

2204 | Vino

Informe comercial elaborado por la Embajada
de la República Argentina en Canadá

Septiembre de 2024



Argentina

Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto

Embajada de la República Argentina
en Canadá

Tabla de contenido

Resumen ejecutivo.....	3
Panorama Sectorial.....	7
Ventas	7
Ventas por categoría.....	7
Ventas de vinos por provincia.....	8
Consumo	8
Consumo por categoría.....	9
Importaciones.....	9
Importaciones de vino argentino de sub-partidas de P.A. 2204.21	12
Importaciones por provincia	13
Alberta.....	13
Ontario.....	14
Quebec.....	15
British Columbia.....	16
Aranceles.....	17
Etiquetado y requisitos.....	18
Principales importadores y puntos de venta.....	20
Liquor Control Board of Ontario (LCBO)	21
Société des Alcools du Quebec (SAQ)	21
BC Liquor Distribution Branch (LDB)	22
Empresas importadoras de Alberta	23
Ferias y eventos.....	24
Enfoque recomendado de ingreso al mercado.....	25
Nombramiento de un Agente ante el Liquor Control Board of Ontario (LCBO)	25
Nombramiento de un Agente ante la Société des Alcools du Quebec (SAQ)	26
Nombramiento de un Agente ante el BC Liquor Distribution Branch (LDB)	27
Prácticas recomendadas.....	27

Resumen ejecutivo

Información de mercado

- La cerveza fue el tipo de bebida alcohólica con mayor consumo en Canadá en 2023, con un 35,5% (CAD 9.336,2 millones). No obstante, el consumo de vino representó el 42,6% (CAD 2.767,4 millones) del consumo total de alcohol en Quebec.
- El vino tinto fue el que mayores ventas presentó entre los consumidores canadienses (50,5%; CAD 3.970,5 millones), seguido del vino blanco (34%; CAD 2.676,6 millones), y los espumosos (8%; CAD 630,9 millones).
- En 2023, Canadá fue el **cuarto importador de vino a nivel mundial** (USD 1.995 millones), luego de Estados Unidos de América (USD 6.991 millones), Reino Unido (USD 5.051 millones) y Alemania (USD 2.899 millones).
- Francia fue el principal proveedor de vinos de Canadá, con una participación del 25,9% (CAD 696,5 millones), seguido de Italia y Estados Unidos, con 22,6% (CAD 608,7 millones) y 21,1% (CAD 567,3 millones), respectivamente.
- Quebec es la mayor provincia importadora de vino de Canadá, alcanzando CAD 1.082,3 millones en 2023. Mientras que casi todos los vinos embotellados importados se venden en puntos de venta de propiedad y gestión provincial, los vinos importados a granel embotellados en Quebec pueden venderse en tiendas de alimentos.
- La Junta Provincial de Licores de Ontario (LCBO) es uno de los mayores compradores de bebidas alcohólicas del planeta. Los vinos importados se venden principalmente a través de establecimientos minoristas de propiedad y gestión provincial, aunque a raíz de algunos cambios normativos recientes se ha autorizado a algunos establecimientos minoristas de alimentos a distribuir vino y cerveza.
- **Puntos de venta:** la venta de vino en Canadá está regulada a nivel provincial, lo que da lugar a normas de mercado y restricciones muy diferentes entre sus provincias. Los principales mercados, como Quebec y Ontario, funcionan dentro de un sistema de monopolio gubernamental, en el que las juntas provinciales de licores actúan como único importador y distribuidor de bebidas alcohólicas. Las ventas a los consumidores finales pueden realizarse a través de una serie de canales de venta al por menor, como la venta al por menor de los monopolios, y -de manera creciente- en

algunas tiendas de alimentos. British Columbia es un sistema de modelo mixto, con un canal de distribución y tiendas minoristas gestionadas por el gobierno, así como una red de tiendas privadas. Alberta es la única provincia con un mercado de alcohol completamente abierto y privado, lo que permite a las numerosas tiendas privadas trabajar con importadores y distribuidores o por su cuenta para abastecerse de productos importados.

Importaciones y competencia

- En 2023, **Canadá** fue el **cuarto destino de nuestras exportaciones de vinos** (USD 43,9 millones), luego de Estados Unidos de América (USD 180,5 millones), Reino Unido (USD 103 millones) y Brasil (USD 89 millones).
- Argentina fue el 8vo proveedor de vinos de Canadá, con ventas por CAD 76,2 millones (2,8%). Con relación al 2022, esto significó una disminución del 22,3% (CAD 21,8 millones).
- En la última década, Francia registró en promedio un valor de exportaciones de vino a Canadá 5,7 veces mayor (CAD 571,8 millones) al de nuestro país (CAD 101,8 millones); en lo que respecta a Estados Unidos la diferencia fue de 5,3 veces (CAD 530,6 millones), al igual que en el caso de Italia (CAD 527,5 millones).
- En el mismo periodo, las ventas de vino argentino experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual de -2,9%, registrando un valor máximo de CAD 115,9 millones en 2015 y un valor mínimo de CAD 76,2 millones en 2023.
- **Alberta** fue la provincia que recibió la mayor cantidad de vino proveniente de Argentina, alcanzando un 30,9% (CAD 23,6 millones) del total del comercio de vinos argentinos hacia Canadá, seguido de Ontario (23,7%; CAD 18,1 millones), Quebec (20,3%; CAD 15,5 millones), y British Columbia (17,8%; CAD 13,5 millones).
- El **tipo de vino argentino** que tuvo mayores niveles de importaciones desde **Alberta** fue el *“vino tinto con un grado alcohólico menor o igual a 13,7%, en una presentación de hasta 2 litros”* (P.A. 2204.21.10.92), registrando CAD 12,8 millones, y abarcando el 54,3% del total de las importaciones de vinos provenientes de Argentina. Esto representó el 10,8% del total de las importaciones realizadas por Alberta de vinos de dicha presentación en 2023.
- El **tipo de vino argentino** que tuvo mayores niveles de importaciones desde **Ontario** fue el *“de*

uva con un grado alcohólico entre a 13,7% y 14,9%, en una presentación de hasta 2 litros” (P.A. 2204.21.21.00), registrando CAD 9,1 millones, y abarcando el 50,6% del total de las importaciones de vinos provenientes de Argentina. Esto representó el 5,2% del total de importaciones realizadas por Ontario de vinos de dicha presentación en 2023.

