

El mercado del caqui en Canadá

Mayo 2018

Este estudio ha sido realizado por
Javier Arnau Llobell, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Toronto

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	3
2. DEFINICIÓN DEL SECTOR	5
3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES	6
4. DEMANDA	12
5. PRECIOS Y PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	13
6. CANALES DE DISTRIBUCIÓN	15
7. ACCESO AL MERCADO Y BARRERAS DE ENTRADA	17
8. VALORACIÓN SOBRE LAS PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES DEL SECTOR	18
9. INFORMACIÓN PRÁCTICA	20
1. Ferias	20
2. Direcciones de interés	21

1. RESUMEN EJECUTIVO

- 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 (54%), Quebec (22,7%) Columbia Británica (18,4%)y Alberta (4,5%) concentran el consumo de este producto.
- En 2017, el 38,6% de sus importaciones provinieron de Estados Unidos. España es el segundo principal suministrador (33,2%): es líder en Quebec (83,4%) y segundo en Ontario (26,3%). Desde el año 2013, España ha aumentado su importancia en la cuota de mercado canadiense en un 19,6%.
- 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, y además 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” y formar parte de ensaladas y postres como un ingrediente más.
- 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 verano canadienses, existen otros suministradores como Sudáfrica desde el hemisferio Sur) El caqui ya está presente en las principales cadenas de supermercados y en algunas tiendas de conveniencia. 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.

¹ <http://comtrade.un.org/>

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

- 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. ha dado a éste un dominio claro del mercado, aunque cada vez España está más cerca de igualar las exportaciones. Además de EE.UU., Israel, Sudáfrica, México 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 US\$201,753,713) y goza de una 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 octubre y febrero.

2. DEFINICIÓN DEL SECTOR

En este estudio se analiza el mercado de la fruta del caqui en Canadá.

El caqui es un fruto cítrico, de sabor dulce, derivado del árbol del mismo nombre y originario de Asia. Su plantación se está haciendo muy popular en España, especialmente en el levante valenciano, pero también en otras comunidades autónomas, como Andalucía. Existe una única Denominación de Origen en nuestro país: Ribera del Xúquer, de la variedad Rojo brillante.

Aunque existen muchas variedades de caqui, todas se incluyen en la misma partida arancelaria. Hasta 2012, el caqui no contaba con partida arancelaria propia, lo que dificulta mucho la búsqueda de análisis estadísticos. Desde que cuenta con partida arancelaria propia, que es la siguiente:

HS 0810.70 – Other fruit, fresh: persimmons

Antiguamente se incluía en una partida más genérica y mucho más amplia, por lo que resulta imposible utilizarla para este estudio:

HS 0810.90 – Other fruit, fresh: others

Así, los datos numéricos disponibles datan de 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017. Hay que resaltar que la importación de productos hortofrutícolas tiende a sufrir fuertes fluctuaciones en periodos cortos de tiempo, por lo que se recomienda tomar con mucho cuidado los resultados estadísticos expuestos.

3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES

1. Producción local

La producción local de caqui en Canadá es inexistente, debido a sus condiciones climatológicas de largos inviernos y cortos veranos que no posibilitan su cultivo adecuado.

2. Importaciones de caqui por país².

Estados Unidos suministra hasta 2013 la mitad de las importaciones de caqui de Canadá, sin embargo, se ha reducido su cuota notablemente en el último año, dado que la cantidad que ha importado Canadá desde el país americano se ha mantenido y el total de las importaciones del país ha aumentado. Aunque no sea un exportador líder de este producto a nivel mundial (en 11^a posición³, con un valor comercial mundial de US\$7,252,914), su cercanía geográfica lo coloca en una posición muy competitiva y que le hace líder indiscutible. España, líder mundial en exportaciones (con un valor comercial mundial de US\$201,753,713), es el segundo exportador a Canadá, con un 33% de cuota de mercado

Como se puede observar, desde el año 2013 hasta el año 2017, España no solo ha aumentado el número de sus exportaciones, sino que también ha aumentado su importancia en relación al peso específico respecto al total de las importaciones canadienses.

Así, a pesar de un decremento de un 3% en el periodo 2012-2013, en los periodos 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016 y 2016-2017 ha tenido un destacado crecimiento del 54%, 27%, 1,8% y 76,7% respectivamente, lo que se traduce en un crecimiento del 251% con respecto a 2013.

² <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/Home>

³ <http://comtrade.un.org/data/>

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

	2013		2014		2015		2016		2017	
	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%
Estados Unidos	\$ 6.257.488	51,7	\$ 5.832.846	40,2	\$ 7.448.803	43,6	\$ 6.729.304	46,7	\$ 6.745.106	38,6
España	\$ 1.646.168	13,6	\$ 2.536.349	17,5	\$ 3.217.781	18,8	\$ 3.276.046	22,7	\$ 5.790.585	33,2
Israel	\$ 957.662	7,9	\$ 1.960.528	13,5	\$ 2.049.618	12,0	\$ 918.335	6,4	\$ 1.728.435	9,9
Suráfrica	\$ 953.261	7,9	\$ 1.407.174	9,7	\$ 1.363.274	8,0	\$ 1.249.794	8,7	\$ 853.716	4,9
México	\$ 220.758	1,8	\$ 636.808	4,4	\$ 659.590	3,9	\$ 573.911	4,0	\$ 846.704	4,9
Corea del Sur	\$ 1.542.041	12,7	\$ 1.541.972	10,6	\$ 1.958.082	11,5	\$ 1.109.850	7,7	\$ 843.437	4,8
Nueva Zelanda	\$ 223.332	1,8	\$ 279.020	1,9	\$ 168.701	1,0	\$ 203.258	1,4	\$ 306.372	1,8
Brasil	\$ 90.060	0,7	\$ 96.768	0,7	\$ 77.924	0,5	\$ 114.495	0,8	\$ 144.897	0,8
China	\$ 2.083	0,0	\$ 76.323	0,5	\$ 33.285	0,2	\$ 7.183	0,0	\$ 91.434	0,5
Japón	\$ 63	0,0	\$ 0	0,0	\$ 0	0,0	\$ 28.413	0,2	\$ 43.511	0,2
Otros	\$ 211.949	1,8	\$ 139.561	1,0	\$ 98.674	0,6	\$ 193.000	1,3	\$ 61.452	0,4
Total Países	\$ 12.104.865	100	\$ 14.507.349	100	\$ 17.075.732	100	\$ 14.403.589	100	\$ 17.455.649	100

