



NOTA INFORMATIVA

MODERNIZACIÓN DEL MERCADO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN ONTARIO

La venta de bebidas alcohólicas en Ontario ha estado históricamente bajo el control gubernamental a través de la Liquor Control Board of Ontario (LCBO), la cual opera una red de tiendas donde se podrían comprar vino, licores y cerveza. Además, The Beer Store (TBS), ha mantenido el monopolio sobre la comercialización de cerveza en paquetes grandes. Sin embargo, la Provincia de Ontario está [implementando reformas significativas](#) para modernizar y liberalizar este [mercado](#).

1. CONTEXTO GENERAL DEL MERCADO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN ONTARIO TRAS LAS REFORMAS

El objetivo de la liberalización del mercado de bebidas alcohólicas en Ontario es mejorar la accesibilidad de los productos alcohólicos, fomentar la competencia y simplificar la normativa vigente. Se destaca las siguientes medidas:

- **Ampliación del mercado:** Se permite la incorporación de aproximadamente 8.500¹ nuevas tiendas autorizadas según el siguiente cronograma:
 - *18 de julio de 2024:* Las tiendas de alimentación² con licencia actual para la venta de cerveza, sidra o vino podrán ampliar su oferta para incluir bebidas *Ready-To-Drink* y paquetes de mayor tamaño.
 - *5 de septiembre de 2024:* Las tiendas de conveniencia³ autorizadas podrán comenzar a vender cerveza, sidra, vino y bebidas *Ready-To-Drink*.

¹ Con fecha del 8 de julio de 2024, antes de las reformas, había un total de 2.357 tiendas autorizadas, distribuidas de la siguiente manera: 628 bodegas y tiendas minoristas de bodegas, 82 tiendas minoristas de destilerías, 373 cervecerías, 448 tiendas de comestibles, 389 LCBO Convenience Outlets y 437 de The Beer Store. Para obtener información actualizada, consulte el siguiente enlace: <https://www.ontario.ca/page/where-buy-alcoholic-beverages>

² Para ser considerada una tienda de alimentación, el establecimiento debe tener un tamaño mínimo de 4.000 pies cuadrados y al menos 10.000 pies cuadrados dedicados a la venta de alimentos, o una mayoría de su espacio destinado a productos alimenticios. Debe ofrecer una amplia gama de productos, incluyendo frutas y verduras enlatadas, secas, congeladas y frescas, carnes o alternativas a la carne, alternativas a los lácteos, bebidas no alcohólicas, productos de panadería y bocadillos. Además, no debe ser principalmente una farmacia.

³ Para calificar como tienda de conveniencia, el establecimiento no debe exceder los 4.000 pies cuadrados y debe destinar al menos la mitad de su espacio de venta a productos alimenticios. Debe ofrecer al menos cinco tipos de productos alimenticios, que incluyan frutas y verduras enlatadas, secas, congeladas y frescas, carnes o alternativas a la carne, alternativas a los lácteos, bebidas no alcohólicas, productos de panadería y bocadillos. Además, no debe ser principalmente una farmacia.



- *1 de octubre de 2024*: Los supermercados y grandes superficies podrán recibir autorización para comercializar cerveza, sidra, vino y bebidas *Ready-To-Drink*, además de ofrecer paquetes de gran tamaño.
- **Tamaño de paquetes**: Las restricciones sobre los tamaños de los paquetes han sido eliminadas; anteriormente, solo LCBO y TBS podían ofrecerlos. Ahora, todos los minoristas tienen la libertad de ofrecer cualquier tamaño de paquetes, incluyendo envases de 12, 24 e incluso 30 unidades de cerveza, sidra y *Ready-To-Drink*.
- **Supresión de exclusividades**: Los minoristas tendrán acceso a una mayor variedad de cerveza, incluyendo cervezas artesanales, importadas y locales que antes estaban limitadas a la LCBO o TBS.
- **Precios competitivos⁴**: Las tiendas de la LCBO mantendrán precios consistentes en toda la provincia para asegurar uniformidad. A partir del 5 de septiembre, los minoristas podrán fijar sus propios precios de venta al público, siempre que cumplan con las regulaciones establecidas. Uno de los aspectos clave es el precio mínimo impuesto por la provincia, como el de \$10.95 CAD para una botella de vino de 750 ml. A partir de entonces, la provincia permitirá que los minoristas ofrezcan precios que sean inferiores, iguales o superiores al precio mayorista, siempre y cuando respeten el mínimo establecido.
- **Revisión integral de márgenes, impuestos y tasas**: La provincia de Ontario llevará a cabo una revisión completa de los márgenes, impuestos y tasas aplicables a las bebidas alcohólicas, comenzando en otoño de 2024. Hasta que esta revisión sea completada, los impuestos y márgenes actuales permanecerán sin cambios.
- **Apoyo a los productores locales de bebidas alcohólicas**:
 - Ampliación de los requisitos de espacio en estanterías para nuevos minoristas, brindando mayores oportunidades a los pequeños productores artesanales.

⁴ La LCBO tenía el poder exclusivo de determinar los precios de las bebidas alcohólicas. Esto incluía tanto el margen de beneficio como el precio de venta al consumidor final.



- Mejora del [Programa de Apoyo al Vino de la Alianza de Calidad de Viticultores](#) de 2024 a 2028 para fomentar el crecimiento y la venta de vinos producidos en Ontario.
- Prórroga del Fondo de Comercialización del Vino y el Programa de Apoyo por hasta cinco años a:
 - [Pequeñas sidrerías](#): Las subvenciones para sidra alcohólica se determinan según el volumen de ventas elegibles, pudiendo alcanzar hasta 0,74 \$ por litro, con un límite máximo de 220.000 \$ por año. No obstante, si una sidrería vende más de 1,5 millones de litros, la subvención se reduce proporcionalmente, y aquellas que superen los 3 millones de litros en ventas no son elegibles para recibir la subvención.
 - [Destilerías](#). La subvención se basa en una fórmula específica que permite alcanzar hasta 4,42 \$ por litro, con un límite anual máximo de 220.000 \$. Sin embargo, este monto se reduce de manera proporcional si las ventas exceden los 300.000 litros. Además, las destilerías que superen los 600.000 litros de ventas no son elegibles para recibir la subvención.
- La LCBO promoverá productos locales de Ontario para apoyar el desarrollo económico regional.
- Creación de una mesa sectorial del vino y la uva.
- Eliminación del impuesto básico del 6,1 % sobre el vino en tiendas minoristas de bodegas *in situ*, alineando el régimen fiscal de Ontario con el de otras provincias.
- **Venta al por mayor**: LCBO expandirá su papel como mayorista exclusivo en Ontario, abarcando nuevas categorías y establecimientos. Se convertirá en el mayorista exclusivo para las tiendas de alimentación y tiendas de conveniencia. Además, LCBO seguirá siendo el mayorista exclusivo para tiendas *Duty Free* y se encargará de la cerveza importada y toda la sidra para TBS. A partir de 2026, LCBO asumirá la exclusividad para los *Licensed Convenience Outlets* (LCOs) del sur de



Ontario y reemplazará a TBS como mayorista de cerveza para bares y restaurantes⁵.

- **Distribución:** LCBO continuará colaborando con productores y minoristas para la distribución de vino y bebidas espirituosas. Por su parte, TBS seguirá siendo el principal distribuidor de cerveza⁶ hasta al menos 2031. Asimismo, durante el periodo transitorio, TBS será el mayorista exclusivo de cerveza, mientras que la LCBO asumirá el papel de mayorista exclusivo para todos los nuevos puntos de venta y minoristas en general. Aunque la LCBO mantiene el control sobre la distribución para los nuevos puntos de venta, TBS no está obligado a comprar toda su cerveza de la LCBO, excepto cuando la cerveza provenga de proveedores fuera de Ontario y sea gestionada por la LCBO.

