



## El Mercado de Servicios de Ingeniería en Canadá JUNIO 2015 Oficina Comercial de ProChile en Toronto



### CANADÁ, UN MERCADO EXIGENTE Y DE RÁPIDA EVOLUCIÓN

- Los Servicios de Ingeniería corresponden a un tipo de servicios de asesoría y comprenden las áreas de electricidad, minería y metalurgia, agricultura, industria y evaluación y gestión de proyectos. Por provincias, las empresas de Alberta representaron el 35% de los ingresos de explotación por Servicios de Ingeniería en el 2012 según Statistics Canada, seguido por Ontario (24%), Quebec (20%) y la Columbia Británica (13%).

#### Descripción del Servicio:

- Según el *North American Industry Classification System (NAICS)*, los Servicios de Ingeniería en Canadá son clasificados bajo la partida n°54 "Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos".
- En el año 2014 el PIB total de la economía de Canadá fue de US\$ 1.636 miles de millones, contexto en el cual la relevancia de los Servicios de Ingeniería se ve reflejada en las siguientes cifras:
  - La partida n°54 aportó con un 5,3% (US\$ 87 millones) al producto total del país.
  - La partida n° 5413 "Servicios de Arquitectura e Ingeniería" representan US\$ 21,1 millones.
  - La partida n° 54133 "Servicios de Ingeniería", generó US\$ 28,4 millones en el 2012.
- La categoría n° 54133, considera establecimientos dedicados principalmente en la aplicación de la ingeniería en el diseño, desarrollo y utilización de máquinas, materiales, instrumentos, estructuras, procesos y sistemas. Las tareas llevadas a cabo por estos establecimientos pueden involucrar cualquiera de las siguientes actividades: la prestación de asesoramiento, la elaboración de estudios de viabilidad, la preparación de planes y diseños preliminares y finales, la prestación de servicios técnicos durante la fase de construcción o instalación, la inspección y evaluación de proyectos de ingeniería y servicios relacionados.

#### Tendencias del Servicio/Mercado

- Full service integration.** Los clientes multinacionales buscan 'racionalizar' vendedores, eligiendo firmas que puedan realizar servicios de principio a fin, mientras que las empresas están buscando apalancarse con servicios de mayor valor agregado, como el diseño.
- La urbanización y los cambios demográficos** inciden en las proyecciones de crecimiento global para el sector. Si bien el panorama económico general a corto plazo muestra un mayor dinamismo en EE.UU., los mercados emergentes siguen siendo el motor del crecimiento mundial a largo plazo y mayor demandante de grandes proyectos de infraestructura.
- Joint ventures están en aumento.** Cada vez más, las empresas están utilizando los *joint ventures* para ampliar su alcance geográfico y líneas de servicio. Sin embargo, esto aumenta a su vez la complejidad de los proyectos.

### Canales de Comercialización de los Servicios de Ingeniería en Canadá

- Oferta directa del (de los) servicio(s), a la empresa en prospección, incluso con la instalación de una oficina propia en el país, con el fin de dinamizar contactos, negociaciones; si logra concretar un negocio, dicha oficina podría servir de punto importante, para la atención post venta;
- Por medio de representante comercial local, ya validado, que sería el agente encargado de prospectar, negociar y cerrar eventuales negocios; si dicho representante logra cerrar un negocio, la atención post venta podría quedar bajo sus cuidados.

#### CADENA DE VALOR.



#### PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR TIPO DE CLIENTE.

Fuente: Statistics Canada

TIPO DE CLIENTES (% INGRESOS)	2009	2010	2011	2012
Total Ss. Ingeniería	100	100	100	100
EMPRESAS	62,7	62,7	65,7	68,1
INDIVIDUOS Y HOGARES	1,7	1,8	1,6	1,1
GOBIERNO, ORG, SIN FINES DE LUCRO E INSTITUCIONES PÚBLICAS FUERA DE CANADÁ (EXPORTACIONES)	20,3	22,4	20,3	18,1



