Maksym Stepanenko

# Registro de un negocio en Canadá: de la idea al primer contrato

Nivel federal y provincial, CRA, GST/HST y cuenta bancaria

# Registro de un negocio en Canadá: de la idea al primer contrato

Nivel federal y provincial, CRA, GST/HST y cuenta bancaria

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

CC BY-NC-ND 4.0

Página del libro, versión actualizada y las demás guías de la serie:
guides.mmix.biz/es/canada-biz

CAPÍTULO 1

# El clima empresarial de Canadá: lo que debe saber desde el primer día

Canadá pertenece al G7, ocupa el puesto 23 del mundo en facilidad para hacer negocios y tiene uno de los regímenes fiscales más atractivos para las pequeñas corporaciones de los países desarrollados. Pero el sistema de registro y de administración tributaria tiene rasgos propios que a menudo toman por sorpresa a los principiantes.

Un sistema de dos niveles: cada negocio en Canadá opera simultáneamente en dos niveles, el federal y el provincial. Eso significa dos registros, dos conjuntos de normas y, a veces, dos conjuntos de impuestos. Para un empresario extranjero acostumbrado a un sistema único (como en la mayoría de los países europeos), esto exige adaptación.

Las provincias como «Estados dentro del Estado»: Canadá es una federación de 10 provincias y 3 territorios. Cada provincia tiene su propia legislación sobre sociedades, su propio sistema fiscal (salvo las provincias que han delegado la administración en la CRA) y sus propios requisitos de registro. Lo que funciona en Ontario puede no funcionar en Quebec.

Reguladores clave: la Canada Revenue Agency (CRA) es el servicio tributario federal, equivalente al IRS de EE. UU. Registra los números de negocio (BN) y administra el GST/HST y el impuesto de sociedades. Innovation, Science and Economic Development Canada (ISED) se encarga del registro federal de corporaciones. Corporations Canada es la división del ISED para las corporaciones federales. Los registros provinciales (ServiceOntario para Ontario, Registraire des entreprises para Quebec, etc.).

Por qué los inmigrantes eligen Canadá para sus negocios: el tipo impositivo de una Canadian Controlled Private Corporation (CCPC)

sobre los primeros $500,000 de ingresos activos es de solo el 9–12% (Small Business Deduction). Es uno de los tipos más bajos del G7. Convenios de doble imposición con más de 90 países. Programas estatales de apoyo a la pequeña empresa: BDC (banco de desarrollo), EDC (banco de exportación) y el crédito fiscal SR&ED para I+D.

Particularidades para ciudadanos extranjeros: un no residente en Canadá puede registrar una corporación, pero una corporación federal exige que el 25% de los directores sean residentes en Canadá (en la mayoría de las provincias). Abrir una cuenta bancaria sin SIN (Social Insurance Number) es más difícil, pero posible. Para una empresa en funcionamiento se necesita un permiso de trabajo o un estatus que permita ejercer la actividad (PR, categorías de Work Permit).

Primeras decisiones antes del registro: qué estructura elegir (capítulo 2). En qué provincia registrar. Registro federal o provincial. Si necesita ya el número de GST/HST.

CAPÍTULO 2

# Sole Proprietorship, Partnership, Corporation: cuál elegir

Elegir la estructura es la primera y más importante decisión. Influye en los impuestos, la responsabilidad personal, la posibilidad de atraer inversores y la complejidad administrativa. Para la mayoría de los negocios serios con planes de crecimiento la respuesta es clara: Corporation. Pero hay matices.

Sole Proprietorship (empresa individual): la estructura más sencilla. Registro: el nombre más el «nombre comercial» (trade name) a través del registro provincial, $60–$80. Impuestos: todo el ingreso del negocio = su ingreso personal. Responsabilidad personal: ilimitada; los acreedores pueden embargar sus bienes personales. Desventajas: impuesto personal elevado a medida que crece el ingreso (en Ontario, hasta un 53.53% de tipo marginal). No hay separación entre la responsabilidad personal y la del negocio. Ventajas: sencillez y bajo costo. Cuándo conviene: probar una idea, trabajo freelance con ingresos de hasta $50,000 al año, un proyecto temporal.

