



CÓMO EXPORTAR A CANADÁ

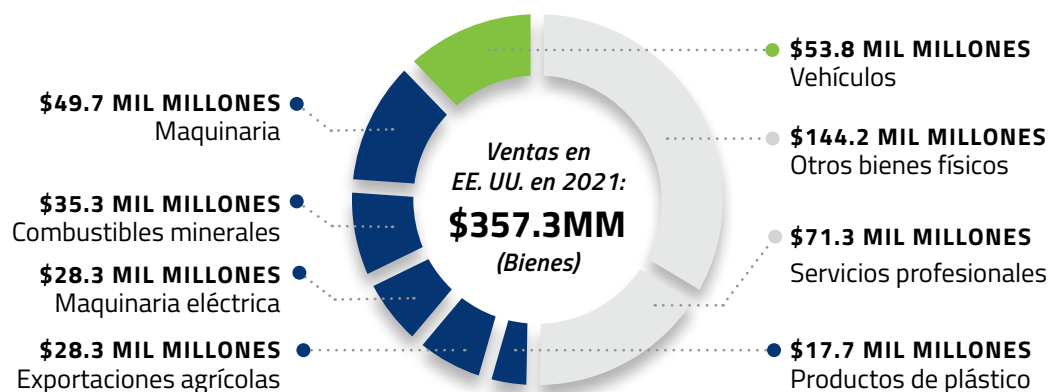
Oportunidades de mercado y
estrategias para exportadores
estadounidenses

Basado en la [Guía comercial de Canadá 2023](#)
del Servicio comercial de EE. UU.

¿POR QUÉ EXPORTAR A CANADÁ?

Estados Unidos y Canadá disfrutan de la relación comercial más grande y completa del mundo, que respalda millones de empleos en ambos países. Tradicionalmente, Canadá es el principal mercado de exportación de EE. UU., lo que representa \$357.3 mil millones y el 14.2% de todas las exportaciones de bienes estadounidenses en 2022. De hecho, las exportaciones a Canadá superaron el total de EE. UU. a China, Japón e India juntas.

Ya sea que su empresa sea una exportadora nueva o con experiencia, considere hacer de Canadá un componente clave en la estrategia de crecimiento de sus exportaciones.



Situación comercial actual

En la mayoría de los sectores industriales, Canadá es un mercado altamente receptivo, abierto y transparente para los productos y servicios de EE. UU., con una población que destina más del 60% de su ingreso disponible a bienes y servicios estadounidenses. Ambos países comparten un estilo de vida similar, lo que genera un cierto nivel de familiaridad cultural.

Estados Unidos, México y Canadá también son partes del T-MEC, o Tratado de Estados Unidos–México–Canadá, que entró en vigor el 1 de julio de 2020, y reemplazó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El T-MEC es un acuerdo comercial del siglo XXI con altos estándares, que promueve un comercio de beneficio mutuo, con mercados más libres, un comercio más justo y un crecimiento económico sólido en América del Norte.



Datos clave sobre Canadá

TAMAÑO DEL PAÍS:

3,511,023 millas cuadradas

POBLACIÓN:

38 millones de habitantes

IDIOMAS:

inglés y francés

CIUDAD CAPITAL:

Ottawa

CIUDAD MÁS GRANDE:

Toronto

PIB NOMINAL:

\$2.14 billones
El 10° a nivel mundial

TOTAL DE IMPORTACIONES:

Bienes: \$570.5 mil millones solo EE. UU.:
\$357.3 mil millones
Servicios: \$148.6 mil millones

MONEDA:

dólar canadiense (CAD)

Todas las estadísticas de datos clave son aproximaciones de 2023. Las cifras monetarias a lo largo de esta guía aparecen en USD.

SECTOR OPORTUNIDADES

Las empresas de EE. UU. encontraron nuevas oportunidades de negocio en varios de los sectores clave de la industria, gobierno y consumo de Canadá, que incluyen:



Aeronáutica

Canadá es uno de los mercados aeronáuticos más grandes del mundo, con ingresos de \$20.6 mil millones de dólares en 2022, lo cual respalda 212,000 empleos. Canadá ocupa el primer lugar a nivel mundial en la producción de simuladores de vuelo civil, el cuarto en la producción de aeronaves civiles y el tercero en la producción de motores civiles. Montreal, Quebec, es el tercer centro aeronáutico más grande del mundo después de Seattle, Washington y Toulouse, Francia.



Agricultura

Canadá es el principal destino de las exportaciones de productos agrícolas de alto valor de EE. UU., con una cuota de mercado del 24% en 2022 y un valor de \$19.7 mil millones. Los productos agrícolas orientados al consumidor son alimentos que por lo general se venden directamente en supermercados y se utilizan en restaurantes. Estas exportaciones de alto valor respaldan más de 135,000 empleos en EE. UU. y muchos de los proveedores son pequeñas y medianas empresas.



