

# Herramientas de mano y ferretería en Australia

## A. CIFRAS CLAVE

El sector de **herramientas de mano y ferretería** comprende martillos, destornilladores, llaves inglesas, sierras, llaves allen..., así como elementos de ferretería como candados, cerraduras, cerrojos, tubos o depósitos de aluminio.

La venta de productos de ferretería y herramientas de mano en Australia ha **crecido un 2,7% anual** en los **últimos cinco años**, superando los 6.930 millones de dólares australianos en 2018. Según Ibisworld, se espera que la industria supere los 7.350 millones AUD en 2023, experimentando un **crecimiento anual del 1,2% desde 2018**.

Por su parte, la venta de **productos de ferretería al por mayor** generó 4.123 millones AUD, creciendo un 2,1% anual en los últimos cinco años. Según la consultora Ibisworld, se prevé que este sector alcance ventas por valor de 4.550 millones AUD en 2023, experimentando un crecimiento anual del 2% desde 2018.

### CIFRAS CLAVE

*Millones de dólares australianos*

	2014	2015	2016	2017
<b>Producción local</b>	5.061	5.370	5.194	5.010
<b>Ferretería</b>				
<b>Importaciones</b>	1.170	1.333	1.353	1.427
<b>Exportaciones</b>	128	147	157	165
<b>Herramientas de mano</b>				
<b>Importaciones</b>	716	785	747	797
<b>Exportaciones</b>	181	154	140	149
<b>Exportaciones netas</b>	-1.577	-1.817	-1.803	-1.910
<b>CONSUMO APARENTE</b>	6.638	7.187	6.997	6.920

Fuente: Elaboración propia con datos de Ibisworld y Trademap.

## B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

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

Los **artículos de ferretería** comprenden los productos metálicos y de otro tipo útiles para el desarrollo de tareas de construcción, reparación y bricolaje. En concreto, en esta ficha sector se estudiarán las siguientes partidas arancelarias:

- 76.08 Tubos de aluminio.
- 76.09 Accesorios de tubería.
- 76.11 Depósitos, cisternas, cubas y recipientes similares de aluminio, de capacidad superior a 300 l.
- 76.12 Depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares de aluminio, de capacidad inferior o igual a 300 l.
- 76.13 Recipientes para gas comprimido o licuado, de aluminio.
- 76.14 Cables, trenzas y similares, de aluminio, sin aislar para electricidad.
- 76.15 Artículos de uso doméstico, higiene o tocador, y sus partes, de aluminio; esponjas, estropajos, guantes y artículos similares para fregar, lustrar o usos análogos, de aluminio.
- 76.16 Las demás manufacturas de aluminio.
- 83.01 Candados, cerraduras y cerrojos de metal común; cierres y monturas cierre, con cerradura incorporada, de metal común; llaves de metal común para estos artículos.
- 83.02 Guarniciones, herrajes y artículos similares, de metal común, para muebles, puertas, escaleras, ventanas, persianas, carrocerías, artículos de guarnicionería, baúles, arcas, cofres y demás manufacturas de esta clase; colgadores, perchas, soportes y artículos similares, de metal común.

Se denomina **herramienta de mano** al utensilio, generalmente metálico de acero, madera, fibra, plástico o goma, que se utiliza para ejecutar de manera sencilla tareas constructivas o de reparación. Las partidas arancelarias comprendidas en esta clasificación son las siguientes:

- 82.01 Layas, palas, azadas, picos, binaderas, horcas de labranza, rastrillos y raederas; hachas... y demás herramientas de mano, agrícolas, hortícolas o forestales.
- 82.02 Sierras de mano; hojas de sierra de cualquier clase.
- 82.03 Limas, escofinas, alicates, tenazas, pinzas, cizallas para metales, cortatubos, cortapernos, sacabocados y herramientas similares, de mano.
- 82.04 Llaves de ajuste de mano, cubos de ajuste intercambiables, incluso con mango.
- 82.05 Herramientas de mano no expresadas ni comprendidas en otra parte; lámparas de soldar y similares; tornillos de banco, prensas de carpintero y similares.
- 82.06 Herramientas de dos o más partidas 82.02 a 82.05, acondicionadas en juegos para la venta al por menor.
- 82.07 Útiles intercambiables para herramientas de mano, incluso mecánicas, así como los útiles de perforación o sondeo.

