



OTROS
DOCUMENTOS

2025



Industria auxiliar del automóvil 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



OTROS
DOCUMENTOS

24 de julio de 2025
Ottawa

Este estudio ha sido realizado por
María Purificación López Hernández

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

<http://canada.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224250205

Índice

1. Resumen ejecutivo	5
1.1. Definición del sector	5
1.2. Canadá: análisis de la oferta del sector	5
1.3. Canadá: análisis de la demanda del sector	7
1.4. Precios	9
1.5. Acceso al mercado – Características y barreras	9
1.6. Perspectivas del sector y oportunidades	11
2. Definición del sector	12
2.1. Industria automotriz en Canadá	14
2.2. Clasificación arancelaria	16
3. Canadá: análisis de la oferta del sector	17
3.1. Tamaño del mercado	17
3.1.1. Aportación económica del sector	17
3.1.2. Principales empresas fabricantes	18
3.1.3. Categorías de producto del sector de interés para las empresas españolas	22
3.2. Balanza comercial del sector	31
3.2.1. Exportaciones e importaciones de Canadá	32
3.2.2. Comercio exterior con España	34
4. Canadá: análisis de la demanda del sector	37
4.1. Tamaño del mercado	37
4.2. Principales empresas fabricantes de vehículos	40
4.3. Transición hacia el coche eléctrico	41
4.4. Previsión producción y ventas de vehículos en Canadá	43
5. Precios	46
5.1. El precio de los equipos y componentes de automoción	46
5.2. Márgenes del sector	47
6. Percepción del producto español	48
7. Acceso al mercado – Barreras	49
7.1. Motores y sus partes (NAICS 33631)	50
7.2. Otras partes (NAICS 33639)	51
8. Perspectivas del sector y oportunidades	54
8.1. CUSMA y las reglas de origen	54
8.2. Política comercial de EE. UU. e incertidumbre arancelaria	56
8.3. El acuerdo CETA y su afectación a la industria auxiliar del automóvil	58



8.4. Transición hacia el vehículo eléctrico	60
8.5. El papel de las asociaciones del sector de componentes	61
8.6. Fabricantes de autopartes: perspectivas	62
9. Información práctica	65
9.1. Colaboración público-privada en el sector automotriz	65
9.2. Ayuda a la i+D y apoyo a la inversión en Canadá	66
9.3. Asociaciones profesionales canadienses relacionadas con el sector automotriz	68
9.4. Ferias	69

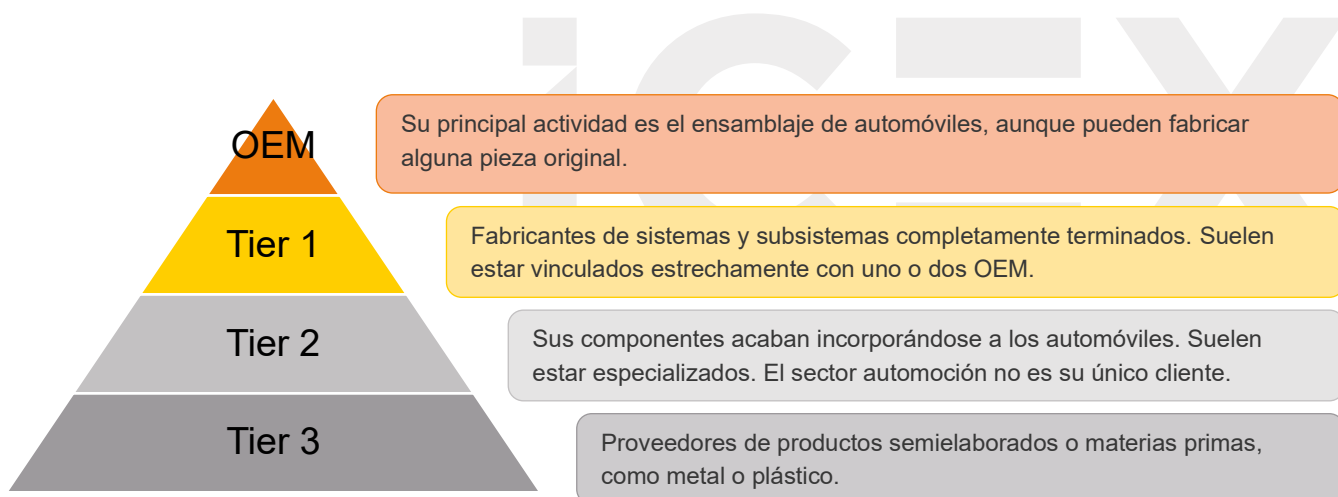


1. Resumen ejecutivo

1.1. Definición del sector

La industria auxiliar del automóvil está integrada por el conjunto de empresas que fabrican componentes, piezas, sistemas y servicios que se integran en el proceso de producción y mantenimiento de vehículos. Su función principal es suministrar a los fabricantes de automóviles (OEM, por sus siglas en inglés: Original Equipment Manufacturer) los elementos necesarios para el ensamblaje de los vehículos.

Se clasifica por niveles o *tiers*, en función de su proximidad a los fabricantes de los equipos originales y la fase de la cadena de valor en la que participen:



Asimismo, pueden distinguirse dos tipos de mercados, el mercado de primer equipo, en el que se centrará este estudio, y el de recambios.

1.2. Canadá: análisis de la oferta del sector

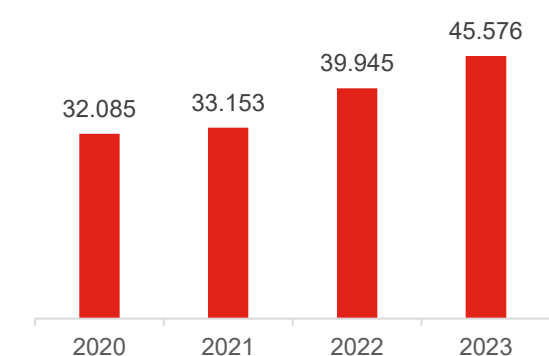
Los ingresos de la industria auxiliar del automóvil en Canadá alcanzaron la cifra de 45.576 millones de dólares canadienses en 2023, últimos datos disponibles del Gobierno de Canadá, lo que supuso un incremento de un 14,10 % respecto al año anterior.

Dada la situación geográfica privilegiada de Ontario, provincia que limita con la región de los grandes lagos de Estados Unidos, y donde se encuentran los mayores fabricantes de automóviles de Canadá, la gran parte de las empresas del sector de componentes de automoción se han

establecido en esta provincia. Esta ubicación les permite fortalecer la relación con los fabricantes y beneficiarse de costes logísticos inferiores y, por lo tanto, mayores beneficios.

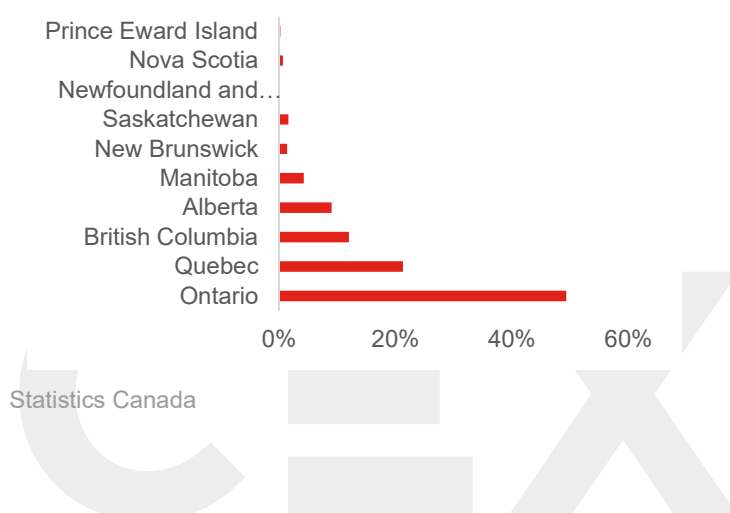
INGRESOS DE LA INDUSTRIA CANADIENSE

Millones de dólares canadienses



Statistics Canada

CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR EN CANADÁ



Statistics Canada

Las principales empresas del sector son Magna International, Linamar Corporation y Martinrea International Inc. Estas compañías se encuentran entre las Top 100 mundiales:

Nombre de la empresa	Puesto	Facturación mundial (mil M USD)
Magna International Inc.	3º	42,79
Linamar Corporation	56º	4,8
Martinrea International Inc.	63º	3,8

Automotive News. Top 100 Global Suppliers

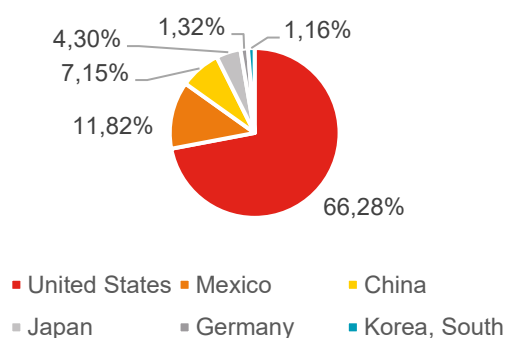
El

sector canadiense de partes de automoción está muy atomizado. Ninguna empresa alcanza una cuota de mercado superior al 5 %, a excepción del segmento de fabricación de motores, donde los fabricantes de automóviles están verticalmente integrados y dominan el mercado. Ford, General Motors y Honda concentran conjuntamente el 59,2 % de este segmento. Linamar y Magna también tienen una presencia significativa, con cuotas del 16,3 % y 9,6 %, respectivamente.

Canadá es un país netamente importador de partes y componentes de automoción, siendo Estados Unidos y México sus socios más importantes, los cuales acumulan el 66,28 % y el 11,82 % de las importaciones respectivamente. En cuanto a las exportaciones del sector, cabe destacar que el 90,07 % de las mismas tienen como destino Estados Unidos.

PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR

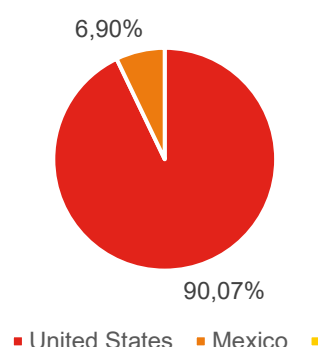
% respecto del total



Gobierno de Canadá. Trade data online - Motor Vehicle Parts Manufacturing

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR

% respecto del total



Gobierno de Canadá. Trade data online - Motor Vehicle Parts Manufacturing

El comercio de la industria auxiliar del automóvil entre Canadá y España ha descendido un 35,66 % en el período 2020-2024, mostrando la balanza comercial durante estos años, un saldo favorable a España. Sin embargo, el porcentaje que representa España, en relación con el resto de los países socios del país norteamericano es muy pequeño. Las importaciones canadienses provenientes de España en 2024 tan sólo alcanzaron el 0,54 % del total, habiendo descendido dicho porcentaje desde 2020, año en el que representaron el 1,08 %.

1.3. Canadá: análisis de la demanda del sector

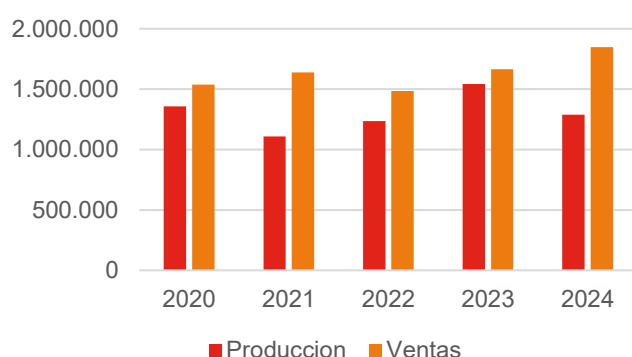
La principal demanda de componentes y equipos de automoción proviene de los fabricantes de vehículos. Durante 2024, se fabricaron en Canadá 1,28 millones de unidades de vehículos, un 16,47 % menos que en 2023. En dicho año, más del 96 % de la producción canadiense de automóviles tuvo como destino los Estados Unidos de América, por ello, la demanda del mercado estadounidense juega un papel vital en el sector.

Igualmente, en los años comprendidos entre 2020 y 2023, en torno al 95 % de la producción canadiense de vehículos tuvo como destino los Estados Unidos de América.

Los principales fabricantes de vehículos en Canadá son Toyota, Stellantis, General Motors, Honda y Ford.

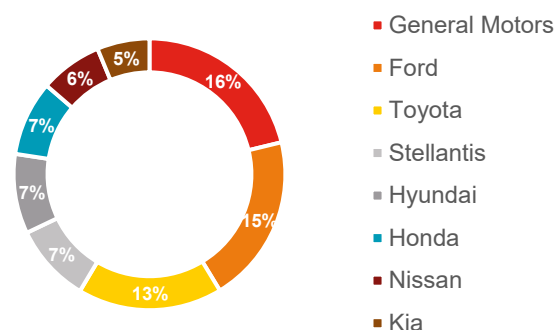
PRODUCCIÓN Y VENTAS DE VEHÍCULOS EN CANADÁ

Unidades de vehículos



TOP VENTAS DE VEHÍCULOS POR MARCA, 2024

% de unidades vendidas sobre el total



Canadian Vehicle Manufacturer's Association. Automotive industry statistics BMI- Canada Autos Report / Q2 2025

La provincia de Ontario concentra la mayor parte de fabricantes de vehículos en torno a los grandes lagos. No obstante, las provincias de Quebec, Columbia Británica, Alberta y Manitoba también tienen presencia en el sector automovilístico.

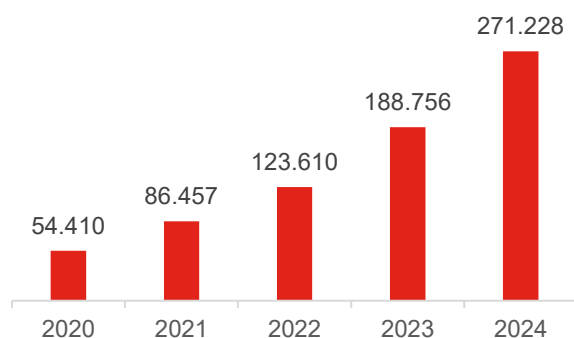
Canadá ha adoptado una política de electrificación ambiciosa: a partir de 2035, solo se permitirá la venta de vehículos nuevos de cero emisiones (ZEV, Zero Emission Vehicle). Para alcanzar ese objetivo se han establecido metas anuales progresivas a partir de 2026.

Durante 2024 se matricularon en Canadá 271.228 vehículos eléctricos, un 43,69 % más que en 2023. Más de la mitad de estos vehículos (53,9 %) fueron vendidos en la provincia de Quebec. Los residentes de esta provincia aprovecharon los incentivos de los gobiernos federales y provinciales existentes hasta finales de año.

Aunque la matriculación de vehículos eléctricos ha aumentado notablemente en los últimos años, impulsada sobre todo por las subvenciones federales y provinciales, su crecimiento ha sido inferior al previsto.

MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS (2020-2024)

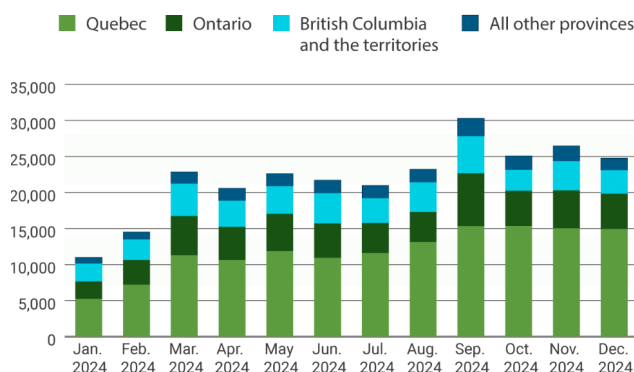
Unidades matriculadas



Statistics Canada

VENTAS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS POR PROVINCIA, 2024

Unidades vendidas



Statistics Canada

1.4. Precios

Los fabricantes de vehículos suelen negociar acuerdos de precios con los proveedores de autopartes a lo largo de todo el año. En la mayoría de los casos, estos precios se establecen en dólares estadounidenses, lo que los hace altamente sensibles a las fluctuaciones del tipo de cambio.

En los productos con menor valor añadido, como filtros y radiadores, a diferencia de aquellos con mayor componente tecnológico, el precio es el principal factor de diferenciación respecto a la competencia, especialmente de China y México.

Sin embargo, en aquellos productos con un alto componente tecnológico, el precio no es un factor decisivo. Muchos fabricantes canadienses han centrado sus esfuerzos en la innovación y diferenciación tecnológica como estrategia frente a la competencia de los fabricantes que compiten en precios.

1.5. Acceso al mercado – Características y barreras

La principal barrera de entrada al mercado canadiense para las empresas extranjeras es la fuerte integración de la industria nacional en el sector automotriz norteamericano. Esta estrecha conexión entre las industrias de Canadá, Estados Unidos y México, favorecida por el acuerdo CUSMA (Canada, US and Mexico Agreement), dificulta considerablemente el acceso al mercado a compañías ajenas a estos tres países. Por ello, cualquier fabricante español que desee operar en el mercado norteamericano debería considerar seriamente establecerse en la región.

A lo anterior se suma la existencia de diferentes normativas y estándares entre la Unión Europea y Canadá, que constituyen verdaderas barreras estructurales al comercio. Aunque Canadá ha adoptado algunos estándares europeos, no todos están incorporados a su propio marco regulatorio, por lo que los productos fabricados en la Unión Europea pueden no cumplir con los requisitos exigidos en Canadá. Esto obliga a los fabricantes europeos a realizar modificaciones técnicas para adaptar sus productos al mercado local, con los correspondientes costes asociados.

El sector canadiense de componentes de automoción es un mercado maduro, altamente competitivo y en constante evolución tecnológica, lo que genera importantes barreras para nuevas empresas que quieran ingresar.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Características	Motores (NAICS 33631)	Otras partes (NAICS 33639)
Competencia	Alta / Creciente	Alta / Estable
Concentración	Alta	Baja
Ciclo de vida	Maduro	Maduro
Volatilidad de los ingresos	Alta	Moderada
Regulación y políticas	Moderada / Creciente	Moderada / Estable
Ayudas al sector	Moderadas / Estables	Bajas / Crecientes
Innovación	Alta	Moderada

IbisWorld. Automobile Engine Parts Manufacturing in Canada y Auto parts manufacturing in Canada

PRINCIPALES BARRERAS DE ACCESO AL SECTOR

Barrera	Descripción
Barreras legales	Las nuevas empresas deben cumplir con una amplia normativa local, provincial y federal (emisiones, seguridad, sanidad, laboral), lo que implica complejidad y costes adicionales.
Altos costes de entrada	Iniciar operaciones requiere fuertes inversiones en infraestructura, maquinaria, materias primas y cumplimiento normativo, lo que limita la entrada de empresas con menor respaldo financiero.
Diferenciación	Para competir, es necesario ofrecer productos innovadores, con altos estándares de calidad, cumplimiento riguroso de entregas y precios competitivos.
Gastos de capital	La industria exige inversión constante en tecnología, automatización e innovación, así como en personal cualificado, lo que eleva los costes estructurales.

IbisWorld. Automobile Engine Parts Manufacturing in Canada y Auto parts manufacturing in Canada

Las empresas que deseen introducirse en el sector canadiense deberán contar con el tamaño y capacidad de producción suficientes tal que les permitan conseguir economías de escala para poder ofrecer el producto a un precio competitivo. La alta competencia que ofrecen México y China en cuanto al coste, y el endurecimiento normativo en materia ambiental y de seguridad vial, ha llevado a la industria canadiense a especializarse e invertir en innovación y desarrollo, siendo la diferenciación del producto, el principal elemento de competitividad de las empresas canadienses.

