

INTRODUCCIÓN

Este documento ha sido preparado por el Mexico Business Club, con el objetivo de brindar información general a productores mexicanos interesados en exportar aguacate y frutillas, a Ontario y a otras regiones de Canadá.

Esta guía fue desarrollada con el apoyo Luis Guillermo Cruz Rico, Director General de MC Law Firm | Abogados, firma con sede en Toronto y Ciudad de México, especializada en asesoría legal binacional entre México y Canadá.

Nota Importante

Este documento no constituye asesoría legal. Se recomienda a los lectores consultar con un abogado especializado antes de tomar decisiones comerciales o legales relacionadas con exportaciones a Canadá.

PANORAMA GENERAL DEL MERCADO CANADIENSE

Canadá es uno de los mercados más atractivos para productos frescos, gracias a su alto poder adquisitivo, cultura de consumo saludable y dependencia de las importaciones agrícolas.

- **Demanda creciente:** El aguacate es uno de los productos frescos más populares en Canadá. En 2023, las importaciones superaron los 270 millones de dólares CAD, siendo México el principal proveedor.
- **Ontario es el mercado más grande del país,** con acceso a ciudades clave como Toronto, Ottawa y Mississauga.

REQUISITOS LEGALES PARA IMPORTAR EN CANADÁ

AUTORIDADES COMPETENTES

Canadian Food Inspection Agency (CFIA)

Sitio web: www.inspection.gc.ca

Encargada de la seguridad alimentaria, etiquetado, empaque y estándares fitosanitarios.

Health Canada

Establece normas de salud para productos alimentarios.

www.canada.ca/en/health-canada

Canada Border Services Agency (CBSA)

Supervisa aduanas y procesos de importación.

www.cbsa-asfc.gc.ca



REGISTRO Y LICENCIAS

Safe Food for Canadians Regulations (SFCR)

Para exportar a Canadá, los productores deben cumplir con esta normativa, que exige:

- Registro en el sistema My CFIA
<https://inspection.canada.ca/about-cfia/my-cfia/eng>
- Obtención de una licencia de importación.

Licencia de Exportación en México

- A través de SENASICA y Aduanas México, los productos deben contar con certificados fitosanitarios válidos.

CUMPLIMIENTO FITOSANITARIO

Los aguacates y berries son productos regulados. El exportador debe demostrar que:

- Se han inspeccionado en origen.
- Cumplen con los límites de pesticidas permitidos por Health Canada.
- No representan riesgo de plagas.

Ver lista de productos regulados:

CFIA Automated Import Reference System (AIRS)

ETIQUETADO Y EMPAQUE

Idioma

- Todas las etiquetas deben estar en inglés y francés.

Requisitos básicos

Las etiquetas deben incluir:

- Nombre del producto.
- País de origen.
- Fecha de empaque o caducidad.
- Identificación del importador o distribuidor en Canadá.
- Código de lote para trazabilidad.

Ver guía de etiquetado:

CFIA Labelling Requirements for Fresh Fruits and Vegetables



OPCIONES DE ENTRADA AL MERCADO CANADIENSE

Distribuidores y Mayoristas

Conectar con distribuidores canadienses establecidos en el área de frutas y verduras frescas.

Participar en ferias comerciales como CPMA Convention & Trade Show (www.cpma.ca).

Venta Directa a Supermercados

Exige negociación con cadenas como Loblaws, Metro, Sobeys o Walmart. Requiere estándares logísticos y de calidad estrictos.

Plataforma de Comercio Electrónico y Mercados Locales

Venta a través de plataformas como Amazon, Instacart o Shopify, con presencia local.

Participación en mercados agrícolas (farmers markets) en zonas urbanas.

CONSIDERACIONES LOGÍSTICAS

Transporte

- Exportación vía aérea o marítima desde puertos mexicanos como Veracruz o Manzanillo a Montreal o Toronto.
- Se recomienda trabajar con agentes aduanales y operadores logísticos con experiencia en perecederos.

Almacenaje

- Uso de almacenes refrigerados en destino (cold storage) para mantener fresca y cumplir con estándares.



OPCIONES CORPORATIVAS Y PROTECCION LEGAL EN CANADÁ

Una estrategia recomendada es establecer una subsidiaria en Ontario, que permita:

- Mayor control sobre importación y distribución.
- Protección legal mediante entidad local.
- Acceso a incentivos fiscales y financiamiento canadiense.

Tipos de Entidad Común

- Corporación Federal o de Ontario: Permite operar en todo Canadá o solo en Ontario.
- Sucursal Registrada: Permite operar como extensión de la empresa mexicana, con requisitos fiscales y legales específicos.

Ventajas de la Incorporación

- Mayor credibilidad ante clientes y distribuidores.
- Protección de activos y responsabilidad limitada.
- Acceso a cuentas bancarias y contratos en Canadá.

RECOMENDACIONES FINALES

- Realizar una evaluación de cumplimiento legal completa antes del primer envío.
- Establecer relaciones con socios logísticos y comerciales confiables.
- Considerar la inversión en una oficina de representación o subsidiaria en Ontario.
- Solicitar asesoría legal especializada en comercio internacional y leyes canadienses.



FUENTES Y RECURSOS ÚTILES

- My CFIA Registration Portal: <https://inspection.canada.ca/my-cfia>
- Safe Food for Canadians Regulations: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-2018-108>
- Canadian Importing Food Guidance: <https://inspection.canada.ca/importing-food>
- Canada Tariff Finder: <https://www.tariffinder.ca>
- Registro Exportadores México – Ventanilla Única: <https://www.ventanillaunica.gob.mx>

AGRADECIMIENTO ESPECIAL

El Mexico Business Club agradece profundamente la valiosa colaboración del abogado Luis Guillermo Cruz Rico, Managing Director de MC Law Firm | Abogados, cuya experiencia legal binacional y compromiso con el fortalecimiento del comercio México-Canadá ha sido esencial en la elaboración de esta guía y a José Francisco Michaca, Director de Jalapeño Advertising, por el arte en esta guía.

ADVERTENCIA

Este documento es únicamente informativo. No constituye asesoría legal. Las leyes y regulaciones pueden cambiar, y cada caso debe analizarse individualmente. Se recomienda consultar con un abogado en Canadá y/o México antes de iniciar cualquier operación comercial internacional.