Los [servicios especializados](#) de LCBO facilitan a los clientes la adquisición de productos que no están disponibles en las tiendas minoristas. Los clientes pueden solicitar casi cualquier producto fabricado en cualquier parte del mundo, siempre que proporcionen la información del proveedor correspondiente y realicen el pedido por caja. Desde esta perspectiva, la selección de productos disponibles a través de la LCBO es prácticamente ilimitada.



⁵ Estos últimos no se consideran "minoristas" debido a su enfoque en el consumo en el lugar.

⁶ Las cerveceras que superen los 300.000 hl/año debe distribuir la cerveza a través de TBS (la cerveza sin alcohol no contará para el límite)



Dentro del programa de servicios especializados se incluye el programa de consignación y los pedidos privados. El [programa de consignación de la LCBO](#) permite a los productores de bebidas alcohólicas (como bodegas, destilerías o cervecerías) vender sus productos a restaurantes, bares u otros clientes en Ontario sin que la LCBO compre el producto directamente. Este sistema funciona como una plataforma que facilita la venta sin que la LCBO mantenga un inventario físico de estos productos.

Para que un producto sea considerado para su reventa a través del sistema de tiendas minoristas de la LCBO, primero debe enviarse a la División de Ventas y Marketing para su evaluación. Por lo general, esto lo realiza un agente autorizado de Ontario⁷ en su nombre.

Figuras clave en el proceso

- **Proveedores.** Deben estar autorizados por la LCBO en virtud de este programa. Los clientes que deseen un producto exclusivo o importado lo solicitan a través de un agente que representa al productor.
- **Agentes⁸.** Designados por los proveedores para representar sus productos en Ontario. Un agente puede trabajar directamente para un solo proveedor o puede representar a varios simultáneamente.
- **LCBO.** Actúa como intermediario legal y emite la factura. Todas las ventas de alcohol en Ontario deben pasar por la LCBO, que cobra una [comisión](#) por sus servicios.

Requisitos de pedido

La LCBO exige un **pedido mínimo de una (1) caja**. Sin embargo, en algunos casos, un proveedor puede requerir un pedido mínimo superior. Es importante tener en cuenta que la LCBO no controla los requisitos de pedido mínimo establecidos por los proveedores.

Generalmente, el pedido mínimo requerido es de una (1) caja, sin selecciones mixtas. Algunos proveedores pueden requerir un pedido mínimo mayor para pedidos

⁷ En el siguiente enlace, puede consultar el directorio de agentes en Ontario: www.drinksontario.com.

⁸ Por «agente» se entiende el representante del proveedor/fabricante, autorizado por la Comisión de Alcohol y Juego de Ontario (AGCO).



de exportación. Una caja típicamente contiene 12 botellas o latas del mismo producto, aunque este número puede variar de una (1) a 24 botellas o latas.

Para obtener una cotización de un producto específico, el cliente debe completar los **Formularios de Información de Contacto y de Pedido** de la LCBO, disponibles en el siguiente enlace: [Formulario de Pedido LCBO](#). Los formularios cumplimentados pueden enviarse a través de la página web, por correo o por fax al Departamento de Pedidos Privados.

Para información detallada sobre el proceso de envío de productos, visita **Recursos comerciales en línea (TRO)** de LCBO: [Venta para reventa en tiendas LCBO](#).

Para obtener más información sobre las políticas y procedimientos de LCBO, [haga clic aquí](#).

- **Programa de reciclaje:** TBS seguirá gestionando el programa de reciclaje de envases de bebidas alcohólicas en Ontario hasta al menos 2031.
- **Plan de mantenimiento y reducción de locales de TBS:** Durante el período interino (hasta el 31 de diciembre de 2025), TBS mantendrá al menos 386 locales de sus 440 tiendas minoristas en Ontario para apoyar el reciclaje y el servicio de venta al por mayor, asegurando la continuidad de empleos. A partir del 1 de julio de 2025 hasta el 31 de diciembre de 2025, TBS podrá cerrar hasta 86 locales minoristas adicionales, reduciendo el total a 300. Desde el 1 de enero de 2026, TBS tendrá la autoridad para cerrar cualquier establecimiento minorista según su criterio exclusivo.
- **Regulación de la venta de vino en tiendas con licencia *Alcohol and Gaming Commission of Ontario (AGCO)*:** Las tiendas de alimentos con licencia AGCO para la venta de cerveza y vino podrán continuar vendiendo vino. Sin embargo, las tiendas con licencia AGCO para la venta de cerveza y sidra no podrán vender vino hasta enero de 2031, a menos que establezcan un acuerdo de tienda de vinos. Las tiendas de alimentos con una licencia AGCO que operen una tienda de venta de vinos fuera de sus instalaciones tendrán protecciones de contrato de arrendamiento extendidas hasta el 1 de enero de 2032.
- **Normativa sobre la comercialización de marcas privadas:** Durante el período provisional, la Provincia prohibirá a los minoristas vender bebidas alcohólicas bajo marcas en las que tengan algún interés financiero, directa o indirectamente, para evitar conflictos de interés. Después de este período, la Provincia podrá permitir la



venta de bebidas alcohólicas de "marca blanca" por parte de los minoristas, sujeto a condiciones y restricciones que serán establecidas tras consultas con los representantes y otros participantes del mercado.

2. PANORAMA FUTURO DEL COMERCIO MINORISTA DE LAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS

La siguiente tabla proporciona un desglose de la disponibilidad de las bebidas alcohólicas en cada tipo de minorista, así como los requisitos para el espacio en las estanterías y su participación en el ODRPs (Ontario Deposit Return Program)⁹.

Minorista	Cerveza	Sidra	Vino	Ready To Drink	Espirituosas	Requisitos para el espacio en las estanterías	Participación en el ODRP
LCBO	■	■	■	■	■		
LCOs	■	■	■	■	■		■
Tiendas de alimentación	■	■	■	■		■	■
Tiendas de conveniencia	■	■	■	■		■	
TBS	■	■		■ (con base de malta)		■	■

De acuerdo con las [regulaciones](#) , las tiendas de alimentación, las tiendas de conveniencia y TBS deben cumplir con los siguientes requisitos de espacio en las estanterías:

- Al menos el 40 % de los productos de vino expuestos deben ser vinos con garantía de calidad (como VQA), vinos de pequeñas bodegas o de un pequeño país productor de vino (de los cuales el 10 % deben ser pequeñas bodegas).
- Al menos el 20 % de la cerveza, sidra o productos RTD expuestos deben ser de pequeños fabricantes (definidos en el reglamento).

⁹ El Programa de Devolución de Depósitos de Ontario (ODRP, por sus siglas en inglés)



NOTA INFORMATIVA

EL MERCADO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN ALBERTA

En Alberta, la venta de alcohol opera bajo un modelo privatizado que se implementó en 1993, convirtiéndose en la primera provincia canadiense en privatizar la venta minorista de bebidas alcohólicas. La [Alberta Gaming, Liquor & Cannabis Commission \(AGLC\)](#) regula la importación, fabricación, venta, posesión, almacenamiento y distribución de bebidas alcohólicas, permitiendo una mayor participación del sector privado en la venta minorista. Esto abarca tiendas especializadas en bebidas alcohólicas, supermercados autorizados, tiendas de conveniencia con área de comedor definida, así como otros minoristas que cuenten con licencias específicas, incluyendo licencias especiales para eventos.

Durante las últimas tres décadas, la provincia ha mantenido una industria minorista de venta de bebidas alcohólicas privatizada. Actualmente, existen 2.400 minoristas que ofrecen más de 30.000 productos, todos ellos bajo la supervisión y regulación provincial.

Los empleados de estos establecimientos deben estar adecuadamente capacitados. Dependiendo del puesto, es obligatoria la certificación de *Proserve Liquor* para empleados a tiempo completo y parcial. Además, los titulares de licencias deben cumplir con los requisitos de certificación de *ProTect Security Staff Training*.