- El **tipo de vino argentino** que tuvo mayores niveles de importaciones desde **Quebec** fue el *“uva con un grado alcohólico entre a 13,7% y 14,9%, en una presentación de hasta 2 litros”* (P.A. 2204.21.21.00), registrando CAD 6,2 millones, y abarcando el 40,2% del total de las importaciones de vinos provenientes de Argentina. Esto representó el 3,5% del total de importaciones realizadas por Quebec de vinos de dicha presentación en 2023.
- El **tipo de vino argentino** que tuvo mayores niveles de importaciones desde **British Columbia** fue el *“vino de uva con un grado alcohólico entre a 13,7% y 14,9%, en una presentación de hasta 2 litros”* (P.A. 2204.21.21.00), registrando CAD 7,3 millones, y abarcando el 54,3% del total de las importaciones de vinos provenientes de Argentina. Esto representó un 10,1% del total de importaciones hacia British Columbia de vinos de dicha presentación en 2023.
- En 2023, la provincia de **Nova Scotia** fue la que tuvo mayores niveles de importación de **vino a granel argentino** (P.A. 2204.29), registrando CAD 165.852 y abarcando el 36,7% del total. Le siguieron las provincias de Ontario (CAD 160.982; 36%), British Columbia (CAD 85.067; 18,8%), y Alberta (CAD 38.619; 8,5%). Sin embargo, las ventas totales experimentaron una caída del 81% con respecto a aquellas de 2022.
- El **tipo de vino a granel argentino** que tuvo mayores niveles de importaciones en **Canadá** en 2023 fue el *“Vino de uva, blanco, incluido el fuerte, con graduación alcohólica $\leq 13,7\%$ en volumen, en envases $> 10 l$ ”* (P.A. 2204.29.10.10), registrando CAD 203.438, y abarcando el 45% del total de las importaciones de vinos a granel provenientes de Argentina.
- **Aranceles:** las importaciones argentinas de vino de uva tinto y vino de uva blanco, con grado alcohólico volumétrico $\leq 13,7\%$ vol, en recipientes ≤ 2 litros (P.A. 2204.21.10.92 y 2204.21.10.91) pagan un arancel de 1,87 ¢/litro. El *“Vino de uva, incluido el fuerte, con grado alcohólico volumétrico $> 13,7\%$ vol $\leq 14,9\%$ vol, ctnr ≤ 2 litros”* (P.A. 2204.21.21.00) paga un arancel de 4,68 ¢/litro. Las importaciones de vino a granel (P.A. 2204.29) no pagan arancel.
- Nuestros principales competidores (Chile, Australia, Nueva Zelanda, EE.UU, Francia, Italia y España) no enfrentan aranceles por contar con sendos acuerdos de libre comercio con Canadá.

Recomendaciones

Agentes

- Por la naturaleza federal y descentralizada de Canadá, la venta de vino se encuentra regulada por diferentes organizaciones provinciales, dando normas y restricciones que pueden variar ampliamente entre provincias. Por lo tanto, puede ser más provechoso concentrarse en penetrar en una región que diseñar una estrategia única para todo el país.
- En las provincias canadienses en las que existe un monopolio rara vez se tendrá un trato directo con ellos para la venta. En su lugar, la bodega deberá nombrar un agente, que deberá estar registrado y quien representará a la bodega ante el monopolio. Lo mejor es contratar los servicios de un agente ya registrado.
- Principales ferias y eventos del sector: [Vancouver International Wine Festival](#) y [La Grande Dégustation](#).

Precios y competencia

- Una bodega argentina recibe alrededor del 25% del valor de venta al público del vino en Canadá. Es decir, un vino que el público adquiere a CAD 20 es pagado CAD 5 al productor. El resto del precio está explicado por el flete y demás costos de importación, impuestos y la remarcación del monopolio de la provincia en cuestión.
- El precio promedio de los vinos argentinos en Canadá oscila entre los CAD 15 y los CAD 40. Es decir que, por lo general, se trata de vinos de una gama "media". La cepa argentina con mayor presencia en este mercado es el Malbec.

Panorama Sectorial

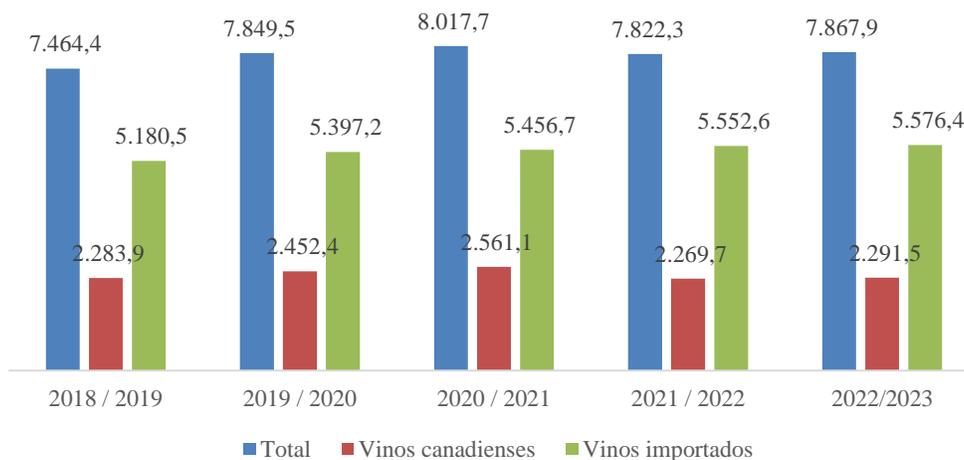
Ventas

El Gráfico 1 muestra el valor de las ventas de vino, tanto de aquellos producidos en Canadá como de los importados, en el periodo 2018-2023. En dicho periodo, se registró una *tasa de crecimiento promedio anual* en la venta total de vinos de 1,1%, mientras que la de vinos producidos en Canadá y la de vinos importados fue de 0,1% y 1,5% respectivamente.

En 2023, el valor total de las ventas de vino registró un aumento interanual del 0,6% (CAD 45,6 millones). El valor de las ventas de los vinos importados aumentó en un 0,4% (CAD 23,9 millones), mientras que aquellas de los vinos producidos en Canadá disminuyó en un 1% (CAD 21,7 millones).

Aunque existe una producción local, el vino importado sigue siendo de preferencia por el consumidor canadiense, alcanzando en 2023 el 70,9% de las ventas.

Gráfico 1. Valor total de venta de vino en Canadá: 2018 – 2023 (millones CAD)



Fuente: [Statistics Canada](#)

Ventas por categoría

En el periodo 2022-2023, la categoría de vino que registró el valor más alto en ventas fue el vino tinto (50,5%), seguido del vino blanco (34%), y el vino espumoso (8%) (Tabla 1).

Tabla 1. Ventas de vinos por categoría en el periodo 2022-2023

Categoría	Ventas (CAD millones)	%
Vinos tintos	3.970,4	50,5
Vinos blancos	2.676,6	34
Vinos espumosos	630,9	8
Vinos rosados	309,2	3,9
Otros vinos	176,3	2,2
Vinos fortificados	104,5	1,3
Vino total	7.867,9	100,0

Fuente: [Statistics Canada](#)

En comparación con el periodo 2021-2022, las ventas de vino tinto presentaron una disminución del 2,5% (CAD 103,8 millones), mientras que las de vino blanco aumentaron en 3,8% (CAD 98,1 millones), al igual que las de vino espumoso en 5,9% (CAD 35,2 millones).

Ventas de vinos por provincia

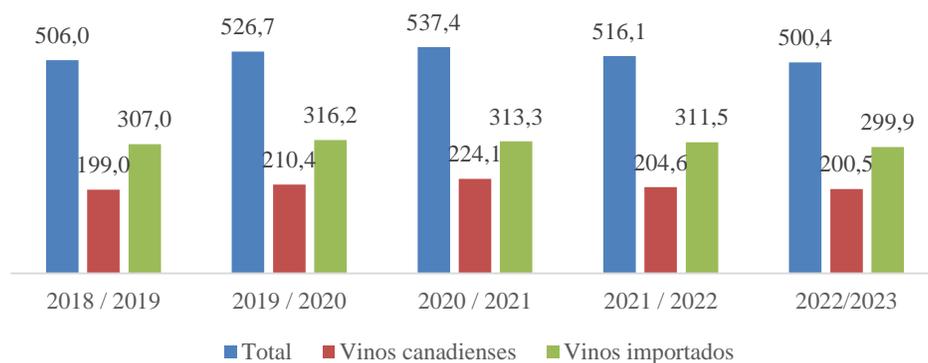
Si bien la cerveza fue la bebida alcohólica preferida en gran parte de Canadá en el periodo 2022-2023, como es el caso en Ontario (35,5%; CAD 3.562,2 millones) y Alberta (33,6%; CAD 943,3 millones), el vino ocupó el primer lugar en Quebec (42,6%; CAD 2.767,4 millones). Los residentes de los Territorios del Noroeste (13,7%; CAD 7,5 millones) tuvieron un bajo consumo, posiblemente por contar con menos oferta ([Statistics Canada, 2024](#)).

