

ENERO 2020

CANADÁ



TABLA DE CONTENIDOS



1

¿POR QUÉ EXPORTAR A CANADÁ?

Identificación de las características del mercado canadiense y las potencialidades del mismo.

6

INDICADORES DE COMERCIO

*Exportaciones e importaciones.
Factor económicos determinantes.
Canadá en cifras.*

8

CANADÁ Y LA UE

*Especificidades acuerdo comercial Canadá-UE.
El acuerdo en cifras.
Ventajas de CETA.*

12

CANADÁ Y ESPAÑA

El comercio entre Canadá y España.

13

CANADÁ Y SECARTYS

Beneficios y posibilidades comerciales del mercado canadiense.

¿ POR QUÉ EXPORTAR A CANADÁ?



INFORMACIÓN SOBRE CANADÁ

Canadá es un país norteamericano cuya población total ronda los 37 millones de habitantes. Su extensión es de aproximadamente 10 millones de km², lo que le sitúa como el segundo país con más extensión territorial después de Rusia. Sus principales ciudades son: Toronto (centro financiero), Montreal, Vancouver y Ottawa. Tiene dos lenguas cooficiales que son el francés y el inglés. Su moneda es el dólar canadiense. Actualmente tienen una forma de gobierno denominada monarquía parlamentaria federal en la que el primer ministro del país es Justin Trudeau.

¿POR QUÉ EXPORTAR A CANADÁ?

Canadá es un mercado en el que el precio es un factor determinante pero en el que, a su vez, los consumidores son muy exigentes y valoran mucho la calidad y el servicio. También tienen muy en cuenta los plazos establecidos y el servicio postventa.

La extensión territorial del país hace que haya que tener muy en cuenta los canales logísticos y los lugares de distribución del producto, pero conviene centrarse en las principales ciudades del país o sus provincias limítrofes.

Es un mercado en el que se valora mucho la producción propia del país y, esta, tendrá preferencia frente al producto extranjero.

Otro factor a tener en cuenta será el idioma pues, como sabemos, el área de Quebec es la zona francófona del país.

En definitiva, el mercado canadiense es un mercado exigente y en el que pueda costar posicionarse pero, una vez saltados estos obstáculos, es posible desarrollarse y crecer en un periodo corto de tiempo. Es un país dinámico, estable en términos económicos y lleno de oportunidades para productos innovadores o competitivos en precio pero, siempre, de alta calidad.

El continuo desarrollo de Canadá también ofrece grandes oportunidades a servicios innovadores.

También tienen un gran potencial en este mercado, aquellos productos y servicios que luchen por preservar el medioambiente y promuevan el uso de energías renovables.

¿SABÍAS QUE...?

Canadá es el décimo socio comercial de la Unión Europea, por delante de países como Brasil y México.

Es parte de dos acuerdos comerciales regionales significativos: el NAFTA (nuevo USMCA, junto con EEUU y México) y el CETA (junto UE). Esto convierte a Canadá un buen canal de entrada para muchas empresas al continente americano.



CANADÁ EN CIFRAS

Selected contextual indicators

Population millions	37.0	GDP (PPP) % world GDP	1.36
GDP per capita US\$	46,260.7	5-year average FDI inward flow % GDP	2.5
10-year average annual GDP growth %	2.0		

Social and environmental performance

Environmental footprint gha/capita	7.7	Global Gender Gap Index 0-1 (gender parity)	0.8
Renewable energy consumption share %	22.0	Income Gini 0 (perfect equality) -100 (perfect inequality)	34.0
Unemployment rate %	5.9		

Pese a que el mercado canadiense pueda parecer no muy grande en lo que se refiere a su tamaño, no lo es así su poder económico. El PIB per cápita se sitúa actualmente en los 46.000 \$ (15.000 \$ por encima del PIB per cápita español), Sin embargo, aunque este dato puede sorprender, la paridad de poder adquisitivo es similar (sólo dos centésimas superior a la española), lo que refleja que el poder adquisitivo es similar.

El crecimiento medio del PIB global en los últimos diez años ha sido del 2% anual, en comparación con el 0.8% español. Esto nos muestra que es una economía dinámica y en desarrollo.