Clasificación de licencias

Existen varios tipos de licencias adaptadas a diferentes tipos de establecimientos:

- **Clase A:** permite la venta y consumo de bebidas alcohólicas en locales con licencia abiertos al público. Esta categoría incluye dos subtipos:
 - o **Licencia “Minors Allowed”:** Donde los alimentos son la principal fuente de ingresos.
 - o **Licencia “Minors Prohibited”:** En la que las bebidas alcohólicas son la fuente principal de ingresos, aunque el local debe ofrecer al menos un menú de tentempiés (como patatas fritas o frutos secos).



- **Clase B:** Autoriza la venta y consumo de alcohol en locales abiertos a las personas que pagan una entrada o compran un billete, o sobre alguna otra base aceptable para la Junta. Estos establecimientos deben ofrecer una selección de aperitivos ligeros y contar con una zona de preparación de bebidas, aunque los teatros están exentos de ofrecer comida cuando se sirve licor.
- **Clase C:** Destinada a clubes privados o residencias que no están abierto al público en general, sino que son de acceso exclusivo para socios, invitados o residentes. También deben ofrecer aperitivos ligeros.
- **Clase D:** Autoriza la venta de bebidas alcohólicas para consumo fuera del local autorizado, como en servicios de *delivery*.
- **Clase E:** Permite la fabricación de licores dentro de Alberta.
- **Clase F:** Destinada a la producción de cerveza, vino o sidra en un local de fermentación.
- **Licencia de tienda *Duty Free***

Se requiere el pago de una tasa de solicitud de 200 \$, además de una tasa anual que varía entre 25 \$ y 500 \$, según el tipo de licencia.

Los licenciatarios de Clase A, B, C o D pueden adquirir ciertos productos de licor directamente de proveedores o distribuidores, tales como:

- Vinos de cocina que contengan 20 % o menos de alcohol por volumen y un mínimo de 1,5 gramos de sal por 100 ml.
- Licores de cocina que contengan 20 % o menos de alcohol por volumen, no considerados bebibles por la AGLC.
- Amargos estomacales que contengan 20 % o menos de alcohol por volumen o en envases de 200 ml o menos.
- Bebidas a base de hierbas que contengan 20 % o menos de alcohol por volumen.



Por otro lado, un titular de una licencia de clase A, B, C o D debe adquirir los productos de una fuente aprobada por la AGLC si estos contienen más de un 20 % de alcohol en volumen.

Es importante destacar que la AGLC no obliga a las tiendas minoristas de bebidas alcohólicas a aceptar envases para su devolución. Las devoluciones de envases vacíos en Alberta son gestionadas por el Consejo de Gestión de Envases de Bebidas (BCMB), que tiene la autoridad para administrar el Reglamento de Reciclaje de Envases de Bebidas.

Proceso de distribución

En Alberta, el [proceso de distribución](#) de bebidas alcohólicas desde el fabricante hasta el punto de venta, se desarrolla de la siguiente manera:

1. **Registro del fabricante:** El fabricante de bebidas alcohólicas, o su representante autorizado¹⁰, debe registrarse ante la AGLC para obtener la autorización para comercializar el producto en Alberta. Durante el registro, el fabricante o su representante presenta a la AGLC el coste del proveedor del producto. Este coste abarca tanto la fabricación del producto como todos los gastos asociados a su distribución y comercialización.
2. **Distribución:** La mayoría de los productos de licor son enviados al almacén de la AGLC en St. Albert, donde se almacenan, si es necesario, antes de ser distribuidos a los licenciarios, como los minoristas de licores. Las cervezas nacionales, en cambio, se distribuyen desde los almacenes de los propios fabricantes. Los minoristas adquieren los productos a este precio mayorista (se detalla a continuación).
3. **Venta al público:** Los minoristas de bebidas alcohólicas establecen los [precios finales de venta al público](#), lo que puede resultar en variaciones en los precios de los productos en distintas tiendas a lo largo de la provincia. Los consumidores adquieren los productos de licor en el minorista de su preferencia.

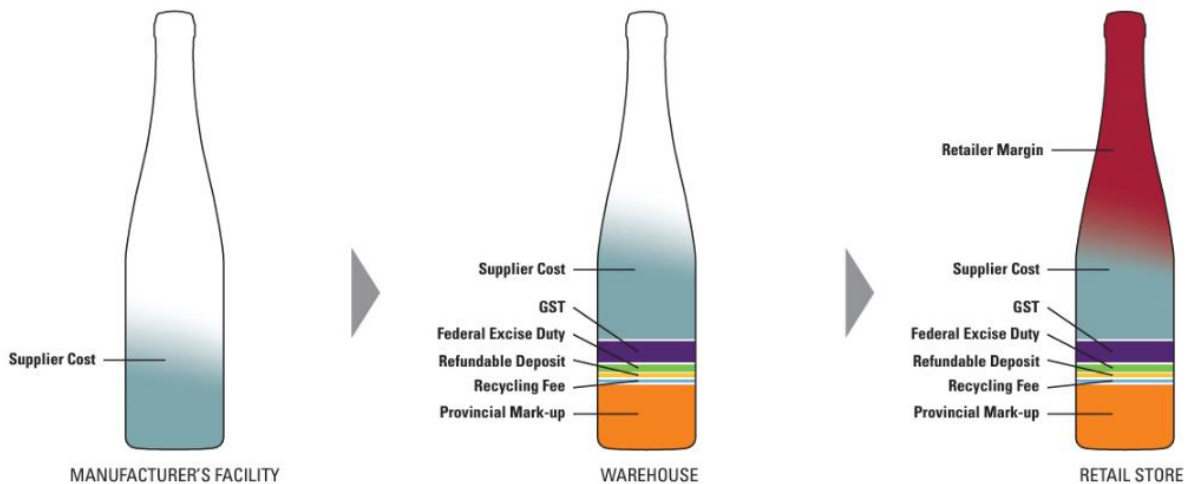
¹⁰ Una persona registrada como agencia de bebidas alcohólicas está autorizada a actuar como representante de un proveedor de bebidas alcohólicas determinado en la venta de bebidas alcohólicas de dicho proveedor.

Precio de las bebidas alcohólicas

El precio del licor en Alberta está compuesto por varios elementos. En primer lugar, los fabricantes de licores, o sus representantes, determinan el precio de factura del producto, que incluye tanto los costos de producción como las ganancias. A partir de este precio, la AGLC establece el precio mayorista, que incluye depósitos de contenedores, tasas de reciclaje, un margen provincial, así como los aranceles federales, impuestos especiales y el GST cuando corresponda¹¹. Los minoristas, por su parte, adquieren los productos a este precio mayorista y establecen el precio final que pagarán los consumidores, el cual incluye un margen adicional sobre el precio mayorista.

El recargo por las bebidas alcohólicas se aplica como una tarifa fija por litro en función del tipo de producto y del contenido de alcohol. Para conocer las tasas de margen actuales, consulte la tabla de margen de bebidas alcohólicas.

Imagen 1: Componentes del precio total de una bebida alcohólica



¹¹ Puede consultar el siguiente enlace para más información: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-3-eng.html>



Fuente: AGLC (2024)

Al establecer el precio de cada producto, es importante considerar varios factores:

- El precio mayorista de los productos será uniforme para todos los licenciatarios (como licorerías, bares y restaurantes), independientemente de la cantidad comprada. Todos pagan el mismo precio mayorista por un producto, lo que les permite fijar el precio de venta en sus establecimientos según su criterio.
- Es posible aplicar precios diferentes para paquetes de tamaños distintos. Por ejemplo, un paquete de 24 latas de cerveza puede tener un precio unitario inferior al de un paquete de 6 latas. Sin embargo, el precio mayorista será el mismo para todos los licenciatarios, tanto para el paquete de 24 como para el de 6.

Los titulares de licencias de clase A, B y C (excepto cantina o residencia de adultos), así como los de *catering* comercial de clase D y eventos especiales, deben respetar los siguientes precios mínimos para la venta de bebidas alcohólicas:

- **Espirituosos y licores:** 2,75 \$ por 28,5 ml (1 oz) o menos.
- **Vino:** 0,35 \$ por 28,5 ml (1 oz).
- **Cerveza de barril:** 0,16 \$ por 28,5 ml (1 oz).
- **Cerveza en botella/lata, sidra o coolers:** 2,75 \$ por botella de 341 ml o lata de 355 ml.