Consumo

El volumen total de vinos vendidos experimentó una disminución de 3% (15,7 millones de litros), principalmente por una disminución en el consumo de los vinos importados del 3,7% (11,6 millones de litros), mientras que el consumo de vinos producidos en Canadá solo se redujo en un 2% (4,1 millones de litros) (Gráfico 2).

Gráfico 2. Volumen total de venta de vino en Canadá

Volumen 2018 – 2023 (millones de litros)



Fuente: [Statistics Canada](#)

Consumo por categoría

En el periodo 2022-2023, la categoría de vino que registró el volumen de consumo más alto fue el vino tinto (48,8%), seguido del vino blanco (39%), y el vino espumoso (5,1%) (Tabla 2).

Tabla 2. Consumo de vinos por categoría en el periodo 2022-2023

Categoría	Consumo (millones de litros)	%
Vino total	500,4	100,0
Vinos tintos	244,2	48,8
Vinos blancos	195,4	39
Vinos espumosos	25,5	5,1
Vinos rosados	20,5	4,1
Vinos fortificados	6,1	1,2
Otros Vinos	0,9	0,2

Fuente: [Statistics Canada](#)

En comparación con el periodo 2021-2022, el consumo en litros de vino tinto disminuyó un 5,5% (14,3 millones de litros) respecto del año anterior, al igual el de vino blanco, que cayó un 0,7% (1,4 millones de litros). El consumo de vino espumoso, por su parte, aumentó un 2,5% (631.000 litros).

Importaciones

En 2023, Francia fue el principal proveedor de vinos de Canadá, con una participación del 25,9% (CAD 696,5 millones), seguido de Italia y Estados Unidos con 22,6% (CAD 608,7 millones) y 21,1%

(CAD 567,3 millones), respectivamente (Tabla 3). Argentina se ubicó en la 8va posición con 2,8% (CAD 76,2 millones). En relación al 2022, Argentina registró una disminución de exportaciones de vinos hacia Canadá del 22,3% (CAD 21,8 millones)

Tabla 3. Importaciones de Vinos (P.A 2204) por país proveedor: 2019 – 2023 (millones CAD)

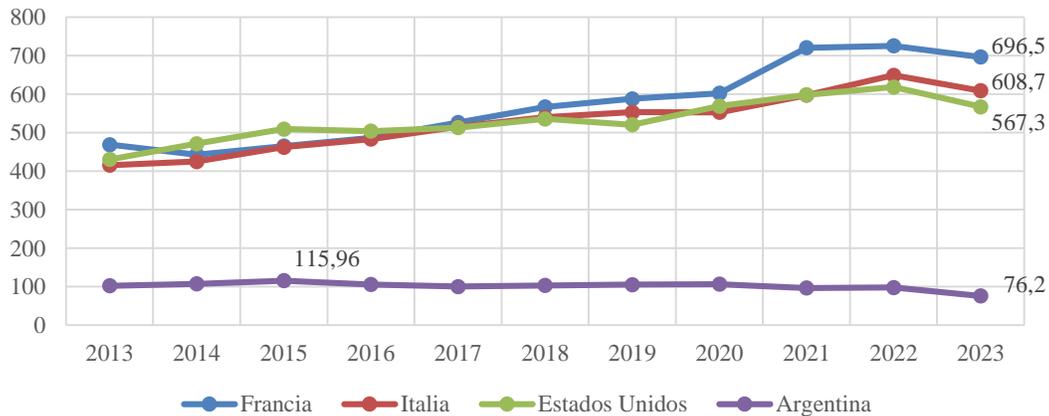
#	País	2019	2020	2021	2022	2023
1	Francia	587,9	602,4	720,2	725,5	696,5
2	Italia	553,2	552,9	597,3	648,8	608,7
3	Estados Unidos	520,5	568,7	598,1	618,4	567,3
4	España	162,9	167,4	187,1	169,2	165,0
5	Australia	223,4	209,7	185,9	216,6	161,9
6	Nueva Zelanda	127,7	128,2	118,1	152,2	130,1
7	Chile	123,5	124,8	108,3	116,4	90,1
8	Argentina	105,6	106,7	96,9	98,0	76,2
9	Portugal	72,6	77,3	78,9	74,2	71,8
10	Sudáfrica	44,3	41,5	49,3	56,0	43,1
Total		2.585,8	2.646,4	2.817,1	2.954,9	2.693,6

Fuente: [Government of Canada](#)

En la última década, Francia registró en promedio un valor de exportaciones de vino a Canadá 5,7 veces mayor (CAD 571,8 millones) al de Argentina (CAD 101,8 millones); en lo que respecta a Estados Unidos la diferencia fue de 5,3 veces (CAD 530,6 millones), al igual que en el caso de Italia (CAD 527,5 millones) (Gráfico 3).

En el mismo periodo, las ventas de vino argentino experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual de -2,9%, registrando un valor máximo de CAD 115,9 millones en 2015 y un valor mínimo de CAD 76,2 millones en 2023 (Gráfico 3).

Gráfico 3. Importaciones de vinos (P.A. 2204): 2013 – 2023 (millones CAD)



Fuente: [Government of Canada](#)

En 2023, el 97,5% (CAD 74,3 millones) de las ventas de vino argentino a Canadá correspondieron a aquellos correspondientes a la partida arancelaria **2204.21** (*Vino de uvas frescas, incl. encabezado; mosto de uva, en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiéndole alcohol, en recipientes con capacidad <= 2 l (exc. vino espumoso)*). La participación de otras categorías de vinos en las ventas se muestra en la Tabla 4.

Tabla 4. Ranking de Importaciones de vinos argentinos por clasificación de partidas pertenecientes a P.A. 2204: 2022-2023

P.A. de vino perteneciente a P.A. 2204	CAD millones	%
P.A. 2204.10 - Vino espumoso, de uvas frescas	0,2	0,3%
P.A. 2204.21 - Vino de uvas frescas, incl. encabezado; mosto de uva, en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiéndole alcohol, en recipientes con capacidad <= 2 l (exc. vino espumoso)	74,3	97,5%
P.A. 2204.22 - Vinos de uvas frescas, incl. encabezado, y mosto en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol, en recipientes con capacidad > 2 l pero <= 10 l (exc. vino espumoso)	1,2	1,6%
P.A. 2204.29 - Vinos de uvas frescas, incl. encabezado, y mosto en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol, en recipientes con capacidad <10 litros (exc. vino espumoso) – Vino a granel	0,45	0,6%

Fuente: [Government of Canada](#)

En cuanto a las ventas totales de **vino a granel argentino** en Canadá, en 2023 se registró una caída del 81% (correspondiente a CAD 1,9 millones) respecto al año anterior. En la Tabla 5 se observan las ventas de vino argentino a granel por sub-categorías de la P.A. 2204.29.