1.6. Perspectivas del sector y oportunidades

El sector automotriz canadiense enfrenta un momento crucial, marcado por la revisión del acuerdo CUSMA en 2026, las políticas comerciales de Estados Unidos y la agenda climática de Canadá, que impulsa la transición hacia vehículos eléctricos. Canadá ha establecido que, a partir de 2035, solo podrán venderse vehículos nuevos de cero emisiones, lo que obliga a una profunda reconversión industrial. Recientemente, los fabricantes de automóviles se han reunido con el primer ministro canadiense, Mark Carney, para solicitar la derogación de dicho mandato.

Las estrictas reglas de origen del acuerdo CUSMA y los aranceles estadounidenses establecidos bajo la sección 232 (50 % al acero y aluminio y 25 % a vehículos y componentes), generan incertidumbre en un sector altamente dependiente de las exportaciones a Estados Unidos. En el caso de los vehículos que cumplan los requisitos del acuerdo CUSMA, el arancel sólo se aplicará al “contenido no estadounidense”. Para las autopartes que cumplan con CUSMA existe una exención temporal hasta que se habilite el procedimiento para determinar el “contenido no estadounidense”.

Durante el primer mandato del presidente Donald Trump, ya se endurecieron las reglas de origen con el objetivo de fomentar la producción dentro de Norteamérica. Todo apunta a que, en la próxima revisión del acuerdo prevista para 2026, estas reglas se endurezcan aún más.

Aunque el contexto actual presenta importantes desafíos, también pueden surgir oportunidades en áreas como la innovación, los componentes tecnológicos y la sostenibilidad. No obstante, las perspectivas del mercado canadiense en el corto plazo son poco favorables debido al elevado nivel de incertidumbre y al aumento del proteccionismo en la región.

2. Definición del sector

La industria auxiliar del automóvil está integrada por el conjunto de empresas que fabrican componentes, piezas, sistemas y servicios que se integran en el proceso de producción y mantenimiento de vehículos. Su función principal es suministrar a los fabricantes de automóviles (OEM, por sus siglas en inglés: Original Equipment Manufacturer) los elementos necesarios para el ensamblaje de los vehículos. Incluye entre otros fabricantes de motores, sistemas de frenos, suspensión, sistemas eléctricos, neumáticos, asientos, cristales, faros y multitud de piezas menores necesarias para la fabricación de vehículos.

En general, los fabricantes de automóviles externalizan buena parte de su producción a esta industria auxiliar especializada, centrando su actividad en el diseño y ensamblaje del vehículo.

Esta industria auxiliar es clave para la cadena de suministro de la industria automotriz. Aporta innovación tecnológica en materiales, seguridad, sostenibilidad y eficiencia. Genera gran volumen de empleo y tiene un fuerte impacto económico en regiones con tradición industrial automotriz.

Esta industria se clasifica por niveles o *tiers*. Los proveedores en la cadena de suministro se clasifican según su proximidad a los fabricantes de los equipos originales (OEM, *Original equipment manufacturer*). La estructura jerárquica de esta industria es la siguiente:

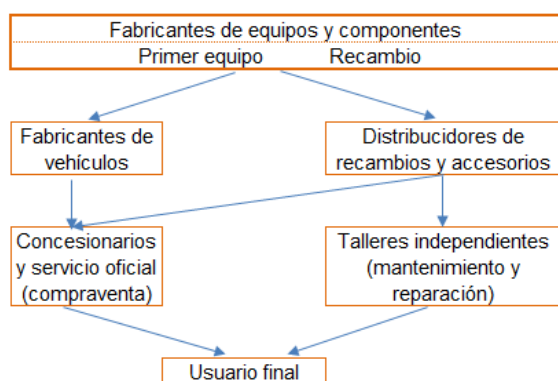
- Tier 1: Proveedores directos de los fabricantes de automóviles. Son los encargados de suministrar a los fabricantes OEM aquellos componentes o sistemas completos que se requieren para fabricar coches seguros y eficientes. Estos proveedores guardan una estrecha relación con los fabricantes de vehículos, trabajando a menudo en colaboración para crear productos de alta calidad. Al igual que los fabricantes de vehículos, innovan de forma constante, desarrollando nuevos productos capaces de satisfacer las necesidades de los fabricantes. Entre los componentes y sistemas que las empresas de Tier 1 suelen fabricar pueden encontrarse motores, transmisiones, sistema de frenos, elementos de interior, sistemas de suspensión, componentes de la dirección, la electrónica, los sistemas de seguridad, entre otros.
- Tier 2: Proveedores que abastecen a los Tier 1. Los fabricantes de Tier 2 suelen ser empresas más pequeñas que las de Tier 1, pero especializadas en la fabricación de componentes específicos e indispensables para las anteriores, como pueden ser piezas de metal, ejes, bastidores y carrocerías. También llevan a cabo piezas de plástico como parachoques, faros o paneles interiores de los coches y componentes electrónicos como pantallas, sensores, procesadores e incluso piezas de plástico con circuitos impresos integrados.

- Tier 3: producen la materia prima con la que se fabrican los equipos y piezas, como el plástico, el caucho, el acero y el aluminio.

Por último, pueden distinguirse dos tipos de mercados, el mercado de primer equipo, que incluye todos los proveedores que intervienen en la producción en serie del automóvil, y el mercado de recambios. Dentro del mercado de recambios, pueden diferenciarse, a su vez, los tres submercados siguientes:

- Recambios originales: los productos comercializados tienen la misma calidad que los utilizados en el mercado de primer equipo y, para su fabricación, se siguen las normas de calidad establecidas por el propio fabricante. Incluye los recambios fabricados en la misma línea de producción.
- Recambios de calidad equivalente: los productos son comercializados por diferentes empresas, las cuales, pueden certificar que sus productos tienen una calidad equivalente a los componentes utilizados por los fabricantes de vehículos
- Mercado de accesorios: está compuesto por piezas utilizadas para personalizar los vehículos y que, generalmente, no están incluidas de serie en los automóviles¹
- Comercial: está formado por empresas que no son fabricantes sino distribuidoras de productos

MERCADO DE COMPONENTES Y ACCESORIOS DE AUTOMOCIÓN



Sernauto, Agentes del Sector Automoción

La demanda de la industria auxiliar del automóvil principalmente proviene de los fabricantes de vehículos, si bien también provee al mercado de recambios y repuestos. Este estudio principalmente se centrará en el mercado de primer equipo, es decir, fabricantes de vehículos.

¹ Sernauto. Agentes del Sector Automoción

2.1. Industria automotriz en Canadá

La industria automotriz de Canadá está centrada en el corazón de la mayor región productora de vehículos de América del Norte: el clúster de fabricación automotriz de los Grandes Lagos. Canadá es uno de los 12 principales productores de vehículos ligeros del mundo.

La industria automotriz de Canadá forma parte del mercado norteamericano integrado con más de 500 millones de personas.

POBLACIÓN DEL MERCADO NORTEAMERICANO



icex

Elaboración propia

La industria automotriz norteamericana, integrada por Estados Unidos, México y Canadá, se encuentra regulada por el acuerdo CUSMA suscrito por los tres países en 2020. Este acuerdo establece las reglas de origen que determinan qué productos pueden beneficiarse de las preferencias arancelarias que ofrece el mismo.

Para que los vehículos y sus componentes puedan acceder a estos beneficios, deben cumplir con tres requisitos principales: valor del contenido regional (Regional Value Content), contenido de valor laboral (Labor Value Content) y requisitos de compra de acero y aluminio.

Cumplir las reglas de origen es fundamental para la industria automotriz canadiense, ya que supone la puerta de acceso al mercado estadounidense.

La industria automotriz canadiense tiene varios segmentos que incluyen el ensamblaje de vehículos, la producción de piezas, los servicios de mantenimiento y las operaciones de concesionarios.



Cinco grandes fabricantes de equipos originales globales ensamblan vehículos en sus plantas canadienses: Stellantis, Ford, GM, Honda y Toyota. Sus plantas son abastecidas por un ecosistema de centenares de proveedores de piezas, incluyendo empresas locales de Nivel 1 como Magna, Linamar y Martinrea. Canadá alberga uno de los cinco clústeres de fabricación de herramientas, matrices y moldes (MTDM) en el mundo. Lleva construyendo vehículos durante más de un siglo y tiene un legado de fabricación automotriz de alta calidad.

El sector juega un papel clave en la economía de Canadá. La fabricación de automóviles es uno de sus mayores sectores manufactureros. La contribución al PIB de Canadá de toda la industria automotriz es de alrededor de 19.000 millones de dólares y genera unos ingresos superiores a los 100.000 millones de dólares. La fabricación de vehículos y piezas contribuye con más de 16.000 millones².

En el año 2024, los fabricantes de automóviles de Canadá ensamblaron 1,28 millones de vehículos³. El empleo total en el sector automotriz (y en industrias estrechamente relacionadas) alcanzó los 603.500 trabajadores. La fabricación de vehículos y de piezas empleó directamente a 130.000 canadienses.

Las empresas canadienses están liderando el camino en el desarrollo de tecnologías automotrices transformadoras. La experiencia de Canadá en tecnologías emergentes está atrayendo importantes inversiones en investigación sobre vehículos autónomos y conectados de fabricantes globales como GM y Ford, así como de gigantes tecnológicos como Uber, Google y Nvidia. El crecimiento de la industria tecnológica de Canadá está impulsado cada vez más por grupos con experiencia en inteligencia artificial (IA), incluyendo aprendizaje automático, aprendizaje profundo, redes neuronales y visión por computadora. Los pioneros de la IA, Geoffrey Hinton, Raquel Urtasun, Yoshua Bengio y Richard Sutton, avanzaron en la disciplina en Canadá, y su trabajo ayudó a sentar las bases para los vehículos autónomos.

El Gobierno de Canadá está apoyando la transformación industrial del sector del transporte y construyendo una economía verde, con el objetivo de lograr cero emisiones netas de gases de efecto invernadero para 2050. Tanto el gobierno de Canadá, como los fabricantes de automóviles están invirtiendo miles de millones en la producción de vehículos eléctricos, intentando adquirir una posición relevante en la transición ecológica y tecnológica del sector.

A medida que la industria transita hacia la producción de vehículos de cero emisiones, Canadá está consolidando su posición en la cadena de suministro de vehículos eléctricos (EV, Electric Vehicle) y baterías. Al invertir en la industria del transporte, la manufactura automotriz de Canadá y en sus abundantes recursos naturales, Canadá está convirtiéndose en un líder global en el diseño y la

² Automotive Industry Statistics in Canada for 2025 | Made in CA ([link](#))

³ CVMA - Importance ([link](#))



construcción de los vehículos del futuro, a la vez que garantiza que los EV estén disponibles y sean asequibles para los canadienses y las empresas.

2.2. Clasificación arancelaria

Los productos del sector de componentes de automoción pueden encuadrarse dentro de diferentes sistemas de clasificación arancelaria. A continuación, se recoge la clasificación arancelaria relativa al sistema norteamericano “North American Industry Classification System (NAICS)”.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA SEGÚN EL SISTEMA NORTH AMERICAN INDUSTRY CLASSIFICATION SYSTEM (NAICS)

Código	Descripción
3362	Motor vehicle body and trailer manufacturing
33621	Motor vehicle body and trailer manufacturing
3363	Motor vehicle parts manufacturing
33631	Motor vehicle gasoline engine and engine parts manufacturing
33632	Motor vehicle electrical and electronic equipment manufacturing
33633	Motor vehicle steering and suspension components (except spring) manufacturing
33634	Motor vehicle brake system manufacturing
33635	Motor vehicle transmission and power train parts manufacturing
33636	Motor vehicle seating and interior trim manufacturing
33637	Motor vehicle metal stamping
33639	Other motor vehicle parts manufacturing

Statistics Canada

3. Canadá: análisis de la oferta del sector

3.1. Tamaño del mercado

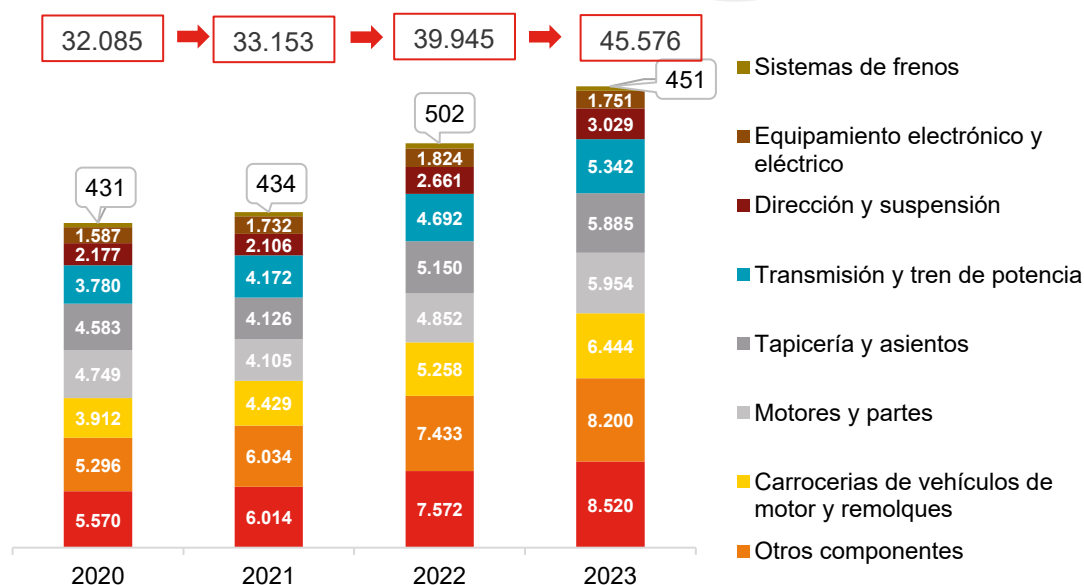
3.1.1. Aportación económica del sector

La industria de automoción en Canadá juega un papel importante en la economía del país. En 2024, la industria automotriz contribuyó con más de 18.000 millones de dólares canadienses a la economía canadiense, proviniendo 16.500 millones de dólares de la fabricación de vehículos y autopartes⁴.

Según los datos disponibles del Gobierno de Canadá, los ingresos de la industria auxiliar del automóvil, detallados por subsectores, durante los años 2020 a 2023 fueron los siguientes:

INGRESOS DE LA INDUSTRIA DE COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN

Millones de dólares canadienses



Statistics Canada

⁴ CVMA- Industry ([link](#))

3.1.2. Principales empresas fabricantes

El sector auxiliar del automóvil en Canadá está muy atomizado. Según las últimas estadísticas disponibles del Gobierno de Canadá, en 2023 existían 1.691 empresas. La siguiente tabla muestra el número de empresas existente por subsector:

NÚMERO DE EMPRESAS POR TIPO DE COMPONENTES (2023)

NAICS	Definición	Nº de empresas
33621	Fabricantes de carrocerías de vehículos de motor y remolques	639
33631	Fabricantes de motores y partes	133
33632	Fabricantes de equipamiento electrónico y eléctrico	150
33633	Fabricantes de dirección y suspensión	44
33634	Fabricantes de sistemas de frenos	38
33635	Fabricantes de transmisión y tren de potencia	93
33636	Fabricantes de tapicería y asientos	87
33637	Estampación metálica	129
33639	Fabricantes de otros componentes	378

Gobierno de Canadá. Canadian Industry Statistics – Motor Vehicle Parts Manufacturing

Entre los principales fabricantes canadienses se encuentran Magna, Linamar y Martinrea. Estas empresas se encuentran dentro de los cien principales proveedores mundiales del sector:

EMPRESAS CANADIENSES EN EL TOP 100 MUNDIAL

Nombre de la empresa	Puesto	Facturación mundial (mil M USD)
Magna International Inc.	3º	42,79
Linamar Corporation	56º	4,8
Martinrea International Inc.	63º	3,8

Automotive News. Top 100 Global Suppliers



Magna International se encuentra entre las 5 mayores empresas de suministros de automoción a nivel global⁵. Sus operaciones abarcan cinco continentes y 28 países, con presencia global para apoyar a los fabricantes de automóviles más importantes del mundo: 342 operaciones de fabricación y 103 centros de desarrollo de productos, ingeniería y ventas. Fabrica sistemas electrónicos, de techos, de visión, cámaras, radares y sistemas de conducción automatizada, sistemas exteriores e interiores (puertas, alerones, capós, espejos, asientos, molduras, lunas), carrocería y chasis y tren motriz, transmisiones, módulos, componentes y sistemas de almacenamiento de energía, así como vehículos completos (realiza ingeniería y ensamblaje de vehículos completos por contrato a través de Magna Steyr, incluyendo modelos para BMW, Mercedes, Toyota y otros. Además, manufacturan kits y plataformas para vehículos eléctricos y autónomos).⁶

Linamar Corporation ofrece soluciones innovadoras para vehículos eléctricos y tradicionales, con especialización en sistemas de propulsión, componentes estructurales y de chasis, almacenamiento y generación de energía. Cuenta con divisiones especializadas: el Structures Group, enfocada en componentes livianos para sistemas críticos de seguridad; eLIN, centrada en electrificación; y McLaren Engineering, que brinda servicios de diseño, desarrollo y pruebas.

Martinrea International es un líder global en diseño y producción de estructuras livianas y sistemas de propulsión para la industria automotriz, enfocándose en movilidad sostenible mediante soluciones que reducen emisiones, peso y consumo. Destaca como pionera mundial en tubos de llenado de combustible sin tapón. La innovación y la calidad, sustentadas en ingeniería e I+D, son clave en su crecimiento.

Otras empresas del sector con operaciones en Canadá son las siguientes:

⁵ Automotive - Top 10 Automotive Suppliers in the World by Market Capitalization - GlobalData ([link](#))

⁶ Magna/products ([link](#))



INDUSTRIA AUXILIAR DEL AUTOMÓVIL EN CANADÁ

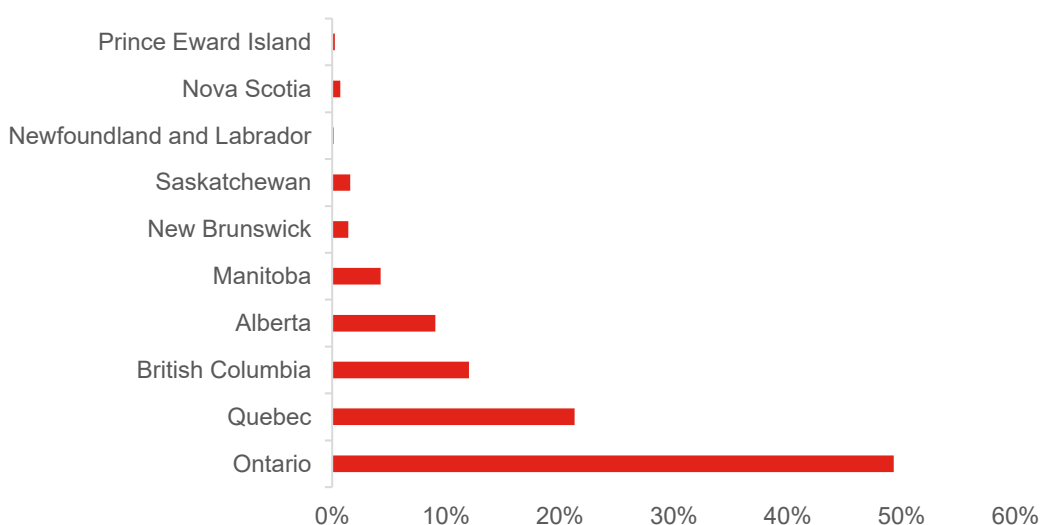
Empresa	Oficinas Centrales
ABC Technologies Holdings Inc.	Ontario Canadá
BASF SE	Alemania
BorgWarner	Michigan, EE.UU.
Continental AG	Alemania
Court Holdings Limited	Ontario, Canadá
Dana Canada Corporation	Ontario, Canadá
Delphi Technologies / PHINIA	Michigan, EE.UU.
Denso Corporation	Japón
Exco Technologies Limited	Ontario, Canadá
F&P Manufacturing Inc.	Tottenham, Ontario
Faurecia	Francia
Federal Mogul Canada Limited	Michigan, EE.UU.
Goodyear Canada Inc.	Ontario, Canadá
Hitachi Automotive	Japón
Johnson Controls	Wisconsin, EE.UU.
Kautex Corporation	Alemania
Kuntz Electroplating Inc.	Ontario, Canadá
Lear Corporation	Michigan, EE.UU.
Mahle GmbH	Alemania

Empresa	Oficinas Centrales
Markwood International Inc.	Ontario, Canadá
Multimatic Inc.	Ontario, Canadá
Musashi Auto Parts Canada Inc.	Ontario, Canadá
Robert Bosch GmbH	Alemania
SAF-Holland Canada Limited	Ontario, Canadá
Schaeffler AG	Alemania
Spectra Premium Mobility Solutions	Boucherville, Québec
Tenneco	Michigan, EE.UU.
Tokai Rika	Japón
Toyoda Gosei	Japón
Toyota Boshoku	Japón
TRW	Estados Unidos
Uni-Select Inc.	Québec, Canadá
Valeo Inc.	Francia
Visteon Corporation	Michigan, EE.UU.
Wescast Industries Inc.	Ontario, Canadá
Westport Fuel Systems Inc.	British Columbia, Canadá
Workspport Ltd.	Ontario, Canadá
Yazaki	Japón

Elaboración propia

Ontario domina la industria de autopartes de Canadá con más de la mitad de las empresas. La región tiene una posición ideal cerca de los Grandes Lagos y de los principales fabricantes de automóviles.