Nota: Los precios mencionados no incluyen el GST.

Por otro lado, si una bebida contiene más de 28,5 ml, el precio mínimo debe basarse en el precio del menú para una porción individual y aumentar en proporción directa al volumen servido basado en el precio mínimo de 2,75 \$. Ejemplos de precios para bebidas con más de 28,5 ml:

- 43 ml (1.5 oz) de espíritus o licores: 6,37 \$.
- 57 ml (2 oz) de espíritus o licores: 7,75 \$.
- 85,5 mL (3 oz) de espíritus o licores: 10,50 \$.



En este [enlace](#), se puede observar ejemplos del cálculo de los precios realizados por LCBO.

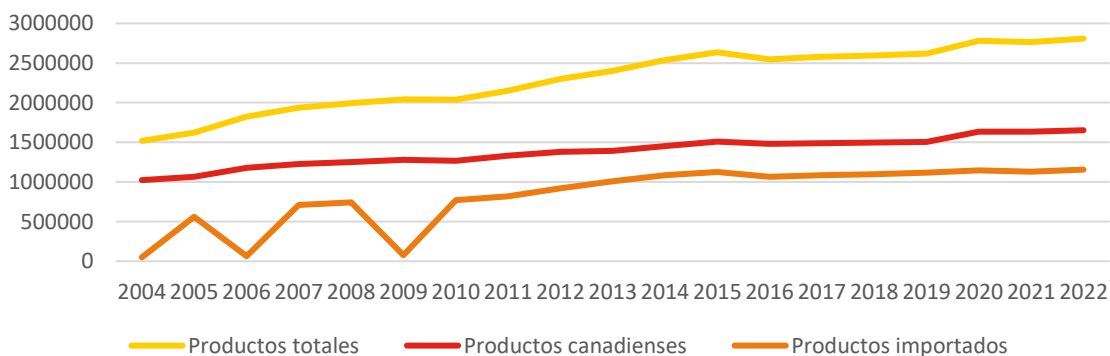
Para obtener información detallada sobre las políticas y requisitos de la AGLC en relación con el registro de agencias, productos de licor, publicidad y promociones, así como la aplicación de la legislación, consulte el manual disponible en el siguiente enlace: [Manual de agencias de bebidas alcohólicas](#). Adicionalmente, para información específica dirigida a los fabricantes de licores, puede consultar el siguiente enlace: [Manual del fabricante de licores](#).

Impacto de la privatización en el mercado de bebidas alcohólicas en Alberta

El mercado de bebidas alcohólicas en Alberta ha experimentado un **notable crecimiento del 85 %** entre 2004 y 2022, impulsado en gran parte por los efectos de la privatización, que ha permitido una mayor flexibilidad, diversidad de productos y competitividad en el mercado. Desde que Alberta se convirtió en la única provincia canadiense en privatizar completamente la venta minorista de alcohol en 1993, el crecimiento ha sido sostenido. En este contexto, tanto los productos nacionales como los importados han experimentado transformaciones notables.

Durante este periodo, los productos canadienses han crecido significativamente, con un **aumento del 61 %**. Los productos importados, aunque volátiles en ciertos años, han registrado un crecimiento espectacular del 2,235 %, lo que evidencia una expansión significativa de la oferta gracias a la privatización. Esto ha permitido una mayor diversidad en la disponibilidad de marcas internacionales, lo que ha atraído a consumidores más exigentes que buscan nuevas experiencias en el sector de bebidas.

Gráfico 1: Ventas totales de bebidas alcohólicas en Alberta (en dólares) entre 2004 y 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024)



En términos de categorías, las **bebidas espirituosas** han registrado un aumento del 93 % durante el periodo, con un impresionante crecimiento del 201 % en los productos importados, lo que indica una demanda creciente de licores internacionales. Los productos canadienses, por su parte, han mantenido una tendencia estable con un crecimiento del 31 %, beneficiándose de la creciente popularidad de destilados locales y artesanales.

El **vino** ha sido una de las categorías con mayor crecimiento, registrando un aumento general del 144 %, destacando un crecimiento del 149 % en importaciones y un fuerte 125 % en los vinos canadienses. Esto refleja la expansión del mercado de vinos en Alberta, impulsada por un interés creciente en vinos de calidad tanto nacionales como internacionales.

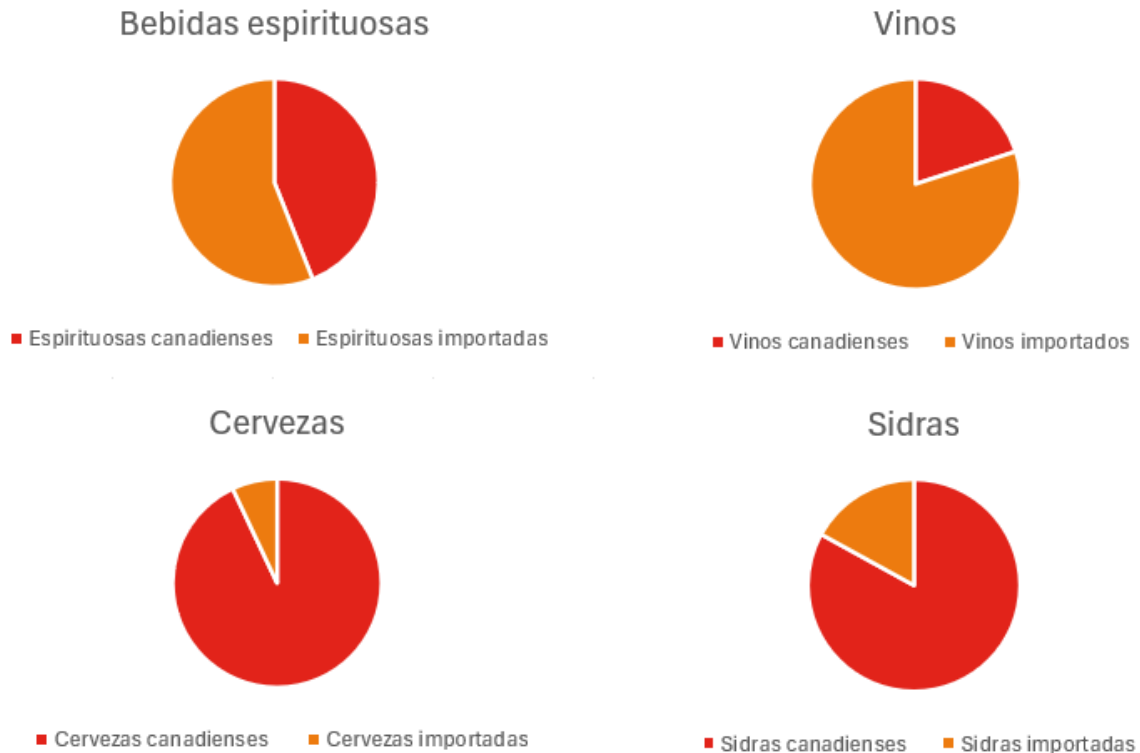
En cuanto a la **cerveza**, aunque el mercado ha crecido un 32 %, destaca la caída del 31 % en las importaciones frente a un aumento del 43 % en los productos canadienses. Este comportamiento refleja una tendencia hacia el consumo local, impulsada por el auge de las cervecerías artesanales canadienses, que han ganado popularidad entre los consumidores. A nivel nacional, Alberta es conocida por su próspera industria de cerveza artesanal, que ha crecido significativamente desde la flexibilización de la regulación en la producción.

La **sidra** ha sido la categoría de más rápido crecimiento con un aumento del 402 %. Aquí los productos canadienses han liderado el crecimiento, con un notable incremento del 456 %, mientras que las importaciones han crecido un 244 %.

La preferencia por los productos locales, especialmente en cervezas y sidras, contrasta con la tendencia de las bebidas espirituosas y vinos, que siguen diversificándose hacia productos importados.