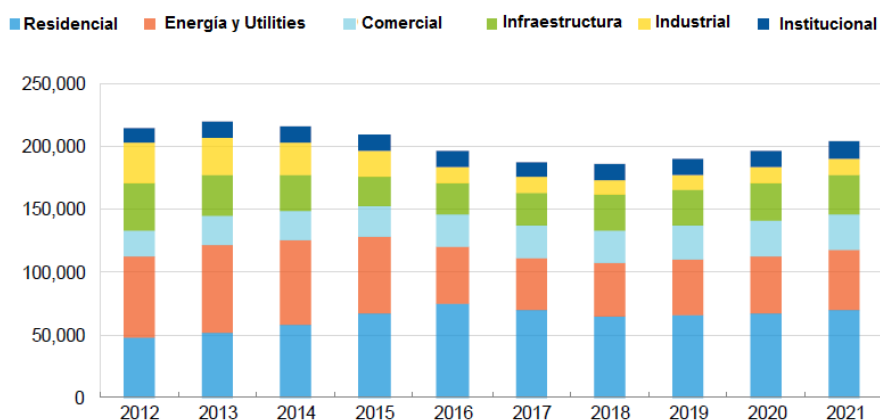
### B.2. Tamaño del mercado

La industria de herramientas de mano y artículos de ferretería es un sector maduro. Con todo, tal y como se ha mencionado en el apartado A, en Australia ha crecido en el último periodo pasando de tener un **consumo aparente** de 6.638 millones AUD en 2014 a **6.930 millones AUD en 2018**, según estimaciones de Ibisworld.

El uso de los productos que integran el sector está directamente relacionado con la actividad de construcción del país, sobre todo construcción residencial, la cual ha crecido de forma importante en los últimos años. En el gráfico siguiente puede observarse cómo se espera un **aumento continuado de los ingresos del sector de la construcción en los próximos años**.

### EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE LA CONSTRUCCIÓN SEGÚN SECTOR

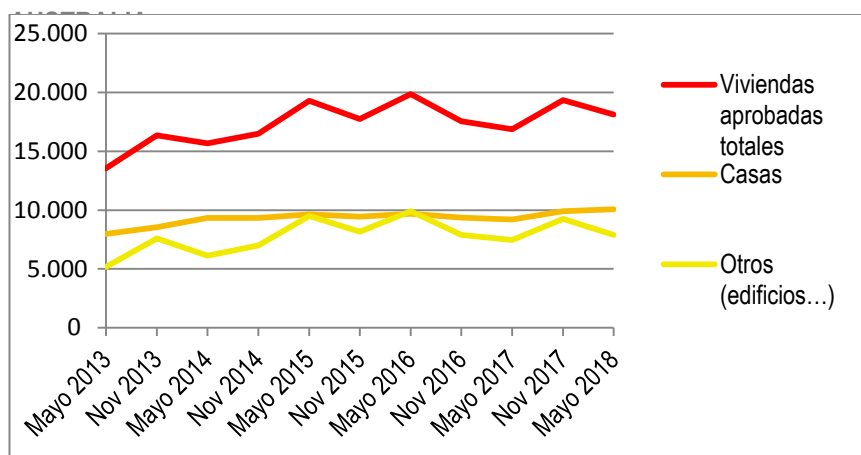
En millones de dólares australianos



Fuente: Timetric Construction Industry Report.

En concreto, el **número total de viviendas aprobadas** en el sector privado en el país **aumentó un 33,77%**, pasando de 13.541 unidades en mayo de 2013 a 18.114 de unidades en mayo de 2018.

### VIVIENDAS APROBADAS EN EL SECTOR PRIVADO EN



Fuente: Elaboración propia con datos del ABS.