General Partnership: dos o más personas llevan el negocio juntas. Acuerdo de asociación (no es obligatorio, pero es de importancia crítica). Los impuestos se reparten entre los socios en proporción a sus participaciones, y cada uno tributa como persona física. Responsabilidad personal: cada socio responde por completo de las deudas (incluidas las del otro socio). Limited Partnership (LP): hay un General Partner (gestiona y responde por completo) y Limited Partners (solo inversores, cuya responsabilidad se limita a su aportación). Es popular en los fondos de inversión y en el sector inmobiliario.

Corporation (sociedad de capital): persona jurídica independiente. Los propietarios son los accionistas y la gestionan los directores. Responsabilidad limitada: los activos personales de los accionistas quedan protegidos (con excepciones: fraude, avales

personales). Impuestos: la corporación paga su propio impuesto (9–12% sobre los primeros $500K para una CCPC). Los dividendos de la corporación se gravan aparte (pero con beneficios fiscales). Ventajas: eficiencia fiscal, protección de activos, posibilidad de atraer inversores e imagen profesional. Desventajas: el registro es más caro ($200–$500), la información anual es obligatoria y la administración es más compleja.

Por qué la Corporation es la mejor opción para la mayoría: con ingresos de $50,000+ la Corporation empieza a ahorrar impuestos. La diferencia entre el 53% (impuesto personal) y el 12% (corporativo) sobre $50,000 = $20,500 de ahorro al año. Ese dinero se queda en la corporación para reinvertirlo. Además: la Lifetime Capital Gains Exemption ($1M+ en la venta de acciones de una CCPC) no está disponible para los sole proprietors. Posibilidad de pagar un salario al cónyuge o a los hijos (income splitting). Acceso al crédito SR&ED.

Corporaciones profesionales (PC): para profesionales con licencia (médicos, abogados, contables) rigen normas especiales. La PC permite recibir ingresos a través de la corporación, pero hay restricciones sobre los accionistas.

Corporación federal frente a provincial: una Federal Corporation (Canada Business Corporations Act, CBCA) opera en todas las provincias sin registrarse en cada una (aunque en algunas hace falta un Extra-Provincial Registration). Una Provincial Corporation (por ejemplo, bajo la Ontario Business Corporations Act, OBCA) es más sencilla y barata, y opera solo en esa provincia. Consejo: para un negocio en una sola provincia, una corporación provincial. Para uno multiprovincial, una federal.

CAPÍTULO 3

# Canada Revenue Agency: Business Number, GST/HST y Payroll

El Business Number (BN) es un número de 9 dígitos que la CRA asigna a cada negocio. Es su principal identificador en el sistema tributario federal. Al BN se añaden los «program accounts», sufijos para los distintos programas fiscales: GST/HST (RT), Payroll (RP), Import/Export (RM) y Corporate Tax (RC).

Obtención del BN: se registra en la CRA en línea a través de canada.ca/en/revenue-agency. O por teléfono, al 1-800-959-5525. O bien al registrar la Corporation mediante el ISED, en cuyo caso se notifica a la CRA automáticamente. El BN se obtiene en el momento del primer registro en la CRA y los program accounts se añaden según haga falta.

GST/HST, cuándo es obligatorio registrarse: si los ingresos anuales superan los $30,000, está obligado a registrarse en un plazo de 29 días. Hasta $30,000 el registro es voluntario (aunque se recomienda si trabaja con otras empresas). Una vez registrado: cobra el GST/HST a los compradores (5–15% según la provincia). Paga el GST/HST a los proveedores, pero lo recupera mediante Input Tax Credits (ITC). La diferencia se transfiere a la CRA.

GST frente a HST: el HST (Harmonized Sales Tax) se usa en las provincias que han unificado el GST federal (5%) con el PST provincial. Ontario: HST del 13% (5% federal + 8% provincial). British Columbia, Saskatchewan, Manitoba: GST del 5% + PST aparte. Quebec: GST del 5% + QST del 9.975% (sistema aparte). Alberta: solo GST del 5% (no hay impuesto provincial).