La inversión directa extranjera entrante al país también es 5 décimas más alta que la media española, lo que nos demuestra el interés en Canadá por parte de grandes grupos inversionistas.

Las principales industrias canadienses se concentran en los sectores **automovilísticos**, de la pulpa y el papel, las acerías y ferrerías, la **fabricación de maquinaria y equipo**, las minas, la extracción de combustibles fósiles, la industria forestal y la agricultura. Todas estas industrias generan un gran impacto ambiental, dejando una gran huella de carbono, casi el doble que la española. Aún así, el compromiso canadiense con el medio ambiente es grande y es por ello, actualmente, se utiliza un 22% de energía renovable, 6 puntos por encima del consumo español.

En términos sociolaborales cabe añadir, que la población tiene un alto nivel formativo y la tasa de desempleo del país es baja, cercana al 6%. Afortunadamente, Canadá también muestra una brecha de género bastante baja y su Índice de Gini se sitúa en una puntuación similar a la española.

Canada

14th /141

Global Competitiveness Index 4.0 2019 edition

Rank in 2018 edition: 12th/140

Performance Overview 2019

Compare with No comparator



COMPETITIVIDAD DEL MERCADO CANADIENSE

Canadá es el decimocuarto mercado más competitivo a nivel global. La economía canadiense ha sido golpeada estos últimos años por las tensiones económica globales, lo que ha desembocado en descensos de puntuación en diversos factores. A pesar de estas ligeros descensos, Canadá sigue siendo una economía competitiva con condiciones macroeconómicas muy estables (1º a nivel global con una puntuación de 100 puntos), un sistema financiero sólido (87,1 puntos), buenas instituciones públicas (74,1 puntos) y capital humano muy cualificado (74 puntos). En cuanto al pilar de adopción de innovaciones TIC se sitúa en el puesto 35 a nivel global (70,5 puntos) y en el puesto 16 en capacidad de innovación (74 puntos). Estos dos factores indican que Canadá está cerca de la frontera, pero todavía no es una potencia en cuanto a innovación y adaptación tecnológica se refiere.

Pese a ello posee una gran infraestructura de banda ancha móvil, amplia inversión en I+D y estrecha colaboración entre empresas, universidades y centros de investigación, factores que beneficiarán la competitividad canadiense en el futuro y que aumentan el atractivo del país.

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

CANADÁ ES MIEMBRO DE MÚLTIPLES OOI





INDICADORES DE COMERCIO

TOP 5: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES POR PAÍSES

IMPORTACIONES

1. ESTADOS UNIDOS - 52 %
2. CHINA - 13 %
3. MEXICO - 6.2 %
4. ALEMANIA - 3.2 %
5. JAPÓN - 2.9 %

EXPORTACIONES

1. ESTADOS UNIDOS - 75 %
2. CHINA - 4.8 %
3. REINO UNIDO - 2.8 %
4. JAPÓN - 2.2 %
5. MEXICO - 1.4 %

TOP 5: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES POR PRODUCTO

IMPORTACIONES

1. VEHÍCULOS Y PARTES DE VEHÍCULOS - 16 %
2. MAQUINARIA, REACTORES NUCLEARES Y CALDERAS - 15 %
3. **COMPONENTES ELECTRÓNICOS Y ELÉCTRICOS - 9.8 %**
4. COMBUSTIBLES MINERALES, PETRÓLEOS Y DESTILADOS - 8 %
5. PLÁSTICOS - 3.7 %

EXPORTACIONES

1. COMBUSTIBLES MINERALES, PETRÓLEOS Y DESTILADOS - 22 %
2. VEHÍCULOS Y PARTES DE VEHÍCULOS - 13 %
3. MAQUINARIA, REACTORES NUCLEARES Y CALDERAS - 7.7 %
4. COMMODITIES - 4.5 %
5. PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y METALES - 3.9 %

