmigrantes proviene de países asiáticos, en especial China e India. Los pueblos originarios conforman una población de más de dos millones de individuos, distribuida entre Inuits (69.705), Metis (624.220) y First Nations (1.127.010).

Las ciudades más importantes de Canadá son: Toronto (7,1 millones de habitantes en el área metropolitana), Montreal y su área metropolitana (4,6 millones de habitantes), Vancouver (3,1 millones de habitantes)[4], Calgary (1,7 millón)[5], y Ottawa, la capital de Canadá (1,1 millón)[6].

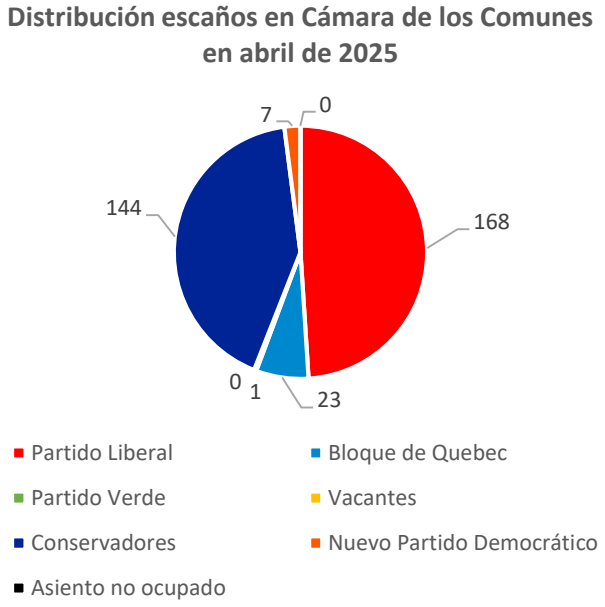
Organización política y administrativa

Canadá es un Estado federal cuya forma de gobierno es una democracia parlamentaria y monarquía constitucional. Después de la muerte de la reina Elizabeth II, Carlos III se convirtió en el heredero a la corona, pasado a ser rey de Canadá y por lo tanto Jefe de Estado, delegando sus poderes en la Gobernadora General de Canadá.

El Poder Ejecutivo es ejercido por el Primer Ministro y su gabinete de Gobierno.

El Poder Legislativo se compone de dos cámaras: el Senado, formado por 105 senadores designados por el Primer Ministro, y la Cámara de los Comunes, constituida por 338 diputados elegidos mediante sufragio universal, mediante el sistema de circunscripción uninominal.

La Cámara de los Comunes, el principal órgano legislativo, suele ser electa cada cuatro años, siendo cinco años el período legislativo máximo permitido. Los votantes deben elegir al Representante de su distrito electoral. El partido que obtiene mayor número de Representantes en la Cámara de los Comunes es el encargado de formar gobierno y en consecuencia encabezar el Poder Ejecutivo. Las últimas elecciones tuvieron lugar el 28 de abril de 2025 y dieron como resultado un gobierno de minoría del Partido Liberal. Como resultado de las mismas, el partido liberal obtuvo 168 escaños, tan solo a 4 escaños de obtener la mayoría[7].



La Constitución de Canadá establece la democracia parlamentaria como forma de gobierno y define las funciones y los poderes del gobierno federal. Éste se ocupa de asuntos de carácter nacional como la política exterior y el comercio internacional, la defensa, la pesca, los transportes y las comunicaciones, las cuestiones fiscales, el sistema monetario y bancario, el derecho penal y la inmigración. Las provincias tienen competencia en ámbitos tales como la administración de la justicia, los derechos civiles, la explotación de los recursos naturales, las cuestiones fiscales de orden

[4] Statistics Canada
[5] Calgary and region Population Outlook 2024 - 2029
[6] Current population and household estimates. Ottawa
[7] House of Commons Canada. Members of Parliament.

provincial, la educación, la salud, la cultura y la administración municipal. Cada gobierno provincial posee su propia Asamblea Legislativa elegida por sufragio universal.

En Canadá conviven dos sistemas jurídicos: el Código Civil, que rige en la provincia de Quebec, y la *common law* británica en el resto de las provincias y de los territorios, así como a nivel federal.

En la actualidad, las autoridades de Canadá son:

Gobernadora General: Mary Simon (desde el 26 de julio de 2021)

Primer ministro: Mark Carney (Partido Liberal, en el cargo desde el 14 de marzo de 2025)

Canadá es oficialmente un país bilingüe. Sus idiomas oficiales son el inglés y el francés. Con excepción de las dependencias del gobierno federal, en los hechos la norma se aplica regionalmente, con el francés dominando en Quebec y el inglés en el resto del país (con excepciones). Esto refleja la historia colonial mixta de Canadá.

El país está integrado por diez provincias (Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, Ontario, Prince Edward Island, Quebec, Saskatchewan) y tres territorios (Northwest Territories, Nunavut y Yukon), cada uno de ellos con particulares características en materia de geografía, historia, población y economía, lo cual contribuye a hacer de Canadá un país de una gran diversidad.

Transporte

Ferroviario

Operan dos compañías ferroviarias: Canadian National (Nacional de Canadá) (privatizada en noviembre de 1995) y Canadian Pacific Railway (Ferrocarril Canadiense del Pacífico), operada por la empresa del gobierno VIA Rail.

Principales puertos marítimos

Costa Oeste

- Vancouver, British Columbia
  Es el puerto más grande del país y el tercero de Norteamérica en capacidad de tonelaje. En 2024, procesó más de 158 millones de toneladas de cargamentos, alcanzando los USD 300.000 millones en importaciones y exportaciones[8].
- Prince Rupert, British Columbia
  Se desarrolló como puerto alternativo a Vancouver. Tiene un rol protagónico en las exportaciones de recursos naturales de las provincias del Oeste canadiense. Es el tercer puerto en importancia.

Costa Este

- Montreal, Quebec

[8] Fuente: Port of Vancouver. 2024 Key Facts

Es el segundo puerto en importancia. Se encuentra en el río San Lorenzo, sobre la ruta comercial más corta entre Norteamérica y Europa. Su tonelaje actual es de más de 35,26 millones de toneladas[9].

- Halifax, Nova Scotia
  Es un puerto de aguas profundas libre de hielo, lo que le permite operar todo el año sin inconvenientes.
- Saint John, New Brunswick
  Su tonelaje actual es de más de 28 millones de toneladas.

Canales fluviales

Las aguas del río San Lorenzo constituyen la vía troncal del comercio internacional de Ontario y Quebec.

Telecomunicaciones y prensa

En Canadá, las telecomunicaciones y radiodifusiones están reguladas por la Comisión Canadiense de Radio-televisión y Comunicaciones, una agencia gubernamental independiente.

Los principales conglomerados de servicios de televisión, cable, radio, diarios e Internet son: Bell Media (anteriormente CTV Globemedia), Rogers Communications, Shaw Communications, Quebecor, y el canal oficial de radio y televisión Canadian Broadcasting Corporation.

Algunos de los principales diarios locales son: en Alberta, *Calgary Herald*, *The Edmonton Journal*, *The Calgary Sun* y *The Edmonton Sun*; en British Columbia, *Vancouver Sun*; en Ontario, *The Globe & Mail*, *The National Post*, *Toronto Star*, *Toronto Sun* (el de mayor circulación de todo el país); en Québec, *La Presse*, *Le Journal de Montréal*, *Le Devoir*, *The Gazette*, *Le Soleil de Québec*.

Moneda y sistema bancario

La moneda oficial es el dólar canadiense (CAD), divisible en cien centavos. Los extranjeros que visitan Canadá pueden cambiar su dinero en cualquier institución financiera canadiense o en las ventanillas de cambio de moneda ubicadas en los aeropuertos y principales cruces de frontera. No hay restricciones para el ingreso y egreso de moneda local o de divisas, pero debe ser declarado todo ingreso/egreso de fondos superior a los CAD 10.000.

Canadá cuenta con una infraestructura bancaria sólida y estable, que consta de un exigente sistema regulatorio articulado a través del Bank of Canada —el banco central— y la Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras (*Office of the Superintendent of Financial Institutions*), para asuntos regulatorios, y la Agencia del Consumidor Financiero de Canadá (*Financial Consumer Agency of Canada*), para temas relacionados con el consumidor.

El horario de atención bancaria es de 10.00 a 17.00 horas de lunes a viernes. Algunos bancos en los principales centros urbanos tienen un horario de atención al público más amplio y/o flexible.

[9] Fuente: World Cargo News.

En marzo de 2025 el dólar estadounidense cotizó a un promedio de CAD 1,44.

Principales bancos de Canadá

- Bank of Montreal
- Bank of Nova Scotia
- Canadian Imperial Bank of Commerce
- Royal Bank of Canada
- Toronto Dominion Bank

Economía

En 2024, Canadá ocupó el puesto 19 de 67 en el ranking *IMD World Competitiveness* que elabora el International Institute for Management Development todos los años[10]. Ese mismo año, Transparencia Internacional ubicó a Canadá en el puesto 15 en el índice de Percepción de la Corrupción del sector público[11].

Principales indicadores macroeconómicos

Producto Interno Bruto: Canadá es la 9º economía más grande del mundo[12]. En 2024, su PIB fue de CAD 3,04 billones, un 5,1% superior al registrado en 2023[13].

Comercio exterior: en 2024, las exportaciones de bienes registraron un valor de USD 568.000 millones, 0,1% más que en 2023. Por su parte, las importaciones fueron de USD 554.240 millones, 0,9% menos que en 2023. La balanza comercial presentó un superávit por un valor de USD 14.758 millones.

Desempleo: en marzo de 2025, la tasa de desempleo se ubicó en 6,7%, 0,1 puntos por encima de su nivel el mes anterior[14].

Inflación: El Índice de Precios de Consumo (IPC) subió un 2,4% de media anual en 2024, tras un aumento del 3,9% en 2023[15].

Stock de Inversión Extranjera Directa en Canadá: CAD 1.502.530 millones en 2024[16].

Deuda externa: en 2023 registró una marca histórica de CAD 4,5 billones[17].

[10] Ver reporte « World Competitiveness Ranking 2024 Results».
[11] Ver Corruption Perceptions Index
[12] Obtenido de Statista
[13] Obtenido de Statistics Canada GDP
[14] Statistics Canada Labour force characteristics
[15] Statistics Canada Consumer Price Index
[16] Statistics Canada International Investment position, Stock
[17] Trading Economics

Perfiles productivos regionales

Ontario[18]

Ontario es la segunda provincia más grande de Canadá (un millón de km^2). Posee más de 16,1 millones de habitantes, el 39% de la población total de Canadá[19]. Su capital y ciudad más importante es Toronto. Es una de las diez mayores economías de América del Norte. En 2023, su PIB (USD 836.800 millones) representó el 39,1% del total del país[20].

Minería: Ontario es la provincia con mayor producción de oro, níquel, litio y elementos del grupo platino en Canadá, y el segundo mayor productor de cobre. La industria minera de Ontario alcanzó un valor de producción de minerales en 2023 de USD 15.700 millones, al igual que una inversión de USD 952 millones en aproximadamente 400 proyectos de exploración. Emplea de manera directa a 31.000 trabajadores, y de manera indirecta a 47.000.

Defensa: la industria de defensa de Ontario está compuesta por empresas de varios sectores que desarrollan productos y servicios para clientes militares y de seguridad, incluidos los vehículos aeroespaciales/espaciales, navales, de combate, municiones/armas, sistemas de soldados y C4ISR (Comando, control, comunicaciones, computadoras, inteligencia, vigilancia, reconocimiento). El sector genera ganancias anuales por USD 5,1 billones, donde más del 50% de sus ganancias provienen de las exportaciones generadas. Emplea de manera directa a 14.000 empleados.

Servicios financieros: Ontario es el centro financiero nacional de Canadá, con unas 17.000 empresas de servicios financieros que ofrecen una amplia gama de servicios, desde banca minorista y préstamos hasta gestión de patrimonio y procesamiento de pagos. Los bancos representan la mayor parte del segmento de servicios financieros de Ontario y casi la mitad del PIB total del sector. El sector emplea a aproximadamente 408.000 personas en unas 17.000 firmas, generando ingresos por USD 82.000 millones.

Industria Automotriz: Ontario es la segunda jurisdicción productora de vehículos más grande de América del Norte y uno de los clústeres de TICs más grandes de América del Norte, alcanzando una producción de 1,2 millones de autos en 2022. La provincia posee 3 de los mejores fabricantes de equipos originales para autos del mundo, la planta clasificada como la No. 1 de automóviles del mundo (J.D. Power), y más de 400 empresas que trabajan en el desarrollo conectado y autónomo y la movilidad inteligente. Ontario tiene una red avanzada de instalaciones de investigación y prueba que respaldan el trabajo pionero en la próxima generación de tecnologías de movilidad (Area X.O, McLaughlin Advanced Technology Track, ACE Climactic Wind Tunnel, Virtual Reality Cave, Centre for Intelligent Antenna and Radio Systems (CIARS), y el Vector Institute for Artificial Intelligence)

Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs): Ontario alberga uno de los clústeres de TIC más grandes de América del Norte, con la presencia de gigantes del sector como Amazon, IBM, Google, Cisco y Shopify, que desarrollan importantes operaciones de investigación y desarrollo (I+D) en la provincia. Ontario concentra el 48% del talento canadiense en TIC y Toronto se posiciona como el mercado de mayor crecimiento en este sector en toda América del Norte. Desde desarrollos

[18] Fuente general de esta sección: Invest Ontario
[19] Obtenido de Statistics Canada Population estimates
[20] Obtenido de Statistics Canada Gross domestic product

pioneros en la fabricación de computadoras y productos electrónicos, hasta avances en inteligencia artificial e innovación en tecnologías limpias, Ontario ofrece un entorno dinámico para empresas que buscan apalancar la tecnología en favor del crecimiento y la sostenibilidad. La provincia cuenta con una fuerza laboral superior a los 420.000 trabajadores en TIC y ha recibido inversiones por USD 13.900 millones en los últimos tres años.

Quebec[21]

Quebec es la provincia más grande de Canadá. Su capital es la ciudad de Quebec, a orillas del río San Lorenzo. Se encuentra altamente industrializada y diversificada. Gracias a sus abundantes recursos naturales y humanos, la provincia ha desarrollado importantes industrias, como la aeroespacial, energía, minería, alimenticia, construcción, diseño industrial, biociencias, tecnologías de la comunicación y la información.

Aeroespacial: Quebec es un líder mundial en la industria aeroespacial, compitiendo con lugares como Seattle y Toulouse. Alberga a más de 200 empresas líderes, como Bell Helicopter Textron, Bombardier Aerospace, Airbus, Boeing, CAE Inc. y Pratt & Whitney Canada, así como a destacados fabricantes de equipos y una excelente red de proveedores y subcontratistas. El sector aeroespacial de Quebec registró ventas de casi USD 21.000 millones y empleó a 41.700 personas en 2023. Ese año, Quebec representó el 90,9% de las exportaciones canadienses de aeronaves, el 74,5% de las exportaciones canadienses de motores de aeronaves y el 32,7% de las exportaciones canadienses de piezas de aeronaves y otros componentes aeroespaciales. Además, la industria aeroespacial ocupó el primer lugar en las exportaciones de Quebec, con un 13,5% de las exportaciones totales del país[22]. El 61% de la fabricación y el 21% de los servicios en la industria a nivel nacional están basados en Quebec[23].

En 2024, el gobierno de Quebec anunció la creación de la cuarta zona de innovación, Espace Aéro[24], que estará ubicada en Longueuil, Mirabel y Montreal. El proyecto, realizado con la ayuda del clúster Aéro Montréal, tiene como objetivo mejorar el atractivo de Quebec en el sector aeroespacial y convertirlo en un líder mundial en descarbonización y movilidad aérea avanzada. Las inversiones anunciadas suman USD 415 millones, de los cuales USD 85 millones provienen del gobierno de Quebec. Entre las empresas con anuncios más importantes dentro de la iniciativa se encuentra la norteamericana Boeing, con una inversión por USD 240 millones[25].

Agroalimentos: El PBI real de bioalimentos alcanzó los USD 27.200 millones en 2023, o el 6,3% del PIB total de la economía quebequense. En 13 de las 17 regiones, la contribución ascendió al 5% o más del PBI regional. Los empleos de la industria aportaron al menos el 10% del empleo regional en 14 regiones, así como en el grupo Côte-Nord y Nord-du-Québec[26].

