
2020



El mercado del azulejo en Canadá

ICEX

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Toronto

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

15 de julio de 2020
Toronto

Este estudio ha sido realizado por
Nerea Marcos Munain

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

<http://canada.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-20-020-9



El sector de azulejos canadiense se considera un mercado maduro que ha ido creciendo en los últimos años y ofrece buenos resultados a las empresas españolas persistentes y con permanente innovación de sus diseños y presentación. El presente estudio tiene el fin de analizar dicho mercado para comprender sus particularidades y funcionamiento de cara a identificar oportunidades para las empresas exportadoras.

En el 2019 el mercado canadiense importó azulejos por valor de \$266.1 millones CAD. Esta elevada cifra se debe a que Canadá no es productor tradicional de azulejos de cerámica para la construcción, sino que importa casi toda su demanda de los suministradores internacionales, dedicando su pequeña producción a productos de carácter artesanal. Por ello, el gran consumo de azulejos para la construcción procede de países extranjeros.

Dadas las preferencias de los consumidores canadienses las importaciones de estos productos cerámicos, que en el sistema armonizado se identifican con los códigos 6907.21, 6907.22 y 6907.23, se concentran en unos pocos países. De 2017 a 2019 la cuota del mercado de los azulejos canadiense la mantuvieron Italia, China y España principalmente. España ha mostrado un aumento progresivo de la cuota del mercado, así como la de sus exportaciones hacia el mercado canadiense.

El azulejo español se considera un producto de diseño y calidad media-alta en el mercado canadiense y se utiliza principalmente en la construcción de nuevas viviendas, edificios de condominios y la renovación de los hogares. Debe competir con los productos cerámicos procedentes de Italia, que abarcan la mayor cuota de mercado en el segmento alto de precios y mantienen su liderazgo debido al gran volumen de comunidades descendientes italianos y con productos de China en la gama baja de precio que también lideran el mercado gracias a sus precios competitivos.

Italia, el proveedor principal por excelencia, ha mantenido su liderazgo con una cuota de mercado de 46,1% en el 2019, lo que se traduce en importaciones por valor de \$120.7 millones CAD. En segundo puesto se encuentra China con una cuota 20,2% en 2019 e importaciones por valor de \$52.9 millones CAD. España, a diferencia de los dos países anteriormente mencionados ha mantenido un crecimiento progresivo de 2017 a 2019, con un aumento de su cuota de mercado e importaciones que ascienden a los \$32.8\$ millones CAD en 2019.

Pese a situarse por detrás de Estados Unidos en 2017 y 2018, Turquía ha aumentado sus importaciones en un 80% llegando a una cifra de \$20.9 millones CAD, aumentando su cuota de mercado y posicionándose en cuarto lugar en el ranking de principales suministradores por delante de Estados Unidos.

Por ello, a pesar de mantener un crecimiento positivo en el periodo de 2017-2019, Estados Unidos desciende al quinto puesto por debajo de Turquía con importaciones por valor de \$19 millones CAD y una cuota de mercado de 7,3% en 2019.



Para la adquisición de azulejos cerámicos los consumidores de estos productos acuden a importadores y tiendas especializadas, agentes que se agrupan en el Terrazzo, Tile and Marble Association of Canada (TTMAC).

Se puede pensar que dada la situación de pandemia actual el mercado del azulejo, vinculado con la industria de la construcción, se encuentra ante un escenario no muy optimista. Esta pandemia ha tenido un impacto importante en Canadá y, en especial, Ontario y GTA (Greater Toronto Area).

Ontario y Quebec constituyen el 60% de la población canadiense total y el 84% de los 75 mil casos confirmados de COVID-19 en Canadá se registraron en estas dos provincias. Por ello, las medidas de confinamiento en estas áreas han paralizado sus economías desde marzo y, por ende, el sector de la construcción.

En Quebec, una de las industrias más afectadas por el confinamiento según se anunció el 25 de marzo fue el de la construcción. Destaca la reducción del empleo en un 39%, es decir, 108 mil puestos de trabajo del sector de la construcción. Por el contrario, en Ontario las restricciones no fueron tan duras, ya que se suspendieron los proyectos industriales, comerciales e institucionales privados pero se mantuvieron los proyectos del sector público. La tasa de empleo de la construcción se redujo en un 17%, es decir, una pérdida total de 93.8 mil puestos de trabajo en el mes de abril. Sin embargo, hay que señalar que la pandemia en Quebec solamente acentuó una crisis de la construcción que ya venía de antes.

A pesar de que en el resto de las provincias de Canadá las incidencias por COVID-19 fueran significativamente menores, la reducción de la tasa de empleo derivada de las medidas de confinamiento y cierres temporales de los comercios impuestas por el gobierno para limitar el contagio del virus fue mayor.

En el caso de New Brunswick, Newfoundland and Labrador y Prince Edward Island el empleo del sector de la construcción se redujo en 22,6%, 21,2% y 19,2%, respectivamente.

En Alberta y Saskatchewan el crecimiento del sector de la construcción y las reducciones de contratación de este sector desde finales de 2018 hacen que el impacto de las medidas para limitar el contagio por COVID-19 tengan un menor impacto en estas provincias.

En cuanto a la tercera provincia más poblada de Canadá, la incidencia de COVID-19 en British Columbia ha sido mucho menor que el resto de las provincias del país. Si bien no se paralizaron los proyectos de construcción como en Quebec, el BC Building Trades Council ordenó la reducción de proyectos de gran envergadura.

En vista de las presentes circunstancias, la Canadian and Ontario Home Builders' Associations (CHBA y OHBA) y Building Industry and Land Development Association (BILD) han elaborado un plan de 20 puntos para la recuperación de la economía después del COVID-19, en el que la industria



de la construcción residencial y no residencial lideraran dicha recuperación, lo que tendrá un impacto positivo en el mercado del azulejo.

La región de GTA es la que será el foco de atención en el plan de reactivación del gobierno, ya que supone el 20% del PIB de Canadá y el 50% del PIB de Ontario.

Asimismo, y para finalizar, hay que considerar que la construcción en Canadá y, particularmente, en ciudades como Toronto y Vancouver, han pasado aiosamente otras severas crisis económicas como la hipotecaria del 2008, mostrando una fuerza excepcional, motivada seguramente por la llegada anual de casi 250.000 inmigrantes que requieren asentarse en viviendas que se concentran mayoritariamente en las grandes ciudades. Estos inmigrantes tienen la clara tendencia de adquirir condominios o casas residenciales, para su uso personal o para rentarse a inquilinos. Estas cuantiosas inversiones anuales mantienen el negocio de los bienes raíces y la construcción, sobre todo de condominios habitacionales, de manera pujante, aún en tiempos de pandemia.

ICEX

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