Gráfico 2: Comparativa entre las ventas de productos nacionales e importados en Alberta en 2022

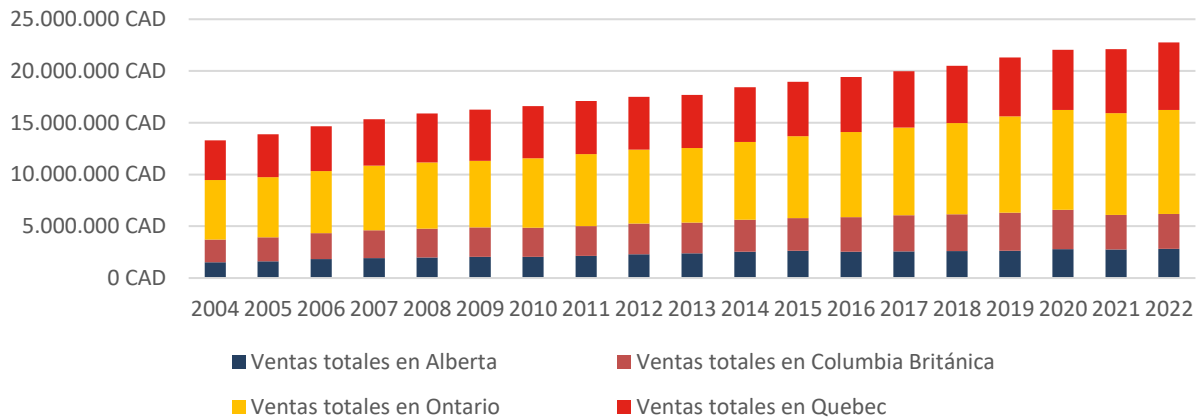


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024)

A nivel comparativo con otras provincias, el **Gráfico 3** muestra la evolución del valor total de las bebidas vendidas en Quebec, Ontario, Columbia Británica y Alberta entre 2004 y 2022, expresado en dólares canadienses. Quebec y Ontario lideran las ventas, con un crecimiento constante a partir de 2015, en gran parte debido a su mayor población y un sistema de ventas más controlado. Aunque Alberta y Columbia Británica tienen ventas menores en comparación, ambas han mostrado un crecimiento sostenido. El aumento en Alberta puede atribuirse al incremento poblacional, la diversificación de productos tras la privatización y los cambios normativos, como la expansión de licencias de venta de alcohol en más puntos de venta minorista.



Gráfico 3: Valor de las ventas de bebidas alcohólicas en Alberta, Ontario, Quebec y Columbia Británica (x 1.000 dólares canadienses)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024)

Impacto de la flexibilización de la normativa

En 2021, el gobierno de Alberta anunció una relajación de las normas sobre el consumo de alcohol por parte de la AGLC. Esta flexibilización permitió que las tiendas de conveniencia con un área de comedor específica pudieran solicitar licencias para vender bebidas alcohólicas, tratándolas como restaurantes en este contexto. Ese mismo año, 7-Eleven obtuvo una licencia para un local en Edmonton como parte de un proyecto piloto para la venta de bebidas alcohólicas. Dado que el proyecto fue bien recibido por los clientes, la cadena ha ido incorporando gradualmente más tiendas a su programa de venta de alcohol cada año.

A raíz de la reforma implementada en Ontario, el comité de la Asamblea Legislativa de Alberta comenzó a evaluar la posibilidad de permitir la venta de bebidas alcohólicas en supermercados y tiendas de conveniencia. Sin embargo, el gobierno de Alberta decidió no ampliar la venta de licores a supermercados y tiendas de conveniencia, tras una revisión que concluyó que la medida afectaría gravemente a las pequeñas empresas, generando posibles cierres, pérdida de empleos y menos opciones para los consumidores.

Para conocer los cambios recientes en la legislación y políticas sobre bebidas alcohólicas, consulte los comunicados de AGLC en el siguiente enlace: [Boletines de Bebidas Alcohólicas](#).



NOTA INFORMATIVA

EL MERCADO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN COLUMBIA BRITÁNICA

En Columbia Británica, la venta de alcohol opera bajo un modelo privatizado desde 1996, momento en el cual se implementó la [Liquor Distribution Act](#) (LDA). Esta ley, la cual se sigue usando hoy en día, regula la importación, fabricación, venta, posesión, almacenamiento y distribución de bebidas alcohólicas, permitiendo una mayor participación del sector privado en la venta minorista. La implementación de la regulación se lleva a cabo mediante 2 autoridades diferentes: La “Liquor and Cannabis Regulation Branch” (LCRB) y la “British Columbia Liquor Distribution Branch” (BCLDB).

Por su parte, la [LCRB](#) se encarga de la regulación, inscripción y emisión de las diferentes licencias requeridas para poder vender alcohol de forma legal, mientras que la [BCLDB](#) se encarga de la distribución mayorista y la venta minorista en los establecimientos de la Columbia Británica.

La sucursal de distribución de licores gestiona 198 establecimientos minoristas repartidos por toda la provincia bajo la marca BCLIQUOR y es uno de los mayores minoristas de Columbia Británica. De hecho, BCLIQUOR atiende a más de 36 millones de clientes minoristas cada año.

Clasificación de licencias

Tal y como se ha mencionado previamente, es la LCRB la agencia encargada de entregar las licencias a los establecimientos o particulares en función de sus requisitos.

Dentro de dichas licencias, hay una amplia variedad dependiendo de la tipología del demandante y las condiciones de venta:

1. Licencias para establecimientos de bebidas

- a. **Liquor Primary Licence:** Esta licencia es válida para bares, *pubs*, discotecas y otros establecimientos cuyo principal negocio es la venta de alcohol. Permite servir bebidas alcohólicas para consumo en el lugar.



- b. **Food Primary Licence:** Para restaurantes y cafés cuyo principal negocio es la venta de alimentos, pero que también ofrece alcohol como parte de su servicio. En estos casos, el alcohol debe estar vinculado con la venta de comida.

2. Licencias de ventas minoristas

- a. **Liquor Retail Store Licence:** Este tipo de licencia está destinada a tiendas privadas que venden alcohol al por menor. Por ejemplo, las tiendas especializadas de licores. Estas tiendas adquieren sus productos a través de la BCLDB, que es quien actúa de distribuidor mayorista.
- b. **Rural Agency Store Licence:** Esta licencia es para pequeños establecimientos en áreas rurales que venden alcohol al por menor en comunidades donde no existen otras opciones de tiendas de licores.
- c. **Wine Store Licence:** Para tiendas que se especializan en la tienda de vino.

3. Licencias para fabricantes

- a. **Manufacturer Licence:** Otorgada a fabricantes de bebidas alcohólicas, como cervecerías, bodegas (vinos), destilerías y sidrerías, para producir y vender productos alcohólicos.
- b. **Manufacturer Tasting Room Licence:** Permite a los fabricantes ofrecer degustaciones de sus productos en el lugar de producción, y en algunos casos, realizar ventas directas a consumidores.
- c. **Manufacturer Lounge or Special Event Area Licence:** Permite a los fabricantes operar un salón o área especial en sus instalaciones donde los clientes pueden consumir productos alcohólicos.

4. Licencias para eventos

- a. **Special Event Permit:** Para organizaciones o individuos que deseen servir alcohol en eventos temporales como festivales, conciertos, bodas o reuniones comunitarias.



- b. **Catering Licence:** Permite a los servicios de *catering* servir alcohol en eventos privados junto con el servicio de alimentos.

5. Otras licencias y permisos

- a. **UBrew / Uvin Licence:** Permite a los clientes elaborar su propia cerveza o vino en instalaciones específicas bajo supervisión. Estas instalaciones no producen alcohol para la venta, sino para el consumo personal de los clientes.
- b. **Club Licence:** Permite a los servicios de *catering* servir alcohol en eventos privados junto con el servicio de alimentos.