---

[21] Fuente de esta sección: Investissement Québec y Montréal International
[22] Quebec. Présentation de l'industrie de l'aérospatiale
[23] Canada. État de l'industrie aérospatiale au Canada
[24] Quebec - Lancement de la 4e Zone d'innovation Québec - Création d'une zone d'innovation en aérospatiale à Longueuil, Mirabel et Montréal
[25] La Presse. La zone d'innovation prête à décoller
[26] Quebec. Bioclips. Actualité Bioalimentaire

En 2023, las exportaciones bioalimentarias de Quebec alcanzaron un máximo histórico de USD 11.900 millones, lo que representa un aumento del 3,4%. Las exportaciones de productos bioalimentarios de Quebec hacia Estados Unidos aumentaron un 3% (+USD 223 millones) en 2023, alcanzando un total de USD 8.100 millones. En cambio, las exportaciones hacia otros socios clave de Quebec experimentaron caídas generales: la Unión Europea (-USD 20 millones, -2%), China (-USD 11 millones, -2%) y Japón (-USD 89 millones, -20%)[27].

Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC): es un sector en expansión en Quebec, con 9.840 compañías que emplean alrededor de 183.848 personas en campos como el desarrollo de software, microelectrónica, multimedia, óptico-fotónica, servicios de consultoría, telecomunicaciones, servicios de computación en la nube e inteligencia artificial. En 2023, el sector genero USD 52.600 millones, alcanzando un PBI real de USD 25.870 millones, siendo un 6,02% del PBI de Quebec[28]. Dentro de esta industria se destaca el sector de la inteligencia artificial (IA). La provincia ha recibido USD 100 millones durante cinco años para la creación de un clúster de IA y USD 40 millones en el marco de la Estrategia Pancanadiense de Inteligencia Artificial. La Universidad McGill y la Université de Montréal recibieron USD 84 millones y USD 93,5 millones respectivamente del Fondo de Excelencia en Investigación de Canada First para continuar con su investigación relacionada con la IA. Muchos “big players” están invirtiendo en el desarrollo de la industria de IA en Montreal, como DeepMind, Facebook, Google, Microsoft, Samsung y Thales.

Energía y recursos naturales: Hydro-Québec se destaca como el mayor productor de electricidad en Canadá y uno de los mayores productores de energía hidroeléctrica en el mundo. Con una infraestructura impresionante que incluye 61 centrales hidroeléctricas y una capacidad instalada total de 37,2 gigavatios, la entidad gestiona también 28 grandes embalses con una capacidad combinada de almacenamiento superior a 176 teravatios-hora (TWh). En términos de producción, Hydro-Québec tiene la capacidad de suministrar hasta 165 TWh de electricidad anualmente solo para el mercado de Quebec, además de competir por contratos en mercados externos. Esto refleja la importancia significativa de la hidroelectricidad no solo para Quebec sino para toda la región noreste de América del Norte, donde Hydro-Québec actúa como una gran "batería verde".

Biociencias: la provincia cuenta con una gran cantidad de empresas relacionadas con las biociencias (farmacéuticas, biotecnología, tecnología médica). Más de 450 empresas se dedican a la investigación básica, la fabricación, la biotecnología, la investigación por contrato y la tecnología médica. Emplean a más de 25.400 trabajadores calificados. Gigantes internacionales como Pfizer, Sanofi y Merck han elegido Québec como base de su sede canadiense. Dentro de las inversiones más importantes de la provincia en el área de biociencias, está la construcción de una fábrica de Moderna en el área de Montreal que tiene el potencial de producir alrededor de 30 millones de dosis de vacunas al año, con la capacidad de aumentar la producción a 100 millones al año si fuera necesario. Esta instalación recibió el pasado 9 de septiembre de 2024 la licencia de establecimiento de medicamentos del Ministerio de Salud de Canadá[29]

[27] Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
[28] Quebec. Technologies de l'information et des communications
[29] Moderna. News Details.

British Columbia

British Columbia es la tercera provincia más grande de Canadá. Su capital es Victoria, en la isla de Vancouver, pero su ciudad más importante es Vancouver. Los sectores de bienes raíces, alquiler y arrendamiento, construcción y servicios profesionales, científicos y técnicos fueron aquellos que contribuyeron más al PBI de British Columbia en 2024, representando un 36,2% combinado del PBI provincial. A su vez, Los sectores de comercio minorista, alojamiento y servicios de alimentación y servicios profesionales, científicos y técnicos fueron los que más contribuyeron al empleo en British Columbia en 2024, representando un 36,8% combinado del empleo provincial.

La economía de la provincia se sustenta en buena parte en sus recursos naturales, principalmente la madera y la minería. Otros sectores relevantes son la agricultura, el turismo y las TICs. Las principales exportaciones de la provincia son los productos energéticos, la madera y sus derivados, maquinaria y equipamiento, y pescados y alimentos de mar. Los principales socios comerciales de la provincia son Estados Unidos, China, Japón y Corea del Sur.

Alberta

La provincia de Alberta cuenta con una población de 4,8 millones de habitantes. Su capital es Edmonton. Otro centro urbano importante es Calgary. El principal sector productivo de la provincia es la minería, canteras y extracción de petróleo y gas, con el 25% del PIB provincial en 2023. Le siguen en orden de importancia el sector inmobiliario, alquiler y arrendamiento (10,4%), el de manufactura (7,5%), y el de construcción (7,4%)[30]. El principal producto de exportación de Alberta es el petróleo crudo. En 2024, la provincia generó el 84% del petróleo crudo y el 61% del gas natural de Canadá[31]. La industria del petróleo y el gas emplea directamente a más de 139.000 personas en Alberta.

Principales mercados urbanos

Toronto

Toronto se encuentra en la costa norte del Lago Ontario y es la ciudad más grande de Canadá, albergando cerca del 46% de la población de la provincia de Ontario. Se caracteriza por su diversidad cultural, con un 46,6% de su población compuesta por inmigrantes, de los cuales más de la mitad proceden de Asia. Además, es una ciudad donde la educación es prioritaria, reflejado en que el 33% de sus residentes poseen títulos universitarios. Hasta 2024, el área metropolitana de Toronto contaba con una población de 7,1 millones de personas[32].

La economía de Toronto es robusta y diversa, contribuyendo casi a la mitad del producto bruto de la provincia y representando el 20% de la economía total de Canadá[33]. Los sectores más destacados incluyen las finanzas y servicios profesionales, la ciencia, el diseño, la educación, la tecnología, la

[30] Alberta. Gross Domestic Product.
[31] Canada Energy Regulator
[32] Toronto Star 2025
[33] Toronto Global

manufactura y el turismo. Como capital financiera de Canadá, Toronto ofrece una alta calidad de vida y es reconocida por su dinamismo económico.

La ciudad es un eje central para los negocios y el comercio, hospedando numerosos importadores y departamentos de compras de los principales minoristas del país. Esta concentración de actores económicos clave la convierte en un punto esencial para proveedores que desean penetrar y expandirse en el mercado canadiense. La posición estratégica de Toronto, sumada a su relevancia económica y financiera, ofrece oportunidades significativas para los exportadores argentinos interesados en explorar y crecer en el mercado de Canadá.

Montreal

Con aproximadamente 4,4 millones de habitantes, Montreal es el segundo centro urbano más grande de Canadá, generando alrededor de 56% del PBI de la provincia de Quebec[34]. Después de París, es la mayor ciudad de habla francesa del mundo. No obstante, el idioma inglés también es ampliamente utilizado, particularmente entre personas de negocios. Montreal es un importante centro del comercio nacional, particularmente en sectores como la moda, la cultura, la ingeniería, la industria aeroespacial y las finanzas. Además, es un punto de concentración para empresas líderes, incluidas aquellas especializadas en software avanzado y biotecnología.

El puerto de Montreal, que es el segundo en importancia en Canadá, y la presencia de numerosos importadores en la ciudad, hacen de Montreal un enclave estratégico para los proveedores que buscan acceder al mercado francófono canadiense. En lo que respecta a la posible apertura de oficinas en Montreal, la ciudad cuenta con un entorno empresarial favorable que incluye: acceso a mano de obra calificada, costos relativamente bajos para establecer y operar un negocio, incentivos fiscales y bajos costos de electricidad.

Vancouver

La región metropolitana de Vancouver tiene una población que excede los 3 millones de habitantes[35] y una economía diversificada, con el 84% del empleo vinculado a los servicios. Varios rankings ubican a Vancouver entre las 10 ciudades del mundo con mayor calidad de vida. Es considerada un centro altamente competitivo debido, en parte, a su cercanía con Asia, uno de sus socios comerciales más importantes luego de Estados Unidos, y a su puerto.

Vancouver es reconocida internacionalmente como un centro de excelencia en el campo de la minería, ya que más de 800 empresas mineras y otras 400 de servicios de apoyo a la actividad, están situadas en la región. La economía de esta ciudad ha tenido una importante transformación en los últimos 25 años. Históricamente dependió de las actividades portuarias y extractivas, las cuales fueron reemplazadas por una economía basada en la provisión de servicios (entretenimiento, educación, producción audiovisual, tecnologías de la información y la comunicación, entre otros).

Una razón clave por la que un exportador argentino debería dar importancia a Vancouver es su ubicación estratégica como puerta de entrada a la costa oeste canadiense y norteamericana, así como a los mercados de Asia-Pacífico, aún con los costos de flete involucrados.

[34] Montréal Inetrnational.
[35] CBC British Columbia.

Ottawa

Es la capital de Canadá y sede del gobierno federal. Forma una única región metropolitana con Gatineau, situada en Quebec, al otro lado del río Ottawa, que en 2022 contaba con aproximadamente 1,4 millones de habitantes.

Calgary

Calgary alberga numerosas empresas de producción de hidrocarburos, así como también de servicios y tecnología avanzada, que han crecido en torno a esta industria. Su importancia global como centro para la industria energética de petróleo y gas puede tornarla un mercado atractivo para exportadores o inversores argentinos que ofrezcan productos, servicios o tecnologías relacionadas con este sector, como así también, posibilidades de alianzas estratégicas y licencias de tecnología.

Comercio internacional y bilateral

Tratados de Libre Comercio

Canadá es miembro de los principales organismos internacionales y también forma parte de los grupos que reúnen a las principales economías del mundo como el G7 y el G20. También es parte de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y de la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OCDE).

En lo que respecta a Tratados de Libre Comercio (TLCs), en 2020 entró en vigor la revisión del NAFTA (ahora llamado USMCA). Por otro lado, Canadá ha firmado TLCs con Israel, Chile, Costa Rica, Perú, Colombia, Jordania, Panamá, Corea del Sur, Honduras, y con la European Free Trade Association (EFTA), que comprende a Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

El 30 de octubre de 2016, Canadá y la Unión Europea suscribieron el Acuerdo Económico y Comercial Comprehensivo (CETA, por su sigla en inglés). El Acuerdo se aplica de manera provisional desde el 21 de septiembre de 2017.

Adicionalmente, el 8 de marzo de 2018, Canadá y otros once países firmaron el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica (CPTPP). El 9 de marzo de 2018 Canadá y MERCOSUR acordaron iniciar negociaciones para un Acuerdo de Comercio Integral. A la fecha, tuvieron lugar ocho rondas de negociaciones. Se trata de una negociación amplia y compleja que busca alcanzar un acuerdo comercial de última generación.

En febrero de 2024, el gobierno canadiense aprobó la renovación del tratado de libre comercio con Ucrania.

Comercio internacional

En 2024, Canadá tuvo un superávit en su comercio de bienes de USD 14.758 millones. Las exportaciones totalizaron USD 568.998 millones y las importaciones USD 554.240 millones.

2024, Principales destinos de las exportaciones canadienses (USD millones - %)			2024, Principales países de origen de las importaciones canadienses (USD millones - %)		
Estados Unidos de América	435.016,9	76,5	Estados Unidos de América	274.390,6	49,5
China	21.744,1	3,8	China	64.014,6	11,5
Reino Unido	20.653,8	3,6	México	34.293,8	6,2
Japón	10.916,1	1,9	Alemania	17.180,8	3,1
México	6.279	1,1	Japón	15.243,4	2,8
Corea, República de	5.562,4	1	Corea, República de	12.236,4	2,2
Países Bajos	5.140,5	0,9	Vietnam	10.638,9	1,9
Alemania	4.931,2	0,9	Italia	8.958,1	1,6
Suiza	4.558,6	0,8	Brasil	7.427,8	1,3
India	3.872,3	0,7	Francia	7.077,8	1,3

Fuente: Trade Map

Canadá tiene una clara dependencia comercial con Estados Unidos, que fue el destino del 76,5% de sus exportaciones y el origen del 49,5% de sus importaciones. El USMCA (con México y EE.UU.) abarcó el 77,6% de sus exportaciones y el 55,7% de sus importaciones. Cabe destacar la presencia de Brasil como el noveno proveedor de Canadá, especialmente teniendo en cuenta la ausencia de un acuerdo de libre comercio.

Principales productos exportados en 2024

	Posición arancelaria	Descripción	USD Millones	% participación 2024
1	2709.00	Petróleo tal como se extrae del subsuelo, sin refinar ni procesar.	107.446	18,9
2	7108.12	Oro en estado natural o poco trabajado (por ejemplo, en lingotes o pepitas), destinado a usos industriales o joyería.	27.718	4,9
3	9999.99	Otras mercancías no especificadas.	21.429	3,8
4	8703.23	Automóviles particulares, familiares o deportivos para el transporte de personas, con motores medianos o grandes (entre 1.5 y 3 litros).	14.421	2,5
5	2710.19	Combustibles derivados del petróleo, como el gasoil, usados en transporte o industria, sin contenido de biodiésel.	10.396	1,8
6	2701.12	Carbón mineral con alto poder energético, usado principalmente en la generación de electricidad o procesos industriales.	7.061	1,2
7	3004.90	Medicamentos.	6.502	1,1
8	8703.24	Automóviles de lujo o alta gama para transporte de personas, con motores muy potentes (más de 3 litros de cilindrada).	6.231	1,1
9	8802.40	Aeronaves de gran porte con motor propio (no helicópteros), como los aviones comerciales o de carga pesada.	6.197	1,1

	Posición arancelaria	Descripción	USD Millones	% participación 2024
10	1001.99	Trigo común usado en la elaboración de harinas, pan y otros alimentos, que no está destinado a la siembra ni incluye trigo duro.	5.932	1

Fuente: Trade Map.

Principales productos importados en 2024

	Posición arancelaria	Descripción	USD Millones	% participación 2024
1	8703.23	Automóviles particulares, familiares o deportivos diseñados para llevar personas, con motores de tamaño medio o grande (más de 1.5 litros pero no más de 3 litros).	16.238	2,9
2	9999.99	Otras mercancías no especificadas	14.981	2,7
3	2709.00	Petróleo en estado natural, sin procesar, tal como se extrae del subsuelo	14.015	2,5
4	2710.12	Combustibles refinados como nafta o gasolina, que contienen al menos un 90% de petróleo u otros hidrocarburos similares	9.771	1,8
5	8704.31	Camionetas o furgones usados para llevar carga, con un peso máximo total de hasta 5 toneladas	9.602	1,7
6	7108.12	Oro sin procesar destinado a uso industrial o joyería, no para reservas monetarias ni en forma de polvo	9.379	1,7
7	3004.90	Medicamentos	8.275	1,5
8	8703.24	Automóviles de alta gama o gran tamaño para transporte de personas, con motores muy potentes (más de 3 litros de cilindrada)	7.481	1,3
9	8517.13	Smartphones	6.887	1,2
10	2710.19	Combustibles intermedios como el gasoil o diésel refinado, sin contenido de biodiésel	5.813	1

Fuente: Trade Map.

Los productos más exportados por Canadá reflejan una economía fuertemente basada en recursos naturales. El petróleo lidera las exportaciones con un significativo 18,9% del total, seguido por otros recursos como el oro y el carbón. Esto indica que la economía canadiense sigue siendo altamente dependiente de la extracción y exportación de recursos naturales.

Tanto en las exportaciones como en las importaciones, los automóviles ocupan posiciones significativas, lo que muestra la importancia de la industria automotriz en el comercio de Canadá, especialmente con Estados Unidos, su principal socio comercial. Además, Canadá exporta e importa

modelos de automóviles con diferentes especificaciones de motor, lo que refleja una fuerte interacción en la cadena de suministro automotriz, particularmente con sus socios del USMCA.