En 2018, no sólo han crecido la confianza del consumidor y el número de viviendas construidas en estos últimos cinco años, sino también el gasto en las mismas. Al mismo tiempo, el elevado precio de la vivienda ha disuadido a muchos particulares del cambio de casa, remodelando y reparando su hogar en su lugar.

Los particulares australianos tienen gran interés en temas de bricolaje y jardinería, estimulado por los programas de televisión dedicados al bricolaje y por las promociones conjuntas de las grandes cadenas minoristas del sector (como ejemplo, The Block se ha unido a Mitre10 y Better Homes and Garden a Bunnings Warehouse para fomentar la compra de artículos de ferretería y/o herramientas de mano).

En consecuencia, la mayor parte de los ingresos del sector provienen de las ventas a particulares, trabajadores de la construcción (obreros, fontaneros, electricistas...) y a empresas constructoras.

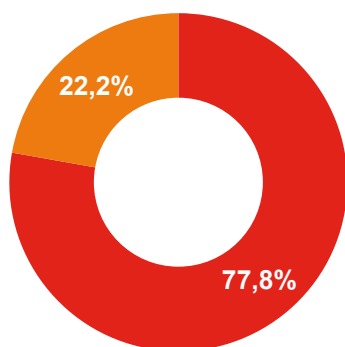
Dentro del **sector minorista**, los particulares son el grupo de clientes que más peso tiene, **77,8% del total**. En concreto, los **consumidores de productos de bricolaje de más de 35 años** son propietarios de viviendas que buscan comprar artículos de ferretería para remodelar o renovar su hogar. También existe un grupo de clientes de menor importancia que los dos anteriores, el de **consumidores de entre 15 y 34 años**. En su gran mayoría, debido en parte al elevado precio de la vivienda, no tienen casa en propiedad y todavía viven con sus padres o de alquiler. Por ello, su gasto en productos de bricolaje y herramientas de mano es bajo. Por otra



parte, los que sí que tienen hogar en propiedad suelen priorizar las actividades de ocio antes que las reformas o renovaciones del lugar donde habitan.

Otro grupo de clientes que compra a minoristas son los **trabajadores de la construcción**. Si bien la mayoría compra a mayoristas, algunos se suministran en las grandes cadenas minoristas, como Bunnings Warehouse, para proyectos a pequeña escala.

### SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DE MINORISTAS, 2017



■ Particulares   ■ Trabajadores de la construcción

Fuente: Ibisworld.

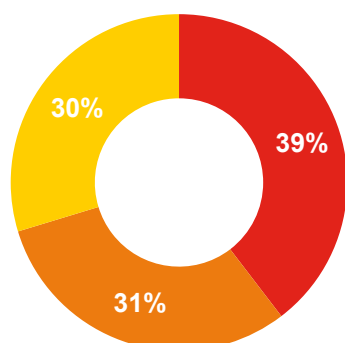
Si ahora se analiza los **clientes de los mayoristas** del sector, el grupo que más peso tiene son las **empresas constructoras de vivienda residencial** y el personal de construcción que trabaja en proyectos de edificios residenciales, incluyendo la reparación y el mantenimiento. Estos compran directamente a mayoristas, porque con frecuencia tienen precios inferiores y aplican descuentos.

Los **minoristas**, segundo grupo más importante de clientes, compran artículos de ferretería y herramientas de mano a los mayoristas para luego vendérselos a particulares. Dentro de los mismos se encuentran no sólo las grandes cadenas, sino también aquellos minoristas especializados que sólo venden una gama de productos específica.

Por último, es necesario tener en cuenta a las **empresas constructoras de edificios no residenciales** y al personal de construcción que trabaja en proyectos de edificios no residenciales. Este segmento depende de la inversión en **infraestructuras, edificios comerciales, oficinas...**

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, cada segmento de clientes representa aproximadamente un tercio del total del mercado mayorista.

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DE MAYORISTAS  
2017



- Constructoras residenciales y trabajadores de la construcción
- Minoristas
- Constructoras no residenciales y trabajadores de la construcción

Fuente: Ibisworld.