Tabla 5. Ranking Importaciones de vinos a granel argentinos por clasificación de sub-partidas pertenecientes a P.A. 2204.29: 2023

Clasificación específica de vino (P.A)	2023 (CAD)	%
2204.29.10.10 - Vino de uva, blanco, incluido el fuerte, con graduación alcohólica <= 13,7% en volumen, en envases > 10 l	203.438	45
2204.29.10.20 - Vino de uva, tinto, incl. fuerte, grado alc volumétrico <= 13,7%, en envases > 10 l	135.141	29,9
2204.29.21.00 - Vino de uva, nep, incluido el fuerte, con graduación alcohólica >13,7% vol pero <=14,9%, caja > 10 litros	83.399	18,4
2204.29.22.00 - Vino de uva, n.e.p., incluido el fuerte, con graduación alcohólica vol >14,9% pero <=15,9%, caja > 10 litros	30.481	6,7
Total	452.459	100

Fuente: [Canadian International Merchandise Trade Web Application](#)

Para conocer más acerca del mercado de vino a granel argentino en la provincia de Ontario, se

recomienda revisar el sitio web de [Argentina Trade Net](#), donde encontrará un informe elaborado por el Consulado de Argentina en Toronto.

Importaciones de vino argentino de sub-partidas de P.A. 2204.21

En 2023, la categoría de vinos argentinos que mayor valor de comercio hacia Canadá registró fue la de “vino de uva con un grado alcohólico entre a 13,7% y 14,9%, en una presentación de hasta 2 litros” (P.A. 2204.21.21), por un monto total de CAD 32,6 millones (Tabla 6), lo que significó una disminución de 24,6% (CAD 10,7 millones) en comparación con los niveles registrados en 2022.

Tabla 6. Ranking top 5 Importaciones de vinos argentinos por clasificación de sub-partidas pertenecientes a P.A. 2204.21: 2022-2023

Clasificación específica de vino (P.A)	2022		2023	
	Valor (millones CAD)	Cantidad (millones litros)	Valor (millones CAD)	Cantidad (millones litros)
2204.21.21.00 - Vinos de uva, nes, incluido el fuerte, grado alcohólico volumétrico >13,7% vol<=14,9% vol, ctrn<=2 litros	43,3	5,0	32,6	3,7
2204.21.10.92 - Vino de uva, tinto, grado alcohólico volumétrico <=13,7 % vol, en recipientes <=2 litros	39,3	6,0	31,8	4,6
2204.21.10.91 - Vino de uva, blanco, ncop, grado alcohólico volumétrico <=13,7 % vol, en recipientes <=2 litros	9,7	1,7	8,4	1,3
2204.22.21.00 - Vino de uva, nep, incluido el fuerte, grado alcohólico volumétrico >13,7% pero <=14,9%, en recipiente >2 litros, pero <=10 litros	1	0,2	1,1	0,2
2204.21.10.99 - Vinos de uva, nep, con grado alcohólico volumétrico <=13,7% vol, en recipientes <=2 litros	0,9	0,1	1	0,2

Fuente: [Canadian International Merchandise Trade Web Application](#)

A su vez, los niveles de importaciones de vino argentino de esta categoría (P.A. 2204.21.21) representaron un 6% del total en 2023, colocando a la Argentina como el 6to proveedor (Tabla 7). Se puede observar como la importación de esta clase de vino disminuyó para todos los países, menos España, en comparación a los niveles de 2022.

Tabla 7. Importaciones de P.A. 2204.21.21 por país proveedor en 2022-2023

#	País	2022		2023	
		Valor (millones CAD)	Cantidad (millones litros)	Valor (millones CAD)	Cantidad (millones litros)
1	Estados Unidos	223,1	13,1	191,9	10,7
2	Italia	106,1	6,1	98,4	5
3	Francia	95,5	7,5	86,6	6,2
4	España	51,9	5,8	52,2	5,4
5	Australia	73,1	8,0	44,8	4,6
6	Argentina	43,3	5,0	32,6	3,7
7	Chile	24,2	2,6	15,2	1,5
8	Sudáfrica	9,1	1,2	7,7	0,9
9	Portugal	6,9	0,8	6,6	0,8
10	Nueva Zelanda	2,8	0,2	1,7	0,1
Total		639,9	50,4	542,3	39,1

Fuente: [Canadian International Merchandise Trade Web Application](#)

Importaciones por provincia

La siguiente sección analiza el comportamiento de las importaciones provinciales canadienses de vino. En 2023, Alberta fue la provincia que recibió la mayor cantidad de vino proveniente de Argentina, alcanzando un 30,9% (CAD 23,6 millones) del total del comercio de vinos argentinos hacia Canadá, seguido de Ontario (23,7%; CAD 18,1 millones), Quebec (20,3%; CAD 15,5 millones), y British Columbia (17,8%; CAD 13,5 millones) ([Government of Canada, 2024](#)). En general, todas las provincias disminuyeron sus importaciones con respecto a los niveles registrados en 2022.

Alberta

Alberta Gaming, Liquor and Cannabis (AGLC) es la entidad gubernamental que supervisa las industrias de juegos, licores y cannabis en la provincia de Alberta. De acuerdo con su reporte 2022-2023, las cervezas registraron un 33,6% (CAD 943,3 millones) de las ventas totales de bebidas alcohólicas, seguidas de los “*Spirits*” (33,2%; CAD 933,6 millones) y los vinos (22,7%; CAD 636,9 millones) ([AGLC, 2023](#)). En ese mismo año, las ventas de vino tinto representaron un 55,5% (CAD 353,5 millones) del total de las ventas de vinos, seguidas por aquellas de vino blanco (28,8%; CAD 183,6 millones), y vino espumoso (8,9%; CAD 56,6 millones) ([Statistics Canada, 2024](#)).

En 2023, Argentina fue el sexto proveedor de vinos de Alberta, con ventas por un total de CAD 23,6 millones y abarcando un 5,9% del mercado (Tabla 8). El año anterior, registró un nivel de ventas de CAD 29,4 millones y una participación del 6,6%.

Tabla 8. Alberta: importaciones de vinos (P.A 2204) por país proveedor (año 2023)

#	País	Valor (millones CAD)	%
1	Estados Unidos	139,8	34,7
2	Italia	75,2	18,7
3	Francia	70,4	17,5
4	Nueva Zelanda	32,1	8,0
5	Australia	23,8	5,9
6	Argentina	23,6	5,9
7	España	11,2	2,8
8	Chile	9,9	2,5
9	Portugal	5,6	1,4
10	Alemania	5,5	1,4
Total		402,4	100

Fuente: [Government of Canada](#)

En 2023, el tipo de vino argentino más vendido en Alberta fue el “vino tinto con un grado alcohólico menor o igual a 13,7%, en una presentación de hasta 2 litros” (P.A. 2204.21.10.92), registrando ventas por CAD 12,8 millones, y abarcando el 54,3% del total de las importaciones de Alberta de vinos provenientes de Argentina y un 10,8% del total de importaciones de Alberta de vinos de dicha presentación.

La segunda categoría de vino argentino más comercializada en Alberta fue el “vino de uva con un grado alcohólico entre a 13,7% y 14,9%, en una presentación de hasta 2 litros” (P.A. 2204.21.21.00) (37,6%; CAD 8,9 millones), abarcando un 8,5% del total de las importaciones de Alberta de vinos de dicha presentación.