Es interesante mencionar que algunos de los principales productos exportados también aparecen en posiciones importantes en las importaciones, como el petróleo y los automóviles. Esto puede indicar un comercio de refinamiento o de reexportación, donde Canadá importa materia prima o productos semi-elaborados, los procesa o ensambla, y luego los exporta.

El hecho de que *"Otras mercancías no especificadas"* aparezcan como uno de los principales ítems tanto en exportaciones como importaciones sugiere que una parte considerable del comercio de Canadá consiste en productos categorizados bajo términos generales, lo cual podría incluir bienes de alto valor o tecnológicamente avanzados, reflejando la participación de Canadá en cadenas de valor globales donde los productos específicos no están claramente definidos en las estadísticas.

Las importaciones canadienses incluyen una variedad más amplia de productos, como medicamentos y smartphones, indicando una necesidad de importar bienes manufacturados y tecnológicos que no se producen en suficiente cantidad dentro del país.

Evolución del comercio bilateral

En 2024, las exportaciones argentinas hacia Canadá alcanzaron los USD 1.542 millones, lo que representa un aumento del 53,3% en comparación con el año anterior. Este nivel de exportaciones representa el mayor valor registrado de los últimos 10 años. La razón principal de este notable aumento se debió al aumento del 211,8% en las exportaciones de aceite de soja y sus fracciones, las cuales alcanzaron un total de USD 756,3 millones.

Por otro lado, las importaciones argentinas procedentes de Canadá ascendieron a USD 308 millones, evidenciando un crecimiento del 3,1% respecto al año previo. Como resultado, la balanza comercial entre Argentina y Canadá cerró con un superávit de USD 1.233,7 millones para Argentina, superávit que representa un aumento del 74,6% o USD 526,9 millones en comparación con el período anterior.

Alta dependencia de exportaciones de materias primas y productos agrícolas

En general, las exportaciones de productos argentinos hacia Canadá de la última década se han caracterizado por una alta dependencia de productos como primas de extracción y productos agrícolas, que normalmente experimentan una alta volatilidad en su demanda:

- En 2016, las exportaciones argentinas de oro alcanzaron un 72,5% (USD 877,1 millones) del total, posicionándose como el segundo proveedor de Canadá por debajo de Perú, mientras que en 2024, representaron tan solo 16,2% (USD 250 millones), siendo el porcentaje de participación más bajo de la última década, y ubicándose como el onceavo proveedor por debajo de países como Perú, Brasil, Chile y México.
- La alta dependencia en las exportaciones del oro argentino hacia Canadá hizo que, en 2019 ante una disminución del 59,2% (correspondiente a USD 515,4 millones) en las exportaciones de oro, las exportaciones totales disminuyeran en un 48,3%.

- A su vez, las exportaciones argentinas de aceite de soja alcanzaron un 49,1% de participación sobre el total en 2024, ubicándose como el proveedor principal de Canadá. Esto contrasta con su participación del 4,4% (USD 998,8 millones) en 2022, ubicándose como el segundo proveedor detrás de Estados Unidos.

Para contrarrestar esta tendencia, en 2021 Argentina aumentó sus exportaciones de productos intermedios de aceros aleados (P.A. 7224.90) en un 997,1%, alcanzando un valor total de USD 124,6 millones, y convirtiéndose así en el principal proveedor. En 2024, Argentina continúo siendo el principal proveedor productos intermedios de aceros aleados, con una participación total del 48,7%.

Relevancia del comercio bilateral entre Argentina y Canadá

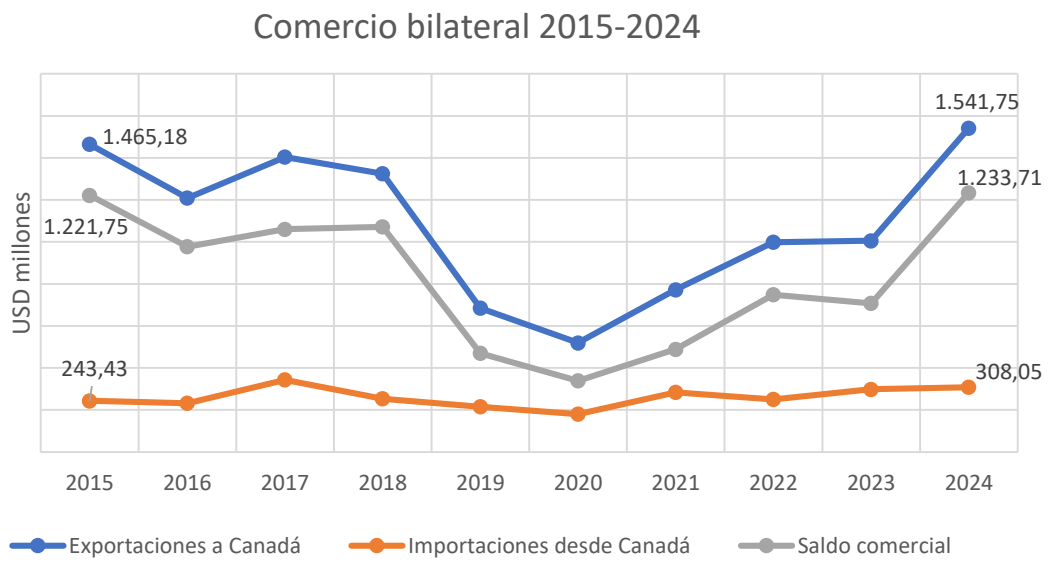
A pesar de los cambios en la composición de los productos exportados por Argentina hacia Canadá, el valor total de estas exportaciones ha mostrado un comportamiento relativamente estable en la última década. Esta situación, lejos de ser positiva, denota un cierto estancamiento en el intercambio bilateral. En 2015, Argentina ocupaba el puesto 23 entre los principales proveedores de bienes a Canadá, con una participación del 0,35% del total. Para 2024, se ubicó en el puesto 36, con una participación levemente inferior, del 0,28%.

De manera similar, las importaciones argentinas de productos canadienses también mantuvieron una tendencia estable durante el mismo período. En 2015, Canadá era el 22º proveedor de bienes para Argentina, con una participación del 0,8%, mientras que en 2024 pasó al 23º lugar, con una participación del 0,6%.

Al analizar la relevancia mutua en el intercambio de productos con mayor valor importado en 2024, se destacan los siguientes puntos:

- Argentina es un socio comercial clave para Canadá en la importación de:
    - Aceite de soja: primer proveedor, con una participación del 89,9%.
    - Piezas de acero aleado: primer proveedor, con un 48,7%.
    - Plata: tercer proveedor, con un 11,1%.

- Canadá es un socio comercial relevante para Argentina en la importación de:
    - Equipos usados para limpieza o purificación de gases: primer proveedor, con un 22,9%.
    - Minerales de hierro procesados y concentrados: tercer proveedor, con un 10,9%.
    - Equipos para mover o comprimir aire o gases: cuarto proveedor, con un 12,6%.



Fuente: Trade Map

Principales productos importados desde Argentina en 2024

	Posición arancelaria	Descripción	USD Millones	% participación 2024
1	150790	Aceite de soja, incluso refinado	756,3	49,1
2	710812	Oro sin elaborar, en forma de lingotes, pepitas u otras formas básicas, no procesado para uso final	250,2	16,2
3	722490	Piezas de acero con aleaciones (como cromo o níquel), en etapas previas a su transformación en productos terminados	113,7	7,4
4	710691	Plata sin procesar, en forma sólida, a veces recubierta con oro o platino, lista para ser refinada o utilizada en joyería o industria	110,8	7,2
5	220421	Vinos, incluidos los vinos fortificados y el jugo de uva fermentado parcialmente	52	3,4
6	382600	Biodiésel	32,2	2,1
7	020230	Carne deshuesada, de bovinos, congelada	21,2	1,4
8	030617	Camarones y langostinos congelados	18,4	1,2
9	080830	Peras frescas	12,9	0,8
10	051191	Preparaciones a base de pescados o mariscos (como conservas, pastas, empanados, etc.), listas para cocinar o consumir	11	0,7

Fuente: Trade Map

Análisis de la concentración de las exportaciones argentinas

En 2024 se observó un aumento en la concentración de las exportaciones argentinas en torno al aceite de soja. Este producto representó en 2023 el 24,1% del total exportado a Canadá (USD 242,5 millones), y su peso relativo se incrementó significativamente en el año siguiente.

Paralelamente, se evidenció una mayor concentración y dependencia respecto a los compradores canadienses de dicho producto. En 2023, el 76,3% de las exportaciones argentinas de aceite de soja (USD 185 millones) tuvieron como destino la provincia de Quebec, mientras que el 23,7% restante (USD 57,4 millones) se dirigió a Newfoundland y Labrador. Sin embargo, en 2024 se produjo un cambio drástico en esta distribución: el 87,9% del aceite de soja exportado (USD 664,8 millones) se destinó a Newfoundland y Labrador, y solo el 12,1% (USD 91,5 millones) a Quebec.

La fuerte dependencia respecto a la demanda de Newfoundland y Labrador quedó en evidencia al comprobarse que Argentina fue su único proveedor de aceite de soja tanto en 2023 como en 2024. Como resultado, el 49,1% del total exportado por Argentina a Canadá en 2024 dependió exclusivamente de esa provincia y de su demanda de este producto.

Por último, en febrero de 2025 no se registraron exportaciones de aceite de soja argentino hacia Canadá, lo que provocó una caída del 25,3% en las exportaciones totales respecto a enero (equivalente a USD 21,5 millones). Si bien durante 2024 se observaron importantes fluctuaciones mensuales en los volúmenes exportados de aceite de soja, no se había producido hasta entonces ninguna interrupción. Este cambio sugiere que las exportaciones de aceite de soja argentino hacia Canadá podrían no mantener en 2025 ni la misma regularidad ni los volúmenes alcanzados en 2024, especialmente teniendo en cuenta que éste era utilizado como insumo para la fabricación de biodiésel cuyo destino final era Estados Unidos.

Análisis de precios vs cantidades

Es importante determinar si la variación en las ventas de los principales productos argentinos exportados hacia Canadá se explica por una variación del precio unitario, de la cantidad, o a una combinación de ambos.

- El **aceite de soja** refinado fue el producto con mayor impacto positivo: sus ventas crecieron en más de USD 515 millones, gracias a un aumento del 367% en las cantidades exportadas, a pesar de una baja del 33% en su precio unitario.
- En el caso del **oro en bruto**, el crecimiento fue modesto (+3,8%) y se explicó casi exclusivamente por el aumento del precio internacional (+35%), mientras que las cantidades enviadas se redujeron (-23%).
- Los **productos semiacabados de acero aleado** multiplicaron por tres su valor exportado (+204%), con un fuerte componente de aumento en cantidades (+184%).
- En sentido contrario, las exportaciones de **plata en bruto**, **camarones**, **peras** y **vinos** cayeron en valor, principalmente por una disminución de las cantidades exportadas, incluso cuando los precios se mantuvieron estables o crecieron
- Un caso excepcional fue el de los cortes de **carne bovina congelada**, cuyas exportaciones se dispararon en más de un 2800%, gracias a un crecimiento del 4950% en cantidades, pese a la fuerte caída del precio unitario (-40,8%).

Las cifras demuestran que **la competitividad argentina en Canadá en 2024 se sostuvo principalmente por el volumen, no por precios favorables**. Esto implica una mayor exposición a variaciones en la demanda externa o a cambios logísticos y regulatorios.

Principales productos exportados a Argentina en 2024

	Posición arancelaria	Descripción	USD Millones	% participación 2024
1	260112	Mineral de hierro procesado y concentrado, generalmente en forma de pellets o bloques compactos, listo para su uso en la industria siderúrgica	40,6	13,2
2	842139	Equipos usados para limpiar o purificar gases, como los que eliminan contaminantes del aire en fábricas o sistemas industriales	27,8	9
3	841480	Dispositivos que mueven o comprimen aire o gases, e incluyen también extractores de aire para ventilación o reciclaje en cocinas o laboratorios	17,6	5,7
4	847989	Máquinas y aparatos mecánicos	14,9	4,8
5	840790	Motores de pistón de encendido por chispa y motores rotativos, como los usados en autos o motos	11,6	3,8
6	300490	Medicamentos	10,8	3,5
7	841950	Intercambiadores de calor (excepto los de calderas)	10,6	3,4
8	848180	Artículos de grifería y válvulas para tuberías	9,9	3,2
9	300241	Vacunas para uso humano	7,9	2,6
10	841990	Partes de aparatos o dispositivos	6,5	2,1

Fuente: Trade Map

Análisis de la concentración de las exportaciones canadienses

La concentración de las exportaciones canadienses hacia Argentina en 2024 muestra un grado de diversificación superior al de las exportaciones argentinas hacia Canadá. Los diez principales productos canadienses representaron el 51,2% del total exportado (USD 158,2 millones), manteniendo una tendencia similar a la de 2023, cuando los diez primeros productos concentraron el 52,6% (USD 157,9 millones).

No obstante, la composición de la oferta exportadora canadiense hacia Argentina ha experimentado una notable dinámica en los últimos años:

- El **mineral de hierro procesado y concentrado** se ha mantenido como el principal producto exportado en términos de valor. En 2023, las exportaciones alcanzaron los USD 40,3 millones, lo que significó una disminución del 24,2% respecto al año anterior. En 2024, se registró un leve incremento del 0,8%, alcanzando un total de USD 40,6 millones.
- Las **máquinas y aparatos para filtrar o depurar gases** se posicionaron como el segundo rubro de mayor valor exportado en 2024, a pesar de una significativa caída del 49% respecto a 2023. Cabe destacar que en 2023 este producto había registrado exportaciones por USD 54,7 millones, reflejando un aumento excepcional del 14.149,1% en comparación con 2022.
- Entre los aumentos más significativos de 2024 destacan: **dispositivos para mover o comprimir aire o gases** (+366,8%), **máquinas y aparatos mecánicos** (+1.176%), **motores de pistón de encendido por chispa y motores rotativos** (+670,2%), e **intercambiadores de calor** (+327,2%). Este fenómeno representa un cambio relevante en la estructura exportadora, dado que entre 2015 y 2022 ninguno de estos productos figuraba entre los diez principales bienes exportados hacia Argentina.

Características de productos canadienses exportados

En términos generales, la oferta exportadora de Canadá al mundo combina tradicionalmente productos de origen extractivo, como petróleo, oro y gas natural, con bienes de alto valor agregado, entre ellos automóviles, medicamentos, motores para vehículos y aeronaves.

En 2024, el análisis de los diez principales productos exportados desde Canadá hacia Argentina revela que la totalidad corresponde a bienes finales derivados de procesos industriales complejos, pertenecientes a los sectores de **reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes**, así como **productos farmacéuticos**. Esta composición confirma la elevada sofisticación tecnológica de la oferta exportadora canadiense orientada al mercado argentino.

Información de acceso al mercado para exportadores

Sistema arancelario

Marco Legal

Ley	Principales disposiciones	Organismo de aplicación
Aduanas (*Customs Act*)	Procedimiento para el cobro de aranceles, obligaciones de los importadores, sanciones por incumplimiento.	*Canada Border Services Agency* – *CBSA*
Aranceles (*Customs Tariff Act*)	Determinación y aplicación del Nomenclador Arancelario.	El Nomenclador Arancelario es elaborado y revisado por *Finance Canada* y aplicado por *CBSA*.