Proceso de distribución

En la Columbia Británica, el proceso de distribución de bebidas alcohólicas desde el fabricante hasta el punto de venta se desarrolla de la siguiente manera:

1. **Registro del fabricante:** Para que un fabricante, agente o distribuidor pueda comenzar con el proceso logístico con BCLDB debe estar registrado en su plataforma *online* “Vendor Facing Website” (VFW). En el VFW los vendedores podrán encontrar y administrar su información relativa a su estrategia y gestión de precios, formularios de cambio de producto, informes de ventas y de actividad y su historial de solicitudes. Es obligatorio que un vendedor esté registrado en la VFW y aprobado por la BCLDB para que pueda comenzar a comercializar sus productos en la Columbia Británica. El registro en este sistema será diferente en función del producto a comercializar por parte del fabricante o agente. La BCLDB ofrece guía detalladas para cada caso:
 - a. [Vino y bebidas espirituosas](#)
 - b. [Cerveza](#)
2. **Lista de producto:** Al igual que con los productores nacionales, es obligatorio que los fabricantes extranjeros cuenten con un agente de compra. En este caso, el proceso consiste en que el fabricante extranjero vende a su agente, el cual le vende a su vez al BCLDB. El BCLDB ofrece una lista de [agentes oficiales](#).



3. **Abastecimiento:** El [abastecimiento](#) de los productos alcohólicos lo realiza la BCLDB para su posterior almacenamiento. La logística hasta el punto de almacenamiento corre a cargo tanto a cargo del fabricante como del BCLDB, según lo que se haya acordado previamente en el acuerdo.
4. **Almacenamiento y logística:** Se almacena la mercancía en los centros de distribución estratégicos y se abastece a los diferentes establecimientos.
5. **Venta al público:** Una vez se ha gestionado el servicio mayorista a restaurantes, bares, tiendas especializadas y demás establecimientos con licencia, se les delega a estos la venta de dichos bienes.

En la Columbia Británica, la BCLDB también cuenta con algunas actividades ajenas al proceso de distribución de forma directa pero que igualmente contribuyen a la cadena de valor. Dicha organización está actualmente muy presente en sostenibilidad, control regulatorio y mejora de sus auditorías tanto internas como externas.

Precio y pago de las bebidas alcohólicas

La política de precios con la que cuenta la BCLDB es similar a la de otras provincias. Se parte de un precio base al que se suman otros conceptos en función tanto de tasas y añadidos como del propio beneficio empresarial. En el caso de las bebidas alcohólicas comercializadas en la Columbia Británica, hay un procedimiento diferente en función de si es una fabricante/distribuidora de cerveza, vino o bebidas espirituosas.

CERVEZA

Sobre el precio base de la cerveza comercializada (que ha de incluir tanto gastos de producción como gastos logísticos hasta el centro de almacenamiento, entre otros) se le han de incluir otros 3 sobrecostos:

- Porcentaje de margen al BCLDB y sus impuestos aplicables
- Cargo de distribución
- Tasa de reciclaje y sus impuestos aplicables.



Estos conceptos se deducen de la cuenta de débito preautorizado que la empresa de cervezas ha de tener registrada. Este proceso ocurre unos 5 días laborales después de que la empresa notifique propiamente el estado de la mercancía mediante la aplicación.

VINO

En lo que a vino se refiere, se han de aplicar los 3 sobrecargos previamente explicados, pero, con la diferencia para el fabricante de poder llegar a deducirse la tasa de la British Columbia Vinters Quality Alliance (BCVQA) si procede.

La [BCVQA](#) es una asociación presente en la Columbia Británica que tiene como fin la certificación de vinos en función de su origen. Se usa para controlar la calidad y la denominación de origen de los vinos producidos en la Columbia Británica.

BEBIDAS ESPIRITUOSAS

En el caso de las bebidas espirituosas, estas sufren un tratamiento similar a la cerveza. Se les ha de incluir los mismos 3 sobrecargos y estos serán deducidos en 5 días laborales desde que la empresa haya notificado el estado de la mercancía mediante la aplicación.

Dentro de la [estructura del precio](#) de las bebidas alcohólicas en la Columbia Británica, hay unas bases comunes que sirven de aproximación a la hora de comprender la amplitud del precio final del producto.

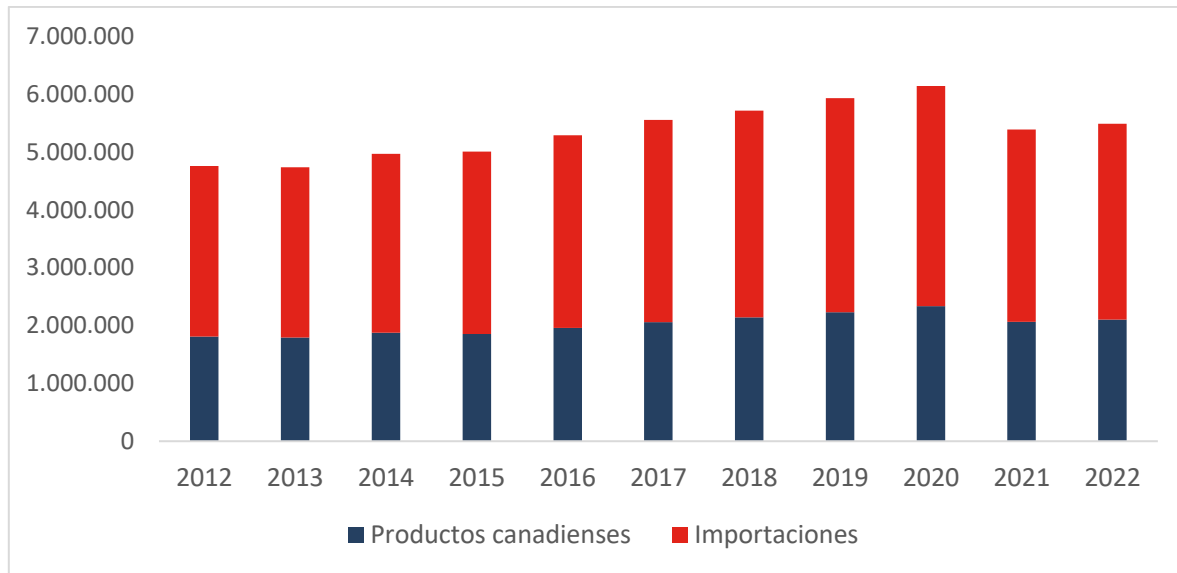
Impacto de la privatización en el mercado de bebidas alcohólicas en Columbia Británica

El mercado de bebidas alcohólicas en la Columbia Británica ha experimentado un crecimiento constante pero no muy pronunciado durante los últimos diez años (con la única excepción de decrecimiento en 2021 debido a la epidemia de la Covid-19 y en 2010).

De hecho, el crecimiento medio en el periodo comprendido entre 2012 y 2022 es de tan solo 1,6 % tanto en importaciones de bebidas alcohólicas como en consumo de productos nacionales. Esta tendencia tan poco volátil apunta a un crecimiento limitado pero constante teniendo en cuenta los datos obtenidos en los periodos posteriores a la pandemia.