Tabla: Importaciones de caqui de Canadá en CAD y cuota por países. Fuente: Statistics Canada

Un factor clave para entender el mercado del caqui es la estacionalidad del consumo producto, que varía según su procedencia. En la campaña invernal, el primer caqui en llegar es el americano, desde finales de septiembre y principios de octubre y domina de forma arrolladora hasta diciembre, mes en el que sus cifras decrecen ostensiblemente. El caqui español empieza a llegar un mes más tarde y resiste un poco más hasta febrero, alcanzando su pico en diciembre. El caqui coreano entra ligeramente más tarde y el último es el israelí, que llega a finales de noviembre. Sin embargo, Sudáfrica, principal proveedor del hemisferio sur y que no es un competidor directo de España, consigue aprovechar los meses de abril a julio, para convertirse en el primer proveedor de caquis a Canadá en los periodos en los que los países del hemisferio norte no pueden exportar.

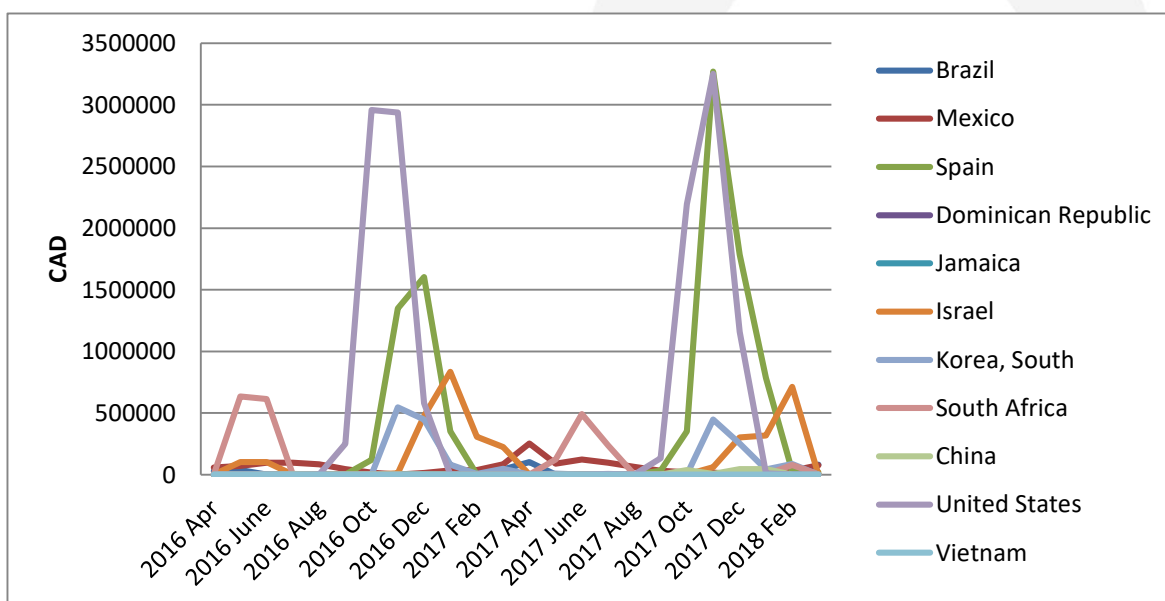


Figura:

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

Importaciones de caqui de Canadá y cuota por países en CAD por meses. Fuente: Statistics Canada

Por provincia, los mayores consumidores son Ontario, Quebec y Columbia Británica. Destaca especialmente el crecimiento en Quebec entre 2013 y 2017 (218.832%) y el crecimiento notorio que ha experimentado Ontario en el último año 2016-2017(31%). Además, llama la atención el alto número de importaciones de la Columbia Británica, una provincia relativamente pequeña en población (13,09% del país⁴), aunque con alta concentración de población asiática en Vancouver y sus alrededores.