Ley	Principales disposiciones	Organismo de aplicación
Medidas Especiales de Importación (*Special Import Measures Act*)	Imposición de los derechos antidumping y compensatorios.	*CBSA* determina la existencia o no de dumping y subsidios. El *Canadian International Trade Tribunal* dictamina si hubo o podría haber daños materiales para la industria local y recomienda medidas correctivas.
Permisos de Importación (*Export and Import Permit Act*)	Controles y cuotas para la importación de determinados productos, algunos considerados estratégicos.	*Global Affairs Canada*

Estructura y presentación arancelaria

El sistema arancelario canadiense se basa en el código del Sistema Armonizado (SA) de la Organización Mundial de Aduanas. La presentación del Nomenclador Arancelario canadiense está configurada en seis columnas cuyo contenido se ejemplifica a través del siguiente cuadro:

Código	SS	Descripción	Unidad de medida	Arancel Nación Más Favorecida (NMF)	Arancel preferencial
0702.00		Tomates frescos o refrigerados			
0702.00.10		Para procesamiento		1.41¢/Kg. pero no menor que 9.5%	UST. CCCT. LDCT. MT. CT. CRT: libre de arancel
	10	Cherry	KGM		
	20	Roma	KGM		
	90	Los demás	KGM		
0702.00.91		Importados durante tal período que puede ser especificado por orden del Ministro Nacional de Ingresos o por el Comisionado de Aduanas de Canadá que no exceda a un total de 32 semanas en un período de 12 meses que termina el 31 de marzo.		4.68¢/Kg. pero no menor que 12.5%	UST. CCCT. LDCT. MT. CT. CRT: libre de arancel
	10	Cherry	KGM		
	20	Roma	KGM		
	90	Los demás	KGM		

La primera, segunda y tercera columnas incluyen la posición arancelaria y la descripción del

producto. Los códigos usados constan de 10 dígitos: los seis primeros recogen los códigos internacionales del Sistema Armonizado, el séptimo y el octavo subdividen las categorías de acuerdo con el criterio canadiense, y los últimos dos, en la segunda columna, tienen fines estadísticos. Los códigos están sujetos a cambios periódicos. La nomenclatura arancelaria canadiense se actualiza cada año. Puede accederse a la versión actualizada en el sitio web de Canada Border Services Agency, la aduana local.

La cuarta columna contiene las unidades de medida de cada producto, siendo las más comunes: KGM (kilogramo), LTR (litro), TNE (toneladas métricas), PAR (par), DZN (docena), LPA (litro puro de alcohol), NMB (número de unidades) y MTK (metros cuadrados). La quinta columna indica, en porcentaje o en dólares canadienses, el arancel aplicable a las mercaderías provenientes de los países a los que se les aplica la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF). Por último, la sexta columna determina en porcentaje o en dólares canadienses por unidad el arancel aplicable a las mercaderías procedentes de los países beneficiados por preferencias otorgadas en virtud de acuerdos de libre comercio.

Preferencias Arancelarias

Canadá mantiene un sistema de aranceles diferenciados de acuerdo al tipo de producto y a cómo encuadre el país de origen en el esquema de convenios bilaterales, regionales y multilaterales de los que es parte:

Acuerdos multilaterales

Categoría	Sigla	Aplicación
Nación más favorecida	NMF	Miembros de la Organización Mundial del Comercio (incluye a la Argentina)
Sistema General de Preferencias	GPT	Lista conformada unilateralmente por Canadá (no incluye a Argentina desde el 1/1/2015)
Países del Caribe miembros del Commonwealth	CCCT	
Países Menos Desarrollados	LDCT	Según clasificación de las Naciones Unidas

Acuerdos bilaterales y regionales vigentes

País	Acuerdo	Fecha que entró en vigencia
Israel	Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA)	01-01-1997
Chile	Canada-Chile Free Trade Agreement	05-07-1997
Costa Rica	Canada-Costa Rica Free Trade Agreement	01-11-2002
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC): Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza	Canada-European Free Trade Association (EFTA) Free Trade Agreement	01-07-2009
Perú	Canada-Peru Free Trade Agreement	01-08-2009
Colombia	Canada-Colombia Free Trade Agreement	15-08-2011
Jordania	Canada-Jordan Free Trade Agreement	01-10-2012
Panamá	Canada-Panama Free Trade Agreement	01-04-2013

País	Acuerdo	Fecha que entró en vigencia
Honduras	Canada-Honduras Free Trade Agreement	01-10-2014
Corea	Canada-Republic of Korea Free Trade Agreement (CKFTA)	01-01-2015
Ucrania	Canada-Ukraine Free Trade Agreement (CUFTA)	01-08-2017
Unión Europea	Canada-European Union: Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)	21-09-2017
Australia, Brunéi, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam (aún no está en vigor para el Reino Unido)	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)	30-12-2018
EE.UU. y México	Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA)	01-07-2020
Reino Unido	Canada-UK Trade Continuity Agreement (Canada-UK TCA)	01-04-2021-

Fuente: Global Affairs Canada

Las negociaciones del acuerdo MERCOSUR-Canadá se iniciaron en 2017 pero aún no concluyeron, por lo que nuestro país cae dentro de los beneficiarios de Nación Más Favorecida (NMF).

Regulaciones de importación

En general, Canadá tiene una política abierta de importación. Sin embargo, existen ciertas categorías de productos sujetos a:

Prohibiciones	
Fósforo blanco, ciertas clases de pájaros salvajes, monedas falsificadas, material con contenido obsceno, productos manufacturados por convictos, camas usadas o fabricadas con material usado, vehículos usados y copias de libros con derechos de autor.	Se encuentran regulados por diferentes memorandos D9, que pueden consultarse en el sitio web de la Canada Border Services Agency.
Contingentes arancelarios	
Aves vivas para fines diferentes a la cría, huevos para empollar, pavo, carne bovina y de ternera, leche y crema, suero en polvo,	A partir de 1995, Canadá sustituyó las restricciones y prohibiciones al ingreso de productos agro-alimentarios por aranceles de importación diferenciados de acuerdo a cupos preestablecidos. Canadá tiene dos tipos de aranceles para cada uno de los productos mencionados:

mezclas y pastas, alimentos preparados, helados, huevos de chocolate, margarina, queso, yogurt, mantequilla, productos lácteos para untar, productos de trigo.	a) arancel "dentro de la cuota", únicamente para los productos que ingresan dentro de los límites prestablecidos. Este arancel sólo puede ser utilizado por aquellos importadores a los que el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio y Desarrollo (DFATD), otorga un permiso de importación y asigna una cuota. b) arancel "fuera de la cuota", aplicado al excedente de importación; es decir, a las importaciones que exceden los límites pre-establecidos. Dentro de esta clasificación, los aranceles son significativamente más altos que los anteriores. Al igual que para los productos de acero y productos textiles explicados a continuación, el comprador debe obtener un permiso de importación previo a su importación.
Permisos de importación	
Productos de acero incluyendo productos semiterminados (barras. lajas), productos de ferrocarril y productos especiales de acero tales como moldes alambre, etc.	Los permisos de importación son otorgados y controlados por la oficina de Control de Exportaciones e Importaciones (*Export and Import Control*) del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional, que es responsable de la administración de la Ley de Permisos de Importación y Exportación.
Restricciones cuantitativas voluntarias	
Productos textiles tales como: hilos, vestimenta de deporte, de invierno, casual, ropa blanca, etc.	En materia de productos textiles existen acuerdos bilaterales de restricción voluntaria de importación y exportación de productos textiles y vestimenta con los diferentes países, acuerdos que pueden ser revisados periódicamente.
Monopolios provinciales	
Bebidas alcohólicas con un contenido mayor al 0,5%, vinos, cerveza.	Con la excepción de Alberta y Nova Scotia, en Canadá la importación de bebidas con un contenido alcohólico superior a 0,5% del volumen se encuentra bajo un monopolio oficial a cargo de empresas públicas de los gobiernos provinciales. Asimismo, su distribución y venta minorista está a cargo y es jurisdicción exclusiva de las oficinas de comercialización provinciales, con algunas excepciones y variantes que se mencionan más adelante. Cada provincia tiene un organismo de regulación y de comercio exterior con las siguientes atribuciones: a. Importación; b. distribución mayorista y venta al público a través de sus propios locales; c. promoción y comercialización de las bebidas; d. emisión de permisos de ingreso de las bebidas a su territorio; e. introducción de nuevos productos; f. elección de la forma de transporte; g. fijación de precios de los productos; h. en determinadas provincias, otorgamiento de franquicias a las bocas de expendio.

Las Agencias de comercialización sólo tratan directamente con el productor extranjero o con su agente local para que actúe en su nombre y representación dentro de la jurisdicción provincial correspondiente. En ningún caso los agentes toman posesión de los productos como importadores, sino que sólo representan al exportador.

En general todas las corporaciones cuentan y operan con locales de venta propios, con excepción de la provincia de Alberta la cual ha privatizado todas las operaciones de distribución, almacenamiento y venta al público, siendo la "*Alberta Gaming and Liquor Commission"* (AGLC), la que concede licencias tanto a compañías o a personas independientes, para que comercialicen los productos alcohólicos. También Nova Scotia empezó experimentalmente a privatizar el comercio de vinos y licores.

Las demás provincias mantienen el control de la distribución minorista, con las siguientes variantes:

a. la provincia de Quebec tiene un sistema mixto de distribución minorista integrado por las bocas de expendio de la provincia y por supermercados y empresas independientes que han obtenido una licencia de venta otorgada por la Comisión de la Sociedad de Alcohol de la provincia llamada *Société des Alcools du Quebec* (SAQ).
b. la provincia de Ontario mantiene el control a través de la oficina de comercio llamada Liquor Control Board of Ontario (LCBO) y sus bocas de expendio; sin embargo, otorga en menor escala licencias a agencias y puestos de vinos, ubicados en almacenes y supermercados.
c. recientemente, British Columbia incorporó el sistema mixto de distribución interna a través de la concesión de licencias de venta minorista.
d. cabe mencionar que existe un movimiento hacia la liberación del comercio en otras provincias.

Documentos y formalidades aduaneras

La página de la Canada Border Services Agency (CBSA) incluye una serie de recomendaciones, así como una guía paso a paso para la importación de productos a Canadá. Si bien se orienta a los importadores o sus representantes, ofrece un panorama de la documentación y los controles que se efectuarán a un producto al ser introducido al país, lo que también resulta de gran utilidad para los exportadores.

Documentos Requeridos

Toda importación a Canadá requiere presentar los siguientes documentos:

- Nota de arribo aprobada llamada *cargo control document (CCD)* o formulario A8A. La nota de arribo o CCD es elaborada por la compañía transportista y es el documento base para iniciar el proceso de nacionalización de los productos y para transportar la mercadería a cualquier oficina de aduana o almacenes de depósitos para su inspección. Este documento incluye entre otros datos: la valuación, la clasificación, el tratamiento arancelario y el origen del/los productos.

- La factura comercial o la factura aduanera canadiense (*Canada Customs Invoice*)
- El formulario oficial de Aduanas B-3
- Certificado de origen
- Las licencias, permisos, certificaciones sanitarias o de calidad que correspondan o convengan según los casos específicos.
- Confirmación de Venta (*C.O.S.*)

Por su parte, el importador o el agente autorizado debe proporcionar a las autoridades de aduana —personalmente, por correo o por vía electrónica— una carpeta técnica de contabilidad llamada *accounting package* que incluye:

- dos copias del CCD.
- dos copias de la factura comercial. Entre otros datos, este formulario incluye un detalle sobre los costos incurridos tanto en la construcción o fabricación del bien como también de transporte, comisiones y valor del empaque de transporte.
- dos copias del formulario B-3 (documento oficial de Aduanas). Este formulario incluye, entre otros, la siguiente información: nombre del importador, número de cuenta, descripción de los productos, fecha del embarque, posición y tratamiento arancelario, país de origen, tasa de impuesto, y total de impuestos a pagar.
- certificado de origen, formulario A.
- licencias, permisos de importación, certificados sanitarios o de otra naturaleza. El cumplimiento de los requisitos sanitarios y fitosanitarios es controlado por la Canadian Food Inspection Agency.

Otros certificados requeridos son los relacionados con productos domésticos a gas (p. ej. calefactores y estufas de gas), componentes eléctricos, productos mecánicos, de construcción, etc. En varios casos el cumplimiento de estos estándares es voluntario; sin embargo, se recomienda su obtención para competir con los productos nacionales.

Liberación de los productos en Aduana

La liberación de los productos se puede obtener mediante el uso de tres métodos:

a. Pago en efectivo y entrega del *accounting package*.
b. Entrega de documentación mínima (*Release on Minimum Documentation, RMD*). Este método otorga el privilegio de liberar la mercadería al momento de presentar el CCD, certificados (si existen) y dos copias de la factura comercial. El pago de los impuestos puede ser realizado posteriormente a su liberación.
c. Transmisión electrónica de la información (EDI) o *Electronic Data Interchange*. Dentro de este sistema electrónico de información se encuentran:
    i. *Accelerated Commercial Release Operation Support System* (ACROSS). Este sistema permite a los importadores/agentes intercambiar electrónicamente información con las aduanas, antes de liberar los productos importados. Actualmente los importadores pueden remitir la información sobre los productos que ingresarán al país dentro de los 10 días previos a su arribo a Canadá.

ii. *Customs Automated Data Exchange System* (CADEX), que permite a los importadores/agentes enviar información sobre productos ya librados, acceder y actualizar sus archivos.

iii. *Line Release System,* que incluye dos tipos de servicios, el *Frequent Importer Release System* (FIRST), usado para importaciones regulares y frecuentes, y el *Pre-Arrival Review System* (PARS), que permite a las aduanas procesar la información de la nacionalización de los productos importados antes de su arribo. La aduana revisa la documentación recibida por EDI y, con base a ella, decide si se lleva a cabo un examen físico del embarque a su arribo o bien simplemente otorga su liberación.

Estándares de calidad y certificaciones

El sistema de estándares de calidad vigente en Canadá refleja las tendencias más actualizadas que existen en las normas internacionales. La exigencia de certificaciones es atribución de las provincias. Adicionalmente, existen otros certificados de aplicación voluntaria para una gran variedad de productos, tales como productos genéticamente modificados, orgánicos, productos de salud, químicos, forestales, entre otros.

El Consejo Canadiense de Normas (Standard Council of Canada – SCC) acredita a los organismos que intervienen en la elaboración y verificación de las normas, y representa a Canadá internacionalmente en todo asunto relacionado con estándares.

Para el exportador 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. Sin embargo, dichas bases de datos son difíciles de consultar y la información que se obtiene puede resultar confusa. El SCC no emite certificaciones de conformidad, pero acredita a otros organismos para que lo hagan en su lugar.

Canales de distribución y ventas

Una característica del mercado canadiense es su alta concentración en determinadas ciudades, particularmente Toronto, Montreal y Vancouver. La estructura de canales de distribución puede variar dependiendo del tipo de producto. Existen estructuras que vinculan directamente a productores y consumidores, y otras más complejas, con intermediarios. Las pequeñas y medianas empresas pueden recurrir a la importación directa o la formación de consorcios o cooperativas para realizar dichas compras. Las grandes cadenas de tiendas, industrias y supermercados cuentan con sus propios departamentos y centros de importación y distribución.

A continuación, se describen tres tipos de estructuras de comercialización:

a. Distribución propia: es la más difundida. Las compañías productoras utilizan centros de distribución y tiendas minoristas de su propiedad o concesionadas, y que pueden compartir servicios promocionales, técnicos, de diseño, marca, etc. El circuito de la mercadería es el siguiente: centro de producción—centros de distribución y tiendas minoristas—consumidor final.

b. Distribución a través de centros mayoristas: interviene un mayorista entre el productor y los distribuidores a las tiendas minoristas. El circuito de la mercadería es el siguiente: Centro de producción—centro de distribución de fábrica—centro mayorista—tiendas minoristas—Consumidor.
c. Distribución directa: los productos pasan directamente de la fábrica a las tiendas minoristas. El circuito de la mercadería es el siguiente: Centro de producción—centro distribución de fábrica—tienda minorista—Consumidor.

Muestras comerciales y publicidad

La presentación de muestras de los productos ofrecidos es una iniciativa apreciada en el ámbito empresarial canadiense, ya que indica compromiso y disposición por parte del exportador para hacer negocios. Las muestras deben cumplir con las normas y regulaciones estipuladas para cada producto por el gobierno canadiense. Es importante que lleguen al interesado en tiempo y forma. Las muestras son relevantes no sólo porque constituyen probablemente el primer contacto del producto con el importador, sino porque establecen la calidad del material ofrecido. Mantener esa calidad en las sucesivas entregas asegurará al comprador que el exportador es una alternativa confiable y competitiva.

Promoción de ventas y prácticas comerciales

Estrategia[36]

La clave de una exportación exitosa del mercado canadiense es el desarrollo de una estrategia de mercado organizada. Los puntos que requieren atención prioritaria son:

- Elaboración y entrega rápida de muestras;
- Respuesta rápida a cada comunicación (correo electrónico, fax o teléfono);
- Entregas en fecha, demoras acordadas por adelantado con el vendedor;
- Entrega de productos que se correspondan exactamente con las especificaciones y muestras acordadas (todo cambio debe ser previamente acordado con el comprador);[37]
- Continuidad del suministro;
- Mantenimiento de alta calidad a precio competitivo;
- Material de embalaje apropiado para embarques transoceánicos;
- Instalaciones de almacenamiento adecuadas;
- Promoción, especialmente de productos nuevos (incluya los nombres de clientes actuales o pasados como referencia);

[36] Fuente: "Guía para la exportación a Canadá", TFO Canada (requiere registración gratuita).