CONCENTRACION DE EMPRESAS POR PROVINCIA



Statistics Canada

La mayoría de los fabricantes de autopartes operan cerca de los fabricantes de automóviles en Ontario. Dado que la industria depende de contratos para crear equipos originales para los fabricantes de automóviles, la proximidad a los compradores es vital, ya que ayuda a establecer relaciones con compradores y proveedores clave. Además, la proximidad reduce los costes de transporte favoreciendo la competitividad y aumentando los beneficios.

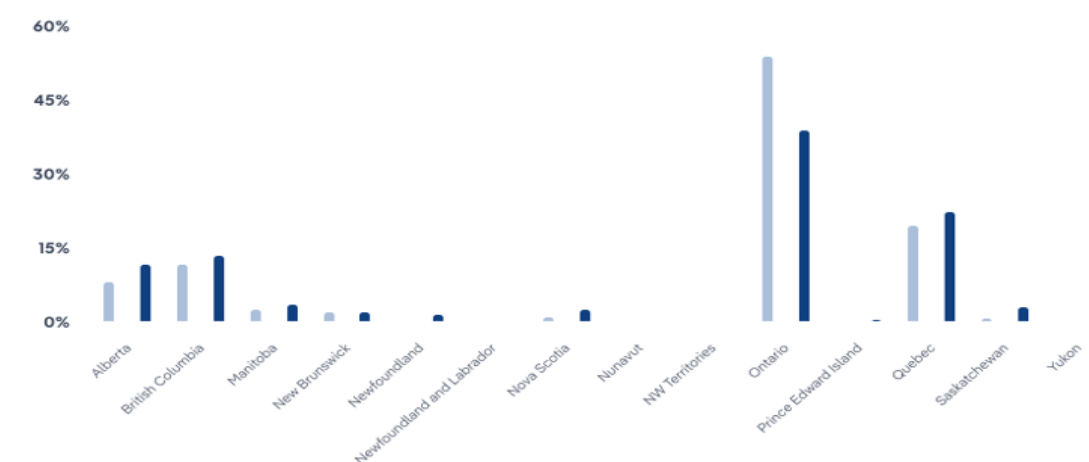
A pesar de estar más lejos de los Grandes Lagos, Quebec alberga una parte considerable de los fabricantes debido al acceso al río San Lorenzo y a Ontario. También ofrece incentivos financieros y programas de apoyo para fabricantes, fomentando la innovación y el crecimiento en la industria, especialmente en la fabricación de vehículos eléctricos, lo que atrae negocios y estimula el desarrollo del sector.

En Alberta y Columbia Británica también se concentran, aunque en menor medida, empresas fabricantes de autopartes. El fácil acceso de Columbia Británica al Océano Pacífico permite a las empresas llegar a las regiones densamente pobladas de la costa oeste de Estados Unidos y enviar productos a Asia.

Además, Alberta cuenta con un sector minero y manufacturero en expansión. La provincia es rica en recursos naturales como metales y petróleo, esenciales para la fabricación de autopartes. Este suministro local reduce los costes de producción y mejora la eficiencia de los fabricantes.

La provincia de Ontario tiene la mayor concentración de empresas en relación con su población. El siguiente gráfico representa la distribución de las empresas del sector por provincia, en relación con de su población:

CONCENTRACION DE EMPRESAS POR PROVINCIA EN RELACIÓN CON SU POBLACIÓN



Ibis World. Auto parts Manufacturing in Canada

La industria de componentes de automoción se caracteriza por un bajo nivel de concentración debido a su alta fragmentación. Hay cientos de pequeñas empresas que se especializan en segmentos específicos del mercado, ya que la gran variedad de piezas automotrices impide que una sola empresa abarque toda la gama de productos. De hecho, ningún operador individual representa más del 5 % del mercado⁷, a excepción del segmento de fabricación de motores, donde los fabricantes de automóviles están verticalmente integrados y dominan el mercado.

Esta especialización permite eficiencia, pero también limita la consolidación del sector. Muchas de estas empresas participan además en otras industrias, como la fabricación de partes para electrodomésticos, lo que refuerza la baja concentración del mercado.

Los fabricantes canadienses de autopartes suelen priorizar la producción dentro de nichos y sectores específicos, ya que una mayor especialización les permite maximizar las ganancias.

No obstante, los avances tecnológicos, como la conducción autónoma o los trenes motrices eléctricos, podrían aumentar la concentración en los próximos años. Estas innovaciones requieren altos niveles de inversión en investigación y desarrollo, lo que favorece a empresas más grandes y con mayor capacidad técnica.

Especial importancia en el sector tiene la *Automotive Parts Manufacturer's Association* (APMA), que desempeña un papel clave en el sector de fabricación de componentes automotrices en Canadá, ya que agrupa a la mayoría de las empresas del sector. Su objetivo principal es mejorar el perfil y el éxito de esta industria, promoviendo su crecimiento tanto a nivel nacional como internacional. Para ello, proporciona representación esencial ante los gobiernos federal y provinciales, defiende los intereses de la industria, fomenta iniciativas regionales y ejecuta estrategias de marketing global que generan oportunidades comerciales. Además de su labor de lobby, la APMA ofrece soluciones de desarrollo empresarial y orientación para que sus miembros modernicen sus operaciones conforme a los estándares de la Industria 4.0, asegurando así que Canadá siga siendo competitivo y con visión de futuro en el mercado global.

3.1.3. Categorías de producto del sector de interés para las empresas españolas

En este apartado se analizan aquellas categorías de productos y/o líneas de servicios de la industria auxiliar del automóvil en Canadá que resultan de interés para las empresas españolas, de acuerdo con las exportaciones realizadas por las empresas españolas a Canadá durante los últimos años:

- ✓ Motores y sus partes (NAICS 33631)
- ✓ Otras partes (NAICS 33639)

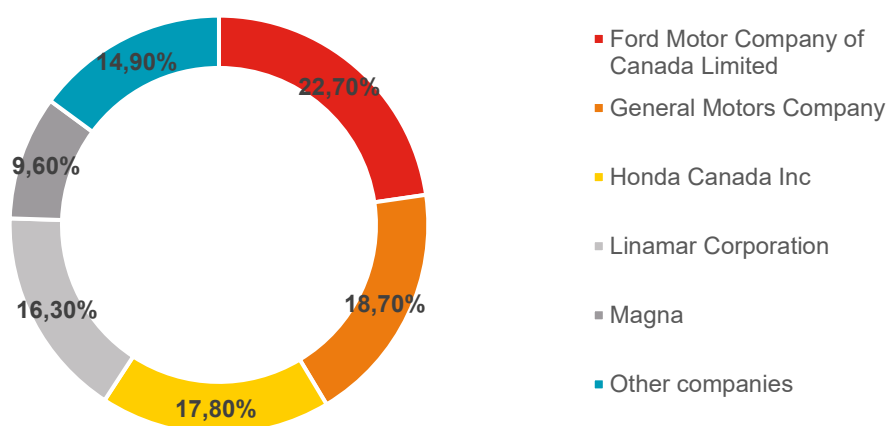
⁷ IBIS World. Auto Parts Manufacturing in Canada

3.1.3.1 Motores y sus partes (NAICS 33631)

La industria canadiense de motores y sus partes está centrada principalmente en la producción de motores de combustión interna y sus componentes, si bien se encuentra en una etapa de transición hacia la fabricación de motores eléctricos e híbridos, ajustándose a la agenda medioambiental aprobada por el país⁸.

La industria está compuesta principalmente por fabricantes de automóviles integrados verticalmente y grandes empresas que suministran motores a través de contratos con fabricantes y al mercado de repuestos. Los fabricantes integrados verticalmente (Ford, GM, Honda) dominan el mercado.

FABRICANTES DE MOTORES EN CANADÁ



IBIS World. Automobile Engine Parts Manufacturing in Canada

Los principales fabricantes de automóviles han invertido en vehículos híbridos enchufables y eléctricos con batería, lo que ha permitido que empresas independientes con las que mantienen estrechos vínculos, como Linamar y Magna, obtengan más contratos y amplíen su cuota de mercado, gracias a su capacidad de adaptación a estos tipos de vehículos. El resto de los fabricantes de motores son pequeñas empresas, que dependen de los contratos con los fabricantes de automóviles para asegurar su continuidad.

Los fabricantes nacionales están muy expuestos a la penetración de importaciones, que representan cerca del 90 % de la demanda interna⁹. La competencia extranjera, especialmente de

⁸ Electric Vehicle Availability Standard, a partir de 2035 sólo podrán venderse coche cero emisiones en Canadá.

⁹ IBIS World. Automobile Engine Parts Manufacturing in Canada

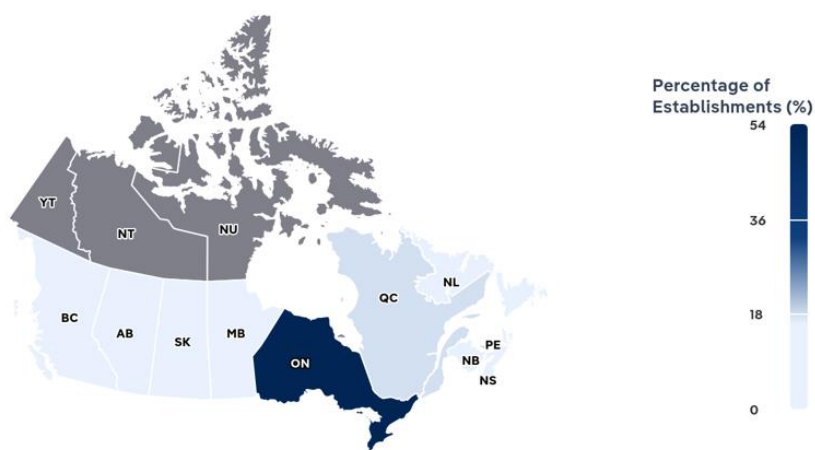
Estados Unidos, México y Asia, ha limitado el crecimiento local. Los fabricantes canadienses de motores han tenido dificultades para diferenciarse de los productos importados, que suelen ser más baratos y de calidad similar. El 80 % de las importaciones de motores y sus partes provienen de Estados Unidos.

Las empresas canadienses han intentado contrarrestar esta tendencia enfocándose en la reducción de peso, la disminución de emisiones y otras innovaciones de valor añadido. Aun así, incluso los nichos de alto valor se enfrentan a una competencia intensa de países con sectores tecnológicos, industriales y logísticos altamente desarrollados y consolidados, como Japón, Corea del Sur, Taiwán, China, Estados Unidos y Alemania. Mientras algunos fabricantes de motores canadienses han optado por la deslocalización para reducir costes, otras empresas se han especializado en la producción de piezas de motor, priorizando componentes genéricos en lugar de bloques de motor completos.

En cuanto a las exportaciones de motores, el 80 % se dirige a Estados Unidos. México, Corea del Sur y Alemania también son destinos relevantes, aunque las ventas se realizan principalmente a las plantas estadounidenses de los fabricantes de automóviles de estos países, más que a sus centros de producción en el extranjero. Tan solo el 1 % del comercio se destina fuera de Norteamérica.

Los fabricantes de motores y sus partes, mayoritariamente se encuentran ubicadas en la provincia de Ontario, si bien Quebec también alberga una parte de empresas del sector.

CONCENTRACION DE EMPRESAS FABRICANTES DE MOTORES POR PROVINCIA



IBIS World. Automobile Engine Parts Manufacturing in Canada

Previsiones de crecimiento del mercado de motores

De acuerdo con el informe de IBIS World, la tasa prevista de crecimiento anual compuesta es del 1,8 %¹⁰ hasta alcanzar los 6.600 millones de dólares canadienses en 2031, con una mejora de la rentabilidad actual (8,5 %) hasta el 9,4 %.

A continuación, se muestran las cifras de ingresos, exportaciones e importaciones canadienses referidas a la partida de motores, analizadas en el informe de IBIS World, para el periodo comprendido entre 2019 y 2031, correspondiendo los datos de los años 2025 a 2031 a previsiones de evolución de la industria canadiense:

INGRESOS, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MOTORES

Millones de dólares canadienses

Año	Ingresos	Exportaciones	Importaciones
2018	7.529,5	5.408,0	10.737,9
2019	7.374,1	5.156,7	10.968,2
2020	5.887,4	4.305,6	9.112,8
2021	4.719,7	3.996,1	7.739,9
2022	5.168,4	4.348,2	7.989,7
2023	6.257,4	5.272,2	10.655,0
2024	5.714,0	4.456,8	9.881,5
2025	5.999,6	4.694,1	9.981,3
2026	6.250,5	4.984,2	8.283,0
2027	6.402,6	5.115,4	8.298,5
2028	6.524,0	5.222,5	8.270,1
2029	6.566,4	5.266,8	8.140,7
2030	6.568,9	5.272,2	8.083,3
2031	6.625,0	5.324,3	8.032,8

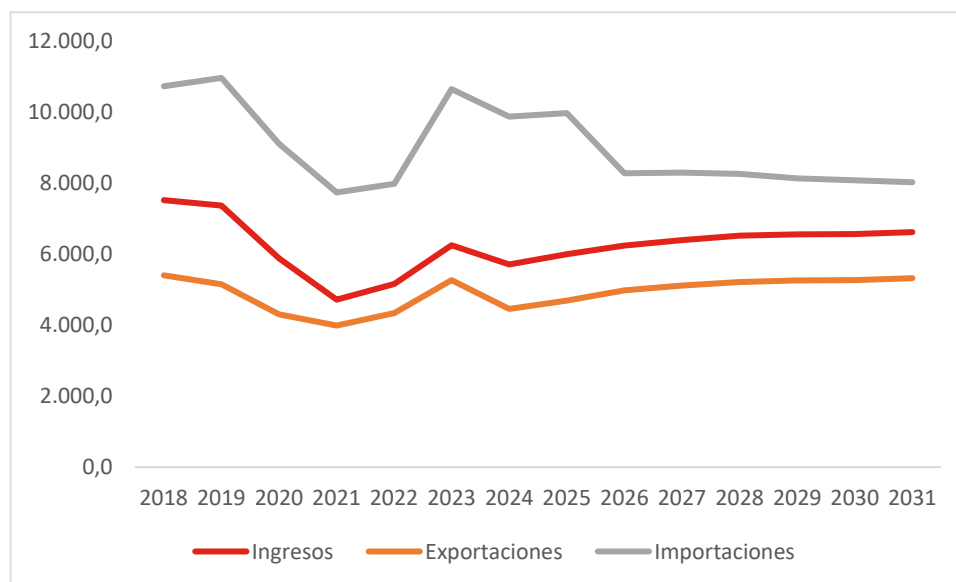
IBIS World. Engine Parts Manufacturing in Canada

A continuación, se muestra gráficamente la evolución de la partida de motores para el periodo analizado:

¹⁰ Informe de Ibis World, Engine Parts Manufacturing in Canada

INDUSTRIA DE COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN: MOTORES

Millones de dólares canadienses



Elaboración propia a partir de datos de IBIS World. Engine Parts Manufacturing in Canada

Analizando su evolución se observa como la pandemia del Covid-19 afectó al sector en 2020 y 2021, años en los que sus ingresos descendieron un 20,16 % y 19,83 % respectivamente, comenzando en 2022 un moderado crecimiento positivo, no habiéndose alcanzado los niveles prepandémicos.

El futuro de los fabricantes de motores y sus piezas estará marcado por una profunda transformación impulsada por la transición hacia vehículos eléctricos y tecnologías de movilidad sostenible. Aunque se espera una recuperación del mercado y un crecimiento moderado en la demanda a corto plazo, especialmente en motores avanzados y componentes de alto rendimiento, el cambio estructural hacia la electrificación reducirá progresivamente la necesidad de motores de combustión interna tradicionales. Las empresas que logren adaptarse mediante la inversión en innovación, el desarrollo de componentes para vehículos y la diversificación de su oferta podrán posicionarse con éxito en la nueva cadena de valor automotriz canadiense.

3.1.3.2 Otras partes (NAICS 33639)

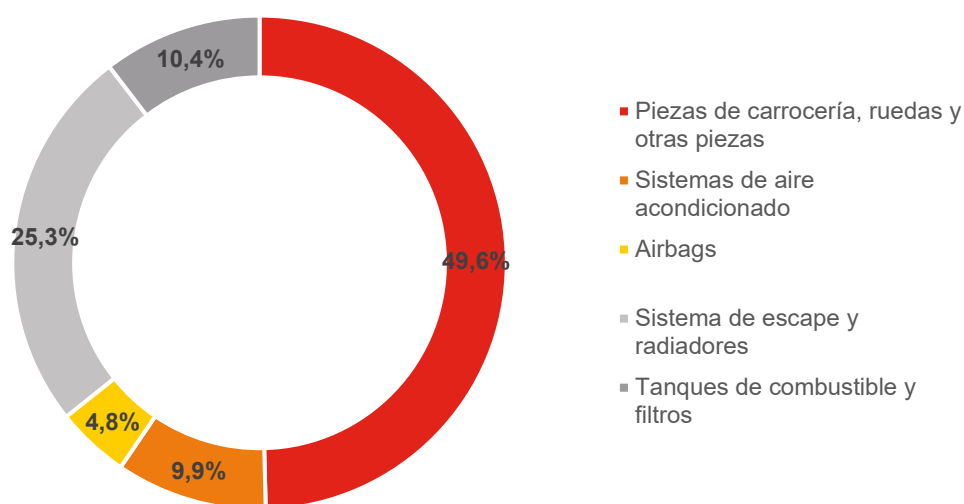
La partida NAICS 33639 incluyen las siguientes categorías de productos:

- Sistema de escape y radiadores
- Tanques de combustible y filtros
- Sistemas de aire acondicionado

- Airbags
- Piezas de carrocería, ruedas y otras piezas

A continuación, se muestra la distribución del mercado canadiense para los anteriores productos de acuerdo con el informe de IBIS World “Auto Parts manufacturing in Canadá”¹¹:

DISTRIBUCION DEL MERCADO: OTRAS PARTES (NAICS 33639)



IBIS World. Auto Parts Manufacturing in Canada

Los sistemas de escape son una fuente de ingresos esencial para los fabricantes de piezas de automóviles canadienses, y junto con la producción de radiadores representa el 25,3 % de la producción de esta partida. Los sistemas de escape son fundamentales en los vehículos de combustión, pero el aumento de la producción de vehículos eléctricos supone una amenaza para los productores de sistemas de escape. En este sentido deben tenerse en cuenta las políticas de transición ecológica adoptadas por el gobierno canadiense que implican que, a partir de 2035, únicamente puedan venderse coches eléctricos, por lo que la demanda de este componente necesariamente disminuirá, abarcando únicamente el mercado de recambios, el cual representa menos de una quinta parte de los ingresos totales de los fabricantes. Aun así, la lenta adopción de los vehículos eléctricos otorgará a los fabricantes de sistemas de escape, margen para poder adaptarse a las nuevas necesidades del mercado.