Ontario

La **Junta Provincial de Licores de Ontario (LCBO)** es uno de los mayores compradores de bebidas alcohólicas del planeta. Los vinos importados se venden principalmente a través de establecimientos minoristas de propiedad y gestión provincial, aunque recientes cambios normativos han autorizado a algunos establecimientos minoristas de alimentación privados a distribuir vino y cerveza. Para mayor información acerca de los procedimientos detallados a seguir para acceder al mercado de vinos de

Ontario y participar en los procesos de selección y adquisición del LCBO, se recomienda visitar el sitio web de [Argentina Trade Net](#), que contiene una guía para la exportación de vinos argentinos a la Provincia de Ontario, elaborado por el Consulado de Argentina en Toronto.

En 2023, la venta de cerveza alcanzó el 35,4% (CAD 3.562,3 millones) de la venta de licor en la provincia de Ontario, aumentando un 5,5% (CAD 186,5 millones) interanualmente. Por su lado, las ventas de vinos alcanzaron un 28,5% (CAD 2.861,6 millones), presentando una disminución interanual del 1,7% (CAD 49,8 millones) ([Statistics Canada, 2024](#)). En ese mismo año, las ventas de vino tinto representaron un 48,3% (CAD 1.380,8 millones) del total, seguido por aquellas de vino blanco (33,2%; CAD 951,2 millones), y vinos espumosos (8,2%; CAD 234,8 millones).

En 2023, Argentina fue el noveno proveedor de vinos de Ontario, abarcando un 2,3% del mercado (Tabla 9).

Tabla 9. Ontario: importaciones de vinos (P.A. 2204) por país proveedor (año 2023)

#	País	Valor (millones CAD)	%
1	Estados Unidos	237,2	29,7
2	Italia	196,8	24,6
3	Francia	132,2	16,5
4	Australia	54,5	6,8
5	Nueva Zelanda	43,4	5,4
6	Chile	32,5	4,1
7	España	32,4	4,1
8	Portugal	21,4	2,7
9	Argentina	18,1	2,3
10	Sudáfrica	12,3	1,5
Total		799,5	100

Fuente: [Government of Canada](#)

En 2023, el tipo de vino argentino más vendido en Ontario fue el de “*uva con un grado alcohólico entre a 13,7% y 14,9%, en una presentación de hasta 2 litros*” (P.A. 2204.21.21.00), registrando ventas por CAD 9,1 millones, y abarcando el 50,6% del total de las importaciones de Ontario de vinos provenientes de Argentina y el 5,2% del total de importaciones de Ontario de vinos de dicha presentación.

Quebec

La **Sociedad de Alcohol de Quebec** (SAQ, por sus siglas en francés) es la organización estatal encargada de la venta y distribución de alcohol dentro de la provincia de Quebec. Para mayor información

acerca del mercado de vinos en Quebec y de su sistema de importación y comercialización, se recomienda visitar el sitio web de [Argentina Trade Net](#), que contiene un informe de vinos argentinos en la Provincia de Quebec, elaborado por el Consulado de Argentina en Montreal.

En 2023, las ventas de vinos alcanzaron un 42,6% (CAD 2.767,4 millones), siendo la bebida alcohólica con mayores ventas, correspondiente a un incremento interanual del 3,5% (CAD 93,2 millones). En ese mismo año, las ventas de vino tinto representaron un 50,3% (CAD 1.399,8 millones) del total, seguido por el vino blanco (35,3%; CAD 977,5 millones), y vinos espumosos (7,7%; CAD 213,2 millones) ([Statistics Canada, 2024](#)).

En 2023, Argentina fue el décimo proveedor de vino de Quebec, con ventas por un total de CAD 15,5 millones y abarcando un 1,4% del mercado (Tabla 10). El año anterior había registrado un nivel de comercio de CAD 19,7 millones y una participación del 1,8%.

Tabla 10. Quebec: importaciones de vinos (P.A. 2204) por país proveedor (año 2023)

#	País	Valor (millones CAD)	%
1	Francia	421,4	38,9
2	Italia	267,9	24,8
3	España	108,2	10,0
4	Estados Unidos	85,6	7,9
5	Portugal	38,3	3,5
6	Australia	37,0	3,4
7	Sudáfrica	20,8	1,9
8	Chile	20,1	1,9
9	Nueva Zelanda	19,6	1,8
10	Argentina	15,5	1,4
Total		1.082,3	100

Fuente: [Government of Canada](#)

En 2023, el tipo de vino argentino más comercializado en Quebec fue el “*uva con un grado alcohólico entre a 13,7% y 14,9%, en una presentación de hasta 2 litros*” (P.A. 2204.21.21.00), alcanzando CAD 6,2 millones, abarcando el 40,2% del total de las importaciones de Quebec de vinos provenientes de Argentina y un 3,5% del total de importaciones de Quebec de vinos de dicha presentación.

British Columbia

La BC Liquor Distribution Branch es la entidad gubernamental responsable de distribuir productos de alcohol y cannabis en la provincia de British Columbia. En 2023, la de “*Spirits*” alcanzó el 31,6% (CAD 1.069,7 millones) de la venta de licor en la provincia de British Columbia. Por su lado, la venta de

vino representó un 27,5% (CAD 932,1 millones) de las ventas totales de bebidas alcohólicas. En ese mismo año, las ventas de vino tinto representaron un 54,6% (CAD 509,3 millones) del total de las ventas de vino, seguido por aquellas de vino blanco (33,8%; CAD 315,2 millones), y vinos espumosos (8,7%; CAD 80,6 millones) ([Statistics Canada, 2024](#)).

En 2023, Argentina fue el séptimo proveedor de vino de British Columbia, con ventas por un total de CAD 13,5 millones y abarcando un 4,4% del total (Tabla 11). El año anterior había registrado un nivel de comercio de CAD 17,1 millones, y una participación del 5%.

Tabla 11. British Columbia: importaciones de vinos (P.A. 2204) por país proveedor (año 2023)

#	País	Valor (millones CAD)	%
1	Estados Unidos	76,4	24,6
2	Francia	59,1	19,0
3	Italia	50,4	16,2
4	Australia	36,2	11,7
5	Nueva Zelanda	30,2	9,7
6	Chile	19,5	6,3
7	Argentina	13,5	4,4
8	España	9,8	3,2
9	Sudáfrica	5,2	1,7
10	Portugal	5,0	1,6
Total		310,5	100

Fuente: [Government of Canada](#)

En 2023, el tipo de vino argentino más vendido en British Columbia fue el “vino de uva con un grado alcohólico entre a 13,7% y 14,9%, en una presentación de hasta 2 litros” (P.A. 2204.21.21.00), registrando ventas por CAD 7,3 millones, abarcando el 54,3% del total de importaciones de British Columbia de vinos provenientes de Argentina, y un 10,1% del total de importaciones de British Columbia de vinos de dicha presentación.

Aranceles

La Tabla 12 contiene los aranceles de cada una de las partidas arancelarias de aquellos vinos que registraron en 2023 el mayor comercio desde Argentina hacia Canadá.

Tabla 12. Aranceles según P.A. top 5 Importaciones de vinos argentinos por clasificación 2023.

