

INFORME DE MERCAT

Canadà – Tecnologia, Energia Verda i Agroalimentació

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial: Canadà

Capital: Ottawa

Població: 41,3 milions habitants (2024)

Moneda: Dòlar canadenc (CAD); 1 EUR $\approx$ 1,47 CAD (2024)

Idiomes oficials: Anglès i francès (bilingüisme federal); els etiquetatges de producte requereixen tots dos idiomes

Règim polític: Monarquia constitucional federal i democràcia parlamentària; 10 províncies i 3 territoris amb competències legislatives pròpies

PIB nominal 2024: ~2.934.000 milions CAD (~2.173.000 milions USD); 9a economia mundial

Creixement PIB: +1,6–2,0% (2024); previsió 2025: +1,3%; 2026: +1,5–1,6% (FMI). Risc a la baixa per incertesa aranzelària amb els EUA

Inflació: 2,4% (2024); proper a l'objectiu del Banc del Canadà (2%)

Atur: 6,4% (2024); previsió 2025: ~6,8%

Deute públic: ~110,0% PIB brut; deute net: 12,3% PIB (dels més baixos del G7)

Sectors clau: Serveis financers, recursos naturals i mineria, energia, automòbil, manufactura avançada, agroalimentació, tecnologies digitals i IA, ciències de la vida, aeroespacial i indústries culturals

1. RESUM EXECUTIU

El Canadà és la 9a economia mundial (PIB nominal ~2.173.000 milions USD el 2024) i un dels països amb major atracció d'inversió estrangera directa: va captar un rècord de 85.500 milions CAD el 2024, el millor registre de l'última dècada. El CETA (Compromís Econòmic i Comercial Global UE-Canadà) dona a les empreses catalanes accés preferencial: el 99% de les línies aranzelàries està liberalitzat i tots els productes industrials entren amb aranzel zero.

El creixement és moderat (+1,6–2,0% el 2024, +1,3% previst el 2025), condicionat per la incertesa dels aranzels de l'administració Trump sobre les exportacions canadenques als EUA (automòbil, acer, alumini, fusta, energia). En l'escenari de tensions sostingudes, el creixement podria alentir-se fins al 0,9% el 2025. No obstant això, el país manté un dels deutes

nets més baixos del G7 (12,3% del PIB), finances públiques sòlides i un program de d'incentius fiscals per a R+D i tecnologies netes entre els més generosos del món.

Per a empreses catalanes, les millors oportunitats són en: tecnologia i IA (Toronto i Mont-real són hubs mundials d'IA), energia verda (hidrogen, solar, eòlica, emmagatzematge), ciències de la vida (digital health, biomed, dispositius mèdics), agroalimentació i vi (mercat premium, multicultural), i infraestructures i construcció sostenible.

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica 2024-2026

El Canadà va créixer un +1,6-2,0% el 2024, amb una desceleració de la demanda interna, pressió sobre la renda disponible per tipus d'interès elevats (el Banc del Canadà va pujar els tipus al 5% i els ha baixat progressivament el 2024) i un mercat laboral menys tens. L'atur va pujar fins al 6,4% el 2024 i es preveu que arribi al 6,8% el 2025 abans de moderar-se.

El factor de risc més important per al 2025-2026 són els aranzels i la incertesa comercial dels EUA (administració Trump): el Canadà exporta ~75% dels seus béns als EUA, i els sectors més exposats són automòbil, acer, alumini, fusta, energia i cadenes de subministrament integrades. En l'escenari de tensions sostingudes, el creixement podria contreure's el 2026. El govern canadenc ha respost amb programes de diversificació comercial i nous incentius per a la reindustrialització domèstica.

2.2 Marc CETA: accés preferencial per a empreses europees

El CETA (Compromís Econòmic i Comercial Global UE-Canadà) està en aplicació provisional des del 2017. El 99% de les línies aranzelàries està liberalitzat, tots els productes industrials entren amb aranzel zero i ~92% dels productes agroalimentaris europeus poden entrar lliures de drets si compleixen les normes d'origen preferencial i els requisits sanitaris o tècnics aplicables (CFIA, Health Canada, etiquetatge bilingüe).