¹¹ Los porcentajes reflejados se han calculado únicamente sobre los productos de la partida NAICS 33639.

En cuanto a los tanques de depósitos y filtros, éstos siguen siendo esenciales en vehículos de combustión. Los filtros son fundamentales para mantener limpio el aire y el sistema de combustible. Aunque los coches eléctricos también usan filtros para el habitáculo, la falta de motor de combustión reduce la demanda global a medida que crecen las ventas de éstos.

El sistema HVAC (aire acondicionado, calefacción y ventilación) han ganado importancia, especialmente en vehículos de lujo. Existe mucha innovación para que consuman menos energía y filtren mejor virus y olores, aumentando la demanda de sistemas más costosos y sofisticados.

Los airbags mantienen una demanda estable. Son obligatorios en todos los vehículos, con estándares de calidad muy exigentes. La innovación, como sensores avanzados, ha aumentado su eficacia, impulsando el mercado. La demanda es constante y poco sensible al precio.

Tras la pandemia, se intensificó la innovación en filtración de aire y seguridad automotriz. Se han desarrollado filtros más sofisticados para proteger contra patógenos, y los fabricantes han mejorado los airbags con nuevas tecnologías para reducir lesiones y cumplir con normas de seguridad más estrictas.

En relación con otros componentes esenciales como chasis de ruedas, ejes, amortiguadores, volantes, componentes eléctricos, entre otros, las empresas suelen especializarse, lo que fragmenta el mercado. Un ejemplo son las llantas de aleación liviana, cada vez más utilizadas por su diseño atractivo y su capacidad para mejorar el rendimiento, tanto en modelos de serie como en vehículos personalizados.

Fabricantes y su ubicación (NAICS 33639)

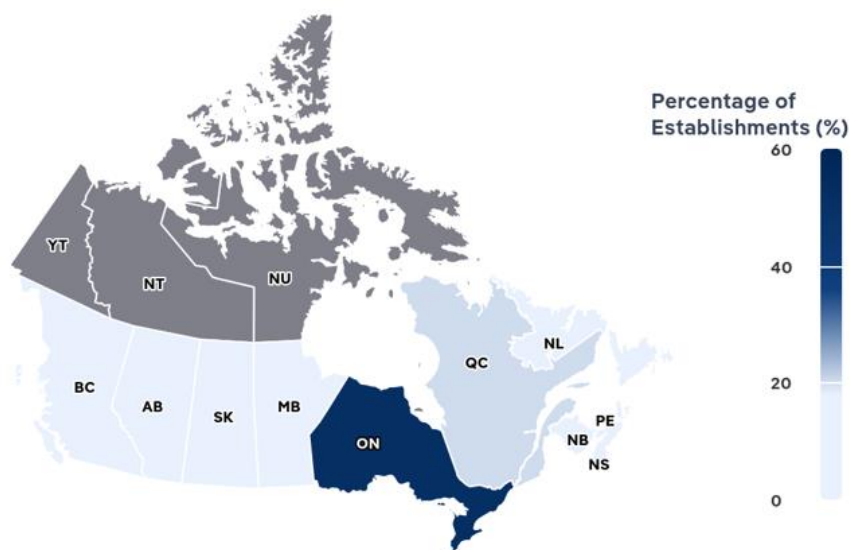
El sector se encuentra muy fragmentado. De acuerdo con el informe de IBIS World “Auto Parts Manufacturing in Canada”, ninguna empresa alcanza el 5 % de cuota de mercado¹².

La mayoría de los fabricantes de autopartes operan cerca de los fabricantes de automóviles en Ontario. Dado que la industria depende de contratos para crear equipos originales para los fabricantes de automóviles, la proximidad a los compradores es vital, ya que ayuda a establecer relaciones con compradores y proveedores clave, y reduce los costes de transporte favoreciendo la competitividad y aumentando los beneficios.

Quebec también alberga una parte considerable de los fabricantes debido al acceso al río San Lorenzo y a Ontario. También Alberta, Columbia Británica y Manitoba concentran, aunque en menor medida, empresas fabricantes de autopartes.

¹² Informe de Ibis World Auto Parts Manufacturing in Canada

CONCENTRACION DE EMPRESAS POR PROVINCIA



Ibis World. Auto parts Manufacturing in Canada

Previsiones de crecimiento del mercado (NAICS 33639)

De acuerdo con el informe de IBIS World, la tasa prevista de crecimiento anual compuesta es del 1,4 %¹³ hasta alcanzar los 8.500 millones de dólares canadienses en 2030, sin llegar a superar los niveles prepandémicos. El margen del subsector se estima que alcance el 8,7 %.

A continuación, se muestran los ingresos, las exportaciones e importaciones del sector de componentes de automoción canadiense, analizados en el informe de IBIS World (NAICS 33639), para el periodo comprendido entre 2018 y 2030, correspondiendo los datos de los años 2025 a 2030 a previsiones de evolución de la industria canadiense:

¹³ Informe de Ibis World Auto Parts Manufacturing in Canada

INGRESOS, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA PARTIDA NAICS 33639

Millones de dólares canadienses

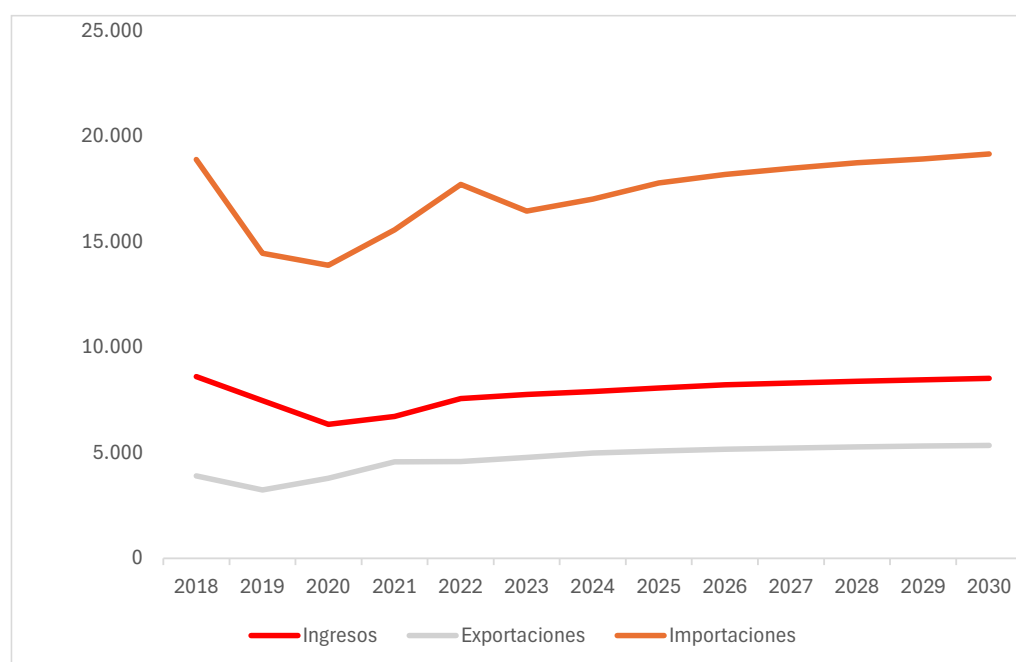
Año	Ingresos	Exportaciones	Importaciones
2018	8.616,7	3.903,9	18.909,0
2019	7.475,2	3.249,1	14.469,5
2020	6.360,4	3.792,6	13.899,1
2021	6.731,1	4.581,4	15.573,0
2022	7.583,2	4.594,7	17.734,7
2023	7.766,0	4.781,9	16.464,2
2024	7.915,7	4.995,9	17.037,4
2025	8.079,7	5.085,4	17.805,3
2026	8.225,6	5.174,5	18.208,3
2027	8.319,3	5.230,8	18.498,4
2028	8.401,0	5.279,4	18.764,0
2029	8.467,6	5.320,3	18.941,0
2030	8.531,9	5.358,0	19.170,8

IBIS World. Auto Parts Manufacturing in Canada

A continuación, se muestra gráficamente la evolución del sector para el periodo analizado:

INDUSTRIA DE COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN: NAICS 33639

Millones de dólares canadienses



Elaboración propia a partir de datos de IBIS World. Auto Parts Manufacturing in Canada

Analizando su evolución se observa como la pandemia del Covid-19 afectó al sector en 2019 y 2020, años en los que sus ingresos descendieron un 13,25 % y 14,91 % respectivamente, comenzando en 2021 un moderado crecimiento positivo, si bien en el año 2023 aún no habían alcanzado los niveles prepandémicos, y de acuerdo con las previsiones realizadas por IBIS World no se superan en ningún momento del periodo proyectado.

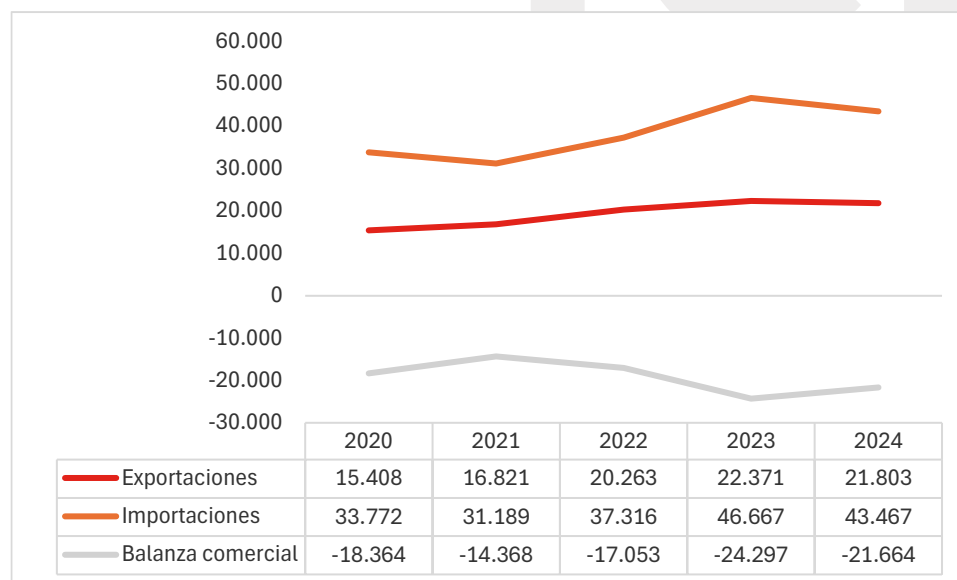
3.2. Balanza comercial del sector

Canadá es un país netamente importador. Así, en 2024, las importaciones de autopartes sumaron 43.466,76 millones de dólares canadienses, mientras que las exportaciones alcanzaron la cuantía de 21.802,60 millones de dólares canadienses, lo que supuso una balanza comercial negativa de 21.664,16 millones.

A continuación, se muestra la evolución de la balanza comercial, exportaciones e importaciones de la industria auxiliar del automóvil (NAICS 3363 - motor vehicle parts manufacturing) de Canadá, durante los cinco últimos años:

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES NAICS 3363 (2020-2024)

Millones de dólares canadienses



Gobierno de Canadá

En el gráfico se observa que, en los últimos años, las importaciones siempre fueron mayores que las exportaciones. Así, mientras en 2020 la balanza comercial arrojaba un saldo negativo de 18.364



millones de dólares canadienses, en 2024 se ha incrementado hasta 21.664 millones de dólares (17,97 %).

Los datos disponibles del Gobierno de Canadá permiten detallar la balanza comercial por subsectores para el año 2023:

BALANZA COMERCIAL POR TIPO DE COMPONENTE AÑO 2023 (NAICS 3363)

Millones de dólares canadienses

NAICS	Definición	Exportaciones millones de CAD	Importaciones (millones de CAD)	Balanza comercial
33631	Fabricantes de motores y partes	5.198	10.161	-4.963
33632	Fabricantes de equipamiento electrónico y eléctrico	825	4.961	-4.135
33633	Fabricantes de dirección y suspensión	1.911	3.137	-1.226
33634	Fabricantes de sistemas de frenos	371	2.529	-2.158
33635	Fabricantes de transmisión y tren de potencia	4.318	6.481	-2.163
33636	Fabricantes de tapicería y asientos	1.691	1.876	-185
33637	Estampación metálica	3.417	730	2.686
33639	Fabricantes de otros componentes	4.640	16.792	-12.152

Gobierno de Canadá. Canadian Industry Statistics – Motor Vehicle Parts Manufacturing

En el año 2023 todos los subsectores fueron deficitarios excepto la estampación metálica.

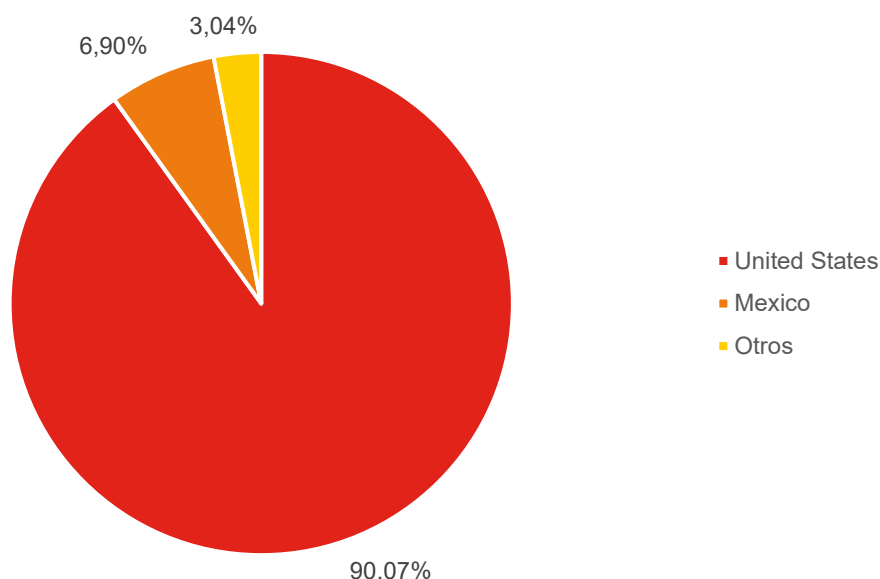
3.2.1. Exportaciones e importaciones de Canadá

3.2.1.1 Exportaciones

El principal destino de las exportaciones del sector de componentes de automoción en 2024 fue Estados Unidos, que concentró el 90,07 % del total, seguido de México, con un 6,90 %.

La cercanía geográfica entre Canadá y Estados Unidos, junto con su participación en el tratado comercial CUSMA ha favorecido significativamente el comercio bilateral. Además, la presencia de fabricantes de automóviles y autopartes en distintos puntos de Norteamérica refuerza la solidez y la integración de los mercados de la región.

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR CANADIENSE



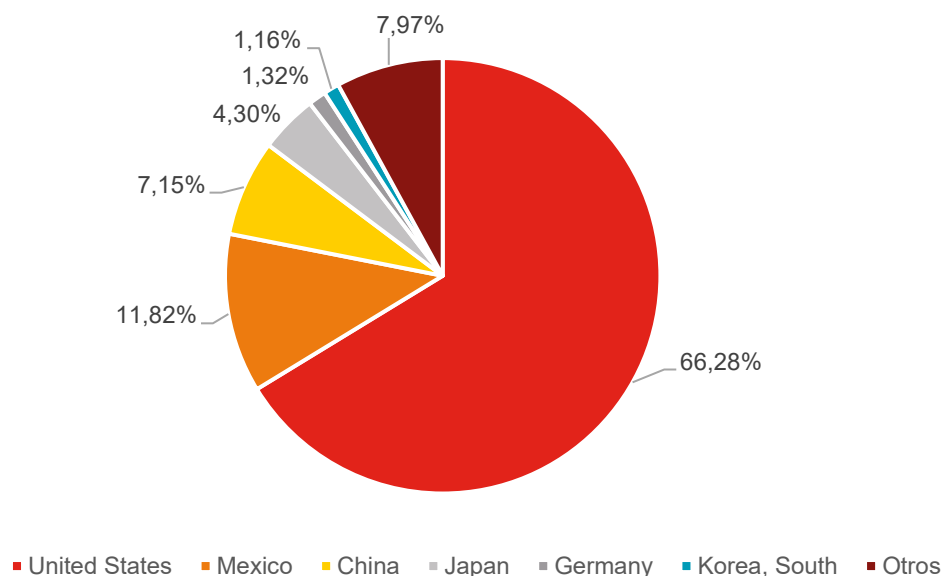
Gobierno de Canadá. Trade data online – Motor Vehicle Parts Manufacturing

3.2.1.2 Importaciones

Como se ha comentado anteriormente, el sector de componentes y equipos de Canadá es netamente importador, si bien, el origen de las importaciones está más diversificado que el destino de las exportaciones.

Estados Unidos fue el principal país de origen de las importaciones de Canadá en 2024, con una cuota del 66,28 %. México se posicionó como el segundo proveedor más relevante, con un 11,82 %. A continuación, se situaron China (7,15 %), Japón (4,30 %), Alemania (1,32 %) y Corea del Sur (1,16 %). El resto de los países (en total, 202), representaron conjuntamente el 7,97 % de las importaciones, sin que ninguno de ellos superara individualmente el 1% de participación. España ocupó el undécimo puesto, con una cuota del 0,54 % de las importaciones canadienses de componentes de automoción.

PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR



Gobierno de Canadá. Trade data online – Motor Vehicle Parts Manufacturing

La cadena de suministro automotriz ha externalizado en gran medida la producción. Los fabricantes de autopartes, los fabricantes de automóviles y otros miembros de la cadena de suministro automotriz han salido en gran parte del mercado canadiense en favor de regiones de menor coste como China y México.

Los fabricantes en estas regiones aprovechan regulaciones laborales y ambientales más laxas para producir autopartes a un coste significativamente menor, lo que contribuye a una alta penetración de las importaciones.

Países como Estados Unidos, Japón, Alemania y Corea del Sur cuentan con sectores automotrices y manufactureros altamente desarrollados. Sus fabricantes no solo cumplen, sino que en muchos casos superan los estándares de calidad exigidos en Canadá. Además, estas regiones albergan a algunos de los principales fabricantes de automóviles a nivel mundial. Por ello, muchas empresas internacionales con operaciones en Canadá optan por importar componentes desde sus países de origen, confiando en la fiabilidad de sus proveedores.