## ■ Principales Actores en el Mercado

Las empresa más grandes de ingeniería que operan en el mercado canadiense en los sectores de energía, productos químicos, gubernamentales, industriales, de infraestructura, minería y energía, son La siguientes:

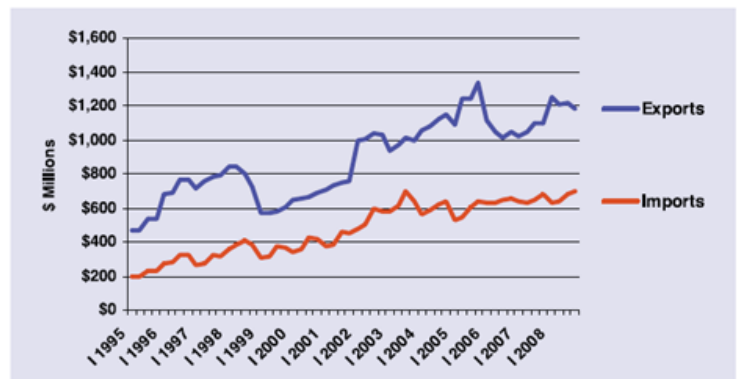
- FLUOR CORPORATION (US \$21.5 Miles de millones en ingresos anuales, 2014)
- SNC LAVALIN (CAD \$8.2 Miles de millones en ingresos anuales, 2014)
- STANTEC (CAD \$2.5 Miles de millones de ingresos anuales, 2014)
- HATCH & HATCH MOTT MACDONALD, entre otros.



## ■ Principales Países Proveedores de Servicios en el Mercado

- El *outsourcing* todavía no es tan común como parte de las operaciones canadienses. Las empresas prefieren hacer lo más posible de manera interna, en lugar de externalizar. Sólo el 9% de los servicios de arquitectura e ingeniería se externalizan, ya sea dentro o fuera de Canadá.
- Así también, dado que existen diferencias en las normativas entre cada país en relación a los códigos de construcción, reconocimiento de credenciales profesionales y otras regulaciones, es que las empresas han considerado importante contar con socios locales en proyectos en el extranjero para poder enfrentar estas barreras.

Figure No. 1  
Quarterly Exports and Imports of Architectural and Engineering Services, 1995-2008  
Statistics Canada: CANSIM



- Cabe destacar que los dos mayores exportadores de servicios de arquitectura e ingeniería del mundo – Holanda y Alemania - son también los mayores importadores. Esto sugiere que hay una gran cantidad de comercio entre empresas radicadas en esos países y sus filiales en el extranjero.
- India, Rusia y Kazajistán, también se han convertido en grandes importadores de éstos servicios en la última década.

## ■ Acceso a Compras Públicas (Licitaciones)

- El proceso de contratación del sector público se identifica como una barrera de entrada tanto para locales como extranjeros. Aunque muchos factores técnicos son considerados durante la evaluación de las propuestas de la ingeniería y de arquitectura, el precio se convierte en el factor distintivo donde varios licitadores cumplen con todos los requisitos. Por lo tanto, el proceso de selección de la empresa se orienta hacia el precio más bajo. Además, no todas las agencias públicas tienen la experiencia técnica para evaluar mejor valor.
- Para información acerca de las compras públicas e igualdad de condiciones entre Chile-Canadá, revise el *Capítulo J* del TLC: [https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070228/asocfile/20070228101053/tlc\\_chile\\_canada.pdf](https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070228/asocfile/20070228101053/tlc_chile_canada.pdf)
- Para información acerca de las ofertas públicas disponibles actualmente, visite: <https://buyandsell.gc.ca/procurement-data/tenders>



## ■ Principales actividades y ferias especializadas para los Servicios de Ingeniería

- 27th Annual Construct Canada – Toronto, ON, Canadá. 02 - 04 Diciembre 2015  
<http://www.constructcanada.com/>
- BUILDEX Vancouver, BC, Canadá. 24 – 25 Febrero 2016  
<http://buildexvancouver.com/>
- SysCon — 2015 Annual IEEE Systems Conference, Vancouver, BC, Canada. *Fechas 2016 por definir.*  
<http://www.ieeesystemscouncil.org/>
- Design Engineering Expo, Canada. *Fechas a confirmar para edición 2016*  
<http://www.dexexpo.com/>
- Otros eventos en: <http://calendar.engineerscanada.ca/>