[37] Tener en cuenta que, al firmar un contrato para la entrega de un producto envasado donde se especifica el peso exacto, éste debe ser respetado estrictamente. De no ser así, la Agencia de Inspección de Alimentos (CFIA) podrá multar al importador canadiense, además de que éste se vea obligado a contratar personal para reenvasar el producto, con su consecuente costo. El incumplimiento de tal compromiso por parte del exportador/broker tiene como consecuencia que el importador muy probablemente desista de realizar nuevas operaciones.

- Conocimiento de condiciones de pago.

Además, se recomienda que la persona responsable del contacto con el comprador hable y escriba un inglés o francés claro y fluido, dependiendo de la preferencia de este último.

Embalaje y etiquetado

Un empaquetado atractivo, apropiado y llamativo para ventas al por menor es muy importante, por lo que se recomienda a los proveedores que consulten con el comprador canadiense sobre este tema. Un empaquetado creativo y una etiqueta visible pueden hacer el producto más atractivo. El etiquetado debe ser en inglés y francés. Se recomienda ser cuidadoso con las traducciones.

En general, debería existir consistencia en el embalaje y las medidas del paquete. Los contenedores de embarque deben estar claramente marcados con sello o esténcil en un mínimo de dos lados con todos los códigos de marcas, y con tinta indeleble. Debido a que los compradores por lo general usan el mismo empaquetado para embarcar productos fuera de su almacén, los paquetes deben ser lo suficientemente sólidos para manipulación múltiple.

Acciones recomendadas

Se sugiere establecer contacto con asociaciones del rubro de interés, a fin de conocer el estado de la industria en Canadá y estar al corriente de eventos y medios de promoción. Es aconsejable el envío de catálogos en inglés y en francés, en los cuales se destaque las cualidades de los productos ofrecidos, los antecedentes sobre la compañía, sus referencias comerciales y bancarias, su equipamiento, sus principales clientes, entre otros.

En el caso particular del vino, es recomendable realizar eventos focalizados para sectores específicos —hoteles, restaurantes, periodistas especializados que trabajan en redes sociales— que resultan potenciales compradores a lo largo del año. Este tipo de eventos es un complemento de la tradicional participación en ferias abiertas, dado que permiten un tratamiento más directo con el futuro comprador.

La participación en exhibiciones y ferias especializadas es el modo más eficiente en términos de costo-beneficio para maximizar los contactos. Los agentes canadienses participan en estos eventos con la finalidad de explorar nuevas oportunidades y evaluar las tendencias del sector. Esto no sustituye la visita directa de los compradores en sus oficinas. Ambas acciones son necesarias.

Compras gubernamentales

Las políticas de compras y contrataciones del Gobierno de Canadá son establecidas por el Directorio del Tesoro. Varias leyes definen las autoridades de abastecimiento bajo las cuales los departamentos y las agencias pueden adquirir bienes o servicios. El gobierno federal ha centralizado la mayor parte de sus adquisiciones en el Ministerio de Servicios y Compras Públicas de Canadá, a través de un sistema de licitaciones digitales.

Adicionalmente a la importancia de hacer negocios con el gobierno de Canadá, los proveedores proyectan una imagen de credibilidad, competencia y capacidad de manejar plazos y condiciones de entrega ajustados.

Oficina de apoyo a exportadores de países en desarrollo (TFO)

La Oficina de Facilitación del Comercio (TFO, Trade Facilitation Office Canada) fue creada en 1980 por la ex Agencia de Cooperación Internacional y Desarrollo, cumpliendo con un mandato del gobierno canadiense de establecer una oficina para "ayudar a los países en desarrollo a exportar a Canadá". TFO se ha convertido en una fuente primaria de información y vinculación con el mercado canadiense de importación. También resulta de utilidad para los importadores canadienses cuando buscan fuentes alternativas de insumos. Los servicios ofrecidos en la web de TFO requieren registro previo, que es gratuito.

Información para inversores

Información laboral

Contratos

La competencia en materia laboral en Canadá se divide entre el gobierno federal y las provincias. El Código Laboral de Canadá rige a aquellos empleados que operan bajo la jurisdicción federal, representando aproximadamente el 10% de la fuerza laboral del país. Este código especifica las condiciones de lo que se considera "trabajo, empresa o negocio federal", incluyendo sectores críticos como el transporte aéreo, ferroviario y por carretera, oleoductos, bancos, radiodifusión y telecomunicaciones, minería de uranio, transporte marítimo y servicios asociados[38]. Por otro lado, las normas de empleo para el resto de los trabajadores están reguladas por cada provincia y territorio[39].

En cuanto a los tipos de contratos más habituales, destacan:

- Contrato de duración indefinida: utilizado para empleados en posiciones permanentes, estos contratos definen los términos y condiciones del empleo sin especificar una fecha de finalización.
- Contrato de duración determinada: establece una relación laboral por un tiempo específico. La fecha de finalización se acuerda previamente, y no se requiere aviso ni compensación al término del contrato, salvo si se rescinde sin causa antes de la fecha pactada, en cuyo caso el empleado tiene derecho a la compensación por el tiempo restante.
- Acuerdos de contratista independiente: firmados con trabajadores autónomos o "freelancers" para proyectos concretos. Dado que no son considerados empleados, estos contratistas no están amparados bajo la legislación de normas laborales, aunque sus contratos suelen incluir cláusulas de confidencialidad.

Los empleadores que operan a nivel nacional deben ser conscientes de que la legislación laboral varía entre las provincias. Para que un contrato de trabajo sea considerado válido, debe adherirse a los derechos y términos mínimos (como salarios, jornadas laborales, permisos, etc.) establecidos

[38] Manager's Handbook Canada Labour Code - Part II. Government of Canada
[39] Mapping Canada's Employment Standards. Canadian Labour Congress

por la legislación laboral de la provincia correspondiente. Aunque los empleadores pueden ofrecer beneficios adicionales, no pueden proporcionar menos de lo que estipulan los mínimos legales. Además, los contratos laborales y las políticas empresariales deben cumplir con la legislación provincial de seguridad y salud en el trabajo y con la legislación de derechos humanos.

Trabajadores extranjeros

Los trabajadores extranjeros que buscan empleo temporal en Canadá generalmente deben obtener un permiso de trabajo. Dos de los principales canales para obtener estos permisos son:

1) El Programa de Trabajadores Extranjeros Temporales (TFWP), que facilita permisos de trabajo a empleadores que hayan obtenido una Evaluación de Impacto en el Mercado Laboral (LMIA) positiva. Esta evaluación confirma la necesidad de contratar a un trabajador extranjero para un puesto específico, demostrando que no hay ciudadanos canadienses disponibles para el trabajo.
2) El Programa de Movilidad Internacional (IMP), que no requiere un LMIA. En cambio, los empleadores deben presentar una oferta de empleo en el portal correspondiente.

El TFWP está diseñado para asistir a los empleadores canadienses en la contratación de trabajadores extranjeros para hacer frente a la escasez de mano de obra en el país. Este programa se subdivide en cuatro categorías: trabajadores altamente calificados, trabajadores poco calificados, el Programa de trabajadores agrícolas estacionales y el Programa de cuidadores internos.

Los trabajadores extranjeros deben contar con una oferta de trabajo aprobada y un permiso de trabajo antes de ingresar a Canadá bajo el TFWP. A través de la LMIA, el Departamento de Inmigración, Refugiados y Ciudadanía de Canadá (IRCC) colabora con Empleo y Desarrollo Social de Canadá (ESDC) para garantizar que estos trabajadores no ocupen puestos que podrían ser desempeñados por ciudadanos canadienses o residentes permanentes.

Salarios y jornada laboral promedio

En 2024, el salario medio anual canadiense experimentó un crecimiento del 4,8%, superior. Las provincias que registraron mayores incrementos en sus salarios promedios anuales, en el mismo periodo, fueron British Columbia (7,7%; CAD 4.987), Nova Scotia (7,1%; CAD 3.900) y Prince Edward Island (5,9%; CAD 3.153).

Salario promedio anual (CAD) por territorio. 2020-2024

Territorio	2020	2021	2022	2023	2024
Alberta	65.005	64.994	65.575	68.250	70.005
British Columbia	58.240	60.008	62.400	65.005	69.992
Ontario	57.990	60.005	62.005	65.000	68.250
Promedio Canada	56.160	58.240	60.008	62.504	65.520
Saskatchewan	59.280	59.176	60.320	62.400	64.480
Quebec	52.780	54.246	57.990	60.008	62.566
Newfoundland and Labrador	53.999	54.725	58.003	60.257	62.400

Territorio	2020	2021	2022	2023	2024
Nova Scotia	49.004	50.057	52.000	54.600	58.500
Manitoba	52.000	52.000	53.001	56.160	58.009
New Brunswick	46.800	49.009	52.000	54.600	57.200
Prince Edward Island	47.008	48.750	50.993	53.690	56.843

Fuente: Statistics Canada

Los salarios más elevados corresponden a aquellas actividades de relacionadas a la categoría de silvicultura, pesca, minería, canteras, petróleo y gas, los cuales experimentaron en 2024 un aumento del 5,1% (CAD 5.806).

Salario medio anual (CAD) por sector productivo. 2020-2024

Sectores	2020	2021	2022	2023	2024
Silvicultura, pesca, minería, canteras, petróleo y gas	99.706	103.099	105.711	112.865	118.671
Servicios públicos (electricidad, gas y agua)	93.735	94.283	96.425	99.445	106.132
Servicios profesionales, científicos y técnicos	78.524	79.640	86.195	92.296	98.580
Administración pública	79.440	80.099	81.906	85.175	89.389
Finanzas, seguros, bienes raíces, alquiler y arrendamiento financiero	73.282	76.583	79.711	83.498	87.343
Servicios educativos	73.105	73.316	75.537	77.803	80.670
Construcción	68.005	69.646	73.287	76.908	79.508
Información, cultura y ocio	66.480	69.172	71.145	71.183	74.857
Transporte y almacenamiento	63.619	67.154	67.644	70.892	73.152
Manufactura	61.161	61.751	65.576	69.888	72.346
Asistencia sanitaria y social	58.500	59.532	62.070	64.175	67.741
Otros servicios (excepto administración pública)	56.067	56.671	59.278	61.770	64.065
Comercio al por mayor y al por menor	53.325	54.757	57.630	60.542	62.949
Agricultura	47.346	47.670	50.550	55.087	58.880
Servicios empresariales, de construcción y otros servicios de apoyo	48.554	50.151	52.900	55.152	57.273
Servicios de alojamiento y restauración	37.253	37.819	40.171	43.288	44.708
Silvicultura, pesca, minería, canteras, petróleo y gas	99.706	103.099	105.711	112.865	118.671

Fuente: Statistics Canada

Debido a los niveles de inflación, el 1 de abril de 2025 el gobierno federal decidió aumentar el salario mínimo federal de CAD 17,30 a CAD 17,75 por hora. Este ajuste refleja el aumento del 2,4% en el índice de precios al consumidor promedio anual de Canadá para 2023 y está alineado con la inflación constante experimentada[40].

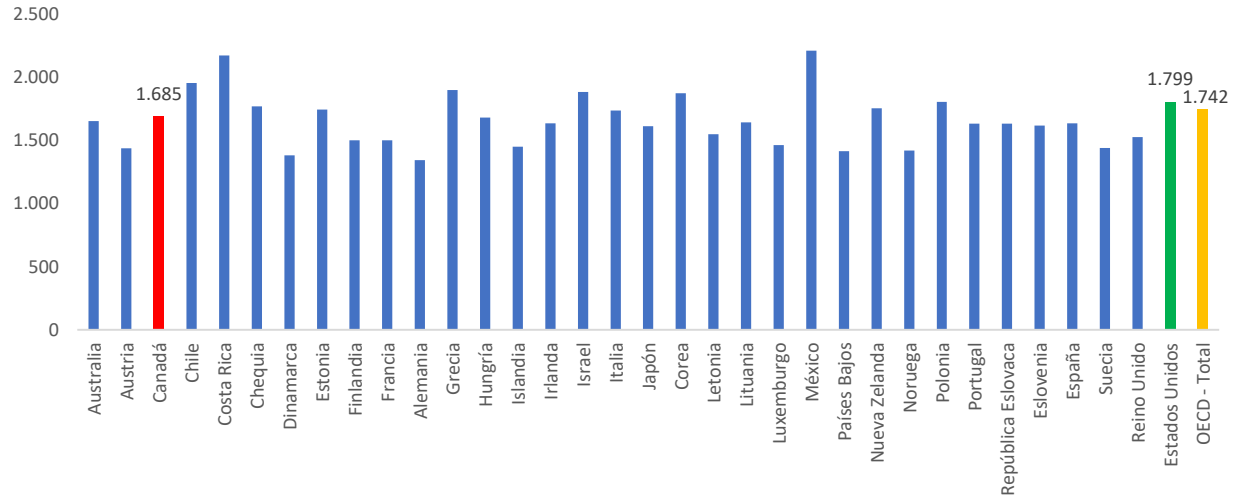
[40] Employment and Social Development Canada.

Las horas laborales estándar en Canadá son 8 horas por día (cualquier período de 24 horas consecutivas), y 40 horas semanales (el período comprendido entre la medianoche del sábado y la medianoche del sábado inmediatamente siguiente). Los trabajadores tienen derecho a un día completo de descanso cada semana, que normalmente cae en domingo. También tienen derecho a pausas y a un período de descanso. Las regulaciones establecen exenciones o diferentes horas estándar de trabajo para ciertas clases de empleados[41].

Cualquier hora trabajada que exceda las horas estándar de trabajo se considera hora extra. Al trabajar horas extras, el trabajador tiene derecho al pago de al menos 1,5 veces el salario regular por hora, o a tiempo libre remunerado, equivalente a 1,5 horas de tiempo libre por cada hora trabajada (por ejemplo, 5 horas extra trabajadas = 7,5 horas de tiempo libre remunerado).

En relación a las horas laborales promedio anuales de 2023, Canadá registro un promedio de 1.685 horas trabajadas por trabajador, equivalentes a 32,4 horas por semana.

Horas anuales promedio realmente trabajadas por país, 2023.



Fuente: OECD

Principales sindicatos y asociaciones

Cerca del 30% de la fuerza laboral en Canadá está afiliada a sindicatos, lo que refleja su importancia en el panorama laboral del país. Estos sindicatos están sujetos a regulaciones tanto a nivel federal como provincial, y se les exige cumplir con estándares democráticos y de responsabilidad financiera en virtud de la ley. Cada sindicato tiene su propia constitución, la cual debe ser registrada ante las autoridades laborales correspondientes. En Canadá, existen más de cien sindicatos, abarcando una amplia gama de sectores y profesiones. Los sindicatos más grandes y poderosos son:

- El Congreso Laboral Canadiense (CLC) es la organización laboral más grande de Canadá y representa a más de 3,3 millones de trabajadores en todo el país a través de sus 17

[41] Conductores en la industria del transporte por carretera; Empleados en barcos de la industria naviera de la costa este y los Grandes Lagos; empleados en la industria ferroviaria; Los vendedores a comisión en la industria de la radiodifusión; y Los vendedores a comisión en la industria bancaria.

sindicatos afiliados. Actúa como una voz nacional para los trabajadores organizados, abogando por salarios justos, mejores condiciones laborales y programas sociales.

- La Alianza de Servicios Públicos de Canadá (PSAC) es uno de los sindicatos nacionales más grandes de Canadá y representa a más de 180.000 trabajadores del sector público federal, incluidos departamentos gubernamentales, agencias, corporaciones de la Corona y varios otros lugares de trabajo. Formada en 1966, PSAC está afiliada a CLC.
- El Sindicato Canadiense de Empleados Públicos (CUPE) es un destacado sindicato miembro del CLC y representa a trabajadores de diversos sectores como el servicio público, la educación, la manufactura y la atención médica.
- El United Steelworkers (USW) es otro sindicato importante afiliado a CLC y representa a trabajadores de industrias como el acero, la minería y la manufactura.
- El sindicato Unifor, formado en 2013 a partir de la fusión de los sindicatos Canadian Auto Workers y Communications, Energy y Paperworkers, también es un importante sindicato miembro de CLC.