El CETA també inclou protecció d'indicacions geogràfiques europees (alguns vins, formatges, productes DOP), i facilita l'accés a la compra pública federal canadenca per a empreses de la UE. No substitueix, però, els requisits regulatoris federals i provincials (etiquetatge, certificacions, normes de producció locals).

2.3 Comerç bilateral Espanya-Canadà 2024

El comerç bilateral Espanya-Canadà de béns i serveis va assolir ~7.900 milions CAD el 2024. Des de la perspectiva espanyola, les principals categories exportades són: maquinària, productes químics i farmacèutics, vehicles i components, aliments i begudes, moda i béns d'equipament. Les exportacions canadenques principals cap a Espanya són: minerals, cereals i maquinària. En béns, Espanya manté habitualment una posició exportadora superior.

3. OPORTUNITAT SECTORIAL

3.1 Tecnologia i Intel·ligència Artificial

Toronto és el principal hub empresarial d'IA del continent americà del nord: concentra el Vector Institute, la University of Toronto, i empreses com Cohere, Waabi, Ada, Shopify i Google DeepMind Canada. Ontario va captar 2.600 milions CAD d'inversió en empreses d'IA el 2024-25. Mont-real alberga el MILA (Montreal Institute for Learning Algorithms), McGill, i un ecosistema rellevant d'IA aplicada i videojoc.

Per a empreses catalanes de software B2B, IA per a indústria, salut, mobilitat, retail, gestió energètica o ciberseguretat, el mercat canadenc és molt receptiu si s'entra amb partner local, pilot comercial o integrador tecnològic. Cal planificar la certificació de dades (PIPEDA/Bill C-27) i adaptar la solució al marc regulatori local. Fira de referència: SIAL Canada (agro-tech), Montreal International Game Summit (videojoc, IA creativa).

3.2 Agroalimentació i vi

El Canadà és un mercat importador multicultural i amb demanda creixent de productes mediterranis, premium, ecològics i de conveniència. El vi, els licors i la cervesa artesana són controlats per monopolis provincials (LCBO a Ontario, SAQ al Quebec, BCLDB a British Columbia) que cal abordar per separat i que requereixen un importador registrat a cada província.

Per a empreses catalanes, les oportunitats són: vi català (DOQ Priorat, Penedès, Cava), oli d'oliva verge extra, aliments gourmet, snacks saludables, producte ecològic, ingredients i solucions de packaging sostenible. Cal prioritzar un importador/distribuïdor provincial, adaptar l'etiquetatge bilingüe anglès-francès i obtenir les certificacions de la CFIA (Canadian Food Inspection Agency). Fira de referència: SIAL Canada (Toronto, biennal).

3.3 Energia verda i cleantech

El Canadà està desplegant un dels programes d'incentius per a tecnologies netes més importants del món, amb crèdits fiscals fins al 30% per a inversions en generació, emmagatzematge i electrificació (Clean Technology Investment Tax Credit). Alberta és el hub de hidrogen, captura de carboni (CCUS) i indústria pesant; Quebec i British Columbia lideren la descarbonització elèctrica i les microxarxes.

Per a empreses catalanes d'enginyeria, components per a hidrogen, electròlisi, control i digitalització de xarxa, emmagatzematge, solar, eòlica, gestió de demanda, monitoratge d'actius o solucions per a microxarxes, Canadà ofereix oportunitats reals especialment a Alberta, Ontario i BC. Cal identificar un partner industrial local o institució universitària per a projectes pilots i licitar a programes federals. Fira: Energy Canada 2025.

3.4 Infraestructures i construcció sostenible

El Canadà necessita una modernització massiva d'infraestructures: transport, habitatge, ports, xarxes elèctriques, tractament d'aigua i infraestructura urbana resilient al canvi climàtic. L'administració federal i les províncies tenen un pes determinant en la compra pública, i el CETA facilita l'accés de les empreses europees a licitacions federals.

Per a empreses catalanes, les oportunitats són en: mobilitat intel·ligent, gestió d'aparcaments, construcció industrialitzada (mòduls prefabricats, fusta estructural), tractament d'aigua, digital twins per a infraestructures, sensors, eficiència energètica d'edificis i materials sostenibles. Cal tenir certificacions CSA i complir la normativa provincial de construcció.