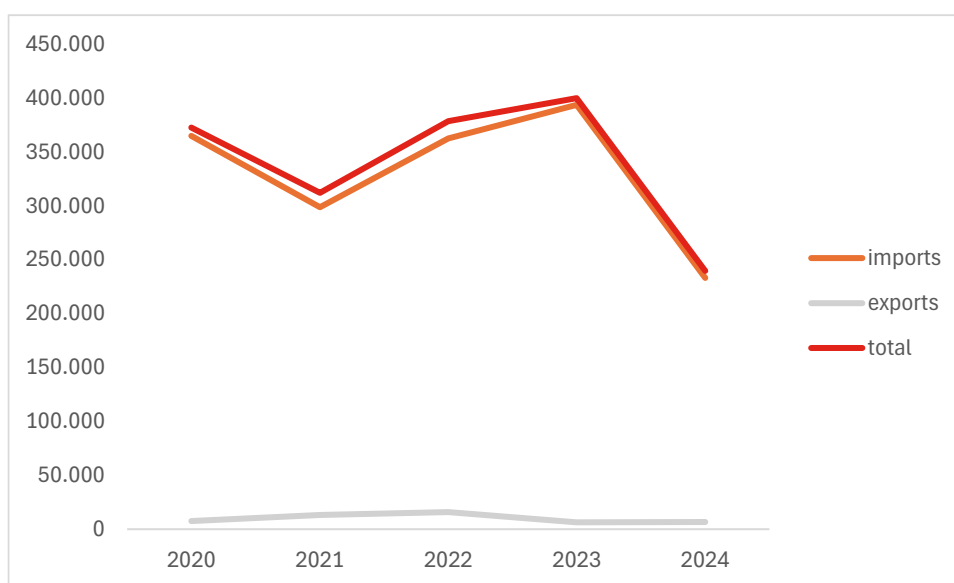
3.2.2. Comercio exterior con España

El comercio de España con Canadá en el sector de componentes y equipos de automoción (exportaciones más importaciones) se ha reducido en los últimos años. Así, mientras en 2020 el volumen total del comercio exterior entre España y Canadá alcanzó los 372,94 millones de dólares

canadienses, en 2024 esta cifra ha descendido hasta 239,94 millones¹⁴, un 35,66 % menos. En el siguiente gráfico se muestra la evolución durante el periodo 2020-2024:

COMERCIO ENTRE CANADÁ Y ESPAÑA

Miles de dólares canadienses



Gobierno de Canadá. Trade data online – Motor Vehicle Parts Manufacturing

Durante el periodo analizado, el comercio entre Canadá y España principalmente se ha correspondido con importaciones de Canadá. Las exportaciones de Canadá no han llegado a representar en ninguno de los años analizados un 5 % del total del comercio entre ambos países.

Si bien durante 2022 y 2023 se incrementaron las importaciones de Canadá desde España en un 21,34 % y 8,57 % respectivamente, en el año 2024 descendieron dramáticamente en un 40,79 %.

La siguiente tabla muestra las importaciones realizadas por Canadá desde España, durante los últimos cinco años, detallado por subsectores:

¹⁴ Gobierno de Canadá. Trade data online – Motor Vehicle Parts Manufacturing



IMPORTACIONES DE CANADÁ CON ORIGEN ESPAÑA POR SUBSECTOR (2020-2024)

Miles de dólares canadienses

NAICS	Definición	2020	2021	2022	2023	2024
33631	Fabricantes de motores de gasolina y partes	338.334	271.319	322.235	344.994	179.050
	% sobre total importaciones de Canadá	4,52%	4,08%	4,38%	3,40%	1,85%
33632	Fabricantes de equipamiento electrónico y eléctrico	3.826	4.185	6.308	5.590	5.268
	% sobre total importaciones de Canadá	0,10%	0,13%	0,15%	0,11%	0,11%
33633	Fabricantes de dirección y suspensión	1.854	2.256	2.399	2.013	2.206
	% sobre total importaciones de Canadá	0,08%	0,11%	0,10%	0,06%	0,08%
33634	Fabricantes de sistemas de frenos	4.799	6.179	7.938	6.416	5.594
	% sobre total importaciones de Canadá	0,26%	0,33%	0,34%	0,25%	0,22%
33635	Fabricantes de transmisión y tren de potencia	3.195	3.617	4.624	13.571	20.935
	% sobre total importaciones de Canadá	0,07%	0,10%	0,09%	0,21%	0,37%
33636	Fabricantes de tapicería y asientos	198	52	306	813	153
	% sobre total importaciones de Canadá	0,01%	0,00%	0,02%	0,04%	0,01%
33637	Estampación metálica	230	204	277	311	643
	% sobre total importaciones de Canadá	0,04%	0,05%	0,05%	0,04%	0,10%
33639	Fabricantes de otros componentes	12.848	11.184	18.706	20.159	19.349
	% sobre total importaciones de Canadá	0,11%	0,09%	0,14%	0,12%	0,12%

Gobierno de Canadá. Trade data online – Motor Vehicle Parts Manufacturing

La partida más relevante de las importaciones canadienses con origen España ha sido la relativa a motores de gasolina y sus partes. Esta partida ha representado más de un 4 % de las importaciones del sector de Canadá durante los años 2020 a 2022, descendiendo al 3,40 % en 2023 y al 1,85 % en 2024. En 2024, las importaciones de motores de gasolina y sus partes se han reducido drásticamente respecto del año anterior.

4. Canadá: análisis de la demanda del sector

La demanda de la industria auxiliar del automóvil proviene principalmente de los fabricantes de automóviles, son su mayor fuente de ingresos. Estos fabricantes suelen negociar con los productores de autopartes contratos a largo plazo.

Los productores de autopartes deben competir en precio y calidad para asegurarse contratos de suministro con los fabricantes de automóviles.

Además del mercado de equipos originales, existe el de recambios y repuestos, también nutrido por los productores de componentes, si bien, éste tiene menor importancia. El presente análisis se centra en el mercado de primer equipo, es decir, en la fabricación de vehículos.

4.1. Tamaño del mercado

La fabricación de automóviles es uno de los sectores de mayor importancia en Canadá. En 2024, se fabricaron 1,28 millones de unidades. El sector de la automoción contribuyó con más de 18.000 millones de dólares canadienses al PIB del país (16.500 millones de la fabricación de vehículos y autopartes).

Durante 2023 la industria automotriz norteamericana, de la que Canadá forma parte, produjo 16,2 millones de vehículos¹⁵. Este bloque comercial representó el 17,3 % de la producción mundial.

Esta industria automotriz está altamente integrada. Así las piezas y componentes pueden cruzar hasta 8 veces las fronteras entre los tres países antes de ser finalmente ensambladas¹⁶.

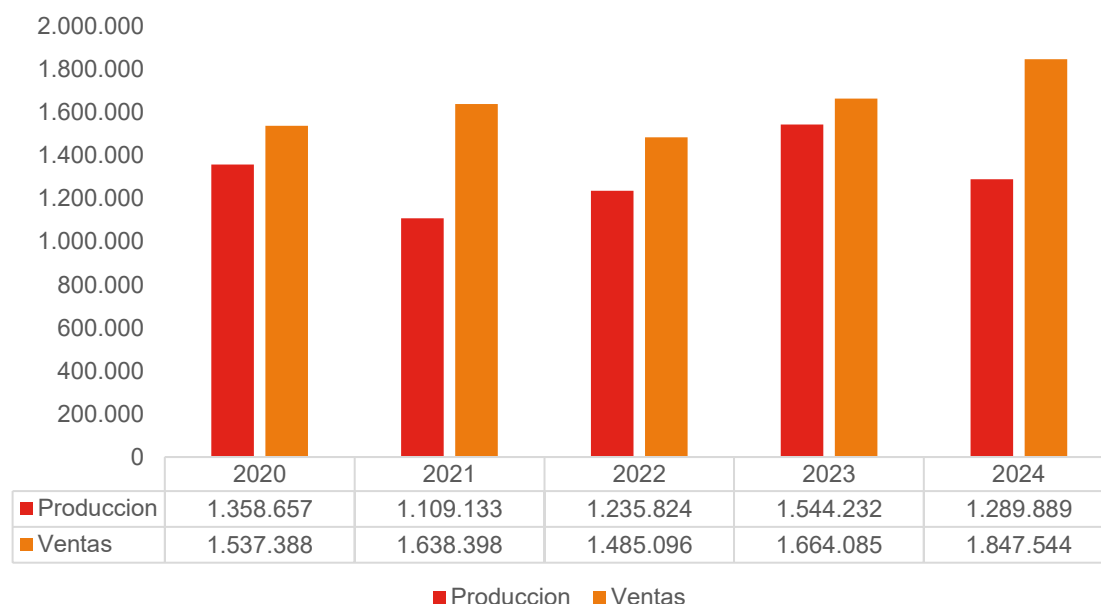
A continuación, se muestran las estadísticas de coches fabricados y vendidos en Canadá en los últimos cinco años:

¹⁵ Statista

¹⁶ Canadian Vehicle Manufacturers' Association (<https://www.cvma.ca/industry/facts/>)

PRODUCCIÓN Y VENTAS DE AUTOMÓVILES EN CANADÁ

Unidades de vehículos



Canadian Vehicle Manufacturers' Association. Automotive industry statistics

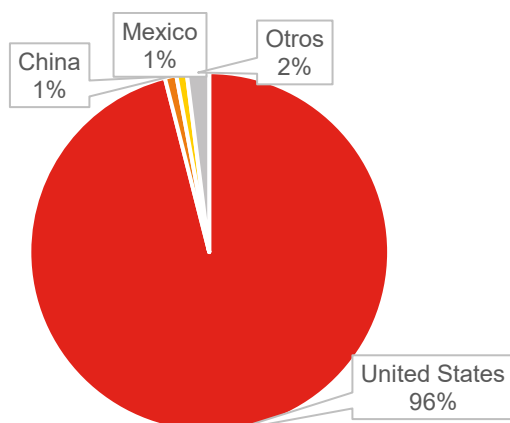
En 2024 se redujeron en un 16,47 % las unidades producidas en Canadá, sin embargo, se incrementaron en un 11,02 % las unidades vendidas.

Más del 96 % de la producción canadiense de automóviles tuvo como destino los Estados Unidos de América en 2024¹⁷, razón por la que la demanda del mercado estadounidense juega un papel crucial en el sector de automoción de Canadá, y en consecuencia en el de sus componentes.

¹⁷ Gobierno de Canadá. Trade Data Online. Canadian total exports NAICS 3361, Top 10 countries

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE VEHÍCULOS CANADIENSES

Porcentaje sobre el total de exportaciones del sector

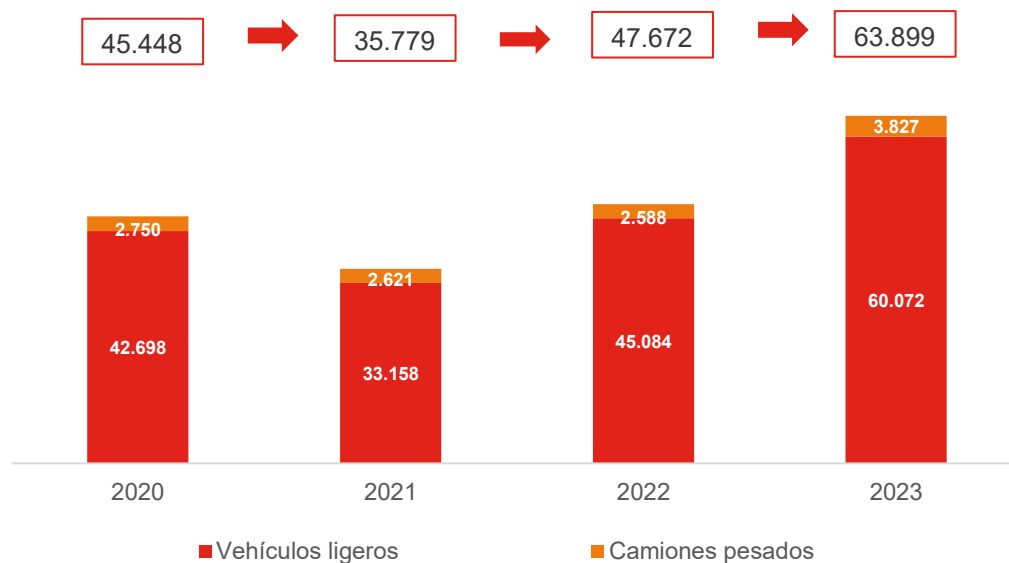


Trade Data Online. Top 10 Countries

A continuación, se muestran los ingresos generados por la fabricación de vehículos en Canadá durante los años 2020 a 2023:

INGRESOS DE FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS EN CANADÁ

Millones de dólares canadienses



Statistics Canada



En el año 2024, los ingresos generados por la fabricación de vehículos en Canadá ascendieron a 63.899 millones de dólares canadienses, un 34 % más que el año anterior.

4.2. Principales empresas fabricantes de vehículos

Los principales fabricantes de vehículos establecidos en Canadá son Toyota, Stellantis, General Motors, Honda y Ford. A continuación, se muestra para cada una de estas empresas, su ubicación y los modelos fabricados en Canadá:

GRANDES FABRICANTES DE VEHÍCULOS EN CANADÁ

Light Vehicles manufactured in Canada (as of December 2023)		
Company	Location	Products
Stellantis Canada	Brampton, Ontario	Chrysler 300, Dodge Charger, Dodge Challenger
	Windsor, Ontario	Chrysler Pacifica, Chrysler Pacifica Plug-in Hybrid, Chrysler Voyager
Ford Motor Company of Canada Ltd.	Oakville, Ontario	Ford Edge, Lincoln Nautilus
General Motors of Canada Ltd.	Ingersoll, Ontario	Brightdrop ZEVO 400, ZEVO 600
	Oshawa, Ontario	Chevrolet Silverado
Honda Canada Inc.	Alliston, Ontario	Honda Civic, Honda CR-V
Toyota Canada	Cambridge, Ontario	Lexus RX350, RX450h hybrid, RAV4 hybrid, Lexus NX, Toyota RAV4 hybrid
	Woodstock, Ontario	Toyota RAV4



Gobierno de Canadá

La provincia de Ontario concentra la mayor parte de fabricantes de vehículos en torno a los grandes lagos. No obstante, las provincias de Quebec, Columbia Británica, Alberta y Manitoba también tienen presencia en el sector.

Los mayores fabricantes de vehículos en Canadá son Toyota y Honda¹⁸. El 62 % de los vehículos producidos en Canadá en 2024 fueron producidos por miembros de la asociación *Global Automakers of Canada* a la que pertenecen estos dos fabricantes¹⁹.

Otra de las asociaciones que representa los intereses de los fabricantes canadienses es *Canadian Vehicle Manufacturers' Association*, a la que pertenecen General Motors, Ford y Stellantis.

El fabricante que más automóviles ligeros vendió en Canadá durante 2023 y 2024 fue General Motors seguido de Ford. Sus cuotas de mercado fueron de 15,9 % y 15,1 % respectivamente. Toyota ocupó el tercer puesto con una tasa de mercado del 12,9 %.

La siguiente tabla muestra las unidades vendidas por cada uno de los grandes fabricantes de automóviles en Canadá y sus respectivas cuotas de mercado:

CANADÁ- TOP VENTAS DE VEHÍCULOS POR MARCA

	2024	2023	% chg y-o-y	Market Share (%)
General Motors	294,315	263,084	11.87	15.9
Ford	279,223	239,790	16.44	15.1
Toyota	238,933	227,460	5.04	12.9
Stellantis	129,945	158,237	-17.88	7.0
Hyundai	131,715	115,668	13.87	7.1
Honda	123,711	124,628	-0.74	6.7
Nissan	103,092	91,378	12.82	5.6
Kia	86,657	84,768	2.23	4.7
Volkswagen	81,742	63,757	28.21	4.4
Mazda	72,226	58,637	23.17	3.9

BMI- Canada Autos Report / Q2 2025

4.3. Transición hacia el coche eléctrico

El 20 de diciembre de 2023, Canadá adoptó el *Electric Vehicle Availability Standard*, una normativa federal obligatoria que marca un hito en su estrategia de transición hacia la movilidad eléctrica.

El país ha adoptado una política de electrificación ambiciosa: a partir de 2035, solo se permitirá la venta de vehículos nuevos de cero emisiones (ZEV, Zero Emission Vehicle). Para alcanzar ese

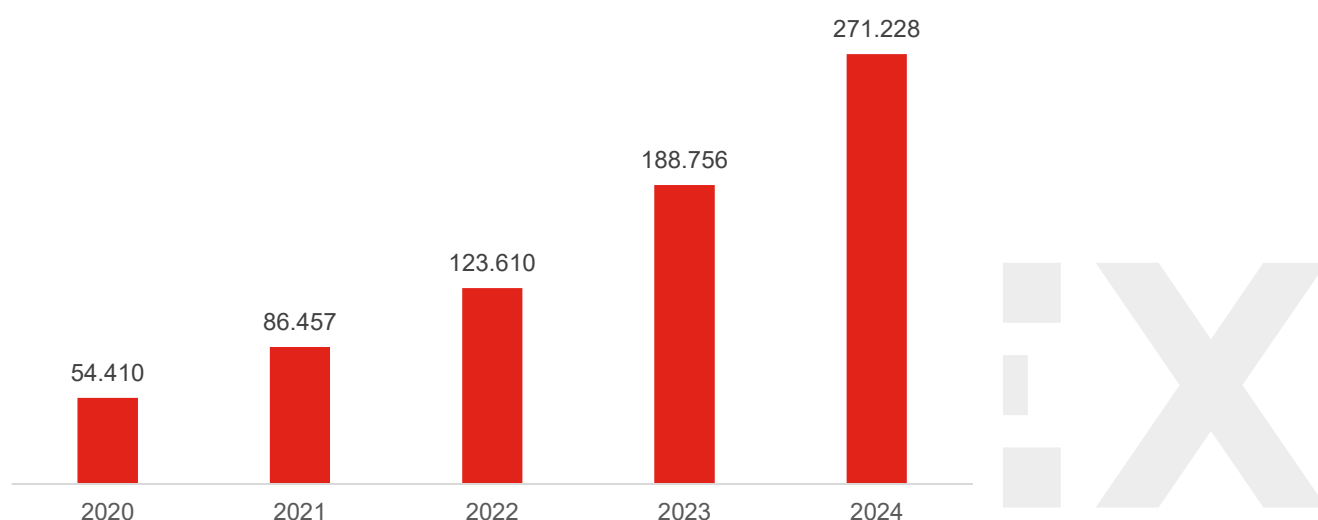
¹⁸ Trillium Network ([link](#))

¹⁹ Global Automakers of Canada ([link](#))

objetivo, se han establecido metas anuales progresivas a partir de 2026 (año en el que las ventas deberán alcanzar el 20 % del total), junto con inversiones en infraestructura, incentivos fiscales e industriales y apoyo a los fabricantes.

En este contexto, la matriculación de vehículos eléctricos ha venido incrementándose en los últimos años. En 2024, se matricularon en Canadá 271.228 vehículos eléctricos, un 43,69 % más que en 2023.

MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN CANADÁ (2020-2024)



Statistics Canada

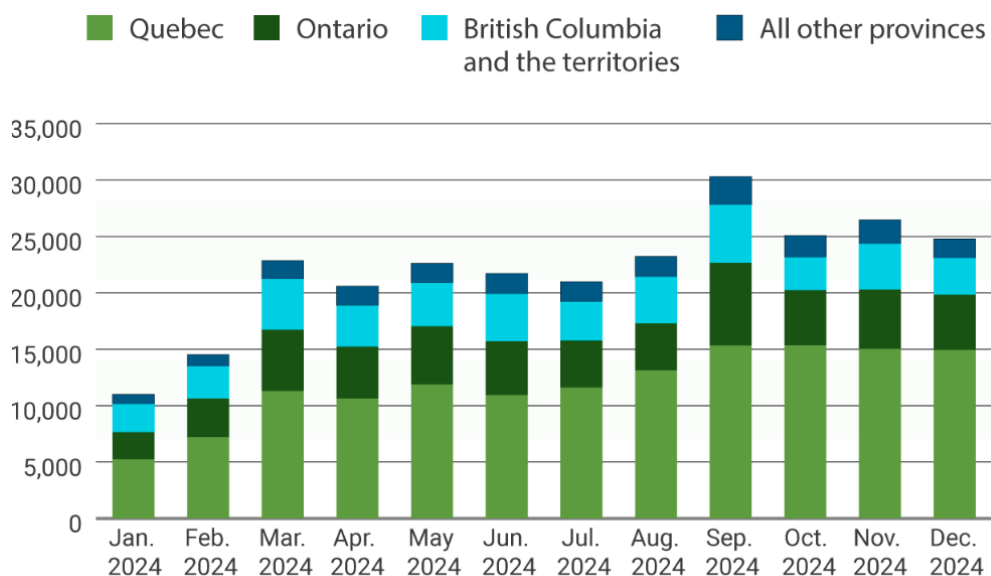
Aunque la matriculación de vehículos eléctricos ha aumentado notablemente en los últimos años, impulsada sobre todo por las subvenciones federales y provinciales, su crecimiento ha sido inferior al previsto.

Durante 2024, más de la mitad de estos vehículos (53,9 %) fueron vendidos en Quebec. Esto se debió principalmente al programa de reembolsos de la provincia, *Roulez vert*, que ofrecía incentivos de hasta 7.000 dólares por la compra de un ZEV, lo que combinado con los reembolsos federales de hasta 5.000 dólares, podían ahorrar a los consumidores hasta 12.000 dólares en la compra de un ZEV en Quebec.

Las ventas en esta provincia experimentaron un gran aumento en los últimos meses de 2024, ya que los consumidores se apresuraron a aprovechar los reembolsos provinciales antes de su reducción planificada a 4.000 dólares en enero de 2025.

La siguiente tabla muestra las ventas de coche eléctricos por provincias durante el año 2024:

VENTAS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN CANADÁ POR PROVINCIAS (2024)



Statistics Canada

4.4. Previsión producción y ventas de vehículos en Canadá

En 2025 se prevé un crecimiento del 3,5 % de la producción total de vehículos, hasta alcanzar la cifra de 1,4 millones de unidades. Se estima que las ventas de vehículos ligeros lleguen a 1,88 millones de unidades²⁰.

Aunque se prevé un crecimiento en la producción anual, ésta seguirá siendo inferior a los niveles prepandemia que superaban los 2 millones de unidades. Se espera que, en los próximos años, la producción de vehículos se estabilice en un rango entre 1,3 y 1,4 millones de unidades, al menos hasta 2028.

²⁰ BMI- Canada Autos Report / Q2 2025

PREVISIÓN DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE VEHÍCULOS EN CANADÁ

Autos Total Market - Historical Data And Forecasts (Canada 2023-2034)

Indicator	2023	2024e	2025f	2026f	2027f	2028f	2029f	2030f	2031f	2032f	2033f	2034f
Vehicle production, mn	1.55	1.37	1.41	1.45	1.49	1.52	1.54	1.53	1.50	1.46	1.40	1.32
Vehicle production, % y-o-y	26.0	-12.1	3.5	2.8	2.8	1.9	1.1	-0.6	-1.8	-3.0	-4.2	-5.3
Vehicle sales, mn	1.69	1.89	1.93	1.98	2.03	2.07	2.12	2.16	2.21	2.25	2.29	2.34
Vehicle sales, % y-o-y	8.2	12.0	2.2	2.5	2.4	2.3	2.2	2.1	2.1	2.0	1.9	1.8

BMI- Canada Autos Report / Q2 2025

La imposición de aranceles por parte de Estados Unidos y la alta carga crediticia de los consumidores representan riesgos muy importantes para el crecimiento del mercado. La implementación de aranceles reducirá la competitividad de los vehículos fabricados en Canadá, e incluso podrá llevar a algunos fabricantes a reubicar su producción al país vecino.

Además, las últimas negociaciones sindicales en 2023 ratificaron nuevos convenios laborales que conllevaron subidas de salarios y mayores contribuciones a los planes de pensiones, generando un entorno operativo más costoso para los fabricantes de automóviles en Canadá, quienes ya valoran futuros planes de reducción de costes.

A todo lo anterior se une la transformación del sector automotriz canadiense hacia proyectos de vehículos eléctricos, siguiendo la agenda marcada por el país, en un entorno en el que la adopción de este tipo de vehículos por parte de Estados Unidos está siendo más lenta de lo previsto, lo que impacta directamente en la producción local puesto que su mayor consumidor es Estados Unidos.

En relación con los vehículos eléctricos, el mercado prevé que las ventas de automóviles de pasajeros se mantengan por debajo del 25 % hasta 2034. En cambio, se prevé que los vehículos eléctricos comerciales representen el 33 % del total de ventas de vehículos comerciales para 2034²¹.

²¹ BMI- Canada Autos Report / Q2 2025



PREVISIÓN DE VENTA DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN CANADA: PASAJEROS

Passenger Electric Vehicle Market - Historical Data And Forecasts (Canada 2023-2034)

Indicator	2023	2024	2025f	2026f	2027f	2028f	2029f	2030f	2031f	2032f	2033f	2034f
Passenger electric vehicle sales, units	38,155	31,895	19,235	24,284	24,527	29,727	35,028	45,486	51,046	54,134	57,279	60,481
Passenger electric vehicle sales, % y-o-y	-14.2	-16.4	-39.7	26.2	1.0	21.2	17.8	29.9	12.2	6.0	5.8	5.6
Passenger battery electric vehicle sales, units	34,852	31,438	14,333	19,427	19,173	23,061	27,172	35,056	39,109	41,220	43,297	45,349
Passenger battery electric vehicle sales, % y-o-y	-14.1	-9.8	-54.4	35.5	-1.3	20.3	17.8	29.0	11.6	5.4	5.0	4.7
Passenger plug-in hybrid electric vehicle sales, units	3,303	6,168	4,902	4,857	5,354	6,666	7,856	10,430	11,937	12,914	13,982	15,132
Passenger plug-in hybrid electric vehicle sales, % y-o-y	-15.5	86.7	-20.5	-0.9	10.2	24.5	17.9	32.8	14.4	8.2	8.3	8.2

BMI- Canada Autos Report / Q2 2025

PREVISIÓN DE VENTA DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN CANADA: COMERCIALES

Commercial Electric Vehicle Market - Historical Data And Forecasts (Canada 2023-2034)

Indicator	2023	2024	2025f	2026f	2027f	2028f	2029f	2030f	2031f	2032f	2033f	2034f
Commercial electric vehicle sales, units	146,423	233,379	293,163	349,887	403,266	452,883	499,261	542,605	583,082	620,880	656,161	689,071
Commercial electric vehicle sales, % y-o-y	85	59	25	19	15	12	10	8	7	6	5	5

BMI- Canada Autos Report / Q2 2025

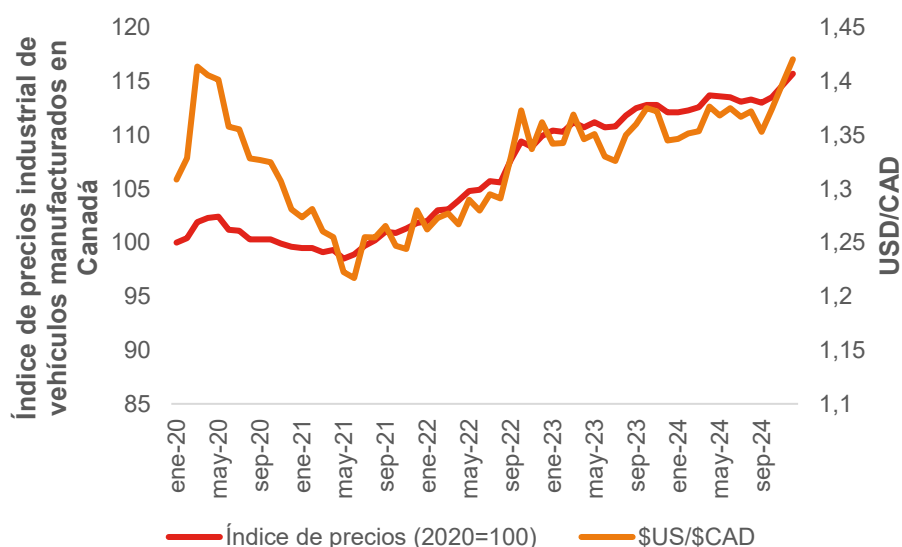
5. Precios

5.1. El precio de los equipos y componentes de automoción

El sector canadiense de componentes de automoción está altamente expuesto al tipo de cambio, dado que la mayor parte de su producción se exporta a Estados Unidos.

Los fabricantes de vehículos suelen establecer acuerdos de precios con sus proveedores en dólares estadounidenses, lo que genera una fuerte dependencia del tipo de cambio para la competitividad del producto final. Esta correlación puede observarse claramente en el siguiente gráfico:

ÍNDICE DE PRECIOS DE LOS VEHÍCULOS MANUFACTURADOS EN CANADÁ EN RELACIÓN CON EL TIPO DE CAMBIO DEL DÓLAR AMERICANO Y EL DÓLAR CANADIENSE



Elaboración propia a partir de datos de Statistics Canada y Banco de Canadá

El tipo de cambio USD-CAD sigue siendo un factor decisivo en la fijación de precios de vehículos y componentes hechos en Canadá. La reciente depreciación del dólar canadiense ha aliviado los costes, pero los aranceles impuestos por Estados Unidos podrían revertir esa ventaja.

La demanda parece haberse anticipado a estos cambios, reflejando un repunte en las ventas durante los primeros meses de 2025, en antelación a los aranceles anunciados por la administración americana. En los tres primeros meses del año 2025, las exportaciones de vehículos ligeros registraron niveles elevados, sin embargo, a partir de abril, y tras el anuncio de la imposición de

aranceles, los fabricantes en Canadá redujeron la producción, lo que resultó en una fuerte caída de las exportaciones de vehículos de motor y sus partes (-17,4 %)²².

En los productos con menor valor añadido, como filtros y radiadores, a diferencia de aquellos con mayor componente tecnológico, el precio es el principal factor de diferenciación respecto a la competencia.

Sin embargo, en aquellos productos con un alto componente tecnológico, el precio no es un factor decisivo. Muchos fabricantes canadienses han centrado sus esfuerzos en la innovación y diferenciación tecnológica como estrategia frente a la competencia de los fabricantes que compiten en precios.

Uno de los mayores retos a los que ha tenido que hacer frente el sector es la creciente competencia ofrecida por los fabricantes situados en países donde el coste de la mano de obra es más reducido, especialmente, México. En este sentido, el mayor coste de la mano de obra en Canadá debido, en parte, a la fuerza de los sindicatos, ha llevado a los fabricantes de equipos y componentes de automoción del país a orientar su producción hacia componentes con mayor valor añadido y diferenciación. Este proceso se ha visto acelerado por la creciente competencia de países como México y China²³. Esta tendencia de deslocalización ha provocado un aumento sostenido de las importaciones en la última década. Muchas empresas locales no han podido competir con los bajos precios de los importadores, viéndose forzadas a cerrar o fusionarse.

5.2. Márgenes del sector

Según los informes elaborados por IBIS World relativos a componentes de la industria auxiliar del automóvil, los márgenes generados por los fabricantes canadienses y sus previsiones son las siguientes:

MÁRGENES ACTUALES Y FUTUROS

NAICS	DEFINICIÓN	ACTUAL	FUTURA
33631	Fabricantes de motores y partes	8,50%	9,40%
33639	Fabricantes de otros componentes	8,70%	8,70%

Ibis World: Auto Parts Manufacturing in Canada y Automobile Engine parts Manufacturing in Canada

²² Statistics Canada ([Link](#))

²³ Ibis world. Auto parts Manufacturing in Canada

6. Percepción del producto español

Como se ha visto en apartados anteriores, las importaciones de origen español de equipos y componentes de automoción suponen un porcentaje muy pequeño respecto al total de las importaciones canadienses del sector (0,54 % en 2024), lo que no permite llevar a cabo un análisis representativo de la percepción del producto español en este sector.

Analizando las exportaciones españolas del sector de componentes de automoción, la partida más relevante en los últimos cinco años ha sido la exportación de motores de pistón encendido por chispa. Esta partida ha venido representando en torno al 90 % de las exportaciones, si bien en los dos últimos años han descendido. En el año 2024, las exportaciones de motores se han reducido drásticamente respecto del año anterior (70 %)²⁴.

En concreto, las exportaciones de estos motores se correspondían principalmente con unidades fabricadas en la provincia de Valencia, donde Ford tiene una planta (concretamente en la localidad de Almussafes), que venía fabricando motores *Ecoboost* que enviaba a su fábrica de Oakville para su ensamblaje en el modelo Ford Edge. En el año 2019, Ford decidió parar de forma gradual la producción de motores *Ecoboost*²⁵ en Almussafes y fabricar la nueva generación de motores en Norteamérica, más cerca de sus plantas de ensamblaje, dado que más del 90 % de estos motores se exportaban a dicha región.

En la medida en la que el sector automotriz de Canadá debe reorientarse hacia la producción de vehículos eléctricos, siguiendo la política de electrificación aprobada por el país, la demanda canadiense de motores de pistón encendido por chispa, el producto estrella de las exportaciones de España a Canadá, se irá reduciendo progresivamente dado que a partir de 2035 solo podrán venderse vehículos nuevos de cero emisiones.

Respecto a la presencia de empresas españolas del sector en Canadá, cabe destacar que el Grupo Antolín estuvo presente hasta 2017. En 2015, Magna International, con sede en Ontario, vendió su negocio de fabricación de interiores de automóviles, a excepción de la fabricación de asientos, al Grupo Antolín. Con posterioridad, en abril de 2017, Grupo Antolín vendió a Lear Corporación su negocio de asientos automotrices²⁶. El negocio incluía 12 plantas de fabricación, 2 centros tecnológicos y 2.273 empleados, con operaciones en cinco países de Europa y el norte de África. Esta operación también incluía las plantas ubicadas en Canadá (Oshawa y Brampton).

²⁴ DataComex

²⁵ <https://www.europapress.es/motor/sector-00644/noticia-ford-no-fabricara-almussafes-valencia-nueva-generacion-motores-ecoboost-20-23-litros-20191031154342.html>

²⁶ <https://www.lear.com/newsroom/lear-completes-acquisition-of-grupo-antolins-automotive-seating-business>

7. Acceso al mercado – Barreras

La principal barrera de entrada al mercado canadiense para las empresas extranjeras es la fuerte integración de la industria nacional en el sector automotriz norteamericano. Esta estrecha conexión entre las industrias de Canadá, Estados Unidos y México, favorecida por el acuerdo CUSMA, dificulta considerablemente el acceso al mercado a compañías ajenas a estos tres países. En el apartado 8.1 de este informe se desarrollan las reglas de origen del acuerdo CUSMA. Por tanto, cualquier fabricante español que desee operar en el mercado norteamericano debería considerar seriamente establecerse en la región.

A lo anterior se suma la existencia de diferentes normativas y estándares técnicos entre la Unión Europea y Canadá, que constituyen verdaderas barreras estructurales al comercio. Mientras que la Unión Europea basa gran parte de su normativa en los reglamentos técnicos elaborados por la UNECE (United Nations Economic Commission for Europe), Canadá aplica su propio marco normativo, el Canadian Motor Vehicle Safety Standards (CMVSS), más alineado con los estándares estadounidenses (FMVSS). Aunque Canadá ha adoptado parcialmente algunos reglamentos de la UNECE, no todos están incorporados al CMVSS, por lo que los productos fabricados en Europa pueden no cumplir con los requisitos canadienses. Esto obliga a los fabricantes europeos a realizar modificaciones técnicas para adaptar sus productos al mercado canadiense, con los correspondientes costes asociados.

Si un producto no está certificado bajo la normativa CMVSS, no puede ser exportado ni vendido en Canadá, aunque cumpla con las normas europeas. Estas limitaciones dificultan que los exportadores europeos, y entre ellos los españoles, puedan suministrar piezas y componentes (excluyendo los vehículos terminados) a Canadá para su ensamblaje local o para su reexportación a Estados Unidos o México. Para liberar completamente este potencial comercial, sería necesario un mayor alineamiento normativo, aunque tales cambios se consideran poco probables en el corto plazo.

Además, la aplicación por parte de Canadá de un impuesto sobre artículos de lujo (en vigor desde el 1 de septiembre de 2022), que grava los automóviles cuyo precio minorista supera los 100.000 dólares canadienses²⁷, supone una barrera adicional que afecta indirectamente a la industria auxiliar del automóvil, en lo relativo al suministro de componentes destinados a vehículos de lujo, como puede ser el caso de marcas como BMW o Mercedes.

²⁷ Este impuesto se calcula como el menor valor entre: el 20 % del importe que exceda 100.000 dólares canadienses o el 10 % del valor total del vehículo.

A continuación, se analizan las características y otras barreras de entrada de los mercados correspondientes a los productos previamente analizados:

- ✓ Motores y sus partes (NAICS 33631)
- ✓ Otras partes (NAICS 33639)

7.1. Motores y sus partes (NAICS 33631)

Las barreras de entrada al mercado son altas. A continuación, se muestran las características del mercado canadiense y se detallan las principales barreras de acceso²⁸:

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

Características	Nivel/ Tendencia
Competencia	Alta/Creciente
Concentración	Alta
Ciclo de vida del sector	Maduro
Volatilidad de los ingresos	Alta
Regulación y políticas	Moderada/Creciente
Ayuda al sector	Moderada/Estable
Innovación	Alta

IbisWorld. Automobile Engine Parts Manufacturing in Canada

PRINCIPALES BARRERAS DE ACCESO

Categoría	Descripción	Impacto para nuevas empresas
Legal	Requiere licencias federales y cumplimiento de normativas locales, provinciales y nacionales en materia de salud, legislación laboral y emisiones.	Obstaculiza la entrada por la complejidad regulatoria y los costos asociados al cumplimiento normativo.
Costes de entrada	Altos costes iniciales derivados de la necesidad de operar a gran escala. Inversión significativa en maquinaria, materiales y mano de obra.	Dificulta el acceso al mercado a empresas sin capital suficiente o sin respaldo financiero sólido.
Diferenciación	El sector está dominado por grandes fabricantes integrados verticalmente. La diferenciación requiere calidad, precios competitivos y fiabilidad en la entrega.	Las nuevas empresas tienen dificultades para posicionarse y competir sin ventajas tecnológicas o comerciales claras.
Gastos de capital	Industria intensiva en capital humano y tecnológico. Alta inversión en personal cualificado, mano de obra sindicalizada e innovación (I+D).	Aumenta el riesgo de entrada, especialmente para empresas que no puedan afrontar gastos continuos en tecnología y talento.

