
2018



El mercado del aceite de oliva virgen en Canadá

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Toronto

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIOS
DE MERCADO

21 de noviembre de 2018
Toronto

Este estudio ha sido realizado por
Carmen Rodríguez-Arias

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

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

NIPO: 060-18-042-8

1. Resumen ejecutivo

El presente estudio, tiene por objeto analizar el mercado del aceite de oliva virgen en Canadá, producto con TARIC 1509 10, Aceite de oliva virgen. Este código arancelario engloba tanto el producto comercializado en formato envasado en origen para la distribución final al consumidor (*retail*), como aquel importado en granel, para ser envasado en Canadá.

Para entender este sector, en primer lugar es importante mencionar que la producción de aceite de oliva en Canadá es mínima debido a las extremas condiciones climatológicas que impiden el correcto crecimiento del olivo. Esto tiene dos consecuencias fundamentales. En primer lugar, conlleva que el consumo del país procede del extranjero. Por otro lado, la falta de tradición olivarera supone que el mercado está menos desarrollado, y que el aceite de oliva no está introducido en la cultura como lo puede estar en países productores. Las importaciones de aceite de oliva a Canadá representan el 2,2% de las importaciones globales y el país ocupa el décimo lugar entre los mayores países importadores de aceite de oliva en todo el mundo¹.

Así pues, tanto el tamaño del mercado como la oferta vienen determinados exclusivamente por las importaciones. El tamaño del mercado se ha incrementado considerablemente en los últimos cinco años. En 2017, Canadá importó 203,8 millones de dólares canadienses, lo que supone que las importaciones totales de aceite de oliva virgen con respecto a 2013 aumentaron un 48%.

En relación al origen de dichas importaciones, Italia destaca como principal país suministrador. Con un valor 108,6 millones de dólares canadienses en 2017, Italia tiene actualmente un 53,32% de la cuota de este mercado. Aunque sin duda alguna Italia sigue siendo el actor principal en el mercado del aceite de oliva en Canadá, su posición se ha debilitado en los últimos cinco años; en 2013, su cuota era del 70,45%. Casi la totalidad de esta pérdida de cuota ha ido a parar a tres países: Túnez, España y Grecia.

Túnez ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos 5 años, pasando de un 5,24% de cuota de mercado en 2013, a un 12,25% en 2017.

Las importaciones procedentes de España han experimentado una evolución sobresaliente y han registrado un aumento del 418% entre 2013 y 2017. De hecho, el crecimiento ha sido tan singular

¹ Trade Map, International Trade Centre (2017): <https://www.trademap.org>



que España ha superado a Túnez y a Grecia en el valor de las importaciones, posicionándose como el segundo proveedor de aceite de oliva en Canadá.

En 2017 Canadá importó 30.978.690 kg de aceite de oliva virgen, de los cuales 4.066.496 kg corresponden a envases de menos de 18 kg con certificado orgánico, 21.999.118 kg corresponden a envases de menos de 18 kg sin certificado orgánico y 4.913.076 kilos a envases de 18 kg o más. Estas cifras representan el 13%, el 71% y el 16% del total respectivamente.

Del total de kilogramos de aceite de oliva virgen importados por Canadá, 4.471.897 kg son procedentes de España, de los cuales, 1.124.719 kg corresponden a envases de 18 kg o más (supone el 3% del total), 3.228.673 kg a envases de menos de 18 kg sin certificado orgánico (constituye el 72% del total) y 118.505 kg a envases de menos de 8 kg con certificado orgánico (representa el 25% del total).

Del análisis de las importaciones destaca la importancia de Ontario y Quebec en el mercado del aceite de oliva. Entre estas dos provincias sumaron el 80% de las importaciones de aceite de oliva virgen en 2017. De hecho, solo Ontario supuso el 48,96% del valor de las importaciones. Esta provincia es, desde 2012, la región con mayor cuota de importaciones per cápita, superando así a Quebec, que por sus raíces francesas era, hasta 2012, el mayor consumidor de aceite de oliva virgen en relación a la población.

En cuanto a las perspectivas del mercado del aceite de oliva, se espera que éste siga creciendo al mismo ritmo que actualmente. El aumento del precio del aceite de oliva a nivel mundial ha repercutido en los precios de mercado del aceite de oliva virgen en Canadá, tanto en los aceites de oliva de gama media como los de gama alta. Por ello, los expertos estimaron un descenso en el valor de las importaciones de aceite de oliva que gradualmente se iría recuperando. Si bien es cierto que el valor total de las importaciones canadienses ha disminuido un 5% en el último año, las importaciones provenientes de España han aumentado un 171% con respecto a 2016 y se prevé que continúen creciendo.

Esta perspectiva favorable se debe a que, en general, el aceite de oliva es un producto cada vez más conocido y apreciado por el consumidor canadiense. Aunque el mercado del aceite de oliva virgen crece en todo el país, es importante diferenciar la demanda de las dos provincias más pobladas, y con mayor consumo de aceite de oliva virgen, del país.

Por un lado, Quebec es una provincia que tiene un gusto más europeo. Consecuentemente, el consumo de aceite de oliva virgen está mucho más extendido entre la población; en general, el consumidor conoce los usos del aceite de oliva, y sabe apreciar las diferencias entre sus distintos tipos.

Por su parte Ontario es, desde 2012, la provincia con mayor importación per cápita. La demanda de este producto en esta provincia altamente multicultural es consecuencia de la cada vez mayor preocupación por la salud, unida al gusto por los productos *gourmet*, y al alto poder adquisitivo de



la población. Es decir, la demanda no procede necesariamente de una cultura mediterránea, como ocurre en el caso de Quebec.

Lo que sí es común en el consumidor de aceite de oliva, en general en todas las provincias, es la asociación de este producto con Italia. A pesar de que España es el principal productor y exportador mundial de aceite de oliva, en Canadá es Italia quien tiene la imagen de líder en el sector². La comunidad italiana es muy significativa en el país, sobre todo en las grandes ciudades canadienses. Sin embargo, como se refleja en el cambio de la cuota de mercado, el aceite de oliva español tiene cada vez más presencia en este mercado.

La presencia del aceite de oliva procedente de España se divide, al igual que el mercado, en aceite de oliva de gama media y de gama alta. Respecto a la gama media, generalmente se trata de aceite de oliva importado a granel y comercializado bajo la marca del distribuidor, no siempre indicando que procede de España. Sin embargo, en el sector del aceite de oliva *gourmet*, España tiene cada vez mayor peso. Como prueba, en la edición de SIAL 2018, seis aceites de oliva españoles fueron premiados en el principal concurso de aceite de oliva: Olive D'Or. Los aceites españoles fueron así, los más laureados del concurso (seis premios), por delante de sus principales competidores, Italia (cuatro premios) y Portugal (cuatro premios). De hecho, es en el sector *gourmet* donde actualmente existen mayores oportunidades para los productores españoles de aceite de oliva.

² Es común encontrar aceites de oliva virgen de origen español cuya marca tiene reminiscencias italianas, de esta forma las empresas españolas posicionan sus productos en el mercado para no dejar de atraer al público general.

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

www.icex.es