3.5 Ciències de la vida i digital health

Toronto, Mont-real i Vancouver són hubs de ciències de la vida, amb hospitals universitaris, universitats, farmacèutiques, empreses de diagnòstic i startups de digital health. Ontario va catalitzar 2.600 milions CAD d'inversió en IA aplicada a salut el 2024-25. Health Canada regula els dispositius mèdics, farmacs i productes sanitaris: les certificacions són obligatòries i els terminis de registre són llargs (12-24 mesos per a dispositius de classe II-III).

Per a empreses catalanes de digital health, diagnòstic, dispositius mèdics, software clínic, biotecnologia, salut preventiva o solucions d'envelliment actiu, el mercat canadenc és molt relevant. Cal planificar la homologació Health Canada i la validació clínica o comercial local. El model d'entrada més eficient és un acord de distribució o co-desenvolupament amb un partner canadenc establert.

3.6 Minería i tecnologia industrial

El Canadà és referent mundial en minería, minerals crítics (liti, cobalt, níquel, potassi), automatització minera i serveis corporatius del sector (Toronto concentra el finançament i la gestió corporativa de l'empresa minera global). La transició energètica i l'electrificació augmenten la demanda de minerals crítics i generen necessitats de nova tecnologia en extracció, procés i circularitat.

Per a empreses catalanes de maquinària, sensors, software de manteniment predictiu, seguretat laboral, tractament d'aigua minera, circularitat de residus o electrificació de flotes, la fira PDAC (Toronto, març 2025) és el punt de contacte clau: aplega ~25.000 professionals de la minería mundial cada any.

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Institucions i canals d'entrada

- Global Affairs Canada / Trade Commissioner Service (TCS): suport a empreses, intel·ligència de mercat, contactes comercials, orientació regulatòria i connexió amb ecosistemes locals. El TCS té oficines a totes les províncies clau.
- Export Development Canada (EDC): assegurança de crèdit, finançament exportador, garanties i suport per a operacions internacionals; molt útil per a empreses que venen a credit a compradors canadencs.

- Business Development Bank of Canada (BDC): finançament, capital risc i programes per a pimes innovadores i startups establertes al Canadà; pot facilitar connexions amb l'ecosistema local.
- ICEX Ottawa i Toronto: oficines econòmiques i comercials de l'Ambaixada d'Espanya; estudis de mercat, agendes B2B, suport institucional i programes de promoció per a empreses catalanes i espanyoles.
- ACCIÓ: assessorament d'internacionalització, missions, programes d'ajut, contactes sectorials i suport des de la xarxa exterior; pot cofinançar part de la participació en fires i missions al Canadà.

4.2 Fires i esdeveniments clau 2025

- PDAC (Toronto, març 2025): fira de referència mundial de mineria i exploració; ~25.000 professionals; imprescindible per a tecnologia minera, minerals crítics i maquinària.
- Energy Canada 2025: espai de negoci per a energia, transició energètica, xarxes, electrificació i tecnologies netes; clau per a empreses catalanes de cleantech.
- Montreal International Game Summit (MIGS, novembre 2025): referència per a videojoc, creativitat digital, IA i serveis tecnològics; oportunitat per a estudiants de videojoc i tecnologia creativa catalanes.
- SIAL Canada (Toronto, biennal): fira agroalimentària principal per a alimentació, begudes, retail, foodservice i innovació de producte; punt de contacte amb importadors i distribuïdors provincials.

5. INVERSIÓ ESTRANGERA I INCENTIUS

El Canadà va captar un rècord de 85.500 milions CAD d'inversió estrangera directa el 2024, el millor registre de l'última dècada, impulsat per la transició energètica, la IA, la ciència de la vida i la manufactura avançada. Els principals incentius per a empreses estrangeres són:

- SR&ED Tax Credit (Investigació Científica i Desenvolupament Experimental): fins al 35% reemborsable per a corporacions privades controlades per canadencs sobre els primers 3 milions CAD anuals de despesa qualificada; crèdit general del 15% per a la resta. Les empreses estrangeres amb filial al Canadà poden accedir al 15% general.
- Clean Technology Investment Tax Credit: crèdit reemborsable fins al 30% per a inversions en tecnologies netes elegibles (generació renovable, emmagatzematge, electrificació, equipament per a hidrogen net). Vigent 2024-2034.
- CETA: liberalització del 99% de línies aranzelàries, aranzel zero per a tots els productes industrials, i accés preferencial a la compra pública federal canadenca per a empreses de la UE.