Seguridad social[42]

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 incluye:

- El seguro de salud, es financiado con fondos públicos, por lo que no existe un seguro médico obligatorio financiado por el empleador. Sin embargo, los empleadores suelen ofrecer un seguro médico privado como beneficio, según la industria.
- El Plan de Pensiones de Canadá (Canadian Pension Plan – CPP), proporciona a los contribuyentes y a sus familias una reposición parcial de sus ingresos en caso de jubilación, invalidez o fallecimiento. La pensión de jubilación es un beneficio mensual sujeto a impuestos que reemplaza parte de los ingresos cuando una persona se jubila. Se financia con las contribuciones de los empleados, empleadores y trabajadores independientes, así como con los ingresos obtenidos de las inversiones del CPP. La tasa de contribución se divide en partes iguales entre el trabajador y el empleador.
- El Seguro de Desempleo (Employment Insurance – EI), proporciona apoyo temporal a los trabajadores cuando están desempleados o cuando se toman un tiempo libre debido a acontecimientos específicos de su vida (enfermedad, embarazo, cuidado de un niño recién nacido o recién adoptado, una persona gravemente enferma o lesionada, o un miembro de la familia que esté gravemente enfermo con un riesgo significativo de muerte). El ingreso asegurable máximo es el nivel de ingresos hasta el cual se pagan las primas del Seguro de Empleo. La tasa de prima del seguro de empleo para 2024 se fijó en CAD 1,66 por cada CAD 100 de ingresos asegurables para los trabajadores (CAD 2,32 para los empleadores)[43].

[42] Social security in Canada and Quebec. BDO
[43] Summary of the 2024 Actuarial Report on the Employment Insurance Premium Rate. Canada

Sistema impositivo

Estructura general

En Canadá, la potestad para establecer tributos está dividida constitucionalmente entre el Estado federal y las provincias. El Gobierno federal puede emplear cualquier método impositivo, ya sea directo o indirecto, mientras que las provincias solo pueden establecer tributos directos dentro de su ámbito territorial. La dicotomía entre tributos directos e indirectos no se interpreta de la misma manera en Argentina y Canadá. En Canadá, la jurisprudencia ha interpretado que los impuestos al consumo (GST/HST y PST), equivalentes al IVA, son considerados impuestos directos, otorgando a las provincias la potestad para establecer este tipo de tributos. Como resultado, en la práctica, las provincias tienen competencias sobre una amplia base tributaria.

Los impuestos federales son recaudados por la Agencia de Ingresos de Canadá (Canada Revenue Agency - CRA). A través de acuerdos de recaudación de impuestos, el gobierno federal recauda y remite a las provincias los siguientes impuestos:

- Impuestos sobre la renta de las personas físicas, excepto en Quebec.
- Impuestos sobre sociedades, excepto en Quebec y Alberta.
- 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 posteriormente.

Impuesto sobre las sociedades

Corporaciones residentes o no residentes

A efectos fiscales y de otras leyes, el derecho anglosajón ha clasificado las sociedades comerciales en Canadá en dos:

- corporaciones residentes:
    - constituidas con arreglo a las leyes canadienses; o
    - constituidas fuera de Canadá, pero su dirección y control centrales se ejercen en Canadá
- no residentes:
    - constituidas fuera de Canadá; o
    - residente en otro país

Estas clasificaciones también le ayudarán a decidir si se rige por las leyes fiscales de Canadá o no. En caso de duda, es mejor consultar a un abogado especializado en impuestos de sociedades.

Declaración del impuesto de sociedades

Tanto si es una empresa residente como no residente, es importante saber si tiene que presentar la declaración del impuesto de sociedades.

El impuesto de sociedades se presenta mediante la declaración T2. Su presentación dependerá de si su empresa es una sociedad residente o no residente.

Las sociedades residentes deben presentar una declaración T2 todos los años, aunque no tengan que pagar impuestos. Las sociedades no residentes, en cambio, sólo tendrán que presentar una declaración T2 si ejercen una actividad empresarial en Canadá, han obtenido una renta imponible o han vendido un bien imponible en Canadá.

Impuestos de sociedades federal y provincial

La carga tributaria que enfrenta una empresa en Canadá varía según diversos elementos, como:

1. El tipo de ingresos generados.
2. La condición de la entidad corporativa.
3. La ubicación geográfica de los ingresos, a nivel provincial o territorial.

El sistema impositivo corporativo canadiense se compone de dos componentes principales:

1. La tasa federal.
2. La tasa provincial o territorial.

Es importante tener en cuenta que la tasa federal se aplica junto con la tasa provincial o territorial correspondiente, lo que determina el monto total del impuesto que una empresa debe pagar.

Impuesto de sociedades federal

La tasa de impuestos a las sociedades a nivel federal es del 38%, pero puede disminuir a 28% si los ingresos imponibles tuvieron lugar dentro del territorio canadiense, y hasta a un 15% con deducciones adicionales. Esta tasa del 15% se puede reducir aún más si la empresa es elegible para una deducción para pequeñas empresas (Small Business Deductions - SBD).

Impuesto de sociedades provincial y territorial

Además de la tasa impositiva corporativa canadiense a nivel federal, las empresas también tendrán que pagar los impuestos corporativos provinciales o territoriales aplicables. Las tarifas varían entre las diferentes provincias. Estos impuestos no son deducibles a efectos del impuesto federal sobre la renta empresarial.

Los impuestos corporativos provinciales o territoriales se dividen a su vez en dos tipos:

1. Tasa inferior: se aplica a los ingresos corporativos elegibles para el SBD
2. Tasa superior: se aplica a todos los demás ingresos corporativos

Tasas impositivas provinciales y territoriales, sin incluir Quebec y Alberta

Provincia o territorio	Tasa inferior	Tasa superior	Límite comercial
Newfoundland and Labrador	2,5%	15%	500.000
Nova Scotia	2,5%	14%	500.000

Provincia o territorio	Tasa inferior	Tasa superior	Límite comercial
New Brunswick	2,5%	14%	500.000
Prince Edward Island	1%	16%	500.000
Ontario	3,2%	11,5%	500.000
Manitoba	nil	12%	500.000
Saskatchewan	1%	12%	600.000
British Columbia	2%	12%	500.000
Nunavut	3%	12%	500.000
Northwest Territories	2%	11,5%	500.000
Yukon	0%	12%	500.000

Fuente: Canadian Revenue Agency.

Deducciones para pequeñas empresas (SBD)

Las pequeñas empresas controladas por canadienses (CCPC) tienen acceso a un beneficio fiscal adicional, que les permite disfrutar de una tasa impositiva más baja sobre sus ingresos comerciales activos, hasta un máximo de CAD 500.000[44].

Para ser considerada CCPC, su empresa debe:

- ser una corporación privada canadiense
- no estar controlada directa o indirectamente por:
  - personas no residentes
  - corporaciones publicas
  - una corporación canadiense residente que cotiza sus acciones en una bolsa de valores designada fuera de Canadá
- no haber cotizado ninguna clase de sus acciones en una bolsa de valores designada

Impuesto sobre la renta de las personas físicas

La renta del contribuyente en Canadá se compone de los rendimientos del trabajo, actividades económicas y del capital (mobiliario e inmobiliario), además de las ganancias y pérdidas patrimoniales y las imputaciones de renta. El impuesto sobre la renta de las personas físicas es de tipo combinado: tanto el gobierno federal como los gobiernos provinciales aplican sus propios impuestos. La metodología de cálculo es uniforme entre las provincias y la administración federal.

En 2025, los tipos impositivos federales son los siguientes[45]:

- 15% sobre los primeros 57.375 CAD de ingresos imponibles.
- 20.5% sobre ingresos entre 57.375 CAD y 114.750 CAD.

[44] What is the Small Business Tax Rate in Canada?. Koroll & Company
[45] Income tax rates for individuals

- 26% sobre ingresos entre 114.750 CAD y 177.882 CAD.
- 29% sobre ingresos entre 177.882 CAD y 253.414 CAD.
- 33% sobre ingresos superiores a 253.414 CAD.

Los tipos impositivos provinciales varían, desde un mínimo de 4% en Nunavut hasta un máximo de 25,75% en Quebec. Los umbrales de ingresos para establecer el tipo impositivo difieren en cada provincia.

Aunque la tributación personal es más alta en Canadá comparada con EE.UU., los efectos de esta mayor imposición se ven mitigados por impuestos más bajos sobre la nómina y servicios de sanidad más accesibles.

Como residentes canadienses, las personas físicas deben declarar todas las rentas obtenidas, tanto dentro como fuera de Canadá. Si la fuente de ingreso es extranjera, se debe declarar en dólares canadienses utilizando la tasa del Banco de Canadá del día en que se recibió el ingreso o se realizó el pago.

Una característica destacada de este impuesto es que, si el contribuyente posee una propiedad en el extranjero valorada en más de 100.000 CAD desde 2009, debe declararla, así como la posesión de más del 10% de las acciones de una empresa no canadiense. También se deben declarar los préstamos o transferencias de fondos desde o hacia una compañía fiduciaria no residente en Canadá.

Impuesto sobre el patrimonio

Canadá no impone un impuesto sobre el patrimonio.

Impuestos al consumo

En Canadá, el impuesto federal sobre el valor agregado (GST) es del 5% y se aplica sobre el precio de venta de bienes y servicios. Además, existe un impuesto provincial (PST) que varía según la provincia. En la mayoría de las provincias, el PST también se aplica sobre el precio de venta, excepto en Quebec, donde el PST se calcula sobre el precio del bien o servicio una vez aplicado el GST.

En algunas provincias, se utiliza el Impuesto Armonizado sobre Ventas (HST), que combina el GST federal y el PST provincial para simplificar la recaudación. Las tasas del HST varían entre el 13% y el 15%, dependiendo de la provincia. El HST tiene como objetivo aumentar la eficiencia en la recaudación de impuestos y reducir costos administrativos.

A continuación, se detallan las alícuotas correspondientes a dichos impuestos en cada jurisdicción[46]:

Provincia/territorio	GST/HST	PST	Total
Alberta	5%	-	5%
British Columbia	5%	7%	12%
Manitoba	5%	7%	12%
New Brunswick	15%	-	15%
Newfoundland and Labrador	15%	-	15%
Nova Scotia	14%	-	14%

[46] GST/HST calculator (and rates)

Provincia/territorio	GST/HST	PST	Total
Ontario	13%	-	13%
Prince Edward Island	15%	10%	15%
Quebec	5%	9,975%	14,975%
Saskatchewan	5%	6%	11%
Northwest Territories	5%	-	5%
Nunavut	5%	-	5%
Yukon	5%	-	5%

Impuestos especiales

Los impuestos especiales se aplican a productos específicos y están diseñados para influir en el comportamiento del consumidor y recaudar fondos adicionales. Incluyen: impuestos sobre el tabaco (cigarrillos, tabaco y productos relacionados), impuestos sobre el alcohol (bebidas alcohólicas como la cerveza, el vino y los licores), impuestos sobre el combustible (gasolina, diésel y otros combustibles utilizados para transporte y calefacción) e impuestos sobre el carbono (combustibles fósiles). Para mayor información sobre la ley de impuestos adicionales puede consultarse el texto de la Excise Tax Act.

Otros impuestos

Pensiones y contribuciones sociales

Los empleadores están obligados a retener y remitir varios impuestos y contribuciones sociales de las nóminas de sus empleados:

- Plan de Pensiones de Canadá (CPP): los empleados y empleadores contribuyen al CPP. En 2024, el límite máximo de ingresos pensionables es de CAD 68.500, con una contribución del 5,95% tanto del empleado como del empleador, hasta un máximo de CAD 3.867,5. También hay una segunda contribución adicional del 4% sobre los ingresos entre CAD 68.500 y CAD 73.200, con un máximo de CAD 188 adicionales.
- Seguro de Empleo (EI): proporciona asistencia financiera temporal a los trabajadores que pierden su empleo. En 2024, la tasa del es de 1,66% para los empleados, con un máximo de 1.049,12 CAD, y de 2,32% para los empleadores, con un máximo de 1.468,77 CAD.

Impuestos sobre la propiedad

Los impuestos a la propiedad en Canadá se aplican a nivel municipal y varían significativamente según la ubicación y el valor de la propiedad. Los municipios calculan estos impuestos en función del valor evaluado de la propiedad y las necesidades presupuestarias locales. Los propietarios reciben facturas anuales o semestrales para cubrir costos de servicios municipales como la recolección de basura, el mantenimiento de carreteras y otros servicios locales.

Acuerdo bilateral para evitar la doble imposición

Argentina y Canadá suscribieron un Acuerdo para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal, que entró en vigencia el 30 de diciembre de 1994. Este acuerdo establece las reglas sobre cómo gravar diferentes tipos de ingresos entre ambos países, evitando la doble imposición y facilitando el intercambio de información fiscal para prevenir la evasión. Aplica a personas y

entidades residentes de uno o ambos Estados contratantes, abarcando impuestos sobre la renta y el capital.

Reglas generales de gravamen:

- Ingresos de bienes inmuebles: pueden ser gravados en el Estado donde se encuentra la propiedad.
- Beneficios empresariales: solo se gravan en el Estado donde reside la empresa, salvo que opere en el otro Estado a través de un establecimiento permanente.
- Dividendos: pueden ser gravados en cualquiera de los dos Estados, con un límite del 10% o 15% dependiendo del caso.
- Intereses: pueden ser gravados en cualquier de los dos Estados, con un límite del 12,5% del monto bruto.
- Regalías: pueden ser gravadas en cualquiera de los dos Estados, con tasas que varían del 3% al 15% según el tipo de regalía.

Para mayor información y detalle, recomendamos revisar el siguiente enlace.

Incentivos a la inversión

Programas de subsidios y apoyos gubernamentales

Canadá ofrece incentivos y programas de crédito fiscal a empresas globales que buscan invertir en Canadá, al igual que facilidades a aquellas empresas que busquen talento excepcional en el extranjero para cumplir una vacante.

Incentivos fiscales: investigación científica y desarrollo experimental

Existen incentivos federales y provinciales para fomentar la investigación y el desarrollo (I+D) a través de deducciones fiscales y créditos fiscales[47].

- Créditos Fiscales (ITCs): se calculan sobre los gastos calificados en I+D y varían entre el 15% y el 35%, dependiendo del tipo de empresa.
- Pequeñas y Medianas Empresas (CCPC): pueden obtener un crédito fiscal reembolsable del 35% por hasta CAD 3 millones en gastos de I+D. Si los gastos superan ese límite, obtienen un crédito del 15%, de los cuales el 40% es reembolsable si la empresa no excede su límite de ingresos.
- Otras Empresas: las empresas más grandes también pueden obtener un crédito fiscal del 15% sobre sus gastos de I+D, pero este crédito no es reembolsable.
- Reglas provinciales: La mayoría de las provincias ofrecen incentivos adicionales similares a los federales, pero con algunas diferencias en las tasas y la elegibilidad para reembolsos. En Quebec, por ejemplo, los créditos fiscales para I+D son siempre reembolsables.

Estos incentivos están diseñados para apoyar a las empresas que invierten en I+D, ayudándolas a reducir sus impuestos y fomentando la innovación.

[47] Doing Business in Canada. FASKEN

Accelerated Investment Incentive

Este programa permite a las empresas amortizar una gran parte de los costos de los bienes de capital recién adquiridos, como equipos, en el año en que se realiza la compra o el año en que el activo está disponible para su uso[48].

Strategic Innovation Fund

Este fondo proporciona financiación para grandes proyectos de innovación. Cubre todos los sectores de la economía y está disponible para organizaciones con y sin fines de lucro, con el objetivo de apoyar la red de innovación canadiense.

Los objetivos del programa incluyen:

- Fomentar que las empresas inviertan en actividades de investigación y desarrollo (I+D) que conduzcan a la transferencia de tecnología y la comercialización de nuevos productos, procesos y servicios.
- Acelerar el crecimiento y la expansión de negocios innovadores en Canadá.
- Atraer y retener inversiones a gran escala en Canadá.
- Avanzar en redes de colaboración entre el sector privado, instituciones de investigación y organizaciones sin fines de lucro en sectores tecnológicos emergentes clave y en la I+D industrial y la comercialización.