Código HS	Descripción	Arancel
2204.21.21.00	Vino de uvas frescas, incl. vinos encabezados y mostos de uva cuya fermentación se haya detenido añadiendo alcohol, en recipientes de <= 2 l (excepto vino espumoso) : Vino, con un grado alcohólico volumétrico superior a 13,7 % vol pero inferior o igual a 14,9 % vol (ver link)	4.68 ¢/litro
2204.21.10.92	Vino de uvas frescas, tinto, incluidos los vinos encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009: Los demás vinos; mostode uva con fermentación impedida o detenida por la adición dealcohol: En recipientes de capacidad inferior o igual a 2 litros: Vino, con un grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 13,7% vol. (ver link)	1.87 ¢/litro
2204.21.10.91	Vino de uvas frescas, blanco, incluidos los vinos encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009: Los demás vinos; mostode uva con fermentación impedida o detenida por la adición dealcohol: En recipientes de capacidad inferior o igual a 2 litros: Vino, con un grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 13,7% vol. (ver link)	1.87 ¢/litro
2204.21.10.99	Vino de uvas frescas, otros, incluidos los vinos encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009: Los demás vinos; mostode uva con fermentación impedida o detenida por la adición dealcohol: En recipientes de capacidad inferior o igual a 2 litros: Vino, con un grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 13,7% vol. (ver link)	1.87 ¢/litro
2204.22.21.00	Vino de uvas frescas, incl. Vinos generosos y mostos de uva cuya fermentación se haya detenido por adición de alcohol, en envases de > 2 l pero <= 10 l (exc. vino espumoso): De grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 14,9% vol. (ver link)	0%

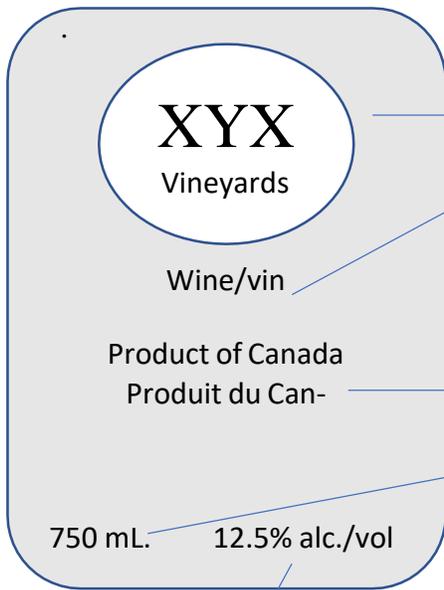
Los vinos a granel, bajo la partida 2204.29, no pagan arancel.

Para mayor información acerca de los aranceles de las otras partidas arancelarias de distintos vinos, se sugiere consultar el sitio web [Customs Tariff 2023](#), dependiente de la Agencia de Servicios de Frontera de Canadá (CBSA).

Etiquetado y requisitos

A continuación, se ilustra un esquema general elaborado por **La Junta de Control de Bebidas Alcohólicas de Ontario (LCBO)**, acerca de cómo debe ser el etiquetado de productos que cumplen el estándar para ser clasificados como vinos, según la División 2 de Regulaciones de Alimentos y Medicamentos.

Frente (LCBO, 2020)



La viñeta y el nombre de la marca del producto son opcionales, pero no deben inducir a error ni implicar irresponsabilidad de uso del producto cuando se usa.

Nombre común / La declaración del nombre común debe ser bilingüe. Los nombres de las variedades no son aceptables como nombres comunes. Está permitido usar un adjetivo (por ejemplo, vino tinto/vin rouge). Altura mínima 1,6 mm.

País de origen / Se requiere declaración bilingüe de país de origen, altura mínima 1,6 mm.
Nota: Los vinos producidos en Canadá a partir de uvas o jugos importados no pueden declararse como canadienses. Consulte la información específica del producto para vino en el sitio web de la CFIA para conocer las declaraciones aceptables.

Cantidad neta / El tamaño mínimo de los caracteres numéricos varía según el área de superficie del contenedor. El tamaño mínimo para una botella de 750 ml o 1,5 l es de 3,2 mm. Vea las Regulaciones de Alimentos Seguros para los canadienses, Anexo 6 para otros tamaños de contenedores. Los volúmenes inferiores a 1 litro deben expresarse en ml. Los volúmenes inferiores a 1 litro deben expresarse en ml. Los volúmenes de un litro y más deben expresarse en litros (L). El tamaño mínimo de mL o L es de 1,6 mm, basado en la letra minúscula “m”

Campo de visión único / El nombre común, la cantidad neta, el grado alcohólico y el país de origen deben ser visibles en un solo campo de visión (no dividido entre las etiquetas delantera y trasera). Estos artículos obligatorios pueden estar juntos en la etiqueta delantera o trasera.

Grado alcohólico / Este es el formato bilingüe para la declaración de alcohol. La letra más pequeña debe tener al menos 1,6 mm de altura. “alc. X.X% vol.” también se acepta como bilingüe.

Atrás



Declaración de alérgenos / Se requiere una declaración de alérgenos para los vinos (a menos que no se utilicen ingredientes alergénicos). El alérgeno más común en el vino son los sulfitos añadidos. Declaración declarificante alergénico. (por ejemplo, pescado (isglass), huevo (albúmina), leche (caseína)) si el vino contiene residuos de los agentes (es decir, no filtrado finamente). Los vinos y vermouths aromatizados pueden tener otros ingredientes alergénicos que requieren declaración en esta declaración. La declaración debe aparecer en un recuadro y ser textonegro sobre fondo blanco.

Copia adicional/Cualquier copia o declaración no debe ser engañosa o implicar un uso irresponsable del producto. No requiere ser bilingüe.

Nombre y dirección del distribuidor / Solicite el nombre y la dirección del fabricante o importador canadiense. La información del importador debe ir precedida de "importado por / importé pour". (El importador estadounidense debe ser eliminado o precedido de "Importado en EE. UU. por".) Debe tener un mínimo de 1,6 mm de altura según el minúscula “o”. El nombre del país debe estar en inglés o francés.

El código de barras GTIN debe aparecer en todas las unidades de venta al consumidor. Se requiere un aumento mínimo del 80 %. Los caracteres legibles por humanos deben estar a la izquierda (si la ubicación es vertical) y en la parte inferior (si colocación horizontal).

Declaraciones orgánicas / La etiqueta de un producto orgánico debe tener una declaración orgánica bilingüe "orgánico/biológico" y llevar el nombre del organismo de certificación que certificó el producto como orgánico según la parte 13 del SFCR

Código de lote / Todas las unidades de venta deben llevar un código de lote. Un código de lote puede ser numérico, alfabético o alfanumérico y debe ser fácilmente discernible y legible.

Para tener un panorama más claro de los requisitos de etiquetado que exige el gobierno canadiense, les recomendamos visitar el siguiente [link](#) del Canadian Food Inspection Agency.

Adicionalmente, para todas las subcategorías de productos del capítulo 2204, existen aproximadamente 45 requisitos que deben ser cumplidos para poder ingresar al territorio canadiense. Para más información, ver la Tabla 13 y sus enlaces.