INDICADORES DE COMERCIO

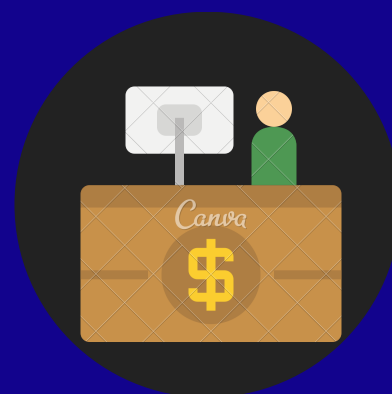
EL COMERCIO DE SERVICIOS



**CARGOS POR EL USO
DE PROPIEDAD
INTELLECTUAL.**



**SERVICIOS
EMPRESARIALES**



**SERVICIOS
FINANCIEROS**

Actualmente el gran 'top 3' de servicios de importación y exportación canadiense son los tres identificados en las figuras: cargos por uso de propiedad intelectual, servicios de gestión empresarial y servicios financieros.

La pasada década ha supuesto un cambio significativo para la economía canadiense porque el sector servicios ha incrementado en más de un 5% su PIB. También, la empleabilidad en el sector ha aumentado de forma anual entorno al 2%. Los perfiles de este sector son más cualificados y, por tanto, es el sector con mejores remuneraciones.

La exportación de servicios supone para el país cerca de 120 billones de dólares. Históricamente el principal socio de servicios de Canadá sigue siendo Estados Unidos (cerca del 70% de su exportación) pero este porcentaje se ha ido reduciendo conforme Canadá se abre comercialmente a otros mercados. Después de sus socios de NAFTA, la Unión Europea es el mayor importador de servicios canadienses, alcanzado cerca de los 17 billones de dólares. El sector servicios en la actualidad está creciendo entorno al 4% anual y está centrado en las soluciones financieras y empresariales.

CANADÁ Y LA UE

DESDE SEPTIEMBRE DE 2017, SE APLICA DE FORMA PROVISIONAL EL ACUERDO ENTRE AMBAS REGIONES, TAMBIÉN DENOMINADO COMO CETA.

CETA es el nombre del acuerdo comercial alcanzado entre la UE y Canadá. Entró en vigor de forma provisional el 21 de septiembre de 2017 y, actualmente, la gran mayoría de sus artículos son de aplicación.

El acuerdo abre el mercado de bienes, servicios, licitaciones públicas y promueve la protección de derechos laborales y medioambientales.



¿QUÉ REPERCUSIONES TIENE EL ACUERDO?

EL ACUERDO AYUDÓ, ENTRE OTRAS COSAS, A ABOLIR EL 98% DE LOS ARANCELES ADUANEROS.



El acuerdo ha abierto muchas puertas nuevas pero, sin duda, la abolición del 98% de aranceles aduaneros entre ambos mercados ahorra a las empresas europeas cerca de 590 millones de euros anuales en este concepto, haciéndolas más competitivas en el mercado canadiense.

La **maquinaria industrial, material electrónico y material eléctrico**, han visto eliminados sus aranceles de entrada frente a los cuotas aduaneras (superiores al 9%) que venían pagando. Así mismo, gracias al acuerdo, se han abierto sectores tan protegidos como los servicios financieros y de telecomunicaciones.

También hay que destacar la apertura en el ámbito de servicios profesionales tras el reconocimiento mutuo de cualificaciones y titulaciones académicas y profesionales.

En cuanto a las licitaciones públicas, Canadá garantiza el acceso en igualdad de oportunidades a las empresas europeas, por lo que se están creando nuevas oportunidades para las mismas. Las barreras técnicas al comercio han quedado reducidas al aplicarse un sistema de reconocimiento mutuo en lo relativo a normativas y estándares. Por último, Canadá, trata de proteger en todo momento los intereses de propiedad intelectual de las empresas europeas.

Todos estos cambios han quedado enmarcados en un acuerdo que lucha por proteger los derechos laborales y trata de reducir al máximo posible el impacto medioambiental generando un compromiso entre ambas regiones.

CETA EN CIFRAS

CANADÁ ES EL DÉCIMO SOCIO COMERCIAL DE LA UE



¿POR QUÉ LLEGAR A UN ACUERDO?