Otorga financiamiento a dos categorías de proyectos[49]:

1. Proyectos de innovación y crecimiento empresarial dirigidos por empresas individuales que buscan financiación para apoyar su negocio.
2. Proyectos de colaboración y redes dirigidos por empresas u organizaciones sin fines de lucro que buscan financiación para apoyar su red de innovación.

Global Skills Strategies (GSS)

Programa destinado a atraer trabajadores altamente calificados. Entre las ventajas de aplicar mediante este programa destacan:

1. Procesamiento rápido: ofrece un procesamiento de permisos de trabajo y visas temporales en dos semanas para trabajadores calificados y sus familias. Esto permite a las empresas canadienses responder más rápidamente a las necesidades del mercado y a la demanda de habilidades especializadas.
2. Permiso de trabajo para el cónyuge: los cónyuges de los trabajadores calificados también son elegibles para obtener permisos de trabajo, facilitando así una transición más suave para las familias que se mudan a Canadá.
3. Permiso de entrada por corto plazo: permite a los trabajadores altamente calificados entrar a Canadá por periodos cortos (de 15 días a 30 días dos veces al año) sin necesidad de un permiso de trabajo, lo que facilita la colaboración a corto plazo con equipos en Canadá.

[48] Accelerated Investment Incentive
[49] Program objectives and background: Strategic Innovation Fund

4. Centro de atención a empresas: proporciona a las empresas un servicio específico donde pueden recibir asistencia para navegar por el proceso de solicitud de permisos de trabajo y otras cuestiones relacionadas con la inmigración de trabajadores calificados.

Este programa forma parte de los esfuerzos de Canadá para promover la innovación y el crecimiento en sectores clave, al mismo tiempo que facilita la integración de talentos internacionales en la economía canadiense. Es especialmente beneficioso para que requieren habilidades especializadas que pueden ser escasas en Canadá[50].

Global Talent Stream (GTS)

El Global Talent Stream (GTS) está diseñado específicamente para permitir a las empresas canadienses el acceso rápido a talentos extranjeros altamente calificados en sectores donde hay escasez de mano de obra calificada. A diferencia del GSS, se centra principalmente en los trabajadores de la tecnología y otras industrias especializadas. Aquí están algunos de los aspectos más importantes del GTS:

- Procesamiento rápido: al igual que en el GSS, el GTS ofrece un procesamiento de permisos de trabajo en un plazo de dos semanas para los trabajadores calificados y sus familias.
- El GTS se divide en dos categorías:
    - Categoría A: dirigida a empleadores que fueron referidos a la GTS por uno de los socios designados del programa, y que necesitan contratar talento extranjero único y especializado.
    - Categoría B: para empleadores que buscan contratar trabajadores extranjeros en ocupaciones específicas donde hay una escasez de talento evidente en Canadá, según una lista predefinida de ocupaciones, como desarrolladores de software, ingenieros y otros.
- Plan de beneficios laborales: los empleadores que utilizan el GTS deben presentar un plan de beneficios laborales que detalle su compromiso con actividades que tendrán un impacto positivo duradero en el mercado laboral canadiense. Esto podría incluir la creación de empleo para canadienses, la inversión en formación y el desarrollo de habilidades.
- Cooperación y cumplimiento: los empleadores deben trabajar en cooperación con el Departamento de Inmigración, Refugiados y Ciudadanía de Canadá (IRCC) para asegurar que cumplen con los términos del GTS, incluyendo el seguimiento y reporte del progreso en relación con su plan de beneficios laborales.

El GTS es particularmente ventajoso para las empresas que operan en sectores de rápido crecimiento y que enfrentan desafíos significativos para encontrar trabajadores calificados dentro de Canadá. Esta vía facilita la incorporación de talento global, lo que puede ser crucial para mantener la competitividad y la innovación en el mercado canadiense[51].

[50] Global Skills Strategy.
[51] Global Talent Stream

Créditos fiscales para "energías verdes" (aún no en vigor)

El gobierno de Canadá lanzó cinco nuevos incentivos fiscales a la inversión (ITC) con el objetivo de impulsar la economía verde del país y mantener su competitividad en la atracción de inversiones en proyectos de energía limpia[52].

1. The Clean Technology ITC: diseñado para apoyar la adopción y desarrollo de tecnologías limpias en Canadá. Las empresas que inviertan en tecnologías que reduzcan las emisiones de gases de efecto invernadero o que mejoren la eficiencia energética pueden ser elegibles para recibir este crédito fiscal. El objetivo es incentivar la transición hacia una economía más verde y sostenible.
2. The Carbon Capture, Utilization and Storage ("CCUS") ITC: destinado a apoyar proyectos que capturan dióxido de carbono (CO2) de procesos industriales y lo almacenan o utilizan para reducir las emisiones de carbono. Las empresas que inviertan en tecnologías de CCUS pueden recibir incentivos fiscales, promoviendo así la reducción de emisiones y el uso de CO2 en aplicaciones industriales.
3. The Clean Hydrogen ITC: se enfoca en el desarrollo y uso del hidrógeno limpio como fuente de energía. Las empresas que inviertan en la producción, distribución y uso de hidrógeno de bajo carbono pueden ser elegibles para recibir este crédito. El hidrógeno limpio se considera una parte clave de la estrategia de Canadá para descarbonizar sectores como el transporte y la industria pesada.
4. The Clean Electricity ITC: apoya la generación de electricidad a partir de fuentes renovables y limpias, como la eólica, solar, hidroeléctrica y geotérmica. Las inversiones en infraestructuras y tecnologías que produzcan electricidad sin emisiones de carbono pueden recibir este incentivo. El objetivo es aumentar la capacidad de generación de electricidad limpia y reducir la dependencia de fuentes de energía fósiles.
5. The Clean Technology Manufacturing ITC: dirigido a las empresas que fabrican tecnologías limpias y componentes necesarios para la transición hacia una economía baja en carbono. Las inversiones en la manufactura de productos como paneles solares, turbinas eólicas y baterías de almacenamiento de energía pueden ser elegibles para este crédito. El objetivo es fortalecer la cadena de suministro de tecnologías limpias y crear empleo en sectores sostenibles.

Tratado Bilateral de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (TBI)

Argentina y Canadá firmaron un Tratado de Promoción y Protección de Inversiones (TBI), que entró en vigor el 29 de abril de 1993. Este acuerdo tiene como objetivo fomentar condiciones favorables para las inversiones recíprocas, brindando a los inversores de ambos países un marco jurídico estable y garantías específicas para sus inversiones.

El tratado establece que las inversiones y los rendimientos de los inversores de cada parte contratante deben recibir un trato justo y equitativo, conforme a los principios del derecho

[52] Canada's Proposed Clean Energy Tax Credits: Where Are We Now?. FASKEN

internacional, y disfrutar de plena protección y seguridad en el territorio de la otra parte contratante (Artículo II.4).

Asimismo, se garantiza el derecho a la transferencia libre y sin restricciones de fondos relacionados con las inversiones, incluyendo beneficios, ganancias, intereses, dividendos y el producto de la venta o liquidación de una inversión, en una moneda convertible y sin demoras indebidas (Artículo VIII).

En caso de que una inversión sea expropiada o nacionalizada, el tratado estipula que dicha medida solo podrá llevarse a cabo por causa de utilidad pública, bajo el debido proceso legal, de manera no discriminatoria y mediante una compensación pronta, adecuada y efectiva, basada en el valor genuino de la inversión inmediatamente antes de la expropiación (Artículo VI).

Para la resolución de disputas entre un inversor y el Estado receptor de la inversión, el tratado prevé que, si no se logra una solución amistosa, la controversia puede ser sometida a los tribunales competentes del Estado receptor. Si después de 18 meses no se ha dictado una decisión definitiva, o si las partes aún están en disputa, el inversor puede optar por recurrir al arbitraje internacional, incluyendo el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) o un tribunal arbitral ad hoc conforme a las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) (Artículo X).

Para más información y detalles, se recomienda consultar el texto completo del tratado en el siguiente enlace: https://treaty-accord.gc.ca/text-texte.aspx?id=101514&lang=eng

Establecimiento de empresas

Pasos para la constitución de una empresa

A continuación, se detallan algunos de los pasos recomendados para la constitución de una empresa en territorio canadiense.

1. Elegir y registrar el nombre de la empresa: se debe elegir un nombre que puede ser una combinación de letras y símbolos o un número asignado (ejemplo: 12345678 Canada Inc.). Una vez que Corporations Canada aprueba el nombre, este se puede usar legalmente en todo el territorio canadiense.
2. Creación de los estatutos de la empresa: es posible optar por una constitución básica, que incluye artículos de incorporación predeterminados, una o dos clases de acciones, y un máximo de 10 directores con un nombre corporativo asignado y numerado. Alternativamente, se pueden personalizar los artículos para adaptarlos a necesidades específicas, detallando la estructura de acciones, número de directores, restricciones en las transferencias de acciones, y otras disposiciones pertinentes.
3. Solicitud de permisos y licencias comerciales: se requiere obtener una licencia comercial, que es un documento oficial que autoriza la operación de un negocio en Canadá. Los requisitos varían y pueden incluir licencias municipales, permisos ambientales y de zonificación, registro de nombre comercial, registro provincial (si se opera en varias provincias) y registro federal en la Agencia Tributaria de Canadá (CRA), especialmente si se tiene empleados o si los ingresos anuales superan CAD 30.000.

4. Establecimiento de una dirección comercial registrada: se debe elegir una dirección comercial registrada para almacenar registros corporativos y recibir documentos oficiales. Es crucial que esta dirección garantice la recepción segura de documentos importantes. También es necesario determinar los miembros de la junta directiva y asegurar que cumplan con los criterios de elegibilidad, incluyendo la residencia en Canadá si es necesario.
5. Información sobre individuos con control significativo: desde el 22 de enero de 2024, las empresas bajo la Ley de Corporaciones Comerciales de Canadá (CBCA) deben proporcionar detalles sobre las personas que tienen un control significativo en la empresa. Además, se debe mantener una copia de este registro junto con los archivos corporativos.
6. Pago de tasas de inscripción: hay que abonar una tarifa para el registro de la empresa y para ciertos permisos y licencias requeridos para la operación del negocio.

Representación y agencia

En Canadá, no existe legislación específica a nivel provincial o federal que defina o regule las relaciones de representación y agencia.

Algunas provincias, promulgaron legislaciones que amplían los poderes de los agentes comerciales, permitiéndoles vender y transferir la titularidad de los bienes que pertenecen a un vendedor extranjero y que están en su posesión, incluso si el agente no tiene autoridad explícita para realizar la venta. Esto se hace para proteger los intereses de los compradores de buena fe frente a agentes deshonestos, a expensas del vendedor extranjero.

Cuando un exportador emplea a un agente comercial en Canadá, se considera que opera como una empresa extraprovincial en la provincia donde se encuentra el agente. Como resultado, el agente deberá inscribirse en un registro o adquirir una licencia extraprovincial. Sin embargo, este requisito no se aplica si la empresa contrata a un distribuidor local o si el agente no mantiene un establecimiento permanente en la provincia.

Tipos de sociedades y requisitos legales

Es crucial elegir la estructura empresarial que mejor se adapte a sus objetivos. Frecuentemente, estas estructuras se seleccionan con el fin de cumplir con las regulaciones fiscales, las cuales pueden variar según el tipo de estructura empresarial que se elija.

Propietario único (Sole proprietorship)

Una empresa unipersonal es aquella que pertenece a un único individuo. En este caso, el propietario trabaja por cuenta propia, asumiendo todas las responsabilidades legales y financieras del negocio en lugar de ser empleado de una empresa.

El propietario único puede desempeñar diversas funciones, desde operar de manera independiente como profesional autónomo hasta contratar o emplear a otras personas para colaborar en la empresa.

La propiedad unipersonal es una de las tres formas más comunes de estructurar una empresa en Canadá. A continuación, se describen algunas de las ventajas y desventajas de la creación de una empresa como propietario único.

Características	Ventajas	Desventajas
Operaciones	El propietario tiene plenos poderes de decisión.	El propietario debe reunir todo el capital necesario por sí solo
Contabilidad	No es necesario informar públicamente. Un propietario único necesita solamente conocimientos financieros básicos para gestionar la empresa y satisfacer a los bancos, vendedores, recaudadores de impuestos, etc.	Como único tomador de decisiones, el propietario puede carecer de experiencia en ciertas áreas críticas para el éxito del negocio. Esto podría incluir gestión financiera, cumplimiento legal o planificación estratégica. Sin acceso a un equipo diverso o asesoramiento profesional, el propietario puede tener dificultades para navegar eficazmente en cuestiones complejas de responsabilidad.
Impuestos	Por lo general, tienen requisitos de declaración de impuestos más simples en comparación con otras estructuras comerciales.	Las empresas unipersonales no se consideran entidades jurídicas separadas a efectos fiscales. Esto significa que los ingresos comerciales se gravan directamente en la declaración de impuestos personal del propietario y no hay distinción entre ingresos personales y comerciales.
Legal	Requieren trámites legales y papeleo mínimos, lo que reduce el tiempo y el costo asociados con el inicio del negocio.	Una de las desventajas más importantes de las empresas unipersonales es que el propietario tiene responsabilidad personal ilimitada por las deudas, obligaciones y responsabilidades legales de la empresa. Esto significa que los acreedores pueden perseguir los activos personales del propietario, incluidos ahorros, inversiones y propiedades, para satisfacer las deudas comerciales.

Sociedad de personas (Partnership)

Una sociedad de personas o *partnership* es una estructura comercial en la que dos o más entidades (personas o empresas) colaboran para operar un negocio con fines de lucro. Existen dos tipos principales de sociedades en Canadá: la sociedad general y la sociedad limitada.

Sociedad General: en este tipo de sociedad, todos los socios comparten la responsabilidad ilimitada sobre las deudas y obligaciones del negocio. Esto significa que cualquier decisión tomada por un socio afecta a todos los demás. Son comunes en profesiones como la abogacía o la contabilidad. No requieren de estructuras formales para su creación; basta con registrar un nombre comercial y obtener los permisos fiscales necesarios. Sin embargo, cada socio debe declarar ingresos y pérdidas en sus declaraciones de impuestos individuales.

Sociedad Limitada: combina socios generales, que gestionan el negocio y asumen responsabilidad ilimitada, con socios limitados, cuya responsabilidad se limita al capital aportado y no participan en la gestión diaria. Esta estructura es frecuente en fondos de inversión y empresas inmobiliarias. Las

pérdidas pueden ser deducidas por los socios, lo cual es útil para la planificación fiscal. Las sociedades limitadas requieren una estructura más formal y deben registrarse en la provincia donde operan.

Las sociedades de personas están sujetas a la legislación provincial, y aunque generalmente no necesitan ser auditadas, deben registrarse tras su constitución. Es importante destacar que, en provincias como Manitoba y Quebec, los socios limitados pueden participar en la gestión sin perder su status de responsabilidad limitada, siempre que informen claramente sobre su condición.

Estas estructuras pueden ser ventajosas desde el punto de vista fiscal, especialmente en los primeros años si se anticipan pérdidas, ya que permiten a las empresas compensar ingresos en otras áreas, reduciendo así la carga fiscal. Para operar en otras provincias, tanto las sociedades generales como las limitadas deben registrarse como entidades extraprovinciales.

Corporación (Corporation)

La corporación es la estructura legal más común para empresas en Canadá. Opera como una entidad legal independiente, separada de sus dueños o accionistas, quienes tienen su responsabilidad limitada a la cantidad invertida. No se requiere un capital mínimo para formar una corporación, ni hay un número específico de accionistas necesario, excepto para instituciones financieras.

Las corporaciones no están restringidas en el tipo de acciones que pueden emitir. Están obligadas a realizar asambleas de accionistas al menos una vez cada 15 meses, mantener libros contables adecuados y someterse a auditorías anuales.

Una corporación puede establecerse bajo la ley federal, a través de la Ley de Corporaciones de Negocios de Canadá (Canada Business Corporation Act), o bajo una ley provincial. Las corporaciones federales pueden operar en todo Canadá, aunque deben cumplir con las leyes provinciales en las regiones donde actúen. Las corporaciones provinciales pueden operar fuera de su provincia de origen si se registran como entidades extraprovinciales.

En la mayoría de los casos, las leyes tanto federales como provinciales requieren que al menos el 25% de los miembros del consejo de administración sean residentes o ciudadanos canadienses. British Columbia es una excepción a esta regla, lo que puede hacerla una jurisdicción atractiva para algunos negocios.