Elaboración propia a partir del informe de IbisWorld Automobile Engine Parts Manufacturing in Canada

²⁸ Ibis world. Automobile Engine Parts Manufacturing in Canada

El sector canadiense de fabricación de motores es un mercado maduro, verticalmente integrado y altamente competitivo, lo que genera importantes barreras para nuevas empresas que quieran ingresar. Entre las principales barreras destacan:

- **Legales:** Las nuevas empresas enfrentan barreras regulatorias importantes, ya que deben obtener licencias y cumplir con una amplia gama de normativas a nivel local, provincial y federal. Estas incluyen requisitos de salud, seguridad, sanidad y leyes laborales. Además, el endurecimiento de los estándares de emisiones obliga a invertir en tecnologías más limpias, lo que supone un desafío adicional para nuevas empresas.
- **Altos costes iniciales:** Iniciar operaciones en esta industria requiere una fuerte inversión inicial. Las empresas deben contar con instalaciones a gran escala para ser competitivas y alcanzar economías de escala. La adquisición de maquinaria especializada, los materiales y la contratación de personal representan costos significativos que pueden disuadir a nuevos entrantes sin respaldo financiero sólido.
- **Diferenciación:** El sector está dominado por grandes fabricantes integrados verticalmente, lo que deja poco espacio para pequeños productores independientes. Las nuevas empresas deben competir ofreciendo productos de alta calidad, precios atractivos y cumplimiento riguroso de los contratos y plazos de entrega. Esto exige capacidades logísticas, técnicas y comerciales bien desarrolladas desde el inicio.
- **Gastos de capital:** Además de la inversión en maquinaria, la industria requiere personal altamente cualificado para operar equipos complejos y diseñar nuevos productos. Muchos trabajadores están sindicalizados, lo que incrementa los costes laborales. A esto se suma la necesidad de invertir constantemente en investigación y desarrollo, especialmente en tecnologías orientadas a la eficiencia energética y la electrificación.

7.2. Otras partes (NAICS 33639)

Las barreras de entrada al mercado son moderadas, pero se están incrementando. A continuación, se muestran las características del mercado canadiense y se detallan las principales barreras de acceso²⁹:

²⁹ Ibis world. Auto parts Manufacturing in Canada

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

Características	Nivel/ Tendencia
Competencia	Alta/Estable
Concentración	Baja
Ciclo de vida del sector	Maduro
Volatilidad de los ingresos	Moderado
Regulación y políticas	Moderada/Estable
Ayudas al sector	Bajas/Creciente
Innovación	Moderada

IbisWorld. Auto parts manufacturing in Canada (2024)

PRINCIPALES BARRERAS DE ACCESO

Categoría	Descripción	Impacto para nuevas empresas
Legal	Regulaciones estrictas en materia ambiental y de seguridad vial, especialmente en emisiones.	Requiere cumplimiento normativo riguroso, aumentando los costes y barreras legales.
Costes de entrada	Inversión en maquinaria, instalaciones, materiales y logística. Se necesitan grandes volúmenes para lograr rentabilidad.	Altas barreras económicas; difícil entrada sin gran capital inicial.
Diferenciación	Empresas establecidas tienen contratos con fabricantes de automóviles. Sin embargo, el mercado está fragmentado y hay espacio en nichos especializados.	Difícil competir con actores consolidados, pero posible acceder a nichos, especialmente en EV.
Gastos de capital	Automatización, equipamiento y planta. Inversión en personal técnico para I+D y control de calidad.	Requiere capacidad financiera para innovar y mantener altos estándares técnicos.

Elaboración propia a partir del informe de IbisWorld. Auto parts manufacturing in Canada (2024)

El sector canadiense de autopartes es un mercado maduro, altamente competitivo y fragmentado por la especialización de productos, lo que genera importantes barreras para nuevas empresas que quieran ingresar. Entre las principales barreras destacan:

- **Altos costes iniciales:** La infraestructura, maquinaria, materias primas y la inversión constante en innovación y calidad técnica son imprescindibles para cumplir con las exigentes normativas medioambientales y de seguridad.
- **Economías de escala:** Solo las empresas con suficiente tamaño y capacidad productiva pueden competir con eficacia en costes, especialmente en productos con bajo valor añadido, donde la competencia se basa en precios.

- **Diferenciación tecnológica:** Para productos avanzados que incorporan I+D, como piezas ligeras o adaptadas a vehículos eléctricos, la innovación, calidad y capacidad técnica son claves, desplazando la importancia exclusiva del precio.
- **Volatilidad económica:** La incertidumbre derivada de fluctuaciones globales, interrupciones en la cadena de suministro y competencia extranjera genera inestabilidad en las ganancias, dificultando la entrada y permanencia de nuevos competidores.
- **Costes de materiales:** La alta y variable cotización de materias primas esenciales, agravada por eventos internacionales, representa un reto para asegurar cadenas de suministro estables y rentables.
- **Presión sindical y costes laborales:** El aumento de salarios y la resistencia a la automatización, impulsados por sindicatos, incrementan los costes operativos y limitan la flexibilidad para reducir gastos mediante tecnología.
- **Inversión en tecnología y automatización:** La necesidad de capital y equipos especializados para mantener la competitividad en innovación y eficiencia supone una barrera para nuevos entrantes con recursos limitados.
- **Barreras regulatorias y ambientales:** Cumplir con estrictas normativas sobre emisiones, seguridad y condiciones laborales implica costes adicionales y complejidad operativa, que representan un desafío para los recién llegados.

En resumen, el éxito para nuevas empresas en este mercado dependerá de su capacidad para afrontar altos costes iniciales, invertir en innovación tecnológica y posicionarse estratégicamente en coste o diferenciación, superando barreras económicas, laborales y regulatorias que condicionan el acceso y la competencia.

8. Perspectivas del sector y oportunidades

El sector automotriz canadiense atraviesa un momento clave, marcado por la revisión del acuerdo CUSMA en 2026, el impacto de las decisiones comerciales de EE. UU. y la ambiciosa agenda climática del Gobierno de Canadá. Estos factores configuran un escenario complejo, pero también ofrecen oportunidades para las empresas con capacidad de adaptación. En este contexto, los fabricantes de vehículos evaluarán cuidadosamente la adquisición de piezas fuera de la zona CUSMA, debido al impacto en el cumplimiento de las reglas de origen y en la aplicación de aranceles sobre automóviles.

8.1. CUSMA y las reglas de origen

El acuerdo CUSMA, suscrito por Estados Unidos, México y Canadá, establece reglas de origen estrictas que impactan directamente en la competitividad de la industria automotriz y, en consecuencia, de su industria auxiliar.

Estas reglas de origen determinan cómo se debe acreditar el origen de los productos para que puedan beneficiarse de las ventajas arancelarias que ofrece este acuerdo comercial trilateral.

Para que los vehículos y sus componentes puedan acceder a estos beneficios, deben cumplir con tres requisitos principales: valor del contenido regional (Regional Value Content), contenido de valor laboral (Labor Value Content) y requisitos de compra de acero y aluminio.

Se establecieron diferentes plazos de implementación de las reglas de origen según el tipo de vehículo. Para los vehículos ligeros, que incluyen vehículos de pasajeros y camiones ligeros, el plazo de implementación finalizó el 1 de julio de 2023, mientras que para los vehículos pesados el plazo finalizará el 1 de julio de 2027.

A continuación, se presenta una tabla con las reglas de origen específicas y porcentajes que deben cumplirse para que los productos se consideren originarios y puedan disfrutar de los beneficios arancelarios del CUSMA:



Requisito	Descripción	% mínimo vehículos ligeros	% mínimo camiones pesados
Contenido regional de valor (RVC)	Porcentaje del valor del vehículo o componentes que debe provenir de Canadá, EE. UU. o México	75% para vehículos ligeros	64% para vehículos pesados (se incrementa al 70% a partir de 1 de julio de 2027)
		75% para piezas esenciales "core"	no aplica
		70% para piezas principales	70% para piezas principales
		65% para piezas complementarias	60% para piezas complementarias
Contenido del valor laboral (LVC)	Porcentaje del valor generado en plantas con salarios mínimos iguales o superiores a US\$16/hora	40% para vehículos de pasajeros	45% para camiones pesados
		45% para camionetas ligeras	
Acero y aluminio	Porcentaje del valor del acero y aluminio que debe ser originario de países del acuerdo	70% del acero	70% del acero
		70% del aluminio	70% del aluminio

Elaboración propia a partir del documento USMCA Automotive Rules of Origin: Economic Impact and Operation, 2025 Report

Poco después de que el acuerdo entrara en vigor, surgió una disputa sobre la aplicación de las reglas de origen a ciertas partes esenciales de los vehículos. La controversia se centró en cómo calcular el contenido regional (RVC) de los vehículos:

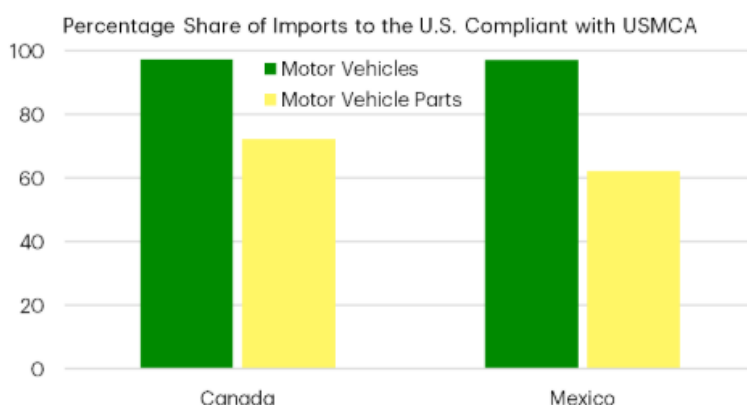
- México y Canadá argumentaron que las partes esenciales de un vehículo, si cumplen los requisitos del contenido regional, debían considerarse como 100 % originarias (principio de roll-up) al calcular el contenido regional del vehículo completo.
- Estados Unidos sostuvo que solo el contenido originario de esas partes esenciales podía contarse, lo que hacía más difícil cumplir los requisitos.

La disputa que se planteó entre Estados Unidos, Canadá y México sobre el uso del principio de roll-up para el cálculo del valor del contenido regional fue resuelta a favor de Canadá y México en 2023, consolidando la interpretación más flexible y favorable para la industria regional.

Durante el primer mandato del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, se endurecieron las reglas de origen con el objetivo de que una mayor parte de los vehículos y sus componentes se fabricaran dentro de Norteamérica. Es previsible que, en la próxima revisión del acuerdo prevista para 2026, estas reglas se endurezcan aún más.

Análisis realizados por el servicio de estudios del banco canadiense TD han valorado las exportaciones realizadas por Canadá y México a Estados Unidos en el mes de marzo de 2025, analizando el cumplimiento de las reglas de origen del acuerdo CUSMA. Según este análisis, el 97 % de las exportaciones de vehículos provenientes de Canadá cumplían las reglas de origen, mientras que tan sólo lo cumplían el 72 % de las exportaciones de autopartes. A continuación, se muestra gráficamente:

Chart 1: Nearly All U.S. Vehicle Imports from Canada & Mexico Comply with USMCA



TD Economics- North American Auto Outlook 2025

8.2. Política comercial de EE. UU. e incertidumbre arancelaria

Estados Unidos ha impuesto un arancel del 25 % bajo la Sección 232 a los vehículos y componentes importados al país. Además, ha aprobado aranceles del 50 % sobre las importaciones de acero y aluminio bajo la misma Sección 232, afectando a materiales esenciales para esta industria. Estos aranceles han generado una gran incertidumbre en el sector automotriz canadiense, ya que aproximadamente el 95 % de los vehículos producidos en Canadá se exportan a EE. UU.

La proclamación presidencial 10908, firmada por el presidente Donald Trump el 26 de marzo de 2025, estableció los siguientes aranceles:

1. Un arancel del 25 % sobre los vehículos ligeros importados a Estados Unidos (coches y camiones ligeros), que entró en vigor el 3 de abril de 2025.

Si los vehículos cumplen con las reglas de origen establecidas por el acuerdo CUSMA, este arancel se aplicará únicamente a la parte del vehículo que no califique como “contenido estadounidense”, entendiendo como tal, las partes producidas completamente o transformadas sustancialmente en Estados Unidos.

2. Un arancel del 25 % sobre componentes de automóviles importados a Estados Unidos, que entró en vigor el 3 de mayo de 2025.

En el caso de los componentes que cumplan con las reglas del acuerdo CUSMA, excluyendo los kits de ensamblaje (knock-down kits) y los conjuntos de piezas, se estableció una exención temporal hasta que el Secretario de Comercio, en consulta con la CBP (US Customs and Border Protection), establezca el procedimiento para aplicar el arancel únicamente al valor del producto no estadounidense.

Para los vehículos que califiquen bajo el acuerdo CUSMA, sus importadores podrán presentar la documentación que identifique el contenido estadounidense para cada modelo importado. En base a ello, el Secretario de Comercio podrá autorizar que se aplique el arancel del 25 % exclusivamente al contenido no estadounidense. La cuantía sobre la que se aplicará el arancel se determinará como diferencia entre el valor total del vehículo y el contenido estadounidense.

El 29 de abril de 2025, mediante proclamación presidencial 10925, el presidente Trump realizó una enmienda a su proclamación del 26 de marzo de 2025, estableciendo compensaciones arancelarias para los componentes importados sujetos al arancel de la sección 232. Los fabricantes que ensamblen sus vehículos en Estados Unidos serán elegibles para recibir una compensación, que se calculará sobre el precio de venta recomendado por el fabricante (MSRP, Manufacturer's Suggested Retail Price):

- 3,75 % del MSRP para los automóviles ensamblados en Estados Unidos entre el 3 de abril de 2025 y el 30 de abril de 2026.
- 2,5 % del MSRP para los automóviles ensamblados entre el 1 de mayo de 2026 y el 30 de abril de 2027.

Dicha enmienda establece que el contenido estadounidense, incluida la ingeniería y la investigación y el desarrollo, de los vehículos ensamblados en Estados Unidos es actualmente del 85 % (2025-2026), con el objetivo de alcanzar el 90 % en 2026-27. Estas compensaciones vendrían a mitigar los aranceles del 25 % aplicables a los componentes importados, que representan el 15 % del contenido del automóvil durante el primer año (2025-26) y el 10 % durante el segundo año (2026-27).

El procedimiento aduanero vigente para las importaciones de componentes a Estados Unidos está recogido en la guía CSMS 64913145, titulada Aranceles de importación sobre ciertas piezas de automóviles, publicada por la CBP (US Customs and Border Protection) el 1 de mayo de 2025. En esta guía se establece el código arancelario 9903.94.06 para las autopartes que cumplan los requisitos CUSMA, código que no está sujeto al arancel del 25 % de la sección 232.

En cuanto al procedimiento aduanero aplicable a las importaciones de vehículos a Estados Unidos, el 16 de julio de 2025 la CBP publicó la guía CSMS 65649652, titulada Aplicación de los aranceles de importación de la Sección 232 a los vehículos de pasajeros y camiones ligeros que califican para el tratado CUSMA. Esta guía proporciona instrucciones para importadores, brókers y presentadores de declaraciones sobre cómo cumplimentar las entradas de los vehículos de pasajeros y camiones ligeros que hayan recibido la aprobación del Secretario de Comercio, para que el arancel de la Sección 232 se aplique exclusivamente al valor del contenido no estadounidense.

8.3. El acuerdo CETA y su afectación a la industria auxiliar del automóvil

El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA, por sus siglas en inglés) entre la Unión Europea y Canadá entró en vigor provisionalmente el 17 de septiembre de 2017. Este acuerdo marco, que regula las relaciones comerciales entre España y Canadá, tiene como objetivo no solo eliminar las barreras arancelarias, sino también las no arancelarias, liberalizar el comercio de servicios y así como facilitar los movimientos de personas e inversiones.

La entrada en vigor provisional del acuerdo supuso la eliminación inmediata del 98 % de las líneas arancelarias, a lo que se añadiría un 1 % adicional en periodos de 3 a 7 años, para aquellos productos considerados sensibles. En la industria automotriz, la liberalización arancelaria se ha realizado de forma gradual a lo largo de un periodo de siete años, y a la fecha ya se han cumplido todos los plazos transitorios.

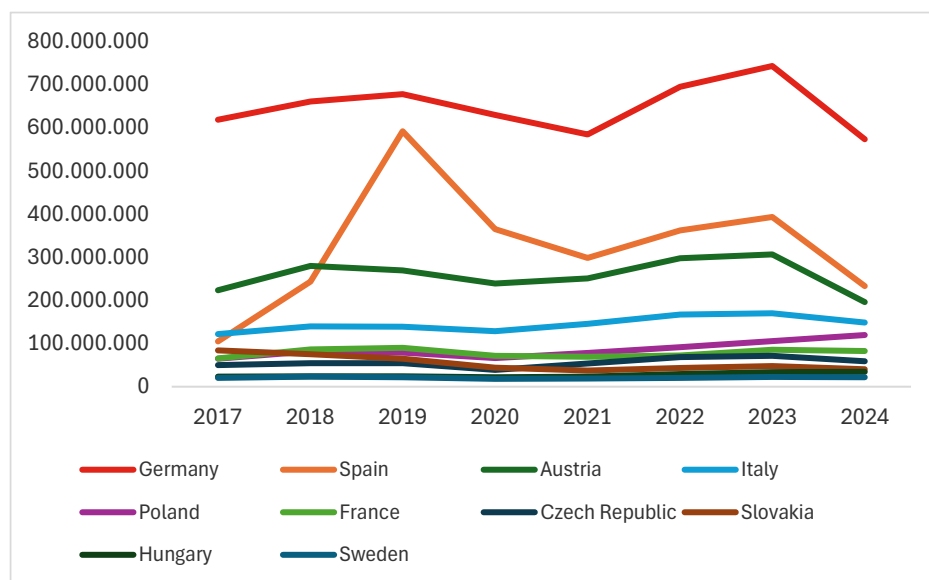
La implementación del acuerdo CETA ha beneficiado las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Canadá, propiciando un incremento del comercio bilateral. Tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron tras la entrada en vigor del acuerdo. La Unión Europea mantiene un saldo comercial de 4.400 millones de euros anuales³⁰. El sector automotriz es uno de los sectores que ha registrado un mayor incremento bilateral de sus exportaciones, con un aumento del 24 %.

El siguiente gráfico muestra la evolución de las importaciones de Canadá de autopartes (NAICS 3363) entre 2017 y 2024, procedentes de los diez principales países exportadores de la Unión Europea:

³⁰ Study in support of an ex - post evaluation of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between EU and its Member States and Canada

PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA UNIÓN EUROPEA A CANADÁ: INDUSTRIA AUXILIAR DEL AUTOMÓVIL (NAICS 3363)

Dólares canadienses



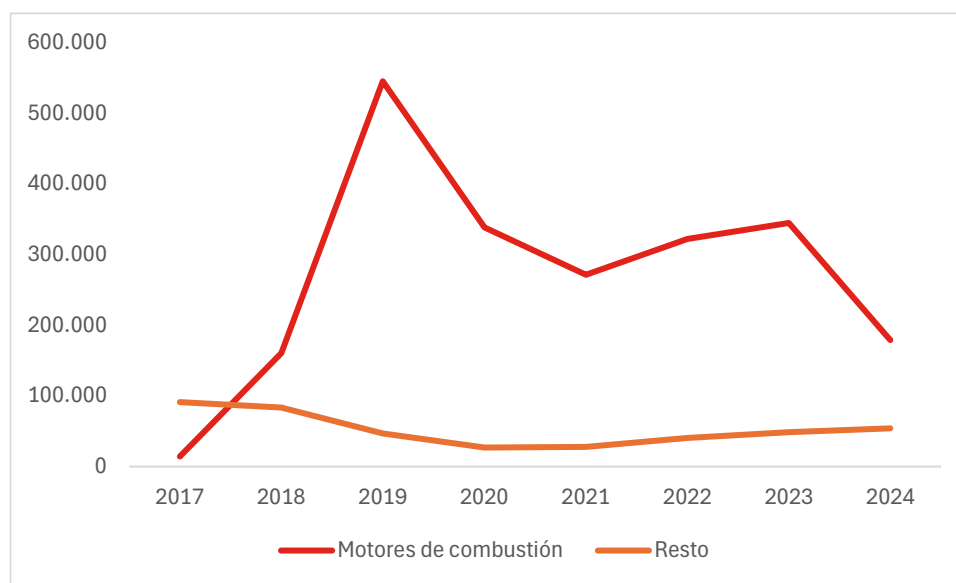
Gobierno de Canadá. Trade data online – Motor Vehicle Parts Manufacturing

En lo que respecta a España, si bien las exportaciones a Canadá se han incrementado durante el periodo de vigencia del acuerdo CETA, registra una tendencia a la baja desde 2019.