10° Canadá es el décimo socio comercial más importante de la UE



2° La UE es el segundo socio comercial más importante de Canadá

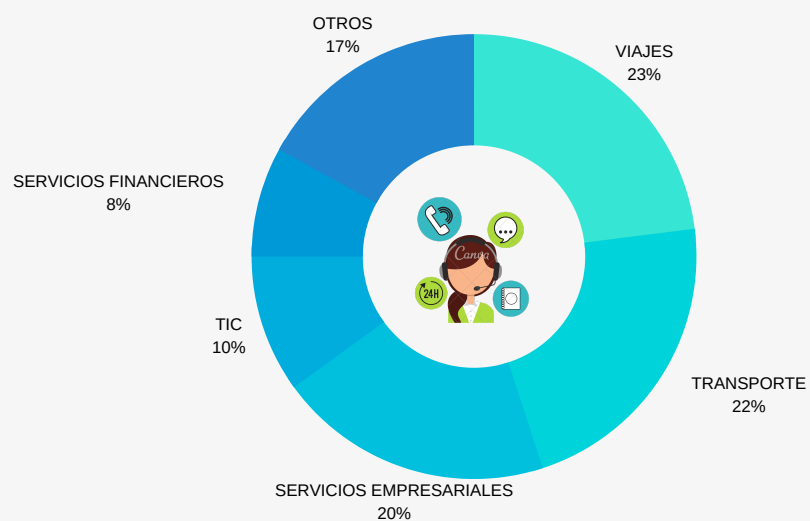
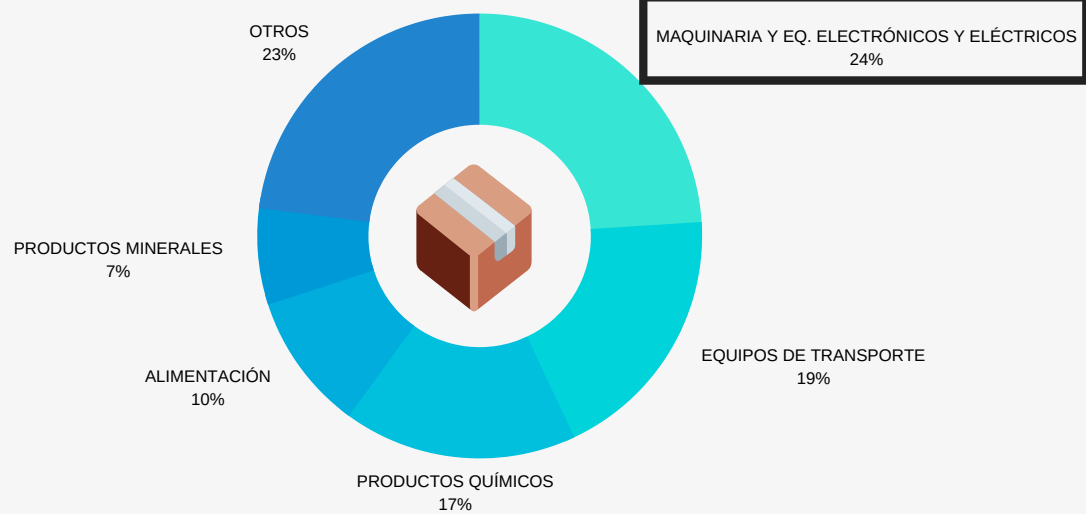


2% Canadá supone el 2% del comercio total en la UE



10% Supone el 10% del comercio total en Canadá

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE LA UE A CANADÁ



CANADÁ...Y ESPAÑA

Canadá es el 20º socio comercial de España fuera de la Unión Europea. El valor del superávit comercial de productos y servicios con Canadá supera los 500 millones de euros. El valor total de las exportaciones hacia Canadá supera, anualmente, 1.4 billones de euros. El valor total de las importaciones españolas desde el mercado canadiense tiene un valor aproximado de 900 millones de euros.

España, gracias al acuerdo comercial CETA, se ha podido beneficiar del recorte de las barreras tarifarias en especial en los siguientes sectores: farmacéutico, textil y calzado, combustibles, químicos, **vehículos y partes de vehículos**, vino, alimentación (aceitunas y queso) y **maquinaria y productos eléctricos y electrónicos**.