Automóviles

Canadá es el segundo mercado automotriz más grande de América del Norte, y está altamente integrado con Estados Unidos y México a través del T-MEC. Las importaciones representan alrededor de tres cuartas partes de su mercado de vehículos nuevos. Además de las ventas de automóviles, el valor minorista anual del mercado de accesorios automotrices se mantuvo estable en 2022 y el sector lo estima en más de \$16 mil millones.



Energía renovable

Canadá es uno de los países líderes a nivel mundial en el uso de energías renovables: hidroeléctrica, eólica, solar y biomasa, junto con importantes avances en energía geotérmica y marina. En 2022, las energías renovables representaron alrededor del 67% de la generación total de electricidad.

SECTOR OPORTUNIDADES (continuación)



Tecnología

Canadá tiene un sector tecnológico nacional muy sólido que se espera crezca hasta 2025. El sector canadiense de las Tecnologías de la información (TIC) depende en gran medida del comercio, al importar bienes por un valor de \$43.2 mil millones y al exportar \$12.5 mil millones a nivel mundial en 2022. Estados Unidos es el segundo mayor proveedor de bienes de TIC a Canadá.



Dispositivos médicos

El mercado canadiense presenta importantes oportunidades para los exportadores estadounidenses de dispositivos médicos, y Estados Unidos es el mayor socio comercial de Canadá en este sector. Las importaciones totales de dispositivos médicos satisfacen aproximadamente el 70% de la demanda interna. En 2022, Estados Unidos fue el mayor exportador de dispositivos médicos al mercado canadiense, con un total de 3.2 mil millones de dólares, lo que representa el 42.6% de las importaciones en este sector. Desde 2021, las importaciones totales vienen aumentando, lo que indica una tendencia al alza en las importaciones canadienses de dispositivos médicos. Las categorías principales de productos son los dispositivos cardiovasculares y respiratorios (22.3%), los dispositivos quirúrgicos (19.4%) y los dispositivos de diagnóstico industrial (18.1%).



Equipo de defensa

La industria de defensa canadiense contribuyó con cerca de 7.12 mil millones de dólares al PIB y generó 78,000 puestos de trabajo en la economía de Canadá en 2020. El programa de modernización del NORAD de Canadá ofrece múltiples oportunidades para los exportadores estadounidenses y el compromiso de Canadá de cumplir con el requisito de la OTAN de gastar el dos por ciento de su PIB en las fuerzas armadas ofrece aún más oportunidades. Para lograr este objetivo, Canadá necesita aumentar el gasto en 10.7 mil millones de dólares entre 2025 y 2026. El Gobierno de Canadá busca regularmente proveedores para una amplia gama de productos y servicios de defensa, incluidos equipos, tecnología y servicios de apoyo.

ESTRATEGIAS DE VENTA

Los compradores canadienses esperan condiciones de pago razonables, tecnologías sofisticadas o de vanguardia, entregas a tiempo, y precios y calidad competitivos. La mayoría de las convenciones que aplican en la cultura empresarial en Estados Unidos aplican en Canadá. Estas convenciones incluyen agendar reuniones con anticipación, tener todo preparado, llegar a tiempo y usar la ropa adecuada para el entorno empresarial.

01 Modelos de precios

Los compradores canadienses esperan condiciones de pago razonables, tecnologías sofisticadas o de vanguardia, entregas a tiempo, y precios y calidad competitivos. La mayoría de las convenciones que aplican en la cultura empresarial en Estados Unidos aplican en Canadá. Estas convenciones incluyen agendar reuniones con anticipación, tener todo preparado, llegar a tiempo y usar la ropa adecuada para el entorno empresarial.

02 Diferenciación competitiva

El aumento de la competencia implica una necesidad de precios atractivos, marketing creativo y descuentos para agentes y distribuidores. Otras formas de diferenciarse de sus competidores incluyen ofrecer a los agentes y distribuidores capacitación especializada y condiciones contractuales flexibles o brindar soporte posventa a los usuarios finales.

03 Valores corporativos

Las empresas estadounidenses, en especial las pequeñas y medianas, deben demostrar credibilidad y un compromiso a largo plazo con el mercado. Identificar las implicaciones económicas o ambientales positivas para Canadá durante las presentaciones de ventas tendrá un gran impacto en los interlocutores canadienses. Identificar los aspectos sostenibles de un producto también es un punto de venta crucial.

04 Atención al cliente

Al igual que sus homólogos en Estados Unidos, los clientes canadienses esperan un servicio rápido y un reemplazo de emergencia si es necesario. A menudo, los clientes corporativos esperan que el vendedor estadounidense tenga un agente o distribuidor al que puedan contactar de inmediato si surge algún problema. Es importante tener en cuenta los requisitos de Canadá para mensajes bilingües en francés e inglés.