Gráfico 1: Ventas totales de bebidas alcohólicas en Columbia Británica (en dólares) entre 2012 y 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024)

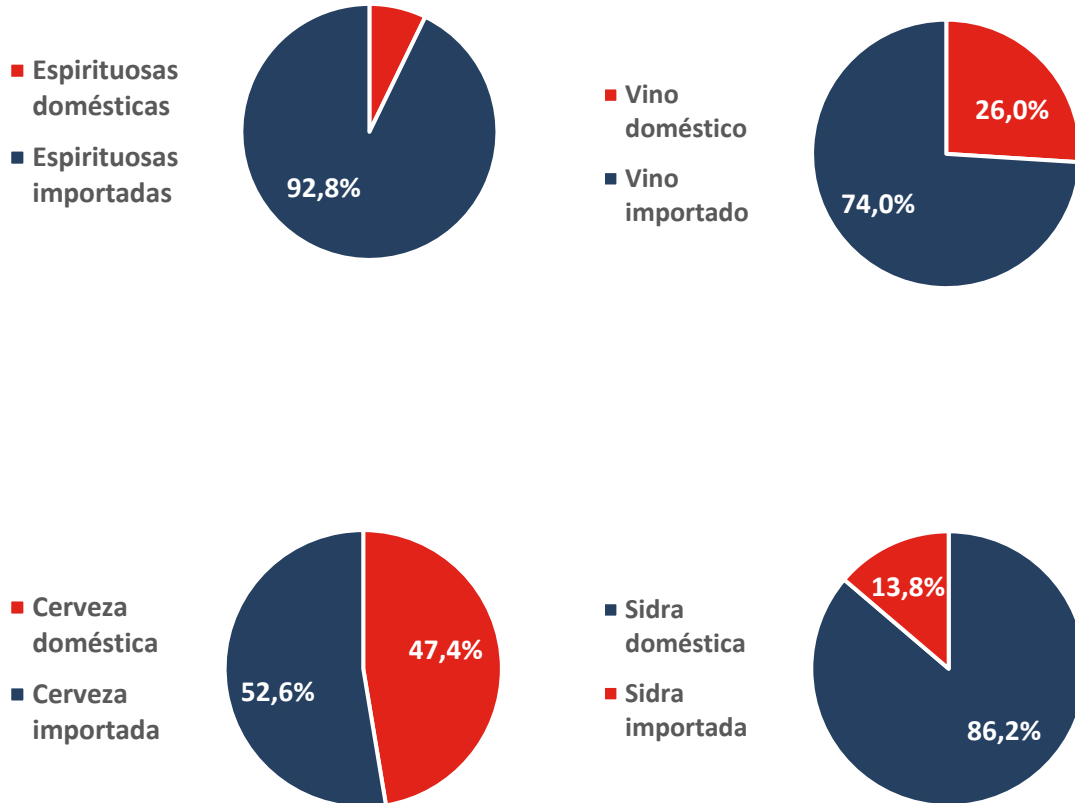
Tal y como se puede comprobar en el gráfico anterior, el 2022 experimentó un repunte en las ventas de bebidas alcohólicas respecto a la caída de su periodo anterior. Este aumento consiguió una subida del 1,8 % llegando así a los 5.489 millones de CAD. Dicha subida fue relativamente equitativa entre las bebidas alcohólicas canadienses (aumento interanual del 2 %) y los productos importados (1,7 %).

Al igual que un crecimiento mantenido a lo largo de los años, el consumo de bebidas alcohólicas en la Columbia Británica también ha contado con una distribución constante entre el producto nacional y las importaciones. De hecho, el grupo de las importaciones (el de mayor tamaño) ha oscilado entre el 61,64 % y el 62,98 %, presentando así un rango de variación de exclusivamente 1,34 %.

No obstante, como no es de extrañar, la proporción entre los diferentes tipos de bebidas alcohólicas sí que varía según el producto.



Gráfico 2: Comparativa entre el valor de las ventas de productos nacionales e importados en Columbia Británica en 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024) y BCLDB (2024)

Tal y como se puede observar en el gráfico anterior, las **bebidas espirituosas** es el grupo de bebidas que mayor porcentaje de valor de importación tienen con un 92,8 % frente al 7,2 % de productos nacionales. Con un valor de más de 1600 millones de dólares canadienses, las bebidas espirituosas representaron el 27,8 % de todo el consumo de alcohol en la Columbia Británica en 2022.



Por su parte, **el vino** es el grupo con mayor representación (36,9 %) dentro de la provincia y uno de los que mayor crecimiento ha sufrido en los últimos años. Teniendo en cuenta que el 74 % del vino consumido en la Columbia Británica es importado, esto supone que es un producto con una apertura internacional notable y muy atomizado. Sus mayores socios comerciales son Estados Unidos (53,2 %), Italia (5,22 %), Francia (4,28 %) y Nueva Zelanda (2,30 %). España, en 2022, representó el 1,07 % del total de vino consumido en BC.

La **cerveza** es el segundo más grande en valor de venta después del vino. De hecho, este representó el 33,9 % del total vendido en 2022 con más de 2000 millones de dólares canadienses. La cerveza canadiense es una de las bebidas nacionales que mayor representación tiene en comparación con la importación de dicho producto. De hecho, el valor de la cerveza nacional es ligeramente menor al de la cerveza importada, a diferencia con la enorme representación de las importaciones en el resto de los grupos de bebidas alcohólicas.

Por último, **la sidra** es, por mucho, el grupo con menor representación dentro de las bebidas alcohólicas de la Columbia Británica. Esta, en 2022, solo representó el 1,4 % del consumo total. Lo que más destaca de este grupo de bebidas es que la amplia mayoría de la sidra consumida en la Columbia Británica es de origen nacional (86,2 %).

A continuación, se muestra una comparativa entre el valor de venta de bebidas alcohólicas entre las provincias canadienses de mayor representación.

Gráfico 3: Valor de las ventas de bebidas alcohólicas en Alberta, Ontario, Quebec y Columbia Británica (x 1.000)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024)



NOTA INFORMATIVA

EL MERCADO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN QUEBEC

La Société des Alcools du Québec (SAQ) es la corporación estatal que gestiona la distribución y venta de alcohol en la provincia de Quebec. Actúa tanto como minorista de productos alcohólicos como importador exclusivo de más de 40.000 productos procedentes de 6.019 proveedores en 79 países. El mercado de Quebec está valorado en miles de millones de dólares anualmente y continúa creciendo, impulsado por una demanda sostenida de vinos, cervezas artesanales y bebidas espirituosas.

1. ESTRUCTURA DEL MERCADO

La SAQ es la entidad responsable de regular y gestionar la venta de alcohol en Quebec. Esta corporación gubernamental, creada en 1921, tiene como objetivo promover el consumo responsable de alcohol mientras garantiza la calidad y accesibilidad de los productos. El rol central de la SAQ incluye:

- **Importación y venta de vino y bebidas espirituosas:** La SAQ tiene el monopolio de la importación y venta de vinos internacionales y todas las bebidas espirituosas. Esto significa que para que un producto llegue a los consumidores quebequeses, debe ser adquirido y distribuido por la SAQ.
- **Red de tiendas físicas y *online*:** La SAQ opera más de 400 tiendas en toda la provincia, ofreciendo una amplia gama de productos, desde vinos asequibles hasta opciones *premium*, desde marcas internacionales hasta selecciones locales. Además, la SAQ gestiona un sitio web donde los consumidores pueden comprar productos en línea, con opciones de entrega a domicilio o recogida en tienda. La SAQ cuenta con diferentes tipos de tiendas: SAQ Express (para compras rápidas),



SAQ Sélection (enfocadas en productos premium) y SAQ Dépôt (donde se ofrecen descuentos por volumen).

Por otro lado, las cervezas y algunos vinos locales pueden venderse en supermercados y tiendas de conveniencia (conocidas como *dépanneurs*), siempre y cuando sean producidos en Canadá y embotellados en la provincia.

Tiendas de Agencia SAQ

Las tiendas de la Agencia SAQ¹² son minoristas de alimentos (tiendas de comestibles y de conveniencia) autorizados para vender productos SAQ en sus tiendas. Para obtener una licencia de tienda de la Agencia SAQ, una empresa debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar ubicado en el área objeto de la convocatoria de licitación;
- Poseer un permiso de venta de bebidas alcohólicas expedido por la Régie des Alcools, des Courses et des Jeux (RACJ);
- Proporcionar un estado financiero; y
- Cumplir con los criterios comerciales del SAQ, que incluyen uno de los siguientes parámetros:
 - El centro comercial de la zona debe estar a una distancia mínima de 15 km de la tienda SAQ más cercana, o
 - Estar a al menos 5 km de una tienda SAQ y ubicarse en un municipio con una población mayor de 18 años de al menos 6.000 residentes.

¹² Lista de agencias: <https://www.saq.com/en/liste-des-agences-saq>



Las empresas que firman un contrato de agencia deben comprometerse a:

- Hacer todos sus pedidos de productos a través de la tienda de suministro de la SAQ.
- Asumir los costos de transporte de los productos hasta su almacén.
- Mostrar los precios de venta idénticos a los de las tiendas SAQ.