	2013		2014		2015		2016		2017	
	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%
Ontario	\$ 6.928.186	57,2	\$ 7.498.970	51,7	\$ 8.743.667	51,2	\$ 7.169.381	49,8	\$ 9.426.337	54,0
Quebec	\$ 1.244.035	10,3	\$ 3.015.625	20,8	\$ 3.482.905	20,4	\$ 3.219.306	22,4	\$ 3.966.382	22,7
Columbia Británica	\$ 3.385.478	28,0	\$ 3.379.369	23,3	\$ 4.047.018	23,7	\$ 3.374.850	23,4	\$ 3.211.568	18,4
Alberta	\$ 508.421	4,2	\$ 583.852	4,0	\$ 765.636	4,5	\$ 613.553	4,3	\$ 781.760	4,5
Manitoba	\$ 3.197	0,0	\$ 0		\$ 0		\$ 7.155	0,0	\$ 54.410	0,3
Saskatchewan	\$ 35.178	0,3	\$ 28.931	0,2	\$ 36.303	0,2	\$ 19.321	0,1	\$ 15.176	0,1
New Brunswick	\$ 370	0,0	\$ 602	0,0	\$ 203	0,0	\$ 23	0,0	\$ 16	0,0
Total Países	\$ 12.104.865	100,0	\$ 14.507.349	100,0	\$ 17.075.732	100,0	\$ 14.403.589	100,0	\$ 17.455.649	100,0

Tabla: Importaciones de caqui de Canadá y cuota por provincias en CAD. Fuente: Statistics Canada

Analizando las importaciones de caqui por provincia encontramos diferencias muy acusadas en las tres provincias más importantes:

ONTARIO

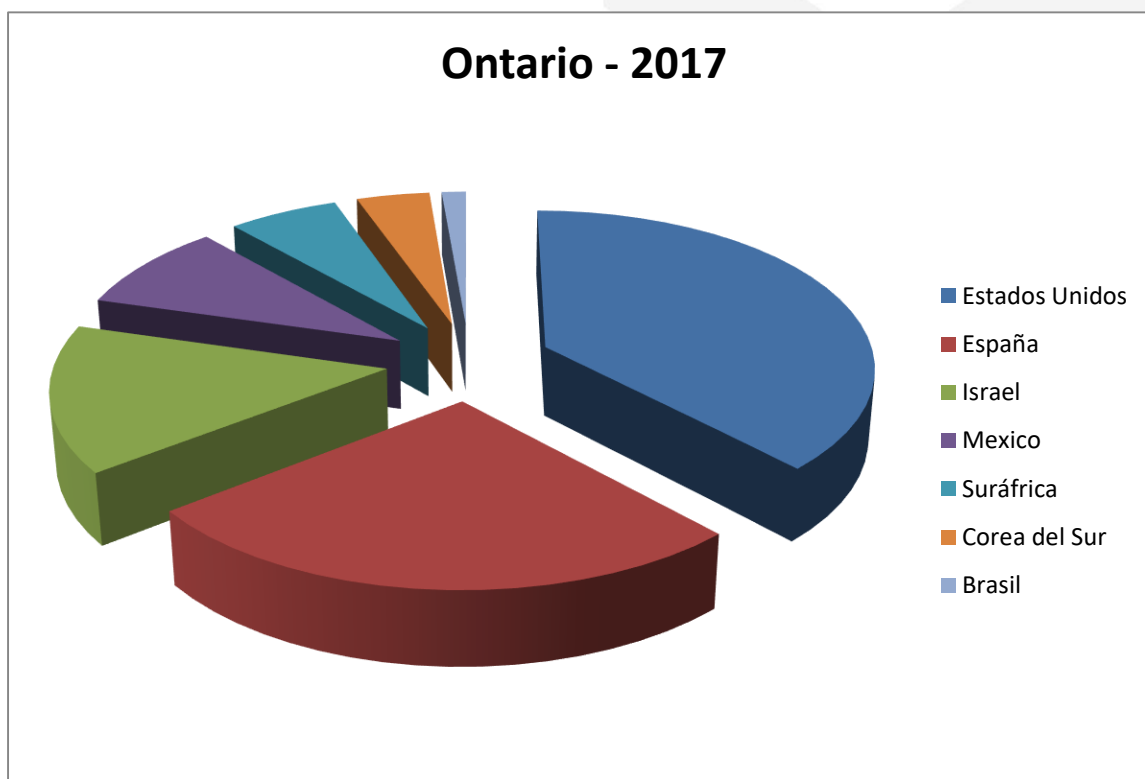
En Ontario, España se encuentra en el segundo lugar desde el año 2016, cuando superó a Israel y Sudáfrica, colocándose como segundo principal proveedor tras EEUU, con una cuota de un 26,3% del total de las exportaciones en 2017.

	2013		2014		2015		2016		2017	
	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%
Estados Unidos	3.620.556	52,3	3.243.605	43,3	4.150.119	47,5	3.872.541	54,0	3.563.864	37,8
España	724.667	10,5	583.109	7,8	739.648	8,5	982.337	13,7	2.483.092	26,3
Israel	790.721	11,4	1.445.938	19,3	1.685.429	19,3	503.675	7,0	1.405.042	14,9
Mexico	220.758	3,2	629.084	8,4	659.590	7,5	573.866	8,0	844.517	9,0
Suráfrica	843.390	12,2	861.268	11,5	757.792	8,7	660.673	9,2	574.013	6,1
Corea del Sur	592.888	8,6	562.222	7,5	629.475	7,2	285.845	4,0	380.675	4,0
Brasil	89.120	1,3	87.660	1,2	72.492	0,8	111.293	1,6	125.647	1,3
Otros	46086	0,6652	86084	1,1479	49122	0,5618	179151	2,499	49487	0,525
Total Países	6.928.186	100,0	7.498.970	100,0	8.743.667	100,0	7.169.381	100,0	9.426.337	100,0

⁴ Statistics Canada (2018), *Population by year, by province and territory (Number)*. Enlace: <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr>

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

Tabla: Importaciones de caqui de Ontario y cuota por países en CAD. Fuente: Industry Canada (2017)



