

Maquinaria de obras públicas y construcción en Canadá

A. CIFRAS CLAVE

El subsector de **maquinaria para obras públicas y construcción** se enmarca en el gran sector de **maquinaria** canadiense. Este último se sitúa entre los principales del mundo, con más de 10.000 establecimientos, una fuerza laboral de más de 160.000 trabajadores y una facturación que supera los 42.000 millones de dólares canadienses, mientras que las exportaciones se encuentran en el entorno del 80% de las ventas. Son de gran relevancia subsectores como el de maquinaria para la industria extractiva, la maquinaria agrícola o la maquinaria para obras públicas y construcción.

Esta ficha analiza este último subsector, cuyos datos se resumen en el siguiente cuadro:

Principales indicadores del sector de maquinaria de obras públicas y construcción	
Número de empresas	408
Total de ingresos generados por el sector	2.100 millones de dólares canadienses
Porcentaje del subsector sobre el PIB de Canadá	0,12%
Crecimiento anualizado del sector (2012 – 2017)	1,6%
Valor total exportado (2017)	1.676 millones de dólares canadienses
Valor total importado (2017)	7.665 millones de dólares canadienses
Promedio de beneficio obtenido por las empresas canadienses del sector	7,1%
Empleo directo en el sector	5.460 empleados
Valor añadido de la producción	687,7 millones de dólares canadienses

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistics Canada e Ibis World.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición precisa de las actividades / productos que conforman el sector estudiado

Esta industria comprende un amplio rango de maquinaria cuyo uso está destinado principalmente a la construcción y mantenimiento de inmuebles de carácter residencial o no residencial, redes de carreteras, puentes y otro tipo de infraestructuras.

Para el análisis estadístico, se tendrán en cuenta los productos clasificados bajo el código NAICS 33312, correspondiente a la producción de maquinaria de construcción, y que engloba la maquinaria que es objeto de estudio en esta ficha.

Las principales partidas arancelarias que se incluyen dentro del sector son las siguientes:

Sector	Partida arancelaria
Máquinas y aparatos para obras públicas, la construcción o trabajos análogos	84.79.10
Topadoras frontales (<i>bulldozers</i>), topadoras angulares (<i>angledozers</i>), niveladoras, traillas (<i>scrapers</i>), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas	84.29.00
Las demás máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga o manipulación	84.28.00
Las demás máquinas y aparatos para explanar, nivelar, traillar (<i>scraping</i>), excavar, compactar, apisonar (aplanar), extraer o perforar tierra o minerales; martinets y máquinas para arrancar pilotes, estacas o similares; quitanieves	84.30.00
Grúas y aparatos de elevación sobre cable aéreo; puentes rodantes, pórticos de descarga o manipulación, puentes grúa, carretillas puente y carretillas grúa	84.26.00
Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de las partidas 8425 a 8430	84.31.00

