
2018



El mercado del aceite de oliva en Nueva Zelanda

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Sídney

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



ESTUDIOS
DE MERCADO

12 de marzo de 2018
Sídney

Este estudio ha sido realizado por
Iris López Almaraz

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Sídney.

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



El aceite de oliva es un producto que cada vez se consume más debido a sus conocidas propiedades saludables, también en Nueva Zelanda. El país depende en gran medida de las importaciones de países como Italia y España para abastecer a la población, ya que su producción es tan solo un 10% del consumo nacional. A pesar de esto, desde hace algunos años el producto mediterráneo se ve afectado por la mejor percepción del producto local, que se considera de calidad superior.

Se prevé que el consumo de aceite de oliva siga creciendo en los próximos años en línea con el aumento de renta disponible de los hogares, ya que a mayor renta mayor consumo de aceite de oliva y menor de otros aceites más baratos y peores para la salud como el de girasol. La previsión es que al aumentar el consumo también sigan creciendo las importaciones, como ya ha pasado en los últimos años, ya que la producción local, por sus características, tiene muchas dificultades para crecer al mismo ritmo que el consumo.

Otra tendencia muy importante a tener en cuenta es el auge de otros aceites como el de coco o aguacate que se perciben como muy saludables y que están desplazando al aceite de oliva a un segundo plano (aunque éste último siga siendo el aceite más consumido en el país con una cuota de 51% del total de aceites).

El mercado está concentrado, y el principal actor es la empresa importadora William Aitken & Co., que distribuye los aceites del grupo español Deoleo, siendo Lupi, producto italiano, el líder del mercado desde su introducción en Oceanía hace años.

No hay un gran número de marcas españolas presentes en el mercado, y muchas de las empresas exportan aceite que se comercializa en Nueva Zelanda bajo marca de distribuidor.

En cuanto a los precios, existen dos tendencias: a la baja por la competencia en precio de los principales distribuidores, y a la alza por la escasez de producción debido a las malas cosechas de hace algunos años en Europa. Además, existe una gran diferencia entre los productos de marca de distribuidor, que suelen ser de origen mediterráneo, y los locales, que habitualmente se venden en establecimientos gourmet o delis. Por lo general el producto vendido en supermercados es de un precio muy inferior a los de tiendas especializadas. Se espera que el precio de los aceites de consumo, en los que se incluye el aceite de oliva, siga aumentando a un 1% CAGR a precios constantes hasta 2022.

Los principales canales de distribución de este producto son los supermercados, con casi un 90% de cuota de mercado, que en Nueva Zelanda se agrupan en dos grandes cadenas: Foodstuffs y Progressive Enterprises. Otro de los principales canales son los delis o tiendas gourmet, existen dos tipos: los que comercializan en mayor proporción productos locales, como podría ser Farro, y los establecimientos más especializados en productos importados de Europa, principalmente de la zona mediterránea, como Sabato. Por otro lado, cabe resaltar la importancia cada vez mayor del



canal online, que en un país como Nueva Zelanda puede ser clave para alcanzar a un mayor número de consumidores, incluyendo a los que no residen en las principales ciudades.

Se pueden aprovechar las oportunidades que se están presentando en el mercado si se está dispuesto a diversificar con productos tipo premium, orgánicos, con distintos formatos o sabores, o incluso de una manera más estricta, comercializando junto con aceite de oliva los aceites de moda, de coco y aguacate, que son los que mayor crecimiento van a experimentar.

icex

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