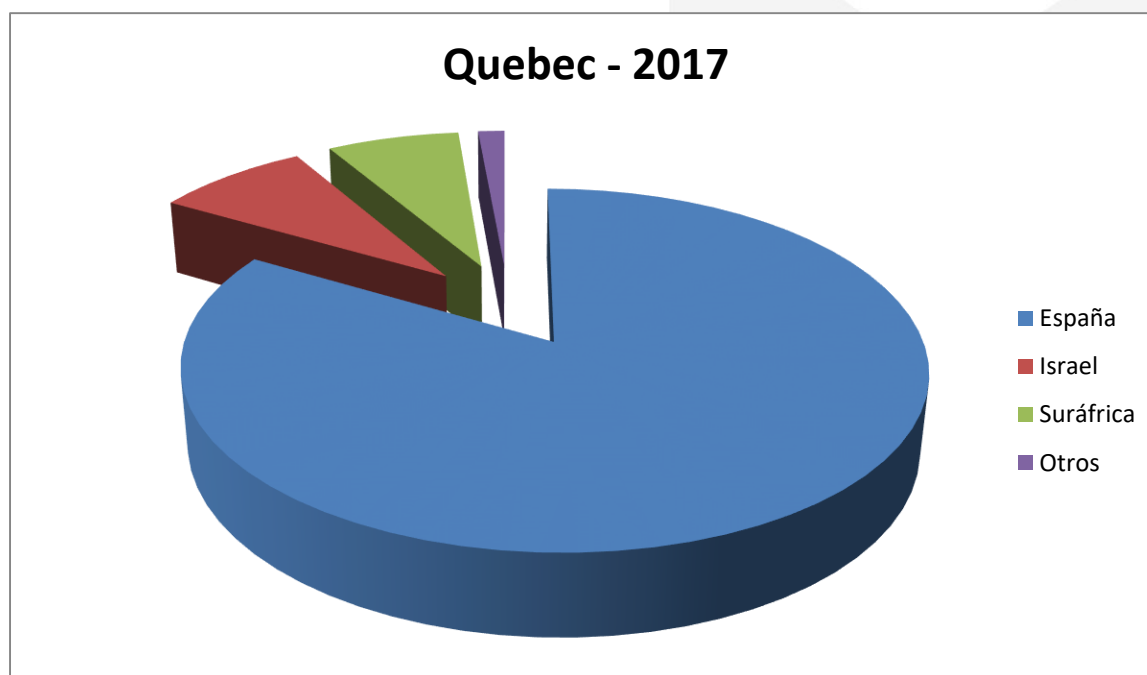
Importaciones de caqui de Ontario en 2017 por países. Fuente: Industry Canada (2018)

QUEBEC

El suministro de caqui procedente de España es claro líder del mercado de la Provincia de Quebec. Además, en 2015 se superó el 70% de cuota de mercado gracias a un crecimiento del 31,6% con respecto al año anterior. Además, en el año 2017 España ha alcanzado por primera vez en la provincia una cuota de mercado del 83,4% gracias a un incremento respecto al año anterior del 49,5%. De los competidores directos, el siguiente en la lista es Israel, muy por debajo de España con un 8,2%.

	2013		2014		2015		2016		2017	
	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%
España	921.464	74,1	1.882.568	62,4	2.477.965	71,1	2.212.323	68,7	3.307.493	83,4
Israel	166.941	13,4	509.298	16,9	357.645	10,3	414.660	12,9	323.393	8,2
Suráfrica	109.871	8,8	545.906	18,1	605.473	17,4	589.121	18,3	279.703	7,1
Otros	45.759	3,7	77.853	2,6	41.822	1,2	3.202	0,1	55.793	1,4
Total Países	1.244.035	100,0	3.015.625	100,0	3.482.905	100,0	3.219.306	100,0	3.966.382	100,0

Tabla: Importaciones de caqui de Quebec y cuota por países en CAD. Fuente: Industry Canada (2018)



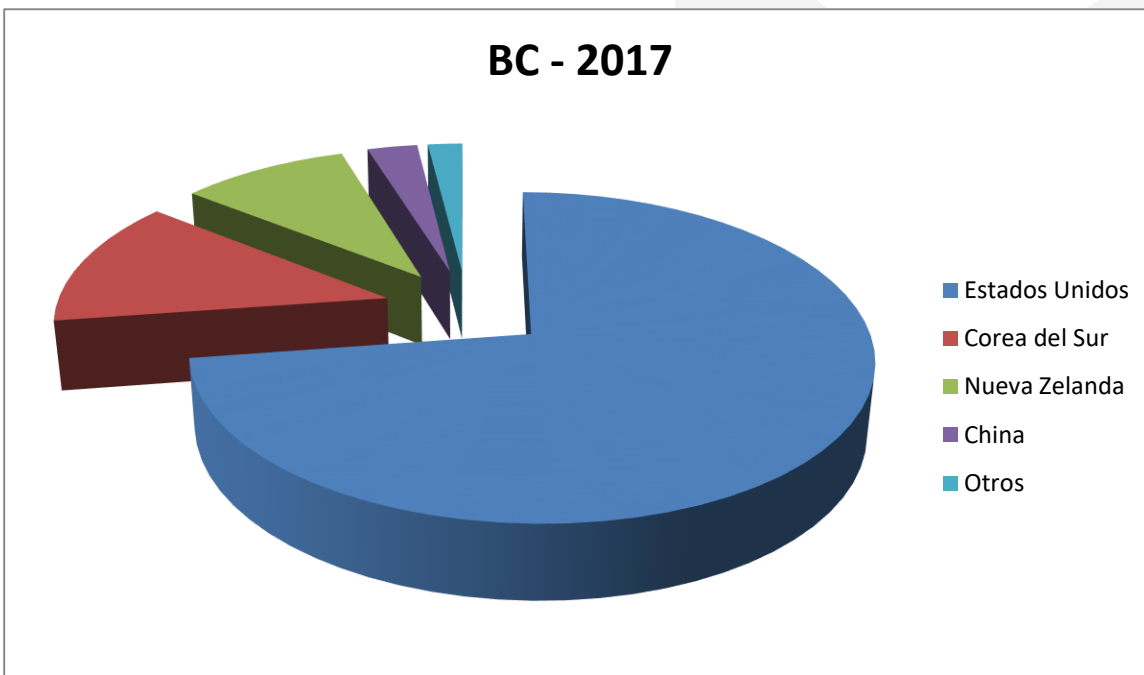
Importaciones de caqui de Quebec y cuota por países en CAD. Fuente: Industry Canada (2018)