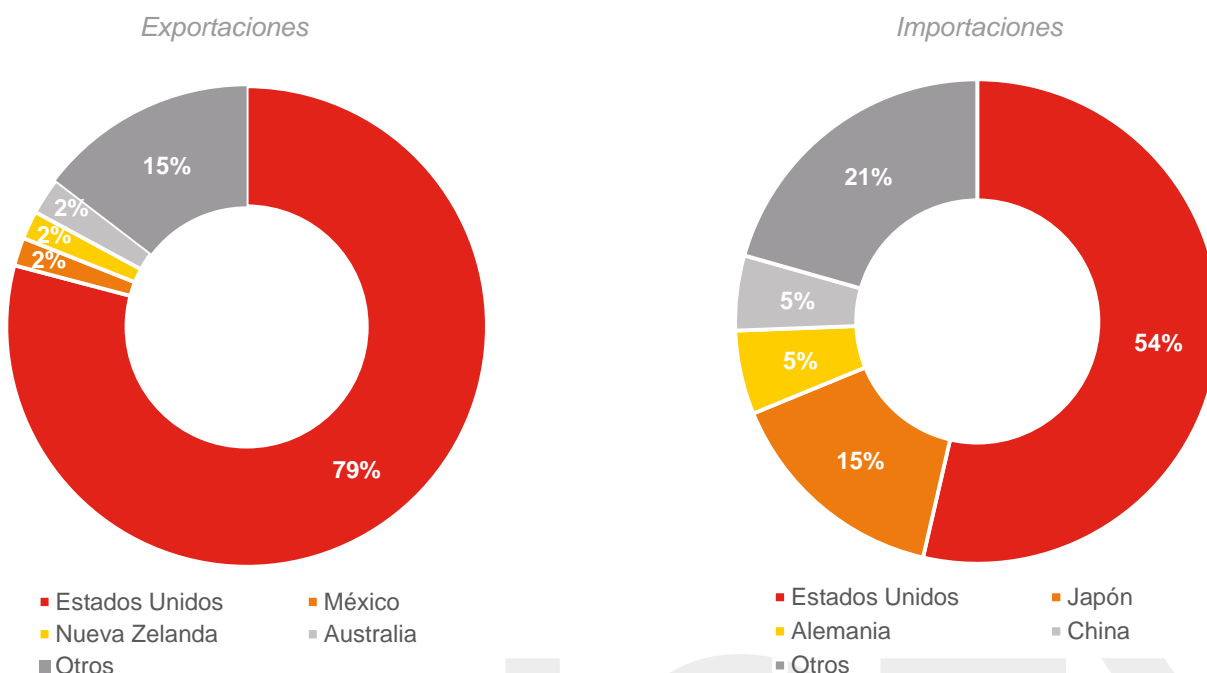
B.2. Tamaño del mercado

La industria canadiense de maquinaria de obras públicas y construcción contaba en el año 2017 con un total de 408 compañías que empleaban a 5.460 trabajadores. El total de ingresos generados por las compañías que operaban en el sector se situó en 2017 en 2.100 millones de dólares canadienses (aproximadamente 1.400 millones de euros), experimentando un descenso en el nivel de facturación tras haber alcanzado en el año 2015 los 2.300 millones de dólares canadienses.

La recuperación de las labores relacionadas con la construcción en Norteamérica durante el período 2012-2017 permitió el crecimiento de los ingresos en el sector en este tiempo (1,6%). Sin embargo, la tendencia positiva en relación a la demanda de maquinaria fue neutralizada en los últimos años del período, debido al descenso de la actividad en la construcción no residencial por la caída en los precios del petróleo y gas natural.

El comercio internacional es de gran relevancia para el sector de la maquinaria de construcción y obras públicas en el país, ya que en 2017 las exportaciones supusieron un 60% del total de ingresos obtenidos por las empresas canadienses. Por su parte, las importaciones tienen especial relevancia para el sector, puesto que éstas satisfacen en torno al 88,7% de la demanda de maquinaria de construcción y obras públicas. En ambos casos, Estados Unidos es el principal socio comercial, absorbiendo el 79% de las exportaciones que parten de Canadá y proveyendo el 53,6% de las importaciones que realiza.

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE CANADÁ EN EL SECTOR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IBIS World.

En lo referente al tamaño del mercado de maquinaria de construcción y obras públicas por provincias canadienses, es necesario precisar que la actividad se concentra fundamentalmente en cuatro de ellas: Ontario, Quebec, Alberta y Columbia Británica. Ontario es la más destacada, al concentrar el 36,9% de la producción del sector, dado que cuenta con una gran industria manufacturera y está convenientemente comunicada con los Estados Unidos. Por su parte, Quebec aglutina el 19,7% de la producción, mientras que Alberta y Columbia Británica aportan un 17,2% y un 14,2%, respectivamente.

B.3. Principales actores

La principal empresa del sector de la maquinaria de obras públicas y construcción en Canadá es Deere & Company, empresa con presencia en varios continentes, especializada en la producción de retroexcavadoras, mecanismos de carga, topadoras, excavadoras y camiones articulados. Esta compañía cuenta con una cuota de mercado en el sector en torno al 22,5%.