Tabla 13. Requisitos de importación de vinos

Código HS	Descripción
2204.21.21.00	Vino de uvas frescas, incl. vinos encabezados y mostos de uva cuya fermentación se haya detenido añadiendo alcohol, en recipientes de <= 2 l (excepto vino espumoso) : Vino, con un grado alcohólico volumétrico superior a 13,7 % vol pero inferior o igual a 14,9 % vol (ver link)
2204.21.10.92	Vino de uvas frescas, tinto, incluidos los vinos encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009: Los demás vinos; mostode uva con fermentación impedida o detenida por la adición dealcohol: En recipientes de capacidad inferior o igual a 2 litros: Vino, con un grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 13,7% vol. (ver link)
2204.21.10.91	Vino de uvas frescas, blanco, incluidos los vinos encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009: Los demás vinos; mostode uva con fermentación impedida o detenida por la adición dealcohol: En recipientes de capacidad inferior o igual a 2 litros: Vino, con un grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 13,7% vol. (ver link)
2204.22.21.00	Vino de uvas frescas, incl. Vinos generosos y mostos de uva cuya fermentación se haya detenido por adición de alcohol, en envases de > 2 l pero <= 10 l (exc. vino espumoso): De grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 14,9% vol. (ver link)
2204.21.10.99	Vino de uvas frescas, otros, incluidos los vinos encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009: Los demás vinos; mostode uva con fermentación impedida o detenida por la adición dealcohol: En recipientes de capacidad inferior o igual a 2 litros: Vino, con un grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 13,7% vol. (ver link)

International Trade Center. Market access conditions. Customs Tariffs. Regulatory Requirements

Para mayor información acerca de los requisitos de información de las otras partidas arancelarias correspondientes a distintos vinos, se sugiere consultar el sitio web del [International Trade Centre](#), en la sección de Market Access Map.

Principales importadores y puntos de venta

La venta de vino en Canadá está regulada a nivel provincial, lo que da lugar a normas de mercado y restricciones muy diferentes entre sus provincias. Los principales mercados, como Quebec y Ontario, funcionan dentro de un sistema de monopolio gubernamental, en el que las juntas provinciales de licores actúan como único importador y distribuidor de bebidas alcohólicas. Las ventas a los consumidores finales pueden realizarse a través de una serie de canales de venta al por menor, como la venta

al por menor del gobierno, las tiendas de alimentos y las ventas a domicilio. British Columbia es un sistema de modelo mixto, con un canal de distribución y tiendas minoristas gestionadas por el gobierno, así como una red de tiendas privadas. Alberta es la única provincia con un mercado de alcohol completamente abierto y privado, lo que permite a las numerosas tiendas privadas trabajar con importadores y distribuidores o por su cuenta para abastecerse de productos importados.

De esta manera, cualquier empresa que desee realizar negocios con las diferentes organizaciones provinciales de venta de alcohol, necesita ante todo contar con los servicios de un agente, el cual va a representar sus intereses, realizando la comercialización, promoción y distribución aquellos productos que representan. Para poder ejercer dichas funciones, los agentes deben estar certificados ante las diferentes organizaciones provinciales de ventas de alcohol.

Por lo tanto, los datos de contacto que se muestran a continuación (a excepción de aquellos de la provincia de Alberta), se muestran a modo de referencia, debido a que es necesario entrar en contacto con un agente especializado para poder promocionar vinos con cada entidad provincial.

Liquor Control Board of Ontario (LCBO)

Es una empresa del gobierno de Ontario y uno de los mayores compradores y minoristas de bebidas alcohólicas del mundo. A través de una extensa red de locales de venta al público, LCBO ofrece más de 28.000 productos anuales, de más de 80 países, a consumidores y establecimientos autorizados.

Datos de contacto:

100 Queens Quay E 9th Floor, Toronto, ON, M5E 0C7

Tel.: (416) 365-5900

Email: convenienceoutlets@lcbo.com, hellob2b@lcbo.com, pricing@lcbo.com

Web: <https://hellolcbo.com/app/home>

Contacto: Sandra Marielasilva Castaneda - Especialista en Adquisiciones (sandra.castaneda@lcbo.com)

Société des Alcools du Quebec (SAQ)

La misión de SAQ es vender bebidas alcohólicas ofreciendo una amplia gama de productos de calidad en todas las regiones de Quebec. Hace su negocio con respeto por las comunidades y el medio ambiente, asegurándose de que crea valor para los quebequeses.

Datos de contacto:

7500, rue Tellier, Montréal, QC, H1N 3W5

Tel.: (514) 254-2020

Email: c.appels@saq.qc.ca, commandes.privees@saq.qc.ca

Web: <https://www.saq.com/>

Contacto: George Sleiman - Analista de Adquisiciones (g.sleiman@saq.qc.ca)

BC Liquor Distribution Branch (LDB)

El LDB es una de las dos ramas del gobierno de British Columbia responsables de la distribución al por mayor y la venta al por menor de bebidas alcohólicas y cannabis no medicinal. Si bien no es una empresa pública, la LDB debe cumplir con los requisitos de cualquier otra agencia dependiente de la Corona.

Datos de contacto:

3383 Gilmore Way Burnaby, BC, V5G 4S1

Tel.: (604) 252-7400

Email: inquiries@bcliquorstores.com

Web: <https://www.bcldb.com/about/contact>

Contacto: Carol McDonald - Jefe de Compras (carol.mcdonald@bcldb.com)

Empresas importadoras de Alberta

PACIFIC WINE & SPIRITS INC

Suite 201, 10430 – 61 Avenue NW
Edmonton, AB
T6H 2J3
Tel.: (302) 644-7080
Website: <https://pacificwineandspirits.com/>
Contactos: **Darren Siddorn** – Compras (darens@pacificwineandspirits.com)

METROVINO INC

722 11th Avenue SW
Calgary, AB
T2R 0E4
Tel.: (403) 205-3356
Email : wine@metrovin.com
Website: <https://pacificwineandspirits.com/>
Contactos: Richard Harvey – CEO (richard@metrovin.com)

HIGHLANDER WINE & SPIRITS

1000-10 Aspen Stone Blvd SW
Calgary, AB
T3H 0K3
Canada
Tel.: (403) 640-7759
Email : <https://highlanderwine.com/contact/>
Website: <https://highlanderwine.com/locations/bin-905/>
Contactos: Tim Harder – Gerente de compras (tim@highlanderwine.com)

THE WINE CELLAR INC

12421 - 102 Ave,
Edmonton, AB
T5N 0M2
Canada
Tel.: (780) 488-9463
Email : thewinecellar@wcellar.ca
Website: <https://thewinecellar.ab.ca/>
Contactos: **Dom Manocchio** – Agente de vinos (dom@wcellar.ca)

VENDEMMIA INTERNATIONAL WINES INC

8001 21 St NE
Calgary, AB
T2E 8H2
Canada
Tel.: (403) 250-8137
Email :
Website: www.vendemmi.ca
Contactos: Matteo Bellusci – Director de Operaciones (matteo@vendemmiainternational.com)

RICHMOND HILL WINES

3715 51 St SW
Calgary, AB
T3E 6V2
Canada
Tel.: (403) 686-1980
Email : devand@richmondhillwines.com
Website: <https://www.richmondhillwines.com/>
Contactos: Devan Decksheimer – Director de ventas (devand@richmondhillwines.com)

AVISO LEGAL Esta lista fue elaborada por la Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en Ottawa utilizando el [Canadian Importers Database](#) y [Zoominfo](#) como fuentes. Los datos contenidos en ella fueron verificados por última vez el 21 de julio de 2023.

La Embajada no asume ninguna responsabilidad por pérdidas, costes, reclamaciones, gastos o daños de cualquier tipo, directos o indirectos, que puedan surgir como consecuencia de contactar con las empresas que aparecen en este listado.