Además, se ha facilitado la apertura al comercio de servicios. Los principales servicios españoles importados por Canadá son de: gestión empresarial, arquitectura, seguros y servicios técnicos y de ingeniería. En este caso se han rebajado las condiciones de visado y ciudadanía de los profesionales dedicados a dichos servicios para facilitar la entrada de empresas extranjeras al mercado canadiense. Esto favorece a profesionales como abogados, contables, arquitectos e ingenieros.

CETA beneficia también a las empresas españolas que quieran acceder al mercado de contratación pública. Gracias a ello pueden acceder a estos servicios en todos los niveles de gobierno: federal, provincial y municipal. Además, el proceso de transparencia documental es mucho mayor.

En cuanto a la IDE hay que destacar que, desde España, se tiene especial interés en varias vertientes: ingeniería, energía, maquinaria, minería, energías renovables...CETA ha hecho que la inversión en el mercado canadiense sea mucho más fácil. Aproximadamente dos tercios de los exportadores españoles son PYMES. El tratado les ha beneficiado en gran medida no sólo por la facilidad de acceso al mercado canadiense, sino por la eliminación de grandes obstáculos y barreras al comercio.

La homologación automática de requisitos técnicos y de calidad permite a los exportadores evitar el tener que realizar varios procesos de certificación ahorrándose el coste del proceso y, haciendo sus productos más competitivos. CETA también ayuda a proteger derechos de propiedad intelectual y 143 denominaciones de origen europeas como "D.O. Guijuelo", "D.O. Queso Manchego" y "D.O. Ribera del Duero".

¿SABÍAS QUE...?

Actualmente 1 de cada 10 empleos en España dependen de la exportación a otros países, aproximadamente 1.300.000 puestos de trabajo.



CANADÁ...Y SECARTYS

¿Y CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE EXPORTAR A CANADÁ PARA LOS SOCIOS DE SECARTYS?



PRODUCTOS

Puesto que los requisitos de testeo y certificación para electricidad y productos electrónicos pueden incrementar el precio de los productos al entrar a un mercado, CETA establece un listado de CAB (organismos de evaluación autorizados) para emitir certificados de conformidad y evitar, de nuevo, pasar por procesos de evaluación para la entrada al mercado canadiense.

Esto beneficia en gran medida a pequeños y medianos exportadores europeos que busquen entrar a Canadá con su producto a un precio competitivo.



En cuanto a barreras arancelarias, actualmente no existe ningún tipo de arancel para productos de estos sectores.



SERVICIOS

El acuerdo CETA es el acuerdo comercial más amplio y completo alcanzado por la UE, ya que incluye un sector ampliamente protegido por la mayoría de países: el sector servicios. Con el reconocimiento mutuo de titulaciones académicas y profesionales, el acceso al mercado canadiense se hace mucho más fácil para los trabajadores. En concreto, para aquellos profesionales enviados por empresas que quieran establecerse en el país. Estos trabajadores proveedores de servicios podrán residir legalmente en Canadá durante un periodo de 12 meses ininterrumpidos en el caso de traslado.



También, como hemos visto anteriormente, las empresas europeas tienen capacidad de participación en todo tipo de licitaciones públicas.



¿Y TÚ, TE ANIMAS A EXPORTAR A CANADÁ?

¡DESDE SECARTYS TE ACOMPAÑAMOS EN ESTE PROCESO!



CONTÁCTANOS:

CAROLINA SIERRA // CSIERRA@SECARTYS.ORG
DIRECTORA DEPARTAMENTO DE INTERNACIONALIZACIÓN Y RESPONSABLE
DEL SECTOR ELECTRÓNICA

CLAUDIA FERREIRA // EXPORT@SECARTYS.ORG
PROJECT MANAGER DEPARTAMENTO DE INTERNACIONALIZACIÓN

TE DEJAMOS UNA PISTA SOBRE NUESTRO
PRÓXIMO DESTINO...¿VIENES CON NOSOTROS?



¿QUIERES INFORMACIÓN DE ALGÚN MERCADO EN CONCRETO?

¡CONTÁCTANOS!