## ■ Normativas aplicables. Links a fuentes

- Cada provincia tiene diversas normativas para obtener licencias, permisos e impuestos las cuales son publicadas a través de la asociación provincial correspondiente.
- [Association of Professional Engineers and Geoscientists of British Columbia \(APEGBC\)](#)
- [Association of Professional Engineers and Geoscientists of Alberta \(APEGA\)](#)
- [Association of Professional Engineers and Geoscientists of the Province of Manitoba \(APEGM\)](#)
- [Engineers and Geoscientists New Brunswick](#)
- [Association of Professional Engineers and Geoscientists of Saskatchewan \(APEGS\)](#)
- [Engineers Nova Scotia](#)
- [Engineers PEI](#)
- [Association of Professional Engineers of Yukon \(APEY\)](#)
- [Northwest Territories and Nunavut Association of Professional Engineers and Geoscientists \(NAPEG\)](#)
- [Ordre des ingénieurs du Québec \(OIQ\)](#)
- [Professional Engineers and Geoscientists of Newfoundland and Labrador \(PEGNL\)](#)
- [Professional Engineers Ontario \(PEO\)](#)
- Para entender acerca de cómo funciona el sistema público – privado en Canadá, visite:  
[http://www.acec.ca/files/resources/acec\\_P3\\_report\\_v3.pdf](http://www.acec.ca/files/resources/acec_P3_report_v3.pdf)

## ■ Conclusiones y recomendaciones

Hay que considerar el alto grado de desarrollo y especialización de la industria de Servicios de Ingeniería en Canadá, la oportunidad para la oferta exportable chilena consiste en un trabajo conjunto con firmas canadienses, más que en ingresar directamente al mercado, sin contar con el respaldo y la validación de un socio estratégico local. El mercado canadiense presenta un atractivo particular debido a su avanzado nivel de desarrollo y las múltiples oportunidades de financiamiento de proyectos, lo cual deriva en que consultoras extranjeras busquen establecer una presencia en el país. En particular, el medio más común para llevarlo a cabo es mediante la adquisición de una empresa local.

No obstante, para la realidad de la ingeniería chilena, ésta vendría siendo tentativamente una tercera etapa en el proceso de consolidación en el mercado canadiense. A grandes rasgos, el conducto regular abarcaría una primera aproximación de trabajo con firmas canadienses en terreno chileno o latinoamericano, para luego intentar llevar a cabo un proyecto común en Canadá, mediante un *joint venture* o algún otro tipo de asociación. Sólo cuando la empresa de ingeniería chilena haya validado su *expertise* y posicionado su marca en el mercado canadiense, sería recomendable empezar a evaluar la alternativa de instalarse por sus propios medios. Por otra parte, la marca sectorial ChileEngineering, hace varios años ha planteado el modelo de atraer a empresas medianas de ingeniería canadiense a trabajar en conjunto con empresas e ingenieros chilenos, para abordar el mercado tanto nacional como latinoamericano.

La industria se enfrenta a una escasez de mano de obra, ingenieros particularmente experimentados. Las empresas se están adaptando a este reto a través de consolidar diversas especialidades en un profesional para abordar la demanda. Otros están recurriendo a los mercados extranjeros para contratar a las personas que necesitan, o la elección de una estrategia de nicho por ser más selectivo con los proyectos que están abordando. Por último, la tecnología y la innovación siguen siendo una parte importante de la industria y proporcionan una fuente de ventaja competitiva. Las empresas que innovan tienen más probabilidades de ser exportadores.

Para más información sobre la categoría de Servicios de Ingeniería en Canadá o para participar en alguna de estas actividades por favor comuníquese con ProChile Canadá al e-mail [canada.toronto@prochile.gob.cl](mailto:canada.toronto@prochile.gob.cl).