Si se desglosan las exportaciones de autopartes realizadas por España en la partida de motores de pistón encendido por chispa, que corresponden principalmente a motores exportados desde la provincia de Valencia, donde Ford venía fabricando sus motores *Ecoboost* para su posterior ensamblaje en la planta de Oakville, la evolución de las importaciones de Canadá de autopartes procedentes de España entre 2017 y 2024 ha sido la siguiente:

EXPORTACIONES DE ESPAÑA: INDUSTRIA AUXILIAR DEL AUTOMÓVIL

Dólares canadienses



Gobierno de Canadá. Trade data online – Motor Vehicle Parts Manufacturing

A la vista del gráfico, no puede concluirse que las exportaciones de autopartes de España hacia Canadá se hayan visto favorecidas por la aplicación del acuerdo CUSMA, ni en motores ni en el resto de los componentes considerados de forma agregada.

8.4. Transición hacia el vehículo eléctrico

Canadá ha adoptado una política de electrificación ambiciosa: a partir de 2035 sólo podrán venderse vehículos nuevos de cero emisiones. Con ese objetivo, se han fijado metas intermedias anuales y progresivas desde 2026 (20 % de las ventas), acompañadas de inversiones en infraestructura, incentivos fiscales e industriales y apoyo a los fabricantes. Sin embargo, la falta de alineación regulatoria con Estados Unidos preocupa a la industria, que advierte que esta descoordinación podría favorecer importaciones desde China y debilitar la posición de Canadá en la cadena de valor norteamericana.

Inversiones anunciadas y freno en la ejecución

En un primer momento las empresas del sector acogieron con entusiasmo las políticas de transición ecológica adoptadas por el gobierno de Canadá y anunciaron importantes inversiones en el sector.

Así, entre otros, se anunciaron los siguientes proyectos:

- **Ford** anunció una inversión de 1.800 millones de dólares canadienses para reconvertir su planta de Oakville en una planta de ensamblaje de vehículos eléctricos.
- **Stellantis–LG Energy Solution (NextStar)** anunció un proyecto de 5.000 millones de dólares canadienses en Windsor para producir baterías.
- **PowerCo** (filial de Volkswagen) se comprometió a una inversión de 7.000 millones de dólares canadienses en Ontario para una gigafactoría de baterías.
- **Northvolt Batteries** anunció una planta de 7.000 millones de dólares canadienses en Quebec con capacidad de 60 GWh.
- **Honda** anunció un plan de 15.000 millones de dólares canadienses para una planta de ensamblaje de vehículos eléctricos en Alliston (Ontario) con capacidad para 240.000 unidades anuales, una planta de baterías con 36 GWh de capacidad y dos plantas de materiales para baterías.

Sin embargo, la evolución del sector, menos favorable de lo que inicialmente se había previsto, así como la incertidumbre derivada de los aranceles impuestos por Estados Unidos, y el retraso en los incentivos gubernamentales anunciados, han llevado a muchas de las empresas a afrontar el futuro del sector con cautela, retrasando e incluso paralizando las millonarias inversiones que habían anunciado. Algunas de estas decisiones empresariales se enumeran a continuación:

- Honda anunció que posponía su plan de inversión de 15.000 millones de dólares en Ontario debido a la ralentización del mercado de vehículos eléctricos.
- Stellantis–LG Energy Solution paralizó de la construcción de la gigafactoría de baterías de 5.000 millones de dólares en Windsor debido a disputas sobre incentivos gubernamentales.
- General Motors (BrightDrop) ha detenido la producción de su furgoneta eléctrica BrightDrop en la planta de Ingersoll alegando debilidad del mercado y la imposición de aranceles estadounidenses.
- Ford ha retrasado los planes de construir SUVs eléctricos argumentando baja demanda global.
- Northvolt postergó su proyecto de gigafactoría en Quebec.
- Ford anunció que posponía hasta 2027 la reconversión de su planta de Oakville para fabricar coches eléctricos, produciendo en su lugar camionetas con motor de gasolina.

Recientemente, los fabricantes de automóviles se han reunido con el primer ministro canadiense, Mark Carney, para solicitar la derogación del mandato que establece que, a partir de 2035, únicamente podrán venderse vehículos nuevos de cero emisiones.

8.5. El papel de las asociaciones del sector de componentes

La Asociación Canadiense de Fabricantes de Vehículos (CVMA), que representa a los principales fabricantes del país (Ford, General Motors y Stellantis), ha manifestado su posición en cuanto sector y a la futura renegociación en 2026 del acuerdo CUSMA.

Conocedores de que este acuerdo establece la base legal que respalda la integración del sector de automoción norteamericano, ya que garantiza acceso al mercado estadounidense (el mayor socio comercial de Canadá), y que facilita la alineación normativa con EE. UU. y refuerza la competitividad del sector automotriz canadiense, la CVMA ha instado al Gobierno de Canadá a proteger el acceso preferencial al mercado estadounidense y a mantener la integración de la cadena de suministro automotriz, proponiendo tres acciones clave³¹:

1. Mejorar la alineación regulatoria con EE. UU.: la reciente implementación de un mandato obligatorio de ventas de vehículos eléctricos por parte del gobierno federal representa una ruptura con el enfoque tradicional de armonización con Estados Unidos. La CVMA advierte que esta medida debilita la integración con el mercado estadounidense, abre la puerta a importaciones de China y pone en riesgo la competitividad de Canadá en la producción de vehículos eléctricos. Por ello, recomienda eliminar esta medida antes de la revisión del CUSMA.
2. Reforzar el papel de Canadá en la cadena de suministro de vehículos eléctricos: la transición hacia la electrificación exige que Canadá aumente y diversifique rápidamente su producción de minerales críticos. Esto fortalecería la seguridad energética y económica de América del Norte, fomentaría el comercio trilateral y posicionaría a Canadá como un actor clave en las discusiones del CUSMA.
3. Asegurar la fiabilidad del transporte: la industria automotriz depende de sistemas logísticos eficientes y predecibles para mantener el flujo de producción. Las interrupciones recientes en el transporte en Canadá han dañado la economía norteamericana. Es crucial demostrar que Canadá es una jurisdicción confiable para la producción y el movimiento de bienes.

Finalmente, la CVMA alerta sobre el aumento de aranceles en EE. UU. a los vehículos eléctricos chinos y señala que Canadá no puede estar desalineado de su principal socio comercial. Insta al gobierno canadiense a coordinarse con Estados Unidos en materia de defensa comercial y seguridad ante el posible ingreso de vehículos eléctricos chinos con prácticas de dumping o con riesgos tecnológicos, dada la interconexión de las infraestructuras viales entre ambos países.

8.6. Fabricantes de autopartes: perspectivas

A lo largo de los últimos años, la industria canadiense de fabricación de autopartes ha experimentado una recuperación gradual tras el impacto negativo del COVID-19. La caída de los desplazamientos durante la pandemia y la desaceleración del sector manufacturero redujeron significativamente la demanda, provocando una contracción en los ingresos. Sin embargo, el retorno a la actividad presencial y la recuperación económica han impulsado nuevamente la circulación de vehículos y, con ello, la necesidad de autos nuevos, usados y servicios de reparación, favoreciendo indirectamente la demanda de componentes de automoción.

³¹ <https://www.cvma.ca/wp-content/uploads/2024/06/CVMA-Remarks-to-the-House-of-Commons-Standing-Committee-on-Trade-CUSMA.pdf>

Pese a esta recuperación, el sector se ha enfrentado a importantes desafíos, como el aumento de los tipos de interés, que ha encarecido la financiación de vehículos, frenando las ventas de unidades nuevas. También ha sufrido una fuerte volatilidad en la cadena de suministro debido, entre otros factores, a la invasión rusa de Ucrania y al encarecimiento de los costes de materiales clave como el acero y los semiconductores. Además, la competencia internacional, especialmente de países con menores costes laborales como México y China, y de economías con industrias automotrices más avanzadas, ha intensificado la penetración de importaciones, saturando el mercado.

Si bien la industria se enfrenta a múltiples retos, se espera que un moderado crecimiento económico sostenido, junto con una inflación también moderada, mantengan la confianza del consumidor, lo que estimulará las ventas de vehículos. El envejecimiento del parque automovilístico también jugará a favor del mercado de repuestos y servicios de reparación. A esto se suma la posible depreciación del dólar canadiense, que podría beneficiar las exportaciones, y el desarrollo de nuevos nichos vinculados a vehículos eléctricos, autónomos y tecnologías enfocadas en seguridad y sostenibilidad.

El futuro de la industria auxiliar del automóvil está totalmente vinculado a la fabricación de vehículos. Actualmente, la volátil política comercial de Estados Unidos ha llevado a un entorno de alta incertidumbre que afecta negativamente a la economía. Si los aranceles impuestos por Estados Unidos se mantienen, es previsible una caída de las ventas de vehículos y una recolocación gradual de los fabricantes de vehículos de Norteamérica hacia Estados Unidos en los próximos años, lo que afectará negativamente a la industria automotriz de Canadá, y con ello a su industria auxiliar.

En este contexto, las exportaciones de vehículos se han incrementado en el primer trimestre de 2025 en un 16,7 %³², probablemente como resultado de la anticipación a los aranceles anunciados por el presidente Trump.

Oportunidades para empresas extranjeras

Pese a las complejidades del mercado y al entorno de gran incertidumbre generado por los aranceles impuestos por Estados Unidos, Canadá puede representar una oportunidad para aquellas empresas dispuestas a establecerse en la región, asociarse con actores locales y/o invertir en producción local, con el fin de cumplir con los requisitos del acuerdo CUSMA.

No obstante, las perspectivas a corto plazo no son favorables, dada la tensión comercial y el endurecimiento de políticas proteccionistas en Norteamérica, que podrían afectar las cadenas de suministro y generar costes adicionales para los fabricantes.

La transición hacia la movilidad eléctrica y la reconversión industrial están abriendo oportunidades en innovación, componentes de nueva generación y servicios auxiliares. En este contexto, la innovación se perfila como un motor clave de crecimiento para los fabricantes canadienses, que se

³² Statistics Canada ([link](#))



orientarán cada vez más hacia mercados enfocados en sostenibilidad, seguridad y tecnologías vinculadas a vehículos eléctricos y autónomos.

Por otro lado, los fabricantes de automóviles acaban de reunirse con el primer ministro canadiense, Mark Carney, para solicitar la derogación del mandato que establece que, a partir de 2035, solo podrán venderse vehículos nuevos de cero emisiones, lo que añade mayor incertidumbre al no estar clara la dirección futura del sector.

icex

9. Información práctica

9.1. Colaboración público-privada en el sector automotriz

Canadá fomenta un entorno de I+D dinámico que promueve la colaboración público-privada con universidades para la investigación en el sector automotriz. Algunas de las iniciativas a destacar son las siguientes³³:

- **McMaster Institute for Automotive Research and Technology (MacAuto)** coordina el i+D en varias facultades e instalaciones, incluido el *McMaster Automotive Resource Centre* (MARC), uno de los programas de investigación académica líderes a nivel mundial en electrificación del transporte y movilidad inteligente, centrado en el desarrollo de soluciones sostenibles y energéticamente eficientes. Sus investigaciones abarcan desde motores eléctricos avanzados, electrónica de potencia, sistemas de gestión energética y controles, hasta trenes motrices electrificados, vehículos eléctricos y sistemas autónomos.
- **University of Windsor** con una especialización en ingeniería automotriz.
- **University of Waterloo's Centre for Automotive Research (WatCAR)** es un centro de investigación del sector automovilístico enfocado en estudios de vanguardia para mejorar la innovación y competitividad en el sector.
- **University of Ontario Institute of Technology's (UOIT's) Automotive Centre of Excellence** es un centro de investigación con tecnología puntera que incluye un túnel de viento creado para fomentar la investigación y el desarrollo en la industria.
- **National Research Council Canada (NRC) Automotive and Surface Transportation** apoya a los fabricantes de vehículos y a sus proveedores mediante el fortalecimiento del i+D en disciplinas relacionadas con la automoción, como materiales ligeros, propulsión alternativa y seguridad.
- **Magna-NRC Composites Centre of Excellence** apoya la industria automotriz y el desarrollo de vehículos de nueva generación con piezas más ligeras y duraderas.
- **Fraunhofer Project Centre for Composites Research** es un centro de investigación y banco de pruebas de escala industrial de la *Western University* en London, Ontario, enfocada en tecnologías compuestas para la reducción del peso de los vehículos.

³³ Invest in Canada. Automotive sector, Canada's competitive advantages

- **Canmet Materials Technology Laboratory** es el laboratorio propio del NRC dedicado a la investigación en metales y minerales, especializado en la fabricación, procesamiento y evaluación.
- **Innovative Vehicle Institute (IVI)** se encuentra en Quebec y está focalizado en vehículos eléctricos e híbridos, eficiencia energética y vehículos inteligentes.
- **PMG Technologies** es un centro de pruebas, validación y desarrollo de motores.
- **InnovÉE** está especializado en la electrificación del transporte.
- **Montreal Institute for Learning Algorithms (MILA)** instituto focalizado en la inteligencia artificial y aplicaciones de visión digital.

9.2. Ayuda a la i+D y apoyo a la inversión en Canadá

El gobierno de Canadá a nivel federal y provincial ofrece ayudas e incentivos tributarios a la inversión y financiación para compañías del sector que invierten en Canadá.

- **Strategic Innovation Fund (SIF)**³⁴. A partir del período 2021-2022, y durante cinco años, el Fondo de Innovación Estratégica distribuirá 7.200 millones de dólares a empresas innovadoras de todos los sectores industriales y tecnológicos de Canadá. De ese monto, 2.200 millones se destinarán a proyectos innovadores en toda la economía, incluido el sector automotriz, y 5.000 millones provendrán del Acelerador de Cero Emisiones Netas, un fondo dedicado a ampliar proyectos que contribuyan a la descarbonización y aceleren la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero para 2030.
- **Superclusters de Innovación** está invirtiendo hasta 950 millones de dólares en *superclusters* de innovación liderados por empresas con alto potencial de crecimiento. El *Supercluster* de Manufactura Avanzada es uno de los cinco seleccionados. Este clúster reúne a proveedores de primer nivel como Linamar y el Grupo Woodbridge, con instituciones de ingeniería de primer nivel como la Universidad de Waterloo, e incubadoras como Communitel y el MaRS Discovery District. Juntos, desarrollarán capacidades de manufactura de próxima generación utilizando tecnologías como la robótica avanzada y la impresión 3D, para asegurar que Canadá se mantenga a la vanguardia de la manufactura y que "Hecho en Canadá" sea sinónimo de "innovador" y "con valor agregado".
- El **Supercluster de Cadenas de Suministro y Logística SCALE.AI** tiene como objetivo acelerar la adopción de tecnologías habilitadoras por parte de la industria mediante proyectos colaborativos e incrementales. Aprovechando el liderazgo de los investigadores canadienses en inteligencia artificial, este *supercluster* utilizará el poder de la inteligencia artificial para procesar

³⁴ Gobierno de Canadá. Strategic Innovation Fund

grandes volúmenes de datos y mejorar la toma de decisiones en tiempo real para empresas con cadenas de suministro complejas, como las del sector automotriz.

- El programa **Advanced Manufacturing and Innovation Competitiveness (AMIC)** proporciona apoyo financiero a empresas de manufactura avanzada, con un enfoque especial en las pequeñas y medianas empresas de toda Ontario. Ofrecerá inversiones en equipamiento de capital, adopción de tecnología, desarrollo de habilidades, e incluye financiamiento económico y servicios de apoyo complementario.
- El programa “e-Auto Challenge” tiene previsto acelerar el crecimiento de proveedores canadienses, tanto existentes como nuevos, en la industria automotriz al contribuir a reducir los riesgos y comercializar nuevas tecnologías de vehículos eléctricos. Esto facilitará el logro del objetivo de alcanzar el 100 % de ventas de vehículos de cero emisiones para 2035.
- El **SR&ED** es un programa de incentivos fiscales (créditos y reembolsos) a empresas que realizan investigación científica y desarrollo experimental en Canadá.
- **OVIN Ontario**. El Gobierno de Ontario ha comprometido una inversión adicional de 56,4 millones de dólares, alcanzando una inversión total de más de 141 millones hasta la fecha, a través de los programas innovadores de OVIN, para apoyar la financiación de investigación y desarrollo (I+D), el desarrollo, prueba, validación y comercialización de nuevos productos y tecnologías relacionados con la automoción y la movilidad³⁵.
- Programa de Mejora de la Competitividad de Proveedores del Sector Automotriz (**ASCIP**). En Ontario, el ASCIP ofrece apoyo financiero para la adquisición de equipos de capital y tecnología. Este programa ayuda a los fabricantes de autopartes con sede en Ontario a mejorar su productividad e innovación. Las empresas pueden aumentar su eficiencia y competitividad global invirtiendo en maquinaria avanzada y actualizaciones tecnológicas.
- Programa de Modernización Automotriz de Ontario (**O-AMP**). O-AMP es una iniciativa del gobierno de Ontario destinada a modernizar la cadena de suministro automotriz de la provincia. Ofrece apoyo financiero a fabricantes pequeños y medianos para adoptar tecnologías y procesos avanzados. El objetivo es ayudar a modernizar la cadena de suministro automotriz de Ontario para hacerla más competitiva y adaptable a las necesidades cambiantes de sus clientes.

Export Development Canada (EDC) y el **Business Development Bank of Canada (BDC)** proporcionan programas de apoyo a inversiones y exportaciones, facilitando financiación flexible y soluciones a medida para apoyar la inversión extranjera directa en Canadá.

³⁵ OVIN ([link](#))



9.3. Asociaciones profesionales canadienses relacionadas con el sector automotriz

Nombre de la asociación	Web	Email	Contacto Teléfono
Automotive Parts Manufacturer's Association (APMA)	https://apma.ca/	info@apma.ca	-
Canadian Association of Moldmakers (CAMM)	https://canadianassociationofmoldmakers.com/	info@cammm.ca	(+1) 519 818 8866
Automotive Industries Association of Canada (AIA)	https://www.aiacanada.com/	info@aiacanada.com	(+1) 800 808 2920
Canadian Automobile Dealers Association (CADA)	https://www.cada.ca	-	(+1) 800 465 3054
Canadian Automotive Partnership Council (CAPC)	http://capcinfo.ca/	capcinfo-infocpsca@canada.ca	-
Canadian Manufacturers & Exporters	http://www.cme-mec.ca	-	(+1) 800 268 9684
Canadian Transportation Equipment Association	http://www.ctea.ca/	sleveille@ctea.ca	(+1) 226 620 0779
Canadian Vehicle Manufacturer's Association (CVMA)	http://www.cvma.ca/	info@cvma.ca	(+1) 416 364 9333
Global Automakers of Canada	http://www.globalautomakers.ca/	auto@globalautomakers.ca	(+1) 416 595 8251
National Automotive Traders Association	http://www.natacanada.ca	-	-
North American Automobile Trade Association	https://naatatrade.org/	naata@naatatrade.org	(+1) 212 549 0150



9.4. Ferias

Nombre de la feria	Web
APMA Annual Conference and Exhibition	https://www.apma.ca/events
Automotive News World Congress	https://www.autonewsevents.com/event/congress/home
EVVÉ	https://evve.emc-mec.ca/
Canadian International Autoshow	https://autoshow.ca/
Truck world	https://www.truckworld.ca/
CAMM 2025 Annual General Meeting	https://canadianassociationofmoldmakers.com/events/

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