Quick Method para la pequeña empresa: si los ingresos son de hasta $400,000, puede usar el método simplificado. En lugar de un cálculo exacto, paga un % fijo de los ingresos (depende de la provincia y del tipo de negocio). A menudo resulta más ventajoso que el método estándar; compruébelo con un contable.

Payroll (cuenta RP): si contrata al menos a un empleado, necesita un Payroll Program Account. La CRA regula: las aportaciones al CPP (Canada Pension Plan) y al EI (Employment Insurance), y la retención del impuesto sobre la renta de los salarios. Los Payroll remittances (transferencias a la CRA) son mensuales o más frecuentes. Los formularios T4 para los empleados se presentan cada año en febrero. El PD7A es el formulario mensual de transferencia de las retenciones.

Impuesto de sociedades (T2): cada corporación canadiense presenta la T2 Return en un plazo de 6 meses tras el cierre del año fiscal. El impuesto se paga en un plazo de 2 meses (para una CCPC) o de 3 meses tras el cierre del año. Small Business Deduction (SBD): los primeros $500,000 de «ingresos activos» de una CCPC tributan a un tipo reducido (en Ontario: 9% federal + 3.2% provincial = ~12.2%). Los ingresos por encima de $500,000 tributan al tipo general del 26.5%.

My Business Account: portal en línea en el sitio web de la CRA. A través de él se pueden consultar las obligaciones fiscales, presentar formularios, seguir las devoluciones y comunicarse con la CRA. Le recomiendo configurarlo en primer lugar: le ahorrará tiempo durante toda la vida del negocio.

CAPÍTULO 4

# Ontario Business Registry: registro en Ontario

Ontario es la mayor provincia de Canadá: concentra el 40% del PIB del país y allí están Toronto (la capital financiera), Ottawa (la capital del país), Mississauga y Hamilton. Ontario es la elección más obvia para la mayoría de los inmigrantes y los empresarios internacionales.

Ontario Business Registry (OBR): ontario.ca/page/ontario-business-registry es el portal en línea para registrar y gestionar un negocio en Ontario. La mayoría de los trámites de registro pueden hacerse en línea, sin acudir a una oficina.

Registro de un Business Name (para Sole Proprietorship y Partnership): cuesta $60. Es válido durante 5 años y después se renueva. Registra su nombre comercial en el registro provincial. No crea una persona jurídica; es simplemente el «nombre» oficial con el que ejerce el negocio.

Registro de una Ontario Corporation (Inc.): cuesta $300 (en línea). Name Search (informe NUANS): $13.80 (obligatorio para las corporaciones con nombre; no hace falta para una «numbered company»). Numbered Company (123456 Ontario Inc.): sin comprobación previa del nombre. Corporación con nombre (Acme Corp. Inc.): requiere comprobación previa. Articles of Incorporation: estructura de acciones (Authorized Capital), directores y domicilio legal. Tras la presentación, el Certificate of Incorporation se emite en línea de inmediato (normalmente en una hora).

Pasos obligatorios tras el registro: Registrarse en la CRA (obtener el BN). Abrir una cuenta bancaria corporativa (no se puede mezclar con la personal). Preparar el Organization Minute Book: Shareholder Registry, Director Registry, Corporate By-Laws

y las primeras Resolutions. Un abogado lo hace por $500–$1,000, o puede usar un servicio como Company Formations. Registrarse en el HST (si los ingresos son de $30,000+). Obtener una Business License si su tipo de actividad la requiere.

Extra-Provincial Registration: si su corporación está registrada en otra provincia (o en otro país) y quiere ejercer oficialmente en Ontario, necesita registrarse como Extra-Provincial Corporation en Ontario. Cuesta $300.

Obligaciones anuales: el Annual Return en el OBR cuesta $25 al año. Se presenta en línea en un plazo de 60 días desde la fecha de constitución. Si se omite, hay multa y, con el tiempo, dissolution (liquidación forzosa). La T2 en la CRA, cada año. La Annual General Meeting (AGM) no es obligatoria para las corporaciones privadas con un único accionista, pero debe levantarse acta. Director y Officer resolutions: documente todas las decisiones clave.

