



Estudios de Mercado
RESUMEN EJECUTIVO

El mercado del caqui en Canadá

Diciembre de 2017

Este estudio ha sido realizado por
Patricia Ibarrola Redondo, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Toronto

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

Canadá es el octavo¹ importador mundial de caqui (HS 0810.70), una fruta cítrica de sabor dulce y origen asiático que crece del árbol del mismo nombre. Ontario (49,77%), Columbia Británica (23,45%) Quebec (22,35%) y Alberta (4,26%) concentran el consumo de este producto.

En 2016, el 46,73% de sus importaciones provinieron de Estados Unidos. España es el segundo principal suministrador (22,74%): es líder en Quebec (68,72%) y segundo en Ontario (13,7%). Desde el año 2012, España ha crecido un 68,7% en la cuota de mercado canadiense. La población de origen asiático, una sexta parte del país, es la principal demandante de esta fruta. También es popular entre los originarios del norte del Mediterráneo y el este de Europa, otro sexto de la población.

El caqui es una fruta con efectos muy beneficiosos para la salud, gracias a su riqueza en vitaminas antioxidantes como la A y C: además, es fácil de comer. Por ello, se trata de un producto atractivo para las personas mayores y los padres de hijos menores, los más interesados en productos saludables. También puede funcionar como un “snack”.

El caqui es un producto de precio medio-alto en Canadá y normalmente se vende por unidades. Su consumo no es masivo y concentrado a su periodo de producción (octubre-enero) aunque en la primavera y el verano canadienses, existen otros suministradores del hemisferio Sur, como Sudáfrica. El caqui ya está presente en las principales cadenas de supermercados y en algunas tiendas de barrio. Los mercados de acopio suelen ser la primera puerta de entrada para este tipo de producto, pero si se quiere acompañar de acciones promocionales de cierta entidad, es conveniente negociar directamente con las cadenas mencionadas.

El caqui está libre de aranceles y su consumo no está gravado por impuestos indirectos.

La CFIA fija los requisitos sanitarios de ingreso al país. El origen de la mercancía debe aparecer claramente señalado en la carta de embarque y la documentación necesaria para la importación se puede entregar en papel o través de un medio electrónico.

Las normas de presentación y etiquetado más importantes sobre la importación de caqui a Canadá son: “*Canada Agricultural Products Act, Consumer Packaging*” and “*Labelling Act and Regulation*”, y “*D-95-08 The Plant Protection Import Requirements*”.

La distancia puede encarecer el transporte y dificultar una implantación simultánea en el eje Ontario-Quebec y Columbia Británica. La vecindad con EE. UU. le ha concedido un dominio claro del mercado. Además de EE.UU., Israel y Corea del Sur son los competidores directos más importantes del mercado.

La ventaja del caqui español es la facilidad para comerlo. España es a su vez líder mundial en exportación de caqui (con un valor comercial mundial de USD 201.753.713) y goza de una

¹ <http://comtrade.un.org/>

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

posición cada vez más sólida en Canadá, como segundo exportador y como líder indiscutible en Quebec.

La promoción puede suponer una herramienta muy útil. De este modo, desde la Oficina Comercial en Toronto, se realizan distintas actividades de promoción entre los meses de noviembre y marzo desde el año 2014.