COLUMBIA BRITÁNICA

En el caso de Columbia Británica, las importaciones de caqui desde España en el año 2017 fueron inexistentes y en los años anteriores casi nulas sin llegar a alcanzar siquiera el 1% de la cuota. Por su localización geográfica, la costa Oeste de Canadá, hace que para los productores españoles sea mucho más complicado llegar a este mercado con unos precios tan competitivos como los que puede ofrecer en Ontario o Quebec. Por lo tanto el suministro de Estados Unidos y Corea del Sur asciende a casi 90% de cuota siendo el primero, el líder indiscutible. Por su proximidad geográfica el siguiente país que sigue la estela de los dos primeros es Nueva Zelanda, con un 9,55 de la cuota de mercado. Esta provincia no es un objetivo para España y muestra de ello es su posición en el ranking.

	2013		2014		2015		2016		2017	
	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%	CAD	%
Estados Unidos	2.100.098	62,0	1.993.436	59,0	2.500.134	61,8	2.221.440	65,8	2.334.577	72,7
Corea del Sur	949.153	28,0	979.750	29,0	1.328.607	32,8	824.005	24,4	416.048	13,0
Nueva Zelanda	223.332	6,6	279.020	8,3	168.701	4,2	203.258	6,0	306.372	9,5
China	2.083	0,1	47.580	1,4	25.735	0,6			91.434	2,8
10º España			69.401	2,1	168	0,0	81.298	2,4		
Otros	110.812	3,3	10.182	0,3	23.673	0,6	44.849	1,3	63.137	2,0
Total Países	3.385.478	100,0	3.379.369	100,0	4.047.018	100,0	3.374.850	100,0	3.211.568	100,0

Tabla: Importaciones de caqui de Columbia Británica y cuota por países en CAD. Fuente: Industry Canada (2018)



Importaciones de caqui de Columbia Británica en 2016 por países. Fuente: Industry Canada (2018)

4. DEMANDA

El caqui es especialmente popular entre la población canadiense de origen asiático⁵. Según una encuesta del gobierno en 2011⁶, casi una sexta parte de la población es asiática o de origen asiático, y dicho segmento va en aumento. Sin embargo, la distribución por provincias es muy desigual, con más presencia en Columbia Británica y menos en provincias como Quebec. También es una fruta popular en los inmigrantes procedentes de la costa mediterránea de Europa, y según la misma encuesta, un sexto de la población de Canadá se declara de esos orígenes.

El consumo asiático nos permite inferir por qué en Columbia Británica se vende incluso más caqui que en Quebec, con apenas la mitad de su población. Sin embargo, la etnicidad no justifica completamente los volúmenes de consumo en ambas provincias ya que en el caso de Quebec, esta provincia, el consumo crece notablemente, hasta casi triplicar sus importaciones en los últimos cuatro años. Estos factores deben determinarse más analíticamente antes de delinear una estrategia de promoción del producto español, por lo que no cabe limitar campaña a ese público.

La demanda cada vez más intensa de productos más naturales y sanos ha abierto la mentalidad del consumidor canadiense a buscar nuevos productos que cumplan estos criterios⁷. El sabor dulce del caqui encaja muy bien en todo tipo de platos, especialmente de repostería, muy populares en el país. Por otro lado, la facilidad de su consumo (se puede comer con piel y carece de pepitas) lo convierte en un complemento ideal para su consumo fuera del hogar.

⁵ Así se infiere de las estadísticas mundiales de producción, exportación e importación. Sobre la popularidad de este producto en los emigrados asiáticos (en este caso de Australia): **Produce Plus (2013), Emily French, Demand up for Australian persimmons**, 21/10/2013. Enlace: <http://www.fruitnet.com/produceplus/article/159693/demand-up-for-australian-persimmons>

⁶ **Statistics Canada (2011), Ethnic Origin (264), Single and Multiple Ethnic Origin Responses (3), Generation Status (4), Age Groups (10) and Sex (3) for the Population in Private Households of Canada, Provinces, Territories, Census Metropolitan Areas and Census Agglomerations, 2011 National Household Survey**. Enlace: <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/dt-td/Rp-eng.cfm?LANG=E&APATH=3&DETAIL=0&DIM=0&FL=A&FREE=0&GC=0&GID=0&GK=0&GRP=1&PID=105396&PRID=0&PTYPE=105277&S=0&SHOWALL=0&SUB=0&Temporal=2013&THEME=95&VID=0&VNAMEE=&VNAMEF>

⁷ **Government of Canada, Agriculture and Agri-Food (2011), Health and Wellness Trends for Canada and the World, octubre de 2011**. Enlace: <http://www.ats-sea.agr.gc.ca/inter/pdf/4367-eng.pdf>

5. PRECIOS Y PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

El caqui es un producto de precio medio-alto. Como otras frutas consideradas exóticas, se vende generalmente por unidades aunque a veces también en cajas. Además, son frecuentes los descuentos si compras un número determinado. Los precios de frutas más comunes y baratas aparecen habitualmente en libras (454 gramos aproximadamente) o kilogramos.