ServiceOntario frente a Ontario Business Registry: ServiceOntario son oficinas físicas, pero la mayoría de los servicios se ha trasladado al OBR en línea. Algunos documentos (Apostille, copias notariales) todavía hay que obtenerlos en persona.

Recursos profesionales: BDC (Business Development Bank of Canada), banco estatal para la pequeña empresa. Ofrece créditos, formación y consultoría. Futurpreneur Canada, para emprendedores de hasta 39 años, con créditos de hasta $60,000. Ontario Centre for Workforce Innovation. Cámaras de comercio: Toronto Board of Trade, Ottawa Chamber.

CAPÍTULO 5

# Cuenta bancaria en Canadá: cómo abrirla y qué elegir

La cuenta bancaria es un paso obligatorio para cualquier negocio canadiense. Usar una cuenta personal para las operaciones del negocio es un error garrafal: vulnera el estatus corporativo («piercing the corporate veil»), complica la contabilidad fiscal e incumple las condiciones de la mayoría de los bancos.

Los Big Five, los cinco grandes bancos canadienses: Royal Bank of Canada (RBC), TD Bank, Scotiabank, BMO (Bank of Montreal), CIBC. Son los más sólidos y extendidos. Para un negocio nuevo son la mejor opción, a pesar de sus comisiones más altas.

Qué documentos se necesitan para abrir una cuenta corporativa: el Certificate of Incorporation (o los Articles of Incorporation). Una Corporate Resolution que autorice la apertura de la cuenta (la firman los directores). La lista de directores y accionistas. Dos documentos de identidad del director que firma la cuenta (pasaporte + permiso de conducir). El SIN o la confirmación del estatus fiscal. La dirección del negocio. La descripción de la actividad.

Problemas para los no residentes: sin SIN abrir una cuenta es más difícil; el banco puede negarse o pedir documentos adicionales. Soluciones: viajar a Canadá en persona (los bancos abren cuentas con más disposición cuando se acude personalmente). Usar una cooperativa de crédito (Credit Union), que es más flexible en los requisitos. Abrir primero una cuenta personal (con un ITIN u otro documento) y después añadir la del negocio. Usar fintech: Stripe Atlas, Mercury (para un negocio canadiense con cuenta estadounidense), Wise Business Account.

Comisiones y productos: las cuentas empresariales básicas de los Big Five cuestan $15–$40 al mes + comisiones por transacción

($0.25–$1.25 cada una). Para volúmenes pequeños de transacciones, las cooperativas de crédito suelen salir mejor. Alternativas: Tangerine Business (en línea, sin comisiones), Wealthsimple Cash Business (para startups), Wise Multi-Currency Account (para pagos internacionales).

Merchant Services (cobro de pagos): para cobrar con tarjeta: Square (el más sencillo), Stripe (para pagos en línea), Moneris (el mayor procesador canadiense), TD Merchant Services. Interac e-Transfer para empresas: la mayoría de los bancos canadienses lo admite, con límites de $3,000 a $50,000 por transacción.

Tarjetas de crédito para empresas: TD Business Travel Visa Infinite ($149 al año), la mejor para viajes. American Express Business Gold ($199 al año), con excelentes travel rewards. BMO AIR MILES Business Mastercard, sin cuota anual. CIBC Aerogold Business Visa, para millas aéreas.

Separación financiera desde el primer día: todos los ingresos del negocio, solo a la cuenta corporativa. Todos los gastos del negocio, solo desde la cuenta corporativa o la tarjeta corporativa. Su propio salario, a través de una payroll oficial (o dividendos, según decida el contable). No use nunca dinero de la corporación para necesidades personales sin documentarlo formalmente. Eso es «piercing the corporate veil», el riesgo de perder la protección de la responsabilidad limitada.

CAPÍTULO 6

# SR&ED: crédito fiscal para ciencia y desarrollo

Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) es el instrumento fiscal más generoso para las empresas tecnológicas de Canadá. El gobierno devuelve hasta el 65% de los gastos de I+D. En 2024 unas 24,000 empresas solicitaron créditos SR&ED por un importe de $4 mil millones anuales. La mayoría son pequeñas empresas.