A pesar de la gran relevancia de esta empresa, el **nivel de concentración empresarial en el sector es relativamente bajo**, contando con un gran número de pequeñas y medianas empresas que centran su actividad en la producción de partes específicas para maquinaria. Al centrarse en este tipo de productos, estas empresas consiguen hacer frente al gran número de competidores a nivel internacional existentes en la industria.

Así pues, otras de las empresas más relevantes del sector en Canadá son Black Cat Blades, especializada en una variedad de accesorios para máquinas de carga, topadoras, excavadoras, niveladoras y otros aparatos; o CWS Industries Corp, que centra su actividad en productos como herramientas para el manejo de neumáticos y diversos instrumentos para la excavación.

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

Dentro de la industria de maquinaria de obras públicas y construcción, existen ejemplos de éxito de empresas españolas en Canadá, como es el caso de la compañía con sede en Navarra, Linden Comansa. Así, las grúas de la empresa han participado en proyectos de gran relevancia como el plan de reforma y modernización del sistema hospitalario de Quebec, en el que participan un total de catorce grúas torre Flat-Top que pertenecen a la compañía española, o el nuevo puente Champlain de Montreal.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Con la entrada en vigor provisional del acuerdo de libre comercio entre Canadá y la Unión Europea (CETA por sus siglas en inglés) el 21 de septiembre de 2017, gran parte de los aranceles existentes entre ambas regiones han desaparecido. Esto se da también en el caso de la maquinaria de obras públicas y construcción, cuyos aranceles se situaban previamente entre el 3% y el 8%, y que han sido suprimidos con la firma del acuerdo, lo que supondrá una ventaja a considerar por las empresas españolas que deseen hacer llegar su producto al mercado canadiense. Más allá del CETA, gracias al acuerdo de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México (North American Free Trade Agreement, NAFTA), el cual se encuentra actualmente en fase de renegociación, establecerse en Canadá puede facilitar el acceso a dos grandes mercados, como son el estadounidense y el mexicano.

Diversos informes señalan que en los próximos años se producirá un aumento de la actividad en el sector de la construcción en Canadá, lo que implicaría un aumento de la demanda de los productos del sector de maquinaria de construcción.

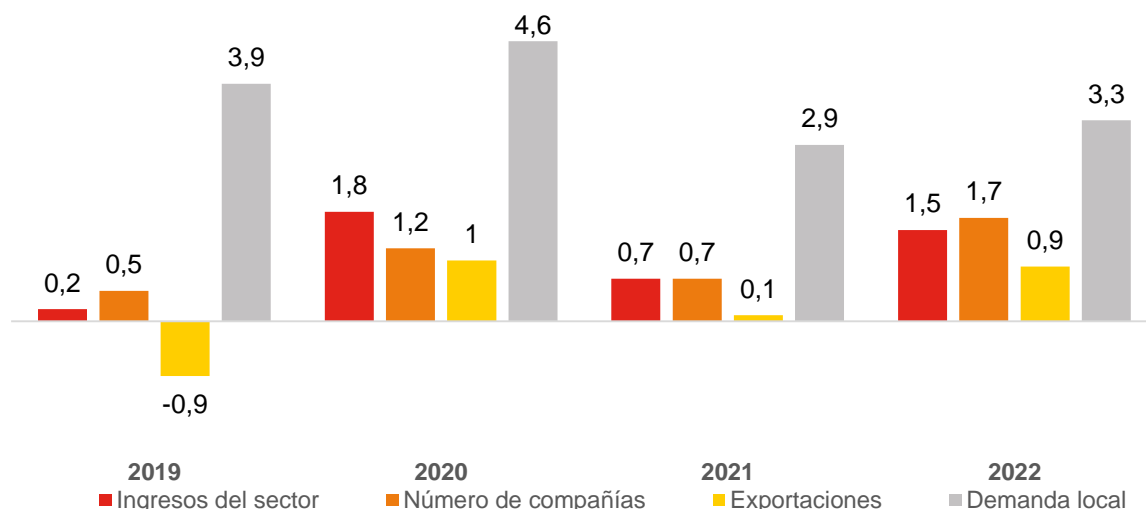
El Banco Mundial sitúa a Canadá como la decimotercera economía del mundo en el índice de facilidad para hacer negocios que elabora esta institución, premiando aspectos como el entorno favorable para las exportaciones y la protección de la propiedad intelectual en el país.