Estos son los precios que se han encontrado en algunos de los establecimientos de Toronto los días 29 y 30 de noviembre de 2017:

H-Mart	4,37 CAD / 1 KG (FUYU)	EEUU	Supermercado asiático en Yonge Street.
	2,99 CAD / ud (HACHIYA)	EEUU	
Lucky Moose Food Mart	8,99 CAD / caja (12 uds)	España	Supermercado asiático en Chinatown.
	0,99 CAD / ud	España	
	1,99 CAD / ud (HACHIYA)	EEUU	
Hua-Sheng Supermarket Limited	1,99 CAD / ud (FUYU)	EEUU	Supermercado <i>convenience store</i> en Spadina Street (Chinatown).
	2,00 CAD / 3 uds (HACHIYA)	España	
	2,00 CAD / 7 uds (FUYU)	EEUU	
Loblaws	5,99 CAD bolsa con 907gr	España	Cadena estandarte del mayor grupo de distribución. Caquis vainilla Persuassion de España.
	1,69 CAD / ud		
Longo's	5,00 CAD / 3 uds (Rojo Brillante)	España	Supermercado de gama alta. Venden caqui de la marca Persuassion de España (Ribera del Xúquer)
	5,00 CAD / 3 uds (FUYU)		
	5,00 CAD / 3 uds (HACHIYA)	EEUU	
		EEUU	

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

NoFrills	1,00 CAD / unidad		Gran superficie perteneciente a la cadena Loblaws, y su rango de precios es el más reducido en cadenas de supermercados para Toronto. Se ha encontrado caqui de España.
Metro	5,99 CAD / caja (8 uds)		Cadena con presencia en Quebec y Ontario. Venden caqui persimon® español.
Sobeys	1,99 CAD / ud	España	Cadena con más establecimientos. Caquis persiMon®.
Pussateri's	1,99 CAD / ud	España	Cadena de supermercados gama alta.
The Kitchen Table	1,49 CAD / ud (HACHIYA) 1,49 CAD / ud (FUYU)	EEUU EEUU	Cadena de supermercados gama media.
St. Lawrence Market: <i>Family Food Market Co.</i> <i>Ponesse Foods</i>	2 CAD / 3 uds (FUYU) 1,99 CAD / 1 ud (HACHIYA)	EEUU EEUU	Mercado tradicional con diversas tiendas de diferentes tipos de productos.

A partir de estos datos y los expuestos sobre importaciones, afirmamos que la presencia del caqui español en el mercado canadiense es visible. Aunque no creemos que el cliente identifique todavía el caqui como una fruta española, cabe destacar la buena fama de los cítricos españoles, adquirida en parte gracias a promociones exitosas como la de la clementina⁸.

Por esta razón, desde la Oficina Económica y Comercial en Toronto se realiza una campaña de promoción del caqui persiMon de la Denominación de Origen Ribera del Xúquer, que se realiza conjuntamente con el Consejo Regulador de la DO Ribera Del Xúquer, con sede en Valencia. Esta promoción se ha llevado a cabo desde el año 2014.

En términos generales, el objetivo principal de la campaña es que el consumidor canadiense se familiarice con el caqui y, concretamente, con la variedad de la Ribera del Xúquer. De este modo, se pretende incrementar las crecientes cifras de venta de caqui español en Canadá, así como mantener y aumentar la cuota de mercado de España

⁸ ICEX España Exportación e Inversiones (2013), *El mercado de la alimentación en Canadá*. Enlace: http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomex/0.5310.5280449_5285064_5287111_4722620_CA.00.html

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

En este sentido, se han hecho grandes esfuerzos en los últimos años desde la Denominación de Origen Kaki Ribera del Xúquer y la Oficina Económica y Comercial en Toronto, con numerosas actividades y eventos promocionales que están ayudando a posicionar al caqui español como un producto de gran calidad y que aporta numerosas ventajas.

Para ello, se realizan acciones de promoción principalmente en Ontario y Quebec durante la temporada del caqui, aunque con previsiones de comenzar también en la Columbia Británica y Nueva Escocia en los próximos años. Estas promociones consisten principalmente en la asistencia a diferentes ferias con stands dedicados exclusivamente al caqui persiMon (La Grande Dégustation en Montreal o la feria Toronto Gourmet Food & Wine Expo durante el mes de noviembre), así como la organización de eventos dedicados a periodistas y nutricionistas para dar a conocer la fruta y mostrar su versatilidad, ofreciendo platos cocinados exclusivamente con caqui y promociones en punto de venta en las cadenas de supermercado más importantes de Canadá (Loblaws, Longo's, Sobeys y Metro, entre otras).

En todos estos eventos y promociones, la Oficina Comercial se centra principalmente en educar al público enseñando la versatilidad del producto, facilitando recetas con el caqui como producto estrella y enseñándoles a diferenciar la variedad española de las otras variedades presentes en el mercado. Como apoyo a los eventos, la DO de Ribera del Xúquer y la Oficina Comercial cuentan con una página web exclusiva para Canadá (<http://persimoncanada.com/> y <http://foodswinesfromspaincanada.com/about-persimon/>), donde se facilitan recetas, datos e información sobre la fruta, así como una enumeración de las principales cadenas de supermercado donde se puede encontrar la fruta.

