



El mercado del cava en Canadá

ICEX

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



ESTUDIO
DE MERCADO

18 de mayo de 2020
Toronto

Este estudio ha sido realizado por
Beatriz Andreu Baixauli

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

<http://Canada.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-20-020-9



1.1. El mercado del vino en Canadá

Según el informe de Euromonitor *Wine in Canada July 2019*, las ventas de vino en valor en Canadá han crecido de forma sostenida en los últimos 10 años un 4,7% de media, y se prevé que para 2023 el mercado del vino supere los 16,3 mil millones de dólares canadienses, en adelante CAD¹.

Dentro de las categorías de vino que han visto aumentado su valor, se encuentra el vino espumoso, tan solo por debajo del envasado, con un incremento en valor de 6.075,1 millones de euros y un aumento porcentual del 7,2% respecto a años anteriores².

Por tanto, debido a este exponencial crecimiento, el mercado canadiense se posiciona como un mercado potencial para las exportaciones de vino español.

Por otra parte, el informe del Observatorio Español del Mercado del Vino, determina que las ventas de vino español a Canadá registradas hasta agosto de 2019 fueron de 107.523.811 millones de CAD, representando un crecimiento del 2,1% con respecto al año anterior.

Por lo que respecta al vino espumoso, su cifra de ventas fue de 9.996.625 millones de CAD, sutilmente inferior a la del año anterior, lo que supuso una variación interanual ligeramente negativa del -2,2%.

A su vez, España gana cuota de mercado a sus competidores en el mercado canadiense al crecer un 10,3% en volumen y un 2,1% en valor, hasta alcanzar los 26,4 millones de litros y los 107,5 millones de dólares³.

Dentro de la categoría de vinos espumosos, como indica el informe de la DO Cava, el mercado canadiense se sitúa décimo en el ranking de países destinatarios de las exportaciones de Cava español, con un valor porcentual de crecimiento del 10,3%⁴.

Respecto a las importaciones de vino espumoso español por provincias canadienses, Quebec se mantiene como el primer mercado de importación, representando, en términos de cuota de mercado, el 45'62%, seguido de Ontario con un 29,08%. En tercer y cuarto lugar, se encuentran Columbia Británica y Alberta, con un 11,23% y un 7,42% del mercado respectivamente. De forma que, las cuatro provincias principales suman el 93'36% del vino importado al país⁵.

¹ Fuente: Informe Euromonitor, *Wine in Canada July*, 2019. <https://www.euromonitor.com/wine-in-canada/report>

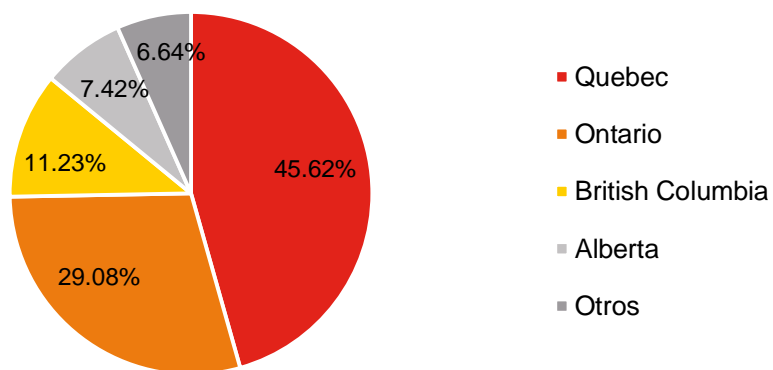
² Fuente: OeMv. Op.cit, p.3

³ Fuente: Informe OeMv, Principales importadores mundiales del vino, 2019. <https://oemv.es/principales-importadores-mundiales-de-vino-junio-2019>

⁴ Fuente: Informe DO Cava, 2018. <http://www.docava.es>.

⁵ Fuente: *Statistics Canada*, 2020. <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?&productType=HS6&lang=eng>

FIGURA 1. CUOTA DE IMPORTACIÓN DE VINO ESPAÑOL, POR PROVINCIAS 2019



Fuente: Elaboración propia a través de Statistics Canada

Asimismo, dentro de la categoría de vinos espumosos, las exportaciones de Cava español a Canadá provienen mayoritariamente de la Comunidad Autónoma de Cataluña principal región productora de Cava. Dentro de Cataluña, Barcelona se posiciona como la principal provincia exportadora, con unas cifras de 10.581,2 miles de euros, seguida de Tarragona con un valor de 820,4 miles de euros.⁶

Por otra parte, cabe destacar que el mercado canadiense del vino y las bebidas espirituosas presenta ciertas peculiaridades debido, fundamentalmente, a la existencia de un organismo responsable de la importación, distribución y comercialización de bebidas alcohólicas en prácticamente todas las provincias de Canadá, (exceptuando la provincia de Alberta), que a lo largo del estudio se denominará genéricamente como *Liquor Board*.