Asimismo, Canadá es sede de algunas de las instituciones punteras de investigación en maquinaria y equipos a nivel mundial, como el National Research Council (NRC), la red Canadian Network for Research and Innovation in Machining Technology, perteneciente al Natural Sciences and Engineering Research Council (NSERC), el laboratorio nacional de Canmet Materials o el Integrated Manufacturing Centre.

Por su parte, las previsiones de evolución en cuanto a ingresos, número de empresas, exportaciones y demanda son notablemente positivas de cara a los próximos cuatro años.

EVOLUCIÓN PREVISTA DE LOS PRINCIPALES INDICADORES, 2019-2022

Expresados en %



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IBIS World.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

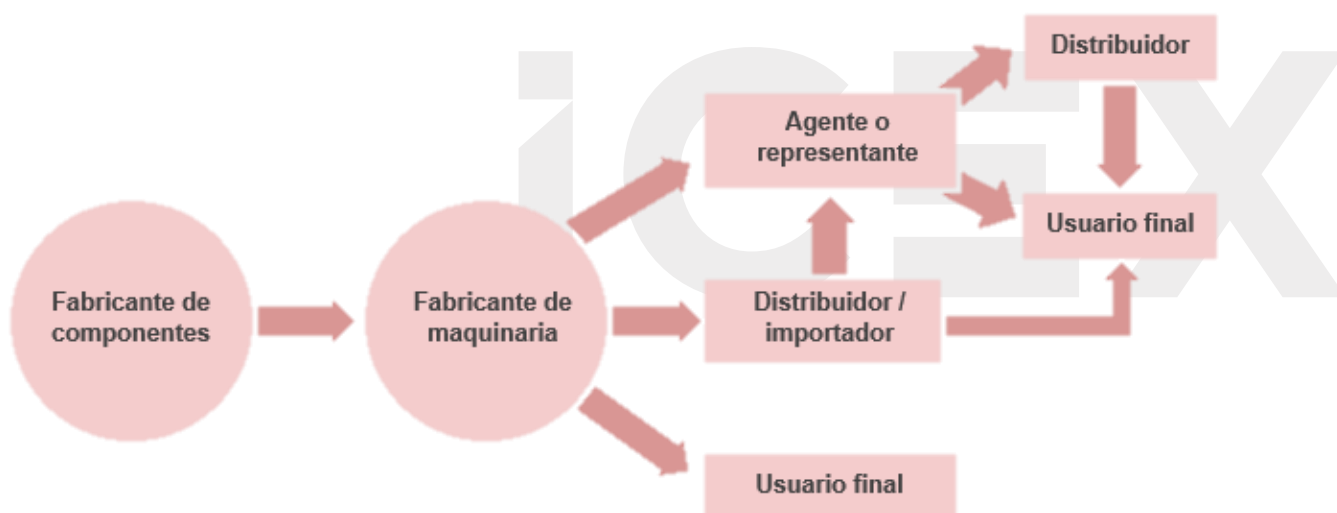
E.1. Distribución

Los canales de distribución del sector de la maquinaria de construcción en Canadá cuentan principalmente con dos figuras clave que se añaden a la venta directa por parte del fabricante a la hora de hacer llegar el producto al usuario final:

- **Agentes y representantes:** es la forma más común de venta de maquinaria en Canadá. No asumen riesgos de pérdidas, impagos u otras responsabilidades. El servicio posventa recae sobre el fabricante. No suelen mantener inventarios, por lo que el usuario final adquiere la maquinaria directamente del fabricante, siendo la retribución de agentes y representantes una comisión sobre la operación.
- **Distribuidores:** mantienen *stock* del producto, es decir, compran el producto al fabricante (con un descuento normalmente del 25% o 35%), asumiendo los riesgos derivados de la operación. Realizan la importación y ofrecen servicio posventa. Pueden tener agentes propios y pueden ofrecer financiación.