Qué cuenta como SR&ED: el desarrollo experimental, es decir, la creación de nuevo software, procesos y productos. La investigación aplicada, que obtiene nuevo conocimiento con un fin práctico concreto. La investigación básica, que obtiene nuevo conocimiento sin un fin concreto (rara en los negocios). Criterio clave: ¿había una «incertidumbre tecnológica» (technological uncertainty) que usted estaba resolviendo? Si no sabía de antemano qué resultaría, probablemente es SR&ED.

Qué NO se considera SR&ED: el desarrollo estándar a partir de una especificación ya hecha. Las pruebas sin componente de investigación. El marketing, las ventas y la administración. La actualización rutinaria de productos existentes.

Tamaño del crédito: para una CCPC (Canadian Controlled Private Corporation): crédito refundable del 35% sobre los primeros $3M de gastos en SR&ED. Es dinero real incluso si no hay ingresos imponibles. Crédito no refundable del 15% sobre los importes superiores a $3M. Créditos provinciales: Ontario da otro 8–10% (Ontario Innovation Tax Credit, Ontario Research and Development Tax Credit). En total, para una CCPC de Ontario: hasta el 43–48% de los primeros $3M de gastos.

Gastos que cuentan: los salarios de los empleados dedicados a SR&ED (hasta el 65% del sueldo para el overhead). Los materiales y componentes usados en SR&ED. Los trabajos contratados (80%

del importe). El alquiler de equipos específicamente para SR&ED. Método proxy del overhead: el 55% de los salarios SR&ED como gastos de overhead.

Proceso de presentación: la solicitud SR&ED se presenta junto con la T2 (la declaración de impuestos de sociedades). Formulario T661, Technical Narrative: descripción de cada proyecto SR&ED. Es obligatorio incluir: hipótesis, metodología, resultados y cómo se resolvió la incertidumbre tecnológica. La CRA somete a auditoría («audit») las solicitudes grandes, por lo que hay que documentar el trabajo en tiempo real (git commits, notebooks, meeting minutes, timesheets).

La documentación es la clave del éxito en SR&ED: lleve diarios de laboratorio y un historial de git con commit messages con sentido. Anote hipótesis, experimentos y fracasos (los fracasos son proof of uncertainty). Timesheets: quién dedicó cuántas horas a qué. La CRA examina los documentos hasta 18 meses después de la presentación.

Consultores de SR&ED: la mayoría de las pequeñas empresas trabaja con especialistas en SR&ED con honorarios de éxito (contingency: 20–30% del crédito obtenido). Está justificado: una solicitud bien redactada vale muchas veces más que los honorarios del consultor. Algunas empresas hacen el SR&ED por su cuenta para solicitudes de hasta $50,000, algo perfectamente realista con una buena documentación.

CAPÍTULO 7

# Programas de apoyo: BDC, EDC, IRAP y subvenciones de Ontario

Canadá apoya activamente a la pequeña empresa mediante un conjunto de programas públicos. En total, un emprendedor canadiense tiene acceso a decenas de programas de financiación, crédito, mentoría y apoyo a la exportación, la mayoría de los cuales son mucho menos conocidos que el SR&ED.

BDC (Business Development Bank of Canada): banco estatal creado específicamente para la pequeña y mediana empresa. No compite con los bancos comerciales; ayuda donde ellos no prestan. Créditos desde $10,000 hasta varios millones. Particularidades: acepta startups con 2+ años en el negocio. Financia tecnología, equipos e inmuebles. Servicios de consultoría a precios inferiores a los del mercado. BDC Venture Capital, para startups tecnológicas. BDC Advisory Services: gestión, marketing y finanzas a precios reducidos.

EDC (Export Development Canada): ayuda a las empresas canadienses a exportar. Seguro de las cuentas por cobrar de exportación (si el cliente extranjero no paga, EDC lo compensa). Garantías de créditos bancarios sobre contratos de exportación. Performance Security Guarantee, para licitaciones que exigen un Performance Bond. EDC Account Performance Security Guarantee: para empresas que ejecutan contratos en el extranjero.