Los *Liquor Boards* de los Gobiernos Provinciales de Ontario (*Liquor Control Board of Ontario*, en adelante LCBO) y Quebec (*Société des Alcools de Québec*, en adelante SAQ) introducen los productos en sus respectivos mercados mediante los siguientes cuatro sistemas de importación:

1. **Listado General** (*LCBO Wines* en Ontario y *Produits courants* en la SAQ): mediante este sistema se importan los productos que forman parte del inventario habitual de los establecimientos de venta de bebidas alcohólicas del *Liquor Board*.
2. **Especialidades** (*Vintages* en Ontario y *Signature* en Quebec): sistema para importar productos de alta calidad, elevado precio o reducida producción. Solo están disponibles en cantidades limitadas y en tiendas especiales o en lineales específicos de las tiendas generales.

⁶ Fuente: Ices.es, 2019. <https://www.ices.es/>

3. **Pedidos privados** (*Private Ordering* en Ontario y *Commandes privées* en Quebec): a través de este sistema, tanto particulares como sector HORECA pueden comprar cualquier vino del mundo.
4. **Consignación** (*Consignment*): sistema similar al de pedidos privados, pero que se realiza siempre a través del agente representante de la bodega.

En cuanto a la determinación del precio, el sistema utilizado en todas las provincias (salvo en Alberta) para establecer los precios de venta de los productos es el *ad-valorem*. Sistema que, permite estandarizar los precios de venta al público en todos los establecimientos de los *Liquor Boards* en Canadá, en base al tipo de producto y al tamaño del envase.

Referente a los hábitos de compra del consumidor canadiense, cabe destacar su sensibilidad al precio y a la estética del etiquetado del producto. Por ello, la presentación del producto en este mercado es un factor clave a tener en cuenta, ya que los consumidores canadienses buscan una estética depurada en la elección del vino, guiándose, fundamentalmente, por la imagen y la información presente en el etiquetado.

En conclusión, la percepción del vino español en Canadá está en plena transición, aunque cuenta con una posición bastante asentada en algunos mercados como, por ejemplo, en el de Quebec.

En particular, en el caso del Cava, sus ventas se han ido incrementando progresivamente año tras año debido a que el consumidor es cada vez más conocedor de las ventajas que le ofrece este producto en particular respecto a otros. Ventajas tales como su competitivo precio y su perceptible calidad, combinación que favorablemente dirige la demanda hacia este producto español en detrimento de otros.

1.2. Conclusiones y recomendaciones

El conocimiento del producto español es aún reducido, aunque hay mercados como Ontario y Quebec en los que los consumidores ya son capaces de reconocer diferentes tipos de uva y regiones vitivinícolas españolas.

El mercado canadiense requiere un conocimiento profundo tanto de su peculiar sistema de funcionamiento como de los operadores del mercado. Dada su especial idiosincrasia, no se trata de un mercado sencillo y no deben esperarse resultados inmediatos. Conseguir la introducción de un producto en el listado de productos de un *Liquor Board* resulta complicado y, una vez conseguido, no siempre se consigue mantener en el tiempo.

El etiquetado y la presentación del vino son extremadamente importantes y, por tanto, resulta fundamental apostar por una estética depurada, ya que ésta será la imagen que proyecte el producto a su potencial comprador. Debido a esto, se percibe una evolución en el etiquetado de los

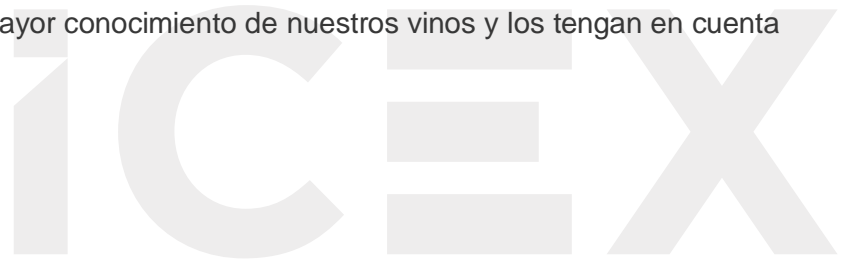


vinos españoles hacia formatos más impactantes, con imágenes y nombres más atractivos, presentados en inglés y francés debido a la cooficialidad de ambos idiomas en el país.

La elección de un buen agente resulta fundamental. El agente se involucrará en mayor medida con aquellas bodegas que demuestren un apoyo y un interés mayor en el desarrollo de su negocio, colaborando de forma activa con él.

A pesar de las dificultades que presenta este mercado, las exportaciones españolas van en aumento y se detecta un creciente interés del consumidor y los agentes por los productos españoles. Asimismo, prescriptores de opinión de prestigio coinciden cada vez más en la buena relación calidad-precio de los vinos españoles.

Esta proyección de crecimiento futuro se ve especialmente reflejada en los vinos espumosos españoles y se fundamenta en el progresivo conocimiento de los consumidores canadienses de su conveniente relación calidad-precio, que deberá de seguir potenciándose a través de campañas de promoción de los mismos y de seminarios formativos, con el fin de que potenciales compradores y expertos en la materia adquieran un mayor conocimiento de nuestros vinos y los tengan en cuenta a la hora de realizar sus compras.



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