Es importante resaltar los cambios estructurales acontecidos en los últimos años, puesto que han tenido un efecto significativo en esta industria. Entre ellos, la salida del gigante Woolworths del mercado y la apertura de nuevos establecimientos de los *category killers* Bunnings Warehouse y Mitre10, acrecentado la competencia en el sector y limitando los beneficios de los pequeños minoristas. En total, **a principios de 2017 Bunnings contaba con 359 tiendas**, mientras que a finales de año el número había aumentado a 363.

Los gastos de aprovisionamiento se han reducido porque los minoristas han comenzado a comprar directamente a fabricantes establecidos en países con bajos costes operativos y laborales, como China. Con todo, la depreciación del dólar australiano ha afectado al coste de los productos importados, incrementándolo. Por su parte, los costes salariales han caído en los últimos cinco años debido a la concentración de la industria, ya que las grandes cadenas, con sus economías de escala y sus procesos productivos cada vez más automatizados, han ingresado más por empleado.

Desglosando los ingresos del sector en producción local y exportaciones netas (apartado A), se observa cómo la primera se ha mantenido constante a lo largo del último periodo, rondando los 5.000 millones AUD.

En cuanto al comercio internacional, las exportaciones son bajas en comparación con las importaciones. Con todo, las exportaciones de artículos de ferretería han aumentado en los últimos años; las de herramienta de mano, después de descender en 2014, 2015 y 2016, volvieron a crecer en 2017. Por contraste, las **importaciones representan un porcentaje importante del mercado**, puesto que son muchos los minoristas y mayoristas que se abastecen en países con menores costes operativos para obtener un menor precio de compra. En especial destacan China, Taiwán y Estados Unidos.

Respecto al futuro, se espera que los ingresos de la industria crezcan en los años venideros. Sin embargo, este crecimiento se verá limitado por la desaceleración del gasto en viviendas.

### B.3. Principales actores

En este sector destacan como principales importadores [Apex Tool Group](#) o [Irwin](#), filiales de los grupos estadounidenses con el mismo nombre; [Kincrome](#) o [Assa Abloy Australia](#), filial del gigante sueco. Por su parte, [ITW Proline](#), [Dulux Group](#), [Mayo Hardware](#) o [Sandleford](#) se encuentran entre los fabricantes más importantes del país.

En el siguiente enlace se pueden encontrar las empresas más importantes dedicadas a artículos de ferretería y herramientas: <https://hardwareaustralia.com.au/suppliers/>.

## C. LA OFERTA ESPAÑOLA

Como se puede apreciar en la tabla siguiente, la oferta española suele representar menos de un 1% del total de las importaciones australianas, con excepción de las llaves y cubos de ajuste, que suponen el 2,35% del total importado. De hecho, no existen grandes marcas españolas que exporten a mercado australiano. Pese a que existe un gran desconocimiento del producto español de este sector, la maquinaria y herramientas europeas son percibidas como de buena calidad.

Los principales competidores de las empresas españolas son países como Estados Unidos, Alemania o Reino Unido, los cuales compiten vía calidad y no vía precios.

