

---

2023



# El mercado de la maquinaria de minería, petróleo y gas en Canadá

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Ottawa

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO  
DE MERCADO

13 de diciembre de 2023  
Ottawa

Este estudio ha sido realizado por  
Miguel Lloret Márquez

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Ottawa

<http://Canada.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0



El sector de la maquinaria y equipos de minería, petróleo y gas generó ingresos por valor de 3.900 millones de USD en 2022. Operan en él unas 409 empresas, que emplean a alrededor de 10.000 personas. El 89,8 % de ellas son PYMEs, mientras que el 10,2 % son grandes actores globales. Tradicionalmente se trata de un sector de baja pero creciente concentración, con grandes empresas que adquieren frecuentemente a las más pequeñas. Alberta lidera el *ranking* de número de empresas activas entre las provincias con el 61,3 % del total nacional, principalmente asociadas a su industria de petróleo y gas. Ontario le sigue con el 14,8 % del número de empresas, pero centradas en la maquinaria para minería.

El subsector de equipos y maquinaria de minería representa más del 50 % de los ingresos del total. Se prevé un retroceso en sus ventas debido a la contracción en la demanda de carbón. Las importaciones de equipos han aumentado en parte por la apreciación del dólar canadiense. Estados Unidos es el principal origen de las mismas, y representa el 37,5 % del total a datos del segundo trimestre de 2023. Por otro lado, las exportaciones de maquinaria han disminuido en años recientes. Estados Unidos es el principal destino, y supone el 58,2 % del total de las exportaciones de maquinaria. Los intercambios en materia de equipos y maquinaria de minería, petróleo y gas con España son poco importantes, pero crecientes, y superavitarios para España en la actualidad. La demanda de maquinaria y equipos de minería, petróleo y gas está directamente relacionada con la producción de las industrias minera y petrolera. La fluctuación de los precios de las materias primas, como el oro, el carbón, el mineral de hierro y el petróleo, afecta significativamente la actividad extractiva y, así, a la demanda de maquinaria.

La estacionalidad también afecta la demanda. Es más intensa en el primer trimestre debido a que las condiciones invernales facilitan el transporte de equipos a yacimientos remotos. Los principales demandantes de equipamiento minero incluyen Nutrien, Teck Resources o Barrick Gold. Entre los principales demandantes de equipamiento para petróleo y gas figuran Cenovus Energy y Suncor Energy.

Las perspectivas del conjunto de la demanda de equipos para minería son moderadamente negativas, debido a la caída de precios del mineral de hierro y carbón, y a pesar del crecimiento de la producción de oro y litio. En materia de equipos para extracción de petróleo y gas, las perspectivas son más positivas, pero dependen de la evolución de ciertos escenarios climáticos y políticos, que apuntan a cierta estabilidad hasta al menos 2032.

Aunque la imagen de productos industriales españoles está mejorando, aún existe cierto desconocimiento. La entrada al mercado canadiense es más sencilla con establecimiento o colaboración con distribuidores locales, en la medida en que la venta se realiza a través de distribuidores o directamente al cliente final (explotador del yacimiento o desarrollador de la explotación). Ferias como PDAC (Prospectors & Developers Association of Canada) y CIM (Canadian Institute of Mining Convention) simplifican el establecimiento de contactos.



En materia de distribución destaca la presencia de distribuidores locales y regionales que comercializan productos a través de una red de establecimientos y agentes de venta. El mercado de distribuidores mayoristas se caracteriza por su alta fragmentación, con numerosos actores pequeños operando en áreas geográficas limitadas. La estrategia de los grandes fabricantes varía, desde llegar a la mayor cantidad posible de distribuidores hasta buscar acuerdos de exclusividad con grandes socios. Entre los principales distribuidores se encuentran Finning International, SMS Equipment, Toromont Industries y NOW Inc. Alberta destaca como el principal centro de distribución, albergando el 57 % de los distribuidores en Canadá. Los mejores distribuidores destacan por contar con una base fidelizada de clientes, ubicación geográfica estratégica, acceso a tecnología de vanguardia, conocimiento técnico y servicios postventa.

Entre los clientes finales en el canal de venta directa figuran tanto las empresas EPC, encargadas del desarrollo de la explotación (como Bird, KMC Mining, Thyssen Mining, CMAC, Bantrel, PCL Construction y JDS Energy & Mining Inc.) como los titulares de tales derechos cuando explotan las minas directamente.

La entrada en vigor del acuerdo CETA en 2017 eliminó los aranceles para el sector de fabricación de maquinaria y equipos de minería, petróleo y gas en Canadá. Sin embargo, las importaciones están sujetas al Goods and Services Tax (GST) nacional del 5 %. Las barreras técnicas, de seguridad y ambientales varían según los productos y regulaciones provinciales, aunque son similares a estándares europeos y americanos. Las normativas de seguridad laboral son provinciales y dependen del tipo de producto. Algunos productos requieren la acreditación del Canadian Standards Association (CSA).

La competencia en el sector es alta, con clientes con capacidad de negociación, y se centra en precio, calidad, logística y servicio postventa. La imagen de marca, la relación continua con clientes y un servicio rápido son críticos.

En cuanto a las oportunidades del mercado canadiense, se proporcionan una serie de listados detallados con nuevas explotaciones mineras o petrolíferas, en distintas fases de desarrollo.

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)