IRAP (Industrial Research Assistance Program): lo gestiona el NRC (National Research Council). Financia proyectos innovadores de I+D de pequeñas y medianas empresas. Asistencia técnica no financiera a través de los ITA (Industrial Technology Advisors). Subvenciones para I+D, normalmente de $50,000–$500,000. Enfoque: el ITA evalúa su proyecto y recomienda la financiación. El proceso lleva de 2 a 6 meses. IRAP + SR&ED: estos programas son compatibles; se puede recibir una subvención IRAP Y un crédito SR&ED por los mismos gastos.

Ontario Centres of Excellence (OCE): financia la colaboración de las empresas con las universidades de Ontario. Market Readiness Program (hasta $50,000 con matching 50/50). SmartStart Fund, para estudiantes emprendedores. Voucher for Innovation and Productivity (VIP): hasta $30,000 para servicios de investigadores universitarios.

Futurpreneur Canada: para emprendedores de 18 a 39 años. Créditos de hasta $60,000 (a través de BDC) con mentoría. Un mentor durante 2 años procedente de comunidades empresariales profesionales. No exige garantías. Un programa muy accesible para jóvenes emprendedores.

CanExport: para salir a mercados internacionales. Subvenciones de hasta $75,000 (50% de cofinanciación). Cubre: estudios de mercado, participación en ferias, certificación de productos y gastos jurídicos en el país de destino. Se presenta en línea en tradecommissioner.gc.ca.

Women Entrepreneurship Strategy: $2.2B para apoyar a las mujeres emprendedoras. Women Entrepreneurship Loan Fund: créditos de hasta $100,000 en condiciones preferentes. Women Entrepreneurship Fund: subvenciones de hasta $100,000 para negocios innovadores dirigidos por mujeres.

Programas provinciales de Ontario: Ontario Small Business Support Grant (históricamente, para los afectados por el COVID). Ontario Innovation Tax Credit, un complemento del SR&ED. Ontario Business Supports, el portal de todos los programas provinciales.

CAPÍTULO 8

# Planificación fiscal para una corporación canadiense

La planificación fiscal es la minimización legal de la carga tributaria mediante los instrumentos que prevé la ley. En Canadá existe un amplio arsenal de ellos para una corporación privada.

Salario frente a dividendos, la eterna pregunta: el propietario de una CCPC tiene dos formas principales de sacar dinero de la corporación. Salario: cuenta para el RRSP contribution room, genera CPP contributions, se deduce de los ingresos corporativos y tributa como ingreso ordinario de la persona física. Dividendos: se pagan con el beneficio corporativo después de impuestos (after-tax), reciben el Dividend Tax Credit (que los hace parcialmente «preferentes»), no generan RRSP room y no cotizan al CPP. La respuesta óptima es una combinación. La proporción exacta depende de los ingresos y de la provincia, y la calcula el contable.

Small Business Deduction (SBD): los primeros $500,000 de «active business income» de una CCPC pagan un tipo reducido. El dinero que queda en la corporación (no pagado como salario ni dividendos) se acumula a un tipo bajo; esto se llama «tax deferral». Ese dinero puede reinvertirse en el negocio o invertirse dentro de la corporación.

Lifetime Capital Gains Exemption (LCGE): al vender las acciones de una CCPC, el propietario queda exento del impuesto sobre la plusvalía hasta $1,016,602 (se indexa cada año). Es uno de los instrumentos fiscales más potentes de Canadá. Requisitos: las acciones deben ser «Qualified Small Business Corporation Shares», con requisitos técnicos concretos. Empiece a planificarlo varios años antes de la venta.

Income Splitting (reparto de ingresos): pago de salario o dividendos al cónyuge o a los hijos. Las reglas TOSI (Tax on Split

Income) han limitado de forma considerable el income splitting desde 2018: ahora funciona solo si el familiar participa activamente en el negocio. Consulte sin falta con un contable.

RRSP y Corporate Pension: las aportaciones al RRSP (Registered Retirement Savings Plan) se deducen del ingreso personal. El límite es el 18% del ingreso del año anterior, con un máximo de $31,560 en 2024. El salario genera RRSP room; los dividendos, no. Individual Pension Plan (IPP): programa de pensiones corporativo para un propietario-empleado de más de 40 años. Permite hacer aportaciones mayores que el RRSP.