- Ontario: la porta d'entrada principal per dimensió de mercat, serveis financers, tecnologia, IA, salut i indústria. British Columbia: estratègica per a Àsia-Pacífic, cleantech, videojoc i logística. Alberta: clau per a energia, hidrogen, captura de carbó, petroli i gas, agroindústria i tecnologia industrial.
- Invest in Canada: gu ihet únic per a inversors estrangers; suport en permisos, connexions amb clústers i accés a incentius. Serveis gratuïts i confidencials.

6. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

6.1 Barreres de mercat

- Mercat federal i fragmentat per províncies: fiscalitat, etiquetatge, compra pública, regulació professional, monopolis de begudes alcohòliques i canals comercials varien substancialment entre províncies; cal una estratègia diferenciada per a Ontario, Quebec, Alberta i BC.
- Distància i costos logístics: la distància increment a costos de transport, inventari, assegurança, duanes i servei postvenda; per a producte físic, convé consolidar càrrega, definir Incoterms i treballar amb un importador amb cobertura provincial.
- Regulació de producte: en alimentació, cosmètica, dispositius mèdics, producte infantil, químics, construcció i equipament elèctric, cal revisar les normes de Health Canada, CFIA, CSA, etiquetatge bilingüe i responsabilitat de producte abans de comercialitzar.

6.2 Riscos estructurals

- Impacte dels aranzels Trump 2025: el 75% de les exportaci ons canadenques van als EUA; els aranzels sobre automòbil, acer, alumini, fusta i energia reduei xen les perspectives industrials i d'inversió. En l'escenari de tensions sosting udes, el PIB podria c ontreu re's el 2026.
- Competència dels EUA i Mèxic: els proveïdors nord-americans tenen avantatge geogràfic, cultural, logístic i comercial. Cal una proposta de valor clarament diferenciada (qualitat, sostenibilitat, innovació, CETA) per competir.
- Risc de canvi EUR/CAD: el tipus pot afectar la competitivitat i el marge; cal cotitzar en CAD, revisar cobertures de canvi i pactar mecanismes de revisió de preu en contractes llargs.

7. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

Les empreses catalanes amb millors condicions per abordar el Canadà són:

- PIME amb producte difer encial, marge suficient, capacitat d'adaptació documental i comercial, anglès operatiu i voluntat d'invertir en presència continuada (no vendes puntuals).

- Bona posició per a empreses de software B2B, IA aplicada, industrial tech, digital health, tecnologies d'energia neta, equipament per a infraestructures, alimentació premium, vi i cava, ingredients, packaging sostenible i solucions d'automatització.
- Model d'entrada recomanat: distribuïdor o agent especialitzat per província, partner tecnològic o comercial, pilot amb client de referència i participació en una fira sectorial amb agenda B2B prèvia.
- Pressupost orientatiu primera fase (validació + fira): 20.000–45.000 EUR per a validació de mercat, adaptació comercial i regulatòria, viatge prospectiu, agenda B2B i presència fira compartida; 50.000–100.000 EUR si s'hi inclou certificació, estoc local, demostrador, representant comercial o projecte pilot.

8. RECURSOS

8.1 Recursos de suport disponibles

- Global Affairs Canada / Trade Commissioner Service: www.tradecommissioner.gc.ca
- Export Development Canada (EDC): www.edc.ca
- Invest in Canada: www.investcanada.ca
- ICEX Ottawa i Toronto: www.icex.es
- ACCIÓ: www.accio.gencat.cat

8.2 Fonts de referència

- Statistics Canada (statscan.gc.ca): estadístiques macroeconòmiques, ocupació, comerç i IED
- Bank of Canada: inflació, política monetària, escenaris econòmics
- Global Affairs Canada: relacions comercials, CETA, informació sectorial
- MAPA / ICEX – Informe bilateral Espanya–Canadà 2024
- FMI – Article IV i World Economic Outlook 2025
- OCDE – Previsions macroeconòmiques i productivitat
- Comissió Europea, Access2Markets: aranzels, origen preferencial i CETA
- Invest in Canada – FDI Report 2024