### IMPORTACIONES

Miles de dólares australianos

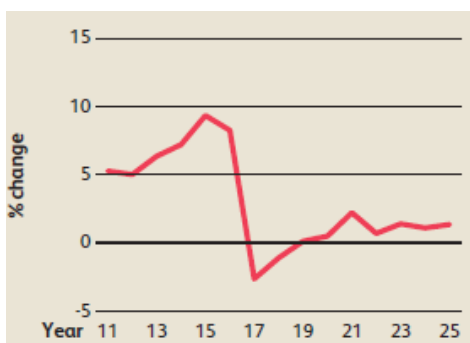
Partidas arancelarias	2013	2014	2015	2016	2017	% del total de importaciones en 2017
<b>7608 Total</b>	16.678	16.788	17.437	18.503	15.508	
<b>7608 España</b>	11	68	109	16	4	0,02
<b>7609 Total</b>	13.338	13.634	16.602	13.363	16.233	
<b>7609 España</b>	0	23	415	17	30	0,18
<b>7611 Total</b>	1.388	843	1.130	1.031	1.105	
<b>7611 España</b>	-	-	-	-	-	-
<b>7612 Total</b>	29.109	24.340	21.901	27.623	24.959	
<b>7612 España</b>	612	1.446	4	5	0	-
<b>7613 Total</b>	17.814	15.716	23.542	17.744	25.761	
<b>7613 España</b>	-	-	-	-	-	-
<b>7614 Total</b>	30.389	17.980	8.699	12.200	18.185	
<b>7614 España</b>	-	-	-	-	-	-
<b>7615 Total</b>	94.201	110.262	117.997	106.946	138.893	
<b>7615 España</b>	298	160	462	191	194	0,14
<b>7616 Total</b>	220.559	237.380	269.731	277.074	294.371	
<b>7616 España</b>	508	641	853	610	477	0,16
<b>8201 Total</b>	33.330	37.769	42.686	36.335	42.883	
<b>8201 España</b>	20	30	25	50	46	0,10
<b>8202 Total</b>	43.220	47.108	54.625	56.400	60.547	
<b>8202 España</b>	14	23	9	16	7	0,01
<b>8203 Total</b>	38.556	43.445	47.611	49.743	49.582	
<b>8203 España</b>	485	631	610	460	524	1,05
<b>8204 Total</b>	75.910	75.418	80.513	79.429	85.619	
<b>8204 España</b>	2.364	2.142	2.183	1.625	2.019	2,35
<b>8205 Total</b>	153.240	170.294	207.919	190.531	198.066	
<b>8205 España</b>	758	609	840	598	738	0,37
<b>8206 Total</b>	24.716	24.736	29.301	25.629	28.246	
<b>8206 España</b>	18	11	8	27	296	1,04
<b>8207 Total</b>	300.727	317.826	323.151	309.073	332.361	

8207 España	1.020	1.046	804	906	903	0,27
8301 Total	148.419	162.677	193.285	191.132	187.708	
8301 España	1.667	1.814	2.306	2.405	2.853	1,51
8302 Total	486.665	570.660	663.411	687.733	704.913	
8302 España	2.141	2.877	3.330	3.195	2.912	0,41

## D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Se espera que la industria crezca un 1,2% anual hasta 2023. Se pronostica un incremento del número de viviendas construidas, así como de edificios no residenciales. También se prevé un aumento de la confianza del consumidor y de la renta disponible, lo que estimulará la demanda de artículos de ferretería y herramientas de mano. Asimismo, se mantendrán los niveles elevados del mercado inmobiliario, fomentando las renovaciones y reparaciones en los hogares.

### PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA



Fuente: Ibisworld.



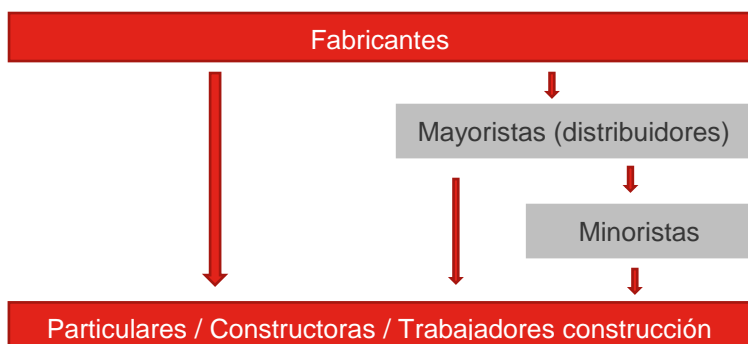
Bunnings y Metcash seguirán aumentando su cuota de mercado vía precios. En consecuencia, las empresas españolas tendrían que especializarse en productos de calidad, insistiendo no sólo su origen español, sino también europeo.

Además, podrían aprovechar la popularidad de programas de televisión como Better Homes and Gardens o The Block para promocionar sus productos.