Ferias y eventos

Vancouver International Wine Festival (24 de febrero al 3 de marzo de 2024): la principal feria de vinos de Canadá, considerada como una de las más importantes de América del Norte, recibe anualmente aproximadamente 44.000 personas, siendo un de las mayores atracciones el “Tasting Room”, donde el público puede elegir entre aproximadamente 800 vinos en cuatro degustaciones internacionales, y los profesionales de la industria pueden probarlos en dos degustaciones comerciales.

Cada año, el festival se enfoca en una región o país diferente. La región destacada tiene su propia sección en la sala de degustación y ofrece seminarios temáticos y maridajes de comida y vino durante toda la semana. En 2024, el festival celebrará los vinos de Italia.

En la edición de 2023, la región temática fue Sudamérica, con especial énfasis en Argentina, Chile, Brasil y Uruguay. En el siguiente [link](#) se encuentran las diferentes bodegas argentinas que fueron parte del evento.

Web: <https://vanwinefest.ca/>

Email: admin@vanwinefest.ca

La Grande Dégustation (28 al 30 de noviembre, 2024): evento de renombre internacional organizado por la Asociación de Vinos, Cervezas y Bebidas Espirituosas de Quebec (A3 Québec) y la Société des alcools du Québec (SAQ). Tiene lugar todos los años en Montreal y es abierto al público mayor de 18 años.

La compra de un boleto da acceso a una persona por un día incluye una copa de degustación entregada en el lugar. Las degustaciones tienen varios precios y se pagan en cupones de degustación, los cuales se encuentran a la venta en el sitio web del evento.

En su edición de 2016, Argentina fue uno de los países productores de vinos destacados del evento, con su producción exclusiva de vino Torrontés ([Elle Quebec, 2016](#)).

Web: <https://www.lagrandedegustation.com/>

Email: info@a3quebec.com

Enfoque recomendado de ingreso al mercado

Por la naturaleza federal y descentralizada de Canadá, la venta de vino se encuentra regulada por diferentes organizaciones provinciales, dando normas y restricciones que pueden variar ampliamente entre provincias. Por lo tanto, puede ser más provechoso concentrarse en penetrar en una región que diseñar una estrategia única para todo el país.

En las provincias canadienses en las que existe un monopolio rara vez se tendrá un trato directo con ellos para la venta. En su lugar, la bodega deberá nombrar un agente, que deberá estar registrado y quien representará a la bodega ante el monopolio. Lo mejor es contratar los servicios de un agente ya registrado. De no ser posible, y a modo de referencia, se enumeran los requisitos que deben cumplir los diferentes agentes de venta de alcohol ante los diferentes organismos provinciales encargados de su venta y distribución:

Nombramiento de un Agente ante el Liquor Control Board of Ontario (LCBO)

La Sección 11 de la Ley de Licencias de Bebidas Alcohólicas requiere que los Agentes tengan una **licencia de AGCO** ([Alcohol and Gaming Commission of Ontario](#)) con el fin de solicitar pedidos de bebidas alcohólicas en Ontario en nombre de un fabricante de bebidas alcohólicas. Los agentes solo pueden buscar, recibir, tomar o solicitar una orden para la venta de licor en nombre de un fabricante, pero no pueden vender licor. Un "fabricante" significa una persona u organización que produce licor para la venta.

Requisitos Obligatorios de los Agentes

- Tener una licencia para representar a un fabricante, emitida por la Comisión de Juegos y Alcohol de Ontario (AGCO), en virtud de la Ley de Licencias de Bebidas Alcohólicas, R.S.O. 1990, c.L.19.

- Presentar su licencia para representar a un fabricante ante LCBO, enumerando todos los fabricantes/proveedores que representan, previa solicitud.
- Cumplir con todas las leyes aplicables y los términos y condiciones de cualquier permiso, autorización o licencia emitida por la LCBO o la AGCO.
- Cumplir con los términos y condiciones de todos los programas administrados por la LCBO en los que participa el Agente.

Para conocer en mayor profundidad acerca de los requisitos y responsabilidades de un agente ante LCBO, se recomienda revisar el siguiente [link](#). A su vez, para tener una lista de algunos de los agentes habilitados en Ontario, se recomienda visitar el sitio web de [Drinks Ontario](#), donde se enumera a sus miembros y los productos que representan. Tenga en cuenta que no todos los agentes con licencia en Ontario son miembros de Drinks Ontario, ya que la membresía es voluntaria.

Nombramiento de un Agente ante la Société des Alcools du Quebec (SAQ)

Tal como lo define el SAQ, un agente es una persona o empresa debidamente autorizada por un proveedor para representarlo en el mercado de Quebec y tiene el mandato de realizar, entre otras cosas, diversas actividades de carácter promocional relacionadas con los productos del proveedor.

Los agentes deben:

- Tener una dirección comercial en Quebec.
- Estar registrado en [Registre des entreprises del gobierno de Quebec](#) con las siguientes especificaciones:
 - Mandato: agencia de representación de bebida alcohólica con dominio de la promoción de la venta y promoción de bebidas alcohólicas
 - Tener números válidos de impuestos sobre bienes y servicios (GST) y de impuestos sobre las ventas de Quebec (QST)
 - Diligenciar el [formulario de nuevo agente](#)
 - El agente debe completar el [formulario de datos bancarios](#) en línea para enviar su propia

información bancaria (no los datos bancarios del proveedor) a comptabilitefournisseurs@saq.qc.ca

Para conocer en mayor profundidad acerca de los requisitos y responsabilidades de un agente ante SAQ, se recomienda revisar el siguiente [link](#).

Nombramiento de un Agente ante el BC Liquor Distribution Branch (LDB)

El propósito de la licencia de agente es promover y comercializar productos de licor producidos por fabricantes fuera de la provincia de British Columbia. Hay dos licencias separadas que son necesarias para ser un agente autorizado (cuya tarifa de solicitud alcanza los 200 dólares canadienses):

- Licencia de agente de la Rama de Regulación de Licores y Cannabis
- Licencia de Agente de Importación de la Sucursal de Distribución de Licores

Para registrarse como agente, es necesario contar con:

- Un número comercial emitido por la Agencia Tributaria de Canadá (los primeros nueve dígitos de su número de registro GST/HST)
- Fotocopias de prueba de identidad
- Un acuerdo válido para representar a un proveedor de importación

Para conocer en mayor profundidad acerca de los requisitos y responsabilidades de un agente ante el LDB, se recomienda revisar el siguiente [link](#).

Prácticas recomendadas

- Participar en ferias comerciales (ver Ferias y Eventos), ya que los compradores o sus agentes suelen asistir a ellas. Además, pueden ser una invaluable fuente de inteligencia de mercado.
- Esta Representación y los [Consulados Generales de Argentina en Canadá](#) proporcionan distintos tipos de ayuda, desde la confección de listados de contactos de compradores canadienses, hasta el armado de agendas de negocios.
- Aprovechar las visitas de compradores canadienses a nuestro país, como las que se producen en el marco de las rondas de negocios organizadas por la [Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional](#).

- Contactar a la [Cámara de Comercio Argentino-Canadiense](#)

Además de los recursos anteriores, esta Representación publica anualmente una [Guía de Negocios de Canadá](#), donde podrá encontrar información relevante sobre el mercado local, en particular si planea realizar un viaje de negocios.



Ante cualquier duda, comuníquese con la Embajada Argentina en Canadá
comercialecana@cancilleria.gob.ar

<https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet>