Con estas promociones, no solo se está consiguiendo crear un mercado que casi no existía a base de mostrar el producto, sino que se está cuidando mucho el aspecto didáctico con el objetivo de resaltar todas las características y beneficios derivados de esta fruta. CANALES DE distribución

El mercado canadiense de productos hortofrutícolas frescos se concentra en los mayores centros urbanos del país. Dadas las largas distancias, resulta conveniente tener muy claro en qué ciudades nos interesa concentrar la distribución y la promoción. Normalmente se recomienda emplazar cualquier acción de este tipo para tales productos en el eje Toronto – Montreal, sin embargo en este caso el alto contenido de población asiática asentado en la ciudad de Vancouver hace a esta región como un objetivo de promoción muy importante. En cualquier caso, la provincia de Ontario debería mantenerse como el foco principal de cualquier acción, al representar tres quintas partes del mercado.

La distribución puede articularse a través de tres vías:

- “Food Terminal” o mercados de acopio. Es el primer escalón de la distribución, ya que las cadenas de supermercados y tiendas de conveniencia se suministran a través de este canal, cuando se trata de especialidades o productos que no son de consumo masivo. Son empresas acostumbradas a solicitar sus suministros por teléfono o vía correo electrónico a sus suministradores conocidos, normalmente ubicados en los Estados Unidos. Por lo tanto, se recomienda hacer una presentación muy sucinta y clara de la longitud de la temporada de suministro, el medio de transporte a utilizar y precio de referencia (*bench price* por temporada).
- Supermercados y grandes cadenas de distribución. Constituyen el paso siguiente, cuando el conocimiento del producto ya está generalizado. Es el medio más adecuado para llevar a cabo actividades de promoción al público general, como muestras.
- “Food Service” Horeca (hoteles y restauración).

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

Las tres vías son complementarias. A pesar de que el consumo del caqui no es masivo, sí que se halla presente en los principales supermercados, a menudo procedente de España. Así, se puede diseñar ya un plan de acción de promoción y distribución a través de estas cadenas si el productor agrupa oferta suficiente.

Tras entrevistarnos con algunos importadores de caqui en el Ontario Food Terminal, estos nos han mostrado su gran interés por contactar con nuevos proveedores, especialmente españoles, siempre y cuando el producto sea de calidad y se entregue y presente de modo adecuado.

6. ACCESO AL MERCADO Y BARRERAS DE ENTRADA

El caqui es un producto libre de aranceles⁹. Tampoco está gravado de impuestos indirectos al consumo¹⁰.

El gobierno de Canadá, a través de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA), fija los requisitos sanitarios necesarios para la entrada de caquis en su territorio¹¹. Estos se resumen así:

- Las tres principales legislaciones jurídicas de Canadá sobre la importación de fruta fresca son:
 - Canada Agricultural Products Act¹²
 - Consumer Packaging and Labelling Act and Regulation¹³
 - D-95-08 The Plant Protection Import Requirements¹⁴
- La documentación necesaria se puede enviar de forma electrónica o en papel. Si se opta por hacerlo en papel, es necesario entregar una “Confirmation of sale” (COS). Si en cambio se hace de modo electrónico, no es necesaria la COS, pero sí un certificado del “CFIA Produce Licence Number” o “Dispute Resolution Corporation (DRC) Membership Number” o “Licence exempt declaration”.
- La mercancía puede ser sujeta a inspección por la CFIA y su origen debe aparecer claramente en la carta de embarque.

⁹CBSA / ASFC (2013), *Customs Tariff, Departmental Consolidation 2013*, página 148 Enlace: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2013/01-99/01-99-t2013-04-eng.pdf>

¹⁰ Canada Revenue Agency, *Basic Groceries*. Enlace: <http://www.cra-arc.gc.ca/E/pub/gm/4-3/4-3-e.html>

¹¹ Canadian Food Inspection Agency (2014), *Import Requirements*. Enlace: http://airs-sari.inspection.gc.ca/airs_external/english/decisions-eng.aspx

¹² Enlace: <http://www.inspection.gc.ca/about-the-cfia/acts-and-regulations/eng/1299846777345/1299847442232>

¹³ Ídem.

¹⁴ Enlace: <http://www.inspection.gc.ca/plants/plant-protection/directives/eng/1304570539802/1304570628492>

7. VALORACIÓN SOBRE LAS PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES DEL SECTOR

Canadá es el octavo importador mundial de caqui, y un mercado de interés para España, primer exportador del mundo de dicha fruta.

La mayor dificultad para España es el dominio de Estados Unidos. Estados Unidos es vecino de Canadá, el primer país que exporta caqui durante la temporada de otoño y cuenta con unas sinergias económicas con el país norteamericano con las que resulta complicado competir. Específicamente, un 99,78% del caqui estadounidense que encontramos en Canadá proviene del estado de California.

Asimismo se enfrenta a otros países también competitivos durante su temporada: Corea del Sur y, sobre todo, Israel.

Sin embargo, hay aspectos positivos: la variedad que comercializa España es más próxima a la que están acostumbrados los consumidores asiáticos, máximos compradores, y se trata de un producto fácil de comer y con menos calorías que las especies americanas. Asimismo, España ya es el segundo exportador del país y el líder indiscutible con un 68% de cuota en Quebec, segunda provincia en población y destino del 77% de las exportaciones españolas a Canadá.