## E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

### E.1. Distribución

#### CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Fuente: Elaboración propia.



Como se ha visto, la mayoría de las grandes constructoras del país, junto con los trabajadores de la construcción, compran directamente artículos de ferretería y herramientas de mano a fabricantes y, sobre todo, a los distintos mayoristas, disfrutando de descuentos en los precios.

Por el contrario, los particulares y algunos de los trabajadores de la construcción compran a minoristas, los cuales cada vez más se suministran directamente de fabricantes establecidos en países con bajos costes operativos, como China.

Wesfarmers es el minorista más grande del sector, operando a través de su cadena de ferretería, **Bunnings**. Su **cuota de mercado, 38%**, es muy superior a la de sus competidores y continúa aumentando en detrimento de la cuota de empresas más pequeñas. La concentración de una extensa gama de productos de ferretería en un solo local, pagando por ende menos alquiler, ha sido la clave del éxito de Bunnings. El triunfo de este modelo de negocio se contrarresta con el cierre de las tiendas Masters de Woolworths en diciembre de 2016, después de incurrir en pérdidas sustanciales. Eso se debió en parte a la localización menos conveniente de sus establecimientos. Después de que Woolworths cerrase sus tiendas Masters y vendiese sus locales Home Timber & Hardware a Metcash, propietario de **Mitre10**, ésta se ha convertido en la segunda empresa minorista con mayor **cuota de mercado, 4%-5%**. Debido a las presiones de estos dos grandes grupos, se espera que el mercado se concentre y muchas pequeñas ferreterías cierren en los próximos años al no ser capaces de igualar los precios de las grandes cadenas. En un intento por igualar los precios de los dos gigantes, muchas ferreterías pequeñas se han unido para formar centrales de compra.

En esta línea, destaca también el auge de los minoristas con venta *online* para la comercialización de herramientas de mano.

### E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

La industria tiene barreras moderadas a la entrada. Sin embargo, en los últimos años, con la presencia de Bunnings, y la rápida extensión de Masters, se han visto acrecentadas. Si bien los costes de establecimiento no son altos, es necesario tener en cuenta la compra de licencias si se entra en el sector por medio de franquicias. Además, hay que destacar la dificultad de encontrar localizaciones convenientes para establecer el local. Asimismo, las nuevas empresas pueden encontrar extremadamente difícil competir con las grandes compañías australianas vía precios.

Por contraste, no existe una extensa regulación en la industria aunque ciertos artículos tienen que cumplir con el estándar [CS-082 : Locksets and Hardware for doors](#).

En cuanto a aranceles para los artículos de ferretería y herramientas de manos, suelen estar entre 0% y 5%, dependiendo del tipo de producto concreto.

### E.3. Ferias

Sólo existe en Australia una feria específica para esta industria: [Tools and Trades Day](#), y algunos eventos realizados por la asociación australiana de ferretería: [eventos](#). Aun así, existen otras ferias de sectores relacionados y, en alguna, se puede encontrar productos de este sector. Entre ellas, [Security Sydney](#), [CEBIT Australia](#) y las del sector de construcción como [Sydney Building Expo](#), [DesignBUILD](#), [The Home Show](#) o [National Construction Equipment Convention](#).

## F. INFORMACIÓN ADICIONAL

Hardware Australia: <https://hardwareaustralia.com.au/>

Architectural Door Hardware Association: <http://www.adha.net.au/>

Hand Tool Preservation Association of Australia: <https://www.htpaa.org.au/>



## G. CONTACTO

---

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

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Australia, 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:

Suite 408, Edgecliff Centre, 203 New South Head Rd  
Edgecliff NSW  
Sídney 2027 – Australia  
Teléfono: +61 2 9362 4212  
Email: [sydney@comercio.mineco.es](mailto:sydney@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](mailto: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.

AUTORA  
Antía Martínez Blanco

Oficina Económica y Comercial  
de España en 2018  
[sydney@comercio.mineco.es](mailto:sydney@comercio.mineco.es)  
Fecha: 12/12/2018

NIPO: 060-18-043-3

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