Cabe destacar que en este sector, además del mercado de compraventa, es muy común el alquiler o *leasing* de la maquinaria. Los canales de distribución son similares en ambos casos.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Research Gate e Ibis World.

E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

La firma del acuerdo CETA ha eliminado cualquier tipo de arancel para el intercambio de bienes de la industria de maquinaria de obras públicas y construcción entre España y Canadá. Además, la entrada en vigor provisional del tratado ha supuesto la supresión de numerosas barreras no arancelarias, **facilitándose por ejemplo, la participación de las empresas españolas en licitaciones y concursos públicos**, convocados por cualquier administración (local, provincial o federal), en igualdad de condiciones con las empresas canadienses y garantizando el cumplimiento de la normativa de propiedad intelectual de ambos países.

Uno de los principales obstáculos de este sector en Canadá radica en la obligación de cumplir con los estándares contemplados en la Ley de Seguridad de Vehículos a Motor (MVSA por sus siglas en inglés) para los vehículos que son exportados al país. Sin embargo, los vehículos diseñados exclusivamente para su uso fuera de carretera, no se verán en la obligación de cumplir con los estándares de importación de la MVSA. Es necesario destacar que en ningún caso se permitirá la importación de vehículos como vehículos no regulados cuando hayan sido



diseñados con otro fin, aunque vayan a ser empleados en Canadá únicamente como vehículos para trabajos de construcción.

E.3. Ayudas

Canadá ofrece un gran número de programas que tienen como objetivo dar apoyo al sector de la fabricación de maquinaria en su conjunto. Ente ellos, destacan los siguientes:

- El Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) el cual proporciona a las empresas del sector créditos fiscales y devoluciones de gastos en actividades de I+D en Canadá, para salarios, materiales y contratos de investigación científica y desarrollo experimental.
- El Accelerated Capital Cost Allowance (ACCA), programa que permite a las empresas desgravar ciertas inversiones en maquinaria adquirida entre 2015 y 2026 con una depreciación fija del 50%.
- El programa Industrial Research Assistance Program (IRAP) que apoya la actividad de investigación y desarrollo innovador y la comercialización de nuevos productos y servicios por parte de las pequeñas y medianas empresas.
- Por su parte, la agencia Export Development Canada (EDC) proporciona programas de financiación flexibles, así como soluciones a medida para apoyar la inversión extranjera directa en Canadá.

E.4. Ferias

- **AORS Municipal Public Works Trade Show. Chatham, Ontario. 2019**
<http://aors.on.ca/events/aors-trade-show>
- **National Heavy Equipment Show. Toronto, Ontario. 28-29 de marzo de 2019**
<http://www.nhes.ca>
- **Atlantic Heavy Equipment Show. Moncton, New Brunswick. 2020**
<http://www.ahes.ca>
- **Expo Grands Travaux Équipement Lourd. Montreal, Quebec. 2020**
<http://www.expograndstravaux.ca>
- **The Buildings Show. Toronto, Ontario. 28-30 de noviembre de 2018**
<https://www.thebuildingsshow.com>

F. INFORMACIÓN ADICIONAL

Se puede encontrar información adicional acerca del sector en las siguientes páginas web:

- **Association of Equipment Manufacturers**
www.aem.org
- **Associated Equipment Distributors**
www.aednet.org
- **Canadian Constructors Association**
www.cca-acc.com
- **The Canadian Trade Commissioner Service**
<http://international.gc.ca/investors-investisseurs/sector-secteurs/machinery-machinerie.aspx>
- **Next Generation Manufacturing Canada**
www.ngmcanada.com

G. CONTACTO

La Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en Canadá.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas, por ejemplo: el acceso al mercado de Canadá, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

130 Albert Street, Suite 1511
Ottawa, Ontario K1P 5G4
CANADÁ
Teléfono: +1 (613) 236-0409
Email: ottawa@comercio.mineco.es

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

Ventana Global
900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

INFORMACIÓN LEGAL: 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.

AUTOR
Santiago Cernadas Amoedo

Oficina Económica y Comercial
de España en Ottawa
ottawa@comercio.mineco.es
Fecha: 10/05/2018

NIPO: 060-18-043-3

www.icex.es