El exportador, antes de promocionar y distribuir el producto, debe tener claro lo siguiente:

- Zonas geográficas que desea abarcar. El consumo del caqui se va a localizar principalmente en los grandes núcleos urbanos. Tradicionalmente se apuesta por concentrar la inversión en Ontario (Toronto y Ottawa) y Quebec (Montreal). En el caso del caqui, Columbia Británica (Vancouver) también resulta muy atractiva, pero el exportador deberá analizar si puede cubrir los gastos para competir en este mercado más lejano y consolidado.
- Público al que desea dirigirse. No es lo mismo aproximarse al público asiático, (chinos, coreanos y japoneses) más acostumbrado a su consumo y más cautivo hacia sus importadores tradicionales, que a *targets* más amplios y generalmente inexpertos. Para el público menos experimentado, pueden ser convenientes muestras en supermercados o actividades de carácter formativo que le revelen a qué sabe un caqui, o cómo cortarlo o consumirlo. Para el más conocedor, sería más apropiado resaltar sus similitudes con el producto asiático y sus mayores beneficios.

La asignatura pendiente hasta el momento para los exportadores españoles es Columbia Británica, si bien es cierto que esto es algo comprensible teniendo en cuenta las distancias y los costes en los que se debe incurrir para poder estar presente en este mercado. La competencia desde California y Asia es muy fuerte, en concreto, la fruta tarda tres días en llegar desde California mientras que desde España este tiempo varía entre 20 y 25 días. Esto hace muy difícil competir en dicho

EL MERCADO DEL CAQUI EN CANADÁ

mercado por precio, por lo que el exportador español deberá plantear un posicionamiento del producto por calidad y estar dispuesto a obtener unos márgenes inferiores a los obtenidos en Ontario o Quebec.

Dada la fuerte estacionalidad del caqui, el calendario de promoción cobra más importancia, con una concentración de actividades de octubre a febrero. Fechas tan señaladas como Acción de Gracias, Navidad, Día de la Familia o festividades que celebran los asiáticos como el año nuevo chino coinciden con la temporada de consumo.

En definitiva, el mercado canadiense posee un enorme potencial para España, pero su complejidad conlleva la necesidad de una planificación detallada para evitar unos gastos excesivos.

8. INFORMACIÓN PRÁCTICA

1. FERIAS

En temporada:

- **Toronto Gourmet Food & Wine Expo.** Es la feria que goza de un mayor índice de asistencia, gracias al estatus de la ciudad como la más grande del país y su principal centro económico. En 2016, contó con una asistencia de 42.678 personas. Esta feria está centrada en los sectores de alimentación y bebidas, y permite aunar la promoción de productos alimenticios, locales e internacionales, con la de vinos, bebidas alcohólicas y otras. Su oferta se caracteriza por una gran variedad, tanto por el producto en sí como por el origen del mismo, se da a conocer a particulares, prensa y profesionales de la restauración, principalmente de la provincia de Ontario. La edición de 2017 tuvo lugar del 16 al 19 de noviembre y la Ofocmes Toronto contará con un stand para la promoción del caqui procedente de la Ribera del Xúquer. Web: www.foodandwineexpo.ca
- **Ottawa Wine & Food Festival.** De características similares a la anterior, la feria de la capital nacional está un poco más centrada en vinos que en alimentación. A diferencia de la anterior, su público potencial abarca también Quebec y la edición de 2017 se celebró entre el 3 y el 5 de noviembre. Web: www.ottawawineandfoodshow.com

Fuera de temporada:

- **CPMA Annual Convention and Trade Show.** Es el mayor evento en Canadá dedicado exclusivamente a la fruta y la verdura. Se celebra de forma anual, alternativamente en el este y el oeste del país. Atrae en torno a 3.000 participantes al año, aunque suele cosechar mejores datos de asistencia en las ediciones celebradas en el este. En 2015, tuvo lugar en Montreal (15-17 de abril) en 2016, en Calgary (12-14 de abril) y en 2017 en Toronto (9-11 de mayo). En 2018 está previsto que se celebre en Vancouver del 24-26 de abril. Web: www.cpma.ca/en/about/annual-convention-and-trade-show.aspx
- **SIAL Canadá.** Es una feria de carácter internacional y profesional centrada en productos de alimentación gourmet y otros artículos relacionados la industria agroalimentaria. Se celebra de forma anual, alternativamente en Toronto y Montreal. En los dos últimos años, España ha contado con su propio pabellón oficial organizado por el ICEX. El pasado 2017

contó con la participación de 29 empresas españolas, que tenían su propio stand. Web: www.sialcanada.com

2. DIRECCIONES DE INTERÉS

- **Canadian Food Inspection Agency (CFIA).** La Agencia Canadiense de Inspección de los Alimentos ofrece, en su página web, noticias y otra información pormenorizada sobre la comercialización de productos agroalimentarios en Canadá, especialmente en términos de regulación. Web: www.inspection.gc.ca
- **Canadian Grocer.** Es la publicación de prensa más emblemática de Canadá sobre el negocio de la alimentación. Web: www.canadiangrocer.com
- **Consejo Regulador de la Denominación de Origen Ribera del Xúquer.** Única D. O. del caqui existente en España, provee información sobre el producto de esta región. Web: kaki-fruit.com
- **Industry Canada.** Aquí se recogen todos los datos estadísticos oficiales sobre importaciones y exportaciones de Canadá. Web: www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/home
- **Oficinas Económicas y Comerciales de España en Canadá.** En esta página de ICEX se publican todos los estudios e informes sobre el país publicados por las Oficinas Comerciales en Toronto y Ottawa. Web: canada.oficinascomerciales.es
- **Statistics Canada.** Agencia nacional de estadística de Canadá. Web: www.statcan.gc.ca/start-debut-eng.html