Estructura de Holding Company: creación de una Holdco (sociedad holding) que posee las acciones de la Opco operativa. Los dividendos de la Opco a la Holdco están exentos de impuestos (inter-corporate dividend). En la Holdco el dinero se acumula y se invierte. Protección de activos: los acreedores de la Opco no pueden alcanzar el dinero de la Holdco. La Lifetime Capital Gains Exemption se conserva con una estructura correcta.

Errores que cuestan dinero: mezclar gastos personales y del negocio. Registrarse tarde en el HST y recibir recargos. No llevar la documentación SR&ED en tiempo real. Olvidar presentar el Annual Return, con una multa de $500. No hacer los pagos salariales mínimos y recibir un «deemed dividend» en una inspección fiscal. La solución: un contable profesional desde el primer año. Cuesta $2,000–$5,000 al año. El ahorro es muchas veces mayor.

CAPÍTULO 9

# Clientes internacionales y exportación desde Canadá

Una de las principales ventajas de una corporación canadiense es que ofrece una base cómoda para el negocio internacional. Canadá tiene convenios para evitar la doble imposición con más de 90 países, el CETA con la UE, el CUSMA (USMCA) con EE. UU. y México y el CPTPP con 10 países del Pacífico.

Venta de servicios a clientes extranjeros: los servicios (exportación «intangible») tributan en el GST/HST a tipo cero. Es decir, una empresa canadiense de TI emite al cliente estadounidense una factura sin HST. No es un error, es un «zero-rated supply». El tipo cero significa que puede recuperar los Input Tax Credits de los gastos incluso con un HST cero sobre los ingresos.

Precios de transferencia: si tiene empresas vinculadas en distintos países (por ejemplo, una Holdco canadiense y una LLC estadounidense), las operaciones entre ellas deben hacerse a precios de mercado (arm's length). El incumplimiento acarrea multas de la CRA. Para estructuras internacionales serias es obligatoria la documentación de Transfer Pricing.

Payroll para empleados extranjeros: si contrata a residentes en Canadá, rige la payroll estándar. Si contrata a no residentes a distancia, las reglas son otras. Un no residente que presta servicios desde el extranjero suele ser Independent Contractor, sin Canadian payroll. Un no residente que trabaja físicamente en Canadá es más complicado y requiere asesoramiento.

Stripe Atlas y la infraestructura internacional de pagos: muchos emprendedores canadienses usan una LLC estadounidense (a través de Stripe Atlas, $500) en paralelo con la corporación canadiense. La LLC estadounidense simplifica el cobro a clientes de EE. UU. La corporación canadiense sirve para el SR&ED y la

Small Business Deduction. Es legal y habitual, pero exige una documentación de Transfer Pricing correcta.

Doble imposición y tax treaties: Canadá→EE. UU.: a los dividendos de una corporación canadiense a un ciudadano estadounidense se les retiene en Canadá un 15% de withholding tax. En EE. UU. se computa como foreign tax credit. Un salario a un no residente desde Canadá: 25% de withholding, que baja al 15% por treaty. Consulte con profesionales cualquier pago transfronterizo.

Financiación de exportaciones mediante EDC: si su cliente extranjero retrasa el pago o necesita una garantía financiera antes de un contrato importante, EDC asegura las cuentas por cobrar de exportación y da garantías a los bancos. Para las empresas de servicios B2B con grandes clientes es una valiosa red de seguridad (safety net).

Una historia de éxito real de un esquema típico: una empresa canadiense SaaS fundada por un inmigrante de Ucrania. CCPC de Ontario. Clientes: empresas estadounidenses y europeas (HST a tipo cero). Créditos SR&ED: $200,000 al año de devolución de la CRA. Crédito BDC de $100,000 para escalar. Tras 3 años, venta de las acciones aplicando la LCGE, con el primer $1M de beneficio sin impuestos. No es hipotético: miles de empresas funcionan exactamente así.

## ¿Y ahora qué?

Gracias por leer «Registro de un negocio en Canadá: de la idea al primer contrato».

Las actualizaciones de este libro, los archivos EPUB y PDF y todas las guías de la serie están en la página del libro: guides.mmix.biz/es/canada-biz

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.