Los extranjeros pueden fundar corporaciones en Canadá. Sin embargo, las compañías privadas con menos del 51% de acciones en manos de canadienses se consideran no controladas por canadienses y están sujetas a una tasa impositiva más alta.

Dado que la elección entre formar una corporación bajo la ley federal o provincial depende de muchos factores, se recomienda obtener asesoramiento legal especializado. Es importante recordar que al menos el 25% del consejo de administración debe ser residente en Canadá y, si el consejo tiene menos de cuatro miembros, al menos uno debe residir en Canadá.

Viajes de negocios

Transporte y hotelería

Transporte

- **Alquiler de autos**: en los aeropuertos y en todas las ciudades toda persona mayor de 21 años con carnet de conducir y tarjeta de crédito puede alquilar un vehículo. Las principales compañías son: Avis, Budget, Dollar, Enterprise, Hertz, National y Thrifty. Se debe tener en cuenta la posible presencia de nieve o hielo en la calle durante los meses de invierno.
- **Normas de tránsito**: se conduce por la derecha. El límite de velocidad es de 100 km/h en autopistas, 70-90 km/h en carreteras interurbanas y 50 km/h en las ciudades (a menos que se indique lo contrario mediante carteles). La mayoría de las señales de tráfico están simultáneamente en inglés y francés. El cinturón de seguridad es obligatorio para todos los pasajeros. Se prohíbe el uso de celulares mientras se maneja.
- **Documentación**: se recomienda llevar un permiso internacional de conducir, aunque no es estrictamente necesario. Durante los 3 primeros meses desde su llegada a Canadá, los visitantes pueden manejar en todo el país con la licencia de su país de origen, con las siguientes excepciones provinciales y territoriales: Yukon (sólo por un mes); Ontario (60 días); Prince Edward Island (por cuatro meses); British Columbia, New Brunswick y Quebec (por seis meses).
- **Transporte metropolitano**: todas las grandes ciudades de Canadá cuentan con un sistema de transporte metropolitano desarrollado. Los autobuses, subterráneos, trenes y tranvías metropolitanos funcionan con tarifas únicas (independiente de la distancia del trayecto) y permiten combinar distintos medios de transporte abonando un solo pasaje.
- **Taxis**: en las principales ciudades de Canadá es muy sencillo conseguir un taxi en la calle o por teléfono. También hay amplia presencia de servicios de movilidad como Uber y Lyft.
- **Vuelos**: Air Canada ofrece un vuelo diario Buenos Aires-Toronto, y cuatro vuelos semanales Buenos Aires-Montreal, ambos con escala en San Pablo. Otras opciones comunes para volar a Canadá desde Argentina son vía Estados Unidos y Panamá.

Hotelería

Hay una amplia variedad de alojamientos, desde hoteles a albergues. La gran mayoría son de buena calidad y están bien equipados. En las principales ciudades hay hoteles de las cadenas internacionales y por todo el país pueden encontrarse pensiones, casas de campo, casas de huéspedes y apartamentos.

En las ciudades grandes, el costo de una habitación en un hotel económico está en el rango de los CAD 150-200 por noche.

Visas

Los portadores de pasaportes argentinos requieren de una visa para ingresar o transitar por el territorio canadiense. Para viajes de negocios de una duración menor a 6 meses, es necesario tramitar una visa de visitante (*visitor visa*). La solicitud de visado tiene un costo de CAD 100. Como parte del trámite, los solicitantes deben dar sus datos biométricos (salvo que caigan en alguna de

las exenciones), lo que tiene un costo adicional de CAD 85. El trámite puede incurrir en importantes demoras, por lo que se sugiere realizarlo con la debida antelación. La solicitud de visa se realiza a través del sitio web de *Immigration, Refugee and Citizenship Canada*.

Autorización electrónica de viaje

El 6 de junio de 2023, Canadá anunció oficialmente la flexibilización de su régimen de visas para los ciudadanos argentinos, a través de la tramitación de una autorización electrónica de viaje (eTA), medida que implica una mejora cualitativa en el tratamiento migratorio que dicha nación brinda a nuestros connacionales.

Si bien los viajeros argentinos siguen requiriendo visa para ingresar a Canadá, a partir de dicha fecha aquellas personas que ya sean titulares de una visa estadounidense de no inmigrante válida y vigente, o bien hayan obtenido una visa canadiense en la última década, podrán evitar la tramitación de la visa y tramitar, en su reemplazo, una autorización electrónica de viaje (eTA). Se trata de un procedimiento online, sencillo y rápido al que pueden acceder los ciudadanos argentinos que cumplan alguno de los dos requisitos anteriores y las condiciones que figuran en la página oficial del Gobierno federal, incluyendo el ingreso por vía aérea únicamente.

Para mayor información, recomendamos visitar los siguientes enlaces:

- Electronic Travel Authorization (eTA)
- Electronic Travel Authorization (eTA): How to apply
- Canadá flexibiliza su régimen de visas para los argentinos

Clima, atención médica, comunicaciones e idioma

Clima y vestimenta

Invierno (noviembre a abril): temperaturas de congelación invernales con fuertes nevadas en la mayoría de las provincias. Ropa de invierno adaptada al nivel de frío local, incluidos gorros, botas y guantes.

Primavera (mayo): temperaturas crecientemente moderadas. Ropa liviana con algo de abrigo. El clima es apropiado para viajar y realizar actividades al aire libre.

Verano (junio a agosto): son los meses más calurosos del año, con temperaturas que pueden superar con holgura los 30 grados. Ropa de verano.

Otoño (septiembre y octubre): comienzan las heladas y nevadas. Prendas de abrigo de alta protección.

Temperaturas medias (°C)

Ciudad	Febrero	Mayo	Agosto	Noviembre
Calgary	-5,4	9,7	15,8	-2,4
Montreal	-7,7	13,4	20,1	2,1
Ottawa	-8,6	13,6	19,7	1,5
Toronto	-2,6	14,1	21,5	4,9
Vancouver	5,9	13,2	18,3	7,1

Salud y Atención Médica

Se recomienda contratar seguro médico ya que los gastos de hospital son muy caros para los extranjeros. En caso de tener que viajar a zonas remotas se aconseja llevar un botiquín de primeros auxilios. El número de teléfono en caso de emergencias es el 911.

El agua de red de los principales centros urbanos de Canadá es segura para beber.

Comunicaciones

Teléfono: Código del país: 1. Código para llamadas internacionales desde Canadá: 011.

Celular: Los principales proveedores son: Bell Mobility, Rogers y TELUS.

Wifi: Es posible encontrar servicios de conexión a internet en los aeropuertos, hoteles y numerosos locales gastronómicos.

Fax: Sigue siendo empleado, aunque cada vez menos. Disponible en algunos comercios y hoteles.

Correo: Muy usado. Las estampillas se venden en un gran número de establecimientos, tales como hoteles, estaciones de ferrocarril y máquinas expendedoras de estampillas situadas en la parte exterior de las oficinas de correos y centros comerciales. También hay servicio de casillas de correo. El horario de las oficinas de correos generalmente es de 09:30 a 17:00 horas de lunes a viernes, y de 09:00 a 12:00 los sábados, aunque puede haber variaciones en algunas provincias.

Enchufes y voltaje

El voltaje en Canadá es de **120 Voltios** y la frecuencia es de **60 Hz**. Los enchufes de Canadá son de tipo A y B, es decir, cuentan con 2 y 3 clavijas. Son los enchufes comunes en Estados Unidos. Por lo general, los teléfonos móviles, las computadoras portátiles, las cámaras y otros dispositivos cuentan con adaptadores incorporados, por lo que se pueden conectar sin inconvenientes en los enchufes canadienses.

Idioma

Canadá es un país bilingüe cuyos dos idiomas oficiales son el inglés y el francés.

Es recomendable que los viajeros argentinos sean capaces de hacerse entender en uno de los dos idiomas oficiales para así facilitar la fluidez del diálogo comercial frente a la contraparte canadiense. Fuera de Quebec poca gente habla francés (con la excepción de la burocracia federal). La gente de negocios de las regiones francófonas suele utilizar el inglés en sus contactos con proveedores extranjeros.

Los honorarios de un intérprete francés-español-inglés oscilan los CAD 120-150 por hora, o desde CAD 800 por jornada completa. A modo de referencia, se brindan tres contactos:

Mariana Ledesma Arocena // +1 514 969 5387 // mledesma@sympatico.ca

María Isabel Ortiz Takacs // +1 514 317-2722 // maria@motcanada.com // motcanada.com

Eugenia A. Strazzolini // +1 647 867-8451 // trad.strazzolini@gmail.com // eugeniastrazzolini.com

María de la Torre // +1 613 884-4652 // mariadltorre@gmail.com

Consideraciones en materia de seguridad

No se registran en Canadá cuestiones de seguridad que justifiquen precauciones más allá de las que se toman habitualmente cuando se visitan grandes ciudades.

En caso de dificultades, se recomienda recurrir a la policía local y a los servicios locales de emergencia a través del número telefónico 911. Asimismo, dependiendo del lugar en que se encuentre, podrá recurrir a los números de emergencia de los Consulados argentinos en esa circunscripción (ver sección Contactos útiles).

Costumbres locales

Las bebidas alcohólicas sólo se pueden adquirir en las tiendas especializadas. Los bares, restaurantes y hoteles también ofrecen una amplia gama de bebidas alcohólicas. La edad mínima legal para beber en los bares es de 18 o 19 años, dependiendo de las regulaciones provinciales.

La costumbre de dejar propinas está muy arraigada. En general, los mozos reciben entre un 15% y un 20%; los taxistas, entre un 10% y un 15%; y el personal de hotel, CAD 1-2 por día de estadía.

Está prohibido fumar en la mayoría de los lugares públicos.

Medios de pago

El dinero en efectivo es aceptado en todos los comercios, aunque se prefieran los pagos electrónicos, sea con tarjetas o mediante teléfonos celulares. Es sencillo acceder a cajeros automáticos, ya sea en bancos, hoteles u otros comercios como farmacias y tiendas de comestibles. Monedas como el dólar estadounidense o el euro se pueden cambiar por dólares canadienses en bancos y casas de cambio.

Además del efectivo, la mayoría de los comercios aceptan pagos con tarjetas de crédito y débito como Visa, MasterCard o American Express, aunque es recomendable consultar al vendedor cuando se trate de montos muy pequeños. Los cheques continúan siendo un medio de pago bastante difundido.

Con algunas excepciones (combustibles, bebidas alcohólicas), los precios visibles de los artículos a la venta no incluyen el impuesto a las ventas, que se aplica en caja. Canadá no reintegra ninguna fracción de este impuesto a los viajeros.

Horarios laborales y calendario de feriados

Horario de oficina: de 09:00 a 17:00 hs, de lunes a viernes.

Horario comercial: de 09:00 a 18:00 hs, de lunes a viernes (algunas tiendas abren hasta las 21:00 hs los jueves y viernes). La mayoría de los comercios abren los sábados y domingos. No es común encontrar lugares abiertos por la noche.

Husos horarios y diferencia horaria con Argentina

Canadá se divide en seis zonas horarias: Pacífico (UTC-8), Montaña (UTC-7), Central (UTC-6), Este (UTC-5), Atlántico (UTC-4) y Terranova (UTC-3:30). En comparación, la zona horaria de Argentina es UTC-3, lo que la ubica dos horas por delante de la zona del Este, que incluye ciudades como Toronto,

Montreal y Ottawa, y cinco horas por delante de la zona del Pacífico, donde se ubica Vancouver. Entre el segundo domingo de marzo y el primer domingo de noviembre, la mayor parte de Canadá adopta el horario de verano, por lo que la diferencia horaria con Argentina se reduce una hora.

Feriados canadienses 2025

Miércoles 1 de enero: Año Nuevo

Lunes 17 de febrero: Family Day (Día de la familia)

Jueves 17 de abril: Jueves Santo

Viernes 18 de abril: Viernes Santo

Lunes 21 de abril: Lunes de pascua

Lunes 19 de mayo: Victoria Day

Jueves 24 de junio: Fiesta de San Juan Bautista (Quebec)

Martes 1 de julio: Canada Day (Día de Canadá)

Lunes 4 de agosto: Civic Day (Día cívico)

Lunes 1 de septiembre: Labour Day (Día del Trabajo)

Martes 30 de septiembre: Día Nacional de la Verdad y la Reconciliación

Lunes 13 de octubre: Thanksgiving (Día de Acción de Gracias)

Martes 11 de noviembre: Remembrance Day (Día del Recuerdo, conmemoración de los caídos)

Jueves 25 de diciembre: Navidad

Viernes 26 de diciembre: Boxing Day (Ontario)

Contactos útiles

Embajada de la República en Canadá

81 Metcalfe Street, Suite 700
Ottawa, Ontario
K1P 6K7, Canadá
Tel.: +1(613) 236-2351
Email: ecana@cancilleria.gob.ar
Web: ecana.cancilleria.gob.ar

Consulado General de la República en Montreal

2000 Peel Street, Suite 600
Montreal, Quebec
H3A 2W5, Canadá
Tel.: +1 (514) 842-6582
Emergencias (hospitalización, encarcelamientos, etc.): + 1 (514) 799-9760
Email: cmrea@cancilleria.gob.ar
Sección comercial: comercialcmrea@cancilleria.gob.ar
Web: cmrea.cancilleria.gob.ar

Jurisdicción

Provincias de Quebec, Nueva Escocia, Nuevo Brunswick, Isla del Príncipe Eduardo, Terranova y Labrador, y la ciudad de Ottawa.

Consulado General de la República en Toronto

5001 Yonge Street, Suite 201
Toronto, Ontario
M2N 6P6, Canadá
Tel.: +1 (416) 955-9075
Emergencias: (hospitalización, encarcelamientos etc.): + 1 (416) 704-3272
E-mail: ctoro@cancilleria.gob.ar
Sección comercial: comercial_ctoro@cancilleria.gob.ar
Sitio web: ctoro.cancilleria.gob.ar

Jurisdicción

Provincias de Ontario (excluyendo Ottawa), Manitoba, Saskatchewan, y Nunavut.

Consulado General de la República en Vancouver

860 Homer St., Suite 407,
Vancouver, British Columbia
V6B 2W5
Tel.: +1 (672) 200 2743
Email: cgvan@cancilleria.gob.ar
Sección comercial:
comercial_cgvan@cancilleria.gob.ar
Web: cgvan.cancilleria.gob.ar

Jurisdicción

Provincias de Alberta, British Columbia, los Territorios del Noroeste y Yukón.

Embajada de Canadá en Buenos Aires

Tagle 2828, C1425EEH, CABA
Tel.: (54-11) 4808-1000
Email: bairs-webmail@international.gc.ca
Sección comercial: bairs-commerce@international.gc.ca
Web: canadainternational.gc.ca/argentina-argentine

Cámara de Comercio Argentino-canadiense

Av. Corrientes 456 piso 19 oficina 194,
C1043AAR, CABA
Tel.: (54-11) 4327-4279/80
Email: info@argcancham.com.ar
Web: argcancham.com.ar

Principales ferias internacionales (2025)

- Vancouver Resource Investment Conference
  Rubro: Minería // Fecha: 19-20 de enero // Ciudad: Vancouver
- Vancouver International Wine Festival
  Rubro: Vinos // Fecha: 26 de febrero – 2 marzo // Ciudad: Vancouver
- Prospectors & Developers Association of Canada (PDAC)
  Rubro: Minería // Fecha: 2-5 de marzo // Ciudad: Toronto
- Canadian Produce Marketing Association (CPMA)
  Rubro: Alimentos // Fecha: 8-10 de abril // Ciudad: Vancouver
- SIAL Canada
  Rubro: Alimentos // Fecha: 29 abril - 1 de mayo // Ciudad: Toronto
- Global Energy Show (GES)
  Rubro: Energía // Fecha: 10-12 de junio // Ciudad: Calgary
- Web Summit Vancouver
  Rubro: Tecnología // Fecha: 27-30 de mayo // Ciudad: Vancouver
- La Grande Dégustation
  Rubro: Vinos // Fecha: 6-8 de noviembre // Ciudad: Montreal

Argentina Trade Net

Ante cualquier duda, por favor comuníquese con la Embajada Argentina en Canadá

comercialecana@cancilleria.gob.ar

https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet