

---

2020



# El mercado de equipos y sistemas para invernadero en Canadá

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

22 de octubre de 2020  
Toronto

Este estudio ha sido realizado por  
Pedro Fernández Portillo

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 **objeto** de este estudio es ofrecer a las empresas españolas una panorámica del sector de equipos y sistemas para invernaderos comerciales en Canadá. Para ello, se ha llevado a cabo una investigación de mercado en profundidad, recabando datos estadísticos oficiales y recopilando información procedente de variadas fuentes secundarias, para luego realizar un análisis. Asimismo, se ha llevado a cabo una investigación de campo, mediante la realización de entrevistas a diferentes actores del mercado, las cuales enriquecen enormemente la investigación documental.

Para una mejor comprensión del sector del invernadero canadiense, resulta conveniente hacer antes una **introducción al sector agrícola**. Canadá es una potencia agrícola en el mundo, al ser un importante exportador de cereales, productos lácteos y carne porcina. No obstante, las condiciones climáticas, caracterizadas por largos y crudos inviernos, suponen una auténtica limitación para el desarrollo de una agricultura intensiva, continua y, sobre todo, variada. Ello deriva en que el mercado canadiense sea incapaz de autoabastecerse de productos frescos y perecederos, como fruta y verdura, de manera consistente, excepto en determinadas épocas del año, como durante la primavera y el corto verano.

A pesar de lo anterior, el **cliente final canadiense** se ha acostumbrado a tener acceso a frutas y verduras de invierno en cualquier momento del año, algo facilitado en gran medida por la influencia del mercado estadounidense, concentrado principalmente en el denominado *Sun Belt* que forman Florida, Texas y California. Asimismo, el desarrollo de un eficiente y barato sistema de transporte a partir de los años 70 contribuyó a un floreciente mercado canadiense para los productos hortofrutícolas frescos procedentes del sur de EE. UU. y México.

La creciente apetencia del consumidor canadiense por alimentos sanos favorece al mercado de verduras y frutas frescas, sobre todo aquellas con algún “valor agregado” como son los productos orgánicos. Ello ha creado entre los productores canadienses la **necesidad de ampliar sus temporadas de cultivo** mediante el uso de invernaderos, para así, ser capaces de complementar la oferta de los productos hortofrutícolas de importación.

Los **inicios del sector de invernaderos** en Canadá están ligados a la llegada de inmigrantes europeos a partir de los años 50. Esto explica en gran medida la influencia ejercida desde Europa en el sector, tanto en cuanto a equipamiento como a métodos de producción, especialmente por parte de Países Bajos e Italia, nacionalidades de origen predominantes entre los agricultores del sector de invernadero canadiense.

La **superficie cultivada en invernadero** no ha parado de aumentar en los últimos años, creciendo en 2018 un 2,9 % con respecto al año anterior. Se estima que durante los últimos años la superficie cultivada en invernadero ha crecido a una media anual de 500.000 m<sup>2</sup>. El área cultivada en invernaderos alcanzó los 26,1 millones de metros cuadrados en 2018. La actividad agraria de producción bajo techo ha llegado a representar un 3,33 % del total de las explotaciones agrarias existentes en Canadá, un porcentaje nada despreciable.

No se puede intentar abordar el mercado canadiense de equipos y sistemas para invernadero sin asumir previamente que el **desarrollo** del sector de producción en invernaderos ha tenido lugar de forma **desigual** a lo largo del vasto territorio, y **se concentra principalmente en Ontario**, que aglutina el 61,3 % del total del área cultivada. En segunda posición se encuentra la Columbia Británica (20,1 %), a la que siguen Quebec (10,3 %) y Alberta (4,8 %). Otros mercados que suponen cuotas residuales son Saskatchewan y las provincias costeras del este.

Lo anterior ayuda a entender que la “Producción hortofrutícola en invernaderos, viveros y floricultura” represente la actividad agraria principal, en términos de PIB, tanto en la Columbia Británica como en Ontario, donde esta actividad representaba en 2015 el 35,6 % y el 17,7 %, respectivamente, de la contribución al PIB del sector agrario de cada provincia.

En el caso concreto de Ontario, el área dedicada a la producción hortofrutícola ha aumentado en un 29,8 % entre 2011 y 2016, mientras que el número de explotaciones no ha variado apenas, lo cual significa que cada vez hay invernaderos de mayor dimensión, y puede interpretarse como que el sector se está consolidando.

La **mayor concentración de invernaderos de toda Norteamérica** se encuentra en el suroeste de Ontario, concretamente en los condados de **Essex** y **Niagara**. Essex, donde el 87 % de los invernaderos se dedican a la producción de frutas y hortalizas, concentra alrededor del 50 % del área cultivada en invernaderos de Ontario. Niágara, donde el 84 % de los invernaderos se especializan en la producción de flores y plantas, aglutina el 60 % del área destinada a producir flores de todo el estado.

La **producción hortofrutícola en invernaderos** en Canadá –tomates, pepinos y pimientos son los principales cultivos– se halla en pleno crecimiento. Entre el censo de 2011 y el de 2016, la superficie cultivada creció un 22,5 %. Por contraste, la **producción de flores en invernadero** ha disminuido un 17,8 % durante el mismo período de referencia, debido, entre otros factores, a la alta competitividad de otros mercados exteriores, como Ecuador o Colombia.

Entrando ya a analizar el sector de equipos y sistemas para invernadero por el lado de la **oferta**, hay que destacar que esta se encuentra **prácticamente fragmentada**, pues no existen fabricantes que concentren una cuota de mercado especialmente destacable. Concurren en él tanto fabricantes locales como internacionales. Si bien tradicionalmente se solía importar todo el equipamiento, cada vez es más normal la producción local, aunque aún hay ciertos elementos, como las estructuras y cubiertas o ciertos accesorios, donde la importación sigue siendo la regla. Este es el caso de la importación de plásticos, en su mayoría procedentes de China.

En términos generales, el mercado canadiense de equipos y sistemas de invernadero está controlado principalmente por **proveedores estadounidenses y europeos, en el segmento medio-alto, y asiáticos, en el segmento bajo**, presentes casi exclusivamente en herramientas y cubiertas.



Por cuanto se refiere a la **demand**a de estos equipos y sistemas, esta es **atomizada** y está compuesta por un enorme número de clientes finales –agricultores–, así como de distribuidores y agentes, aunque en este último caso la cuantía es menor, si bien no existe un solo distribuidor que domine más del 1 % del mercado, cubriendo cada minorista sólo cierta área geográfica.

Ni que decir tiene que la demanda de los equipos y sistemas de invernadero aumenta año a año, en una relación directa con el crecimiento de la producción. A la hora de comprar sistemas y equipos para invernadero, los **factores decisivos de compra** más destacados por los entrevistados son la durabilidad, el diseño-ingeniería del producto, el precio de venta y la confianza mostrada en su propio producto por parte del vendedor.

El dólar estadounidense es la moneda de referencia utilizada en presupuesto y en las transacciones internacionales. La carta de crédito, el **método de pago** más utilizado. Una práctica habitual en el pago, dado que suele tratarse de elevados importes, es la exigencia por parte del exportador de un depósito que represente, al menos, el 30 % del valor del importe de venta. En el caso de proyectos llave en mano, suele darse el pago progresivo.

Gracias a la fama que ha ganado España en el ámbito de producción hortofrutícola en invernadero y su influencia en Europa, los distribuidores canadienses otorgan una **buena reputación** a los equipos y sistemas para **invernadero de origen español**. Asimismo, los asocian con atributos de durabilidad, confiabilidad, buen diseño técnico y buena relación calidad-precio. La presencia de empresas españolas en el mercado es, no obstante, reducida, algo motivado en parte por la preponderancia del producto holandés, altamente competitivo y avanzado tecnológicamente, y por la mayor competitividad del producto estadounidense, entre otros factores.

La **estructura de la distribución** varía en función del tipo de compra (volumen, habitualidad, etc.) y del tipo de producto del que se trate. En el caso de estructuras y cubiertas, puede entrar en juego la figura del constructor; en el caso de cierto tipo de sistemas, la del instalador, los cuales suelen ser subcontratados y, normalmente, no adquieren la propiedad de los bienes.

Según las entrevistas realizadas con asociaciones, revistas especializadas y distribuidores canadienses, la **forma de distribución más habitual** de los productos importados es la que ocurre por medio de la figura de un **agente**, quien se recomienda sea **local**, ya que conocerá mejor el mercado. Por tanto, si no fuera viable abrir un centro de distribución en el país, lo idóneo sería contar con un delegado canadiense, para que sea este quien se encargue de efectuar visitas directas a los clientes. La asistencia a ferias es otra de las formas de distribución predominante.

Existe **dificultad medio-alta para penetrar al mercado** para nuevos fabricantes de equipos y sistemas de invernadero, debido principalmente a la elevada importancia que cobran las referencias del propio mercado canadiense a la hora de comprar el producto por vez primera. Además, se trata de un mercado competitivo, dada la consolidación de ciertas marcas, y en el que la labor posventa es de suma importancia.



Las catástrofes naturales que recientemente están afectando a los suministradores tradicionales del mercado canadiense de productos frescos (incendios en California, heladas en Florida, trombas marinas que afectan a Texas y Luisiana), así como las nuevas tendencias del cliente final en favor de la producción local y orgánica, sobre todo en áreas metropolitanas, donde la población no para de crecer, permiten augurar que el sector del invernadero en Canadá presenta unas **previsiones de crecimiento favorables**.

La presencia en el mercado canadiense ha de ser entendida como una oportunidad de acceso a otros mercados, como es el estadounidense, dado el elevado grado de integración existente entre ambas economías. Además, dado que los estándares en Canadá suelen ser superiores, una vez presentes en el mercado canadiense, en principio, entrar en el mercado estadounidense no debería suponer mayor inconveniente.

La **legalización del cannabis** supone una importante oportunidad de negocio. En los últimos años, ha supuesto la entrada masiva de nuevos pequeños productores. No obstante, las optimistas previsiones de crecimiento para este sector han de tomarse con cautela, ya que se observa una tendencia generalizada de retorno a los cultivos tradicionales entre aquellos que, en un principio se vieron tentados a transformar su negocio. Este retorno es causado por la baja rentabilidad observada en la producción de cannabis recreativo, cuando esta no se combina con la de cannabis medicinal.

En cuanto a las **nuevas tendencias del mercado**, se puede esperar un aumento de la demanda de **sistemas de producción hidropónicos**, debido, entre otros factores, a la tendencia a la tecnificación del sector canadiense, así como a la posibilidad de que se explote la oportunidad de desarrollar la producción de otros tipos de cultivos, como la lechuga o la fresa, que son altamente compatibles con estas técnicas de producción.

El **impacto de la COVID-19** sobre el sector está aún por determinar. Aunque la demanda de productos hortofrutícolas no ha decaído, sino que ha aumentado, por el momento, la inversión se ha paralizado. El sector de producción en invernaderos se ha visto afectado por la ya anteriormente desventajosa dependencia del mercado laboral exterior por parte del sector agrícola (Programa de Trabajadores Temporales del Sector de la Agricultura entre Canadá, México y países del Caribe, vigente desde 1966). Los agricultores ya elaboran planes de contingencia ante posibles futuras oleadas, que incluyen medidas tales como la puesta en práctica de mayores medidas de seguridad, reducciones de plantilla y reducción de la capacidad de producción.

# 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)