Redes

Servicios profesionales locales

Las principales ciudades de Canadá cuentan con una amplia variedad de empresas de servicios profesionales de alta calidad. Las asociaciones profesionales en Canadá incluyen:

1. [Cámara americana de comercio \(AmCham\)](#)
2. [Organización de innovación biotecnológica](#)
3. [Asociación canadiense de abogados](#)
4. [Asociación canadiense de franquicias](#)
5. [Lista de abogados canadienses](#)
6. [Sociedad canadiense de ingenieros profesionales](#)
7. [Contadores profesionales certificados de Canadá](#)

Consulte el sitio web del Servicio comercial de Canadá para ver la [lista completa de proveedores](#).

Redes digitales

Los sitios más visitados en Canadá incluyen grandes plataformas internacionales como Google, YouTube, Reddit y Amazon.ca. Facebook, X, e Instagram son las principales redes sociales en Canadá.

DIFERENCIAS IMPORTANTES DEL MERCADO

Las diferencias sutiles pero importantes del mercado canadiense con respecto al estadounidense incluyen restricciones o la inaccesibilidad de importaciones en algunos sectores, regulaciones provinciales y canales de venta distintos, requisitos de etiquetado y embalajes bilingües, estándares de certificación y procedimientos aduaneros canadienses.

Las empresas que exportan a Canadá también deben ser conscientes de las diferencias legales, que incluyen:

Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual se protege de manera diferente en Canadá que en Estados Unidos, y el alcance de la protección varía. En Canadá, los derechos de propiedad intelectual deben registrarse y aplicarse conforme a las leyes locales.

Es fundamental que las empresas comprendan que la propiedad intelectual es principalmente un derecho privado y que el gobierno de Estados Unidos no puede hacer cumplir estos derechos para individuos privados en Canadá. Corresponde al titular de los derechos registrarlos, asegurarlos y hacerlos valer según sea necesario, y las entidades deben contar con su propio equipo legal y asesores locales.

Las pequeñas y medianas empresas deben trabajar con asociaciones comerciales y asesores legales para proteger la PI y prevenir la falsificación.

Límites de propiedad

Los límites de propiedad extranjera aplican a los sectores canadienses de telecomunicaciones, aerolíneas, banca y cultura. Para obtener más información sobre estas restricciones, consulte el [sitio web de los informes sobre la situación de inversión del Departamento de Estado de EE. UU.](#)

Requisitos gubernamentales

Existen oportunidades para vender al gobierno canadiense. En principio, las licitaciones federales, provinciales y municipales están abiertas a los licitadores de EE. UU.

Los licitadores deben estar registrados en Canadá para poder participar en la licitaciones y deben cumplir con todos los requisitos canadienses para recibir contratos (los requisitos obligatorios no son negociables). En algunos casos, se requieren autorizaciones de seguridad para el personal antes de presentar una oferta.



MÁS INFORMACIÓN

La información presentada en este folleto proviene de las [Guías comerciales del país](#) (CCGs, por sus siglas en inglés) del Servicio comercial de EE. UU., que incluyen informes detallados sobre las condiciones del mercado, oportunidades, regulaciones y costumbres comerciales de más de 140 países. Elaboradas por el personal de la embajada de EE. UU. en todo el mundo y actualizadas una vez al año, los CCG son la fuente principal y confiable de inteligencia de mercado.

Hable con un experto:

Reciba asistencia comercial

¿Tiene todo listo para empezar? Comuníquese con un especialista en comercio internacional en el Servicio comercial de EE. UU. Le ofrecerá asistencia general para exportaciones o ayuda para determinar si Canadá es el mercado adecuado para usted. [Encuentre la oficina más cercana](#) en EE. UU. y otros países.

Próximos pasos:

Asegure el éxito global

Al considerar la exportación por los oportunidades de ingresos, es fundamental posicionar su producto para que tenga éxito en los mercados internacionales. En [nuestra guía gratuita](#), aprenda cómo puede preparar su producto para la exportación.

Pasos a seguir:

Acceso a apoyo financiero

¿Sabía usted que hay recursos patrocinados por el gobierno para ayudar a los pequeños negocios exportadores a competir internacionalmente? EXIM puede satisfacer casi todas las necesidades financieras. Conozca nuestros programas, la elegibilidad, los testimonios y mucho más en esta guía, [‘Experiencia en exportar’](#).



Este es un resumen descriptivo que se utilizará únicamente como una herramienta introductoria general de referencia. Los Términos y condiciones completos de la póliza se establecen en el texto de la póliza, solicitudes y endosos.