Los contratos de agencia tienen una duración de cinco años, con la opción de extenderse por períodos adicionales, no excediendo un total combinado de diez años.

2. PROCESO DE DISTRIBUCIÓN

Los agentes y proveedores de vinos, cervezas y licores que quieran hacer negocios con SAQ pueden consultar el portal en línea [SAQ-B2B](#). A continuación, se detallan los pasos a seguir para comercializar las bebidas alcohólicas en Quebec:

1. **Recolección de información del producto:** El proveedor debe proporcionar al comprador todos los datos clave del producto, incluyendo nombre comercial, origen, variedades, tipo de envase, tamaño, códigos de barras, número de botellas por caja y precio por caja en la divisa correspondiente.
2. **Obtención del precio de venta estimado:** El comprador contactará al Departamento de Administración de Precios de la SAQ para calcular el precio de venta aproximado del producto en el mercado quebequense.
3. **Acceso al sistema de pedidos:** El comprador debe solicitar acceso al portal de pedidos privados de la SAQ.
4. **Pago del depósito:** Una vez autorizado, el comprador completa el formulario en línea y abona un depósito equivalente al 80 % del precio de venta del proveedor.



5. **Confirmación del pedido:** La SAQ procesa la solicitud y emite una orden de compra, que deberá ser confirmada por el proveedor.
6. **Organización del envío:** Si la SAQ tiene rutas de envío establecidas desde España, se encargará de la logística. En caso contrario, el exportador gestionará y financiará el envío hasta los almacenes de la SAQ.
7. **Entrega y pago final:** Tras recibir y verificar los productos, la SAQ notifica al comprador, quien coordina la entrega en la tienda SAQ seleccionada y paga el saldo restante. El depósito del 80 % se deducirá del pago final.

3. DESGLOSE DE PRECIOS DE SAQ

En Quebec, la Société des alcools du Québec (SAQ) ejerce un control casi absoluto sobre el mercado de vinos y licores, gestionando tanto la importación como la fijación de precios. Esta situación genera una estructura de precios estandarizada en todas las tiendas de la SAQ a lo largo de la provincia. Asimismo, los impuestos sobre la venta de bebidas alcohólicas son elevados, contribuyendo de manera significativa a los ingresos del gobierno provincial.

El precio final que paga el consumidor por una botella de vino o licor incluye varios componentes:

- Impuestos especiales y derechos de aduana abonados al Gobierno de Canadá.
- Impuesto federal sobre bienes y servicios (GST).
- Impuesto específico sobre las bebidas alcohólicas, pagado al gobierno de Quebec.
- Impuesto provincial sobre las ventas, fijado en el 9,975 %.
- Precio del proveedor (incluidos los costos de envío).
- Margen aplicado por la SAQ.

En el caso del vino, los impuestos pueden representar hasta un 25 % del precio total, mientras que para las bebidas espirituosas esta cifra puede llegar al 30 %.



Las actividades comerciales de la SAQ generan anualmente cerca de 2.700 millones de dólares en ingresos para los tres niveles de gobierno (provincial y federal). De esta suma, aproximadamente 2.200 millones son aportados directamente al tesoro de Quebec en forma de impuestos y dividendos, que se destinan a la financiación de servicios gubernamentales esenciales, tales como la salud, la educación y los servicios públicos.

4. ETIQUETADO DE PRODUCTOS EN QUEBEC

Quebec cuenta con regulaciones rigurosas en lo que respecta al etiquetado de productos, haciendo especial énfasis en el uso del idioma francés. La etiqueta de los productos debe incluir la siguiente información:

- **Nombre de la marca:** El nombre de la marca no debe causar confusión respecto al tipo u origen del producto. Además, la etiqueta, el embalaje, la comunicación, el *marketing* y las prácticas promocionales deben cumplir con el Código de Ética de la Industria de Bebidas Alcohólicas en Quebec.
- **Nombre común:** Cuando sea aplicable, debe ser aceptable en el idioma del país de origen de acuerdo con la normativa pertinente.
- **Categorías de cerveza:** El nombre común de la cerveza debe ir acompañado de su categoría, determinada por el porcentaje de alcohol, e impresa en francés e inglés. Este requisito es obligatorio en la etiqueta principal.
- **Designaciones regulatorias:** Cuando aplique, debe ser aceptable en el idioma del país de origen, conforme a las regulaciones pertinentes.
- **Declaración de país de origen:** Es obligatoria en francés e inglés para productos a base de uva elaborados en un país distinto de Canadá (vino, *brandy*, *grappa*, etc.), con excepciones para el coñac y armañac. Para el armañac, coñac, tequila, mezcal, *whisky* escocés y *whisky* irlandés embotellados en Quebec, también deben incluir el número de permiso, junto con las advertencias y declaraciones obligatorias.



- **Declaración de contenido de alcohol:** Debe aparecer en la etiqueta principal, con las siguientes formulaciones permitidas: “X % alc./vol.”, “X % alc/vol”, “alc. X % vol.” o “alc. X % vol”.
- **Declaración de alérgenos:** Es obligatorio incluir esta información.
- **Contenido neto (volumen):** Debe ser indicado en mililitros (ml o mL) para tamaños menores de 1 litro o en litros (l o L) para tamaños de 1 litro o más.
- **Nombre y dirección del proveedor:** Obligatorio, debe incluir al menos el nombre de la ciudad y el país. Para Canadá y Estados Unidos, se puede reemplazar el nombre del país por el de la provincia o Estado. Esta información puede estar en el idioma del país de origen.
- **Código UPC:** Obligatorio para todos los productos.
- **Número de lote:** Debe ser indicado.

Además, toda la información y redacción en la etiqueta principal, etiqueta trasera, etiqueta del cuello y caja de embalaje, así como en cualquier otro lugar visible en un idioma distinto al francés, debe ser también impresa en francés, con caracteres de igual o mayor tamaño que los de la otra lengua. No se permite que la información en otro idioma sea visualmente más grande que la que va en francés.

Consideraciones adicionales

- **Depósito reembolsable:** A partir del 1 de marzo de 2025, todos los envases de bebidas con capacidad de 100 ml a 2 L, fabricados en vidrio, fibra, plástico o acero, estarán incluidos en el sistema de depósitos.
- **Fechas de caducidad y consumo preferente:** Deben ser claramente indicadas.



- **Lista de ingredientes:** Obligatoria, salvo cuando todos los ingredientes estén mencionados en el nombre del producto.
- **Información sobre alergias e intolerancias:** Debe estar en francés e inglés.
- **Tabla de información nutricional:** Debe presentarse en formato estándar bilingüe.
- **Desarrollo sostenible:** La etiqueta debe incluir información relevante sobre sostenibilidad.
- **Reclamaciones de salud y otras advertencias**
- **Bebidas desalcoholizadas o de bajo contenido alcohólico:** Deben ser etiquetadas adecuadamente.
- **Conceptos de etiquetado adicionales:** Para los envases con depósito, las fundas termorretráctiles están prohibidas en Quebec desde septiembre de 2021. Las fundas de papel se aceptan si es imposible imprimirlas directamente en la lata. En la primavera de 2023, el sistema de devolución de depósitos de Quebec se amplió para incluir todos los envases vendidos por la SAQ. Esta restricción se aplica por tanto a todos los envases vendidos por la SAQ.
- **Prohibición de plásticos de un solo uso:** Desde el 22 de junio de 2022, se han implementado regulaciones para prohibir seis categorías de artículos de plástico, incluidos los portaanillos de plástico de un solo uso.

Es fundamental que los fabricantes y distribuidores cumplan con estas regulaciones para garantizar la conformidad y facilitar el acceso de los consumidores a la información necesaria sobre los productos. Para más detalles sobre el etiquetado de productos en Quebec, se pueden consultar los siguientes enlaces:

- [Guía de etiquetado de botellas](#)
- [Legislación sobre el uso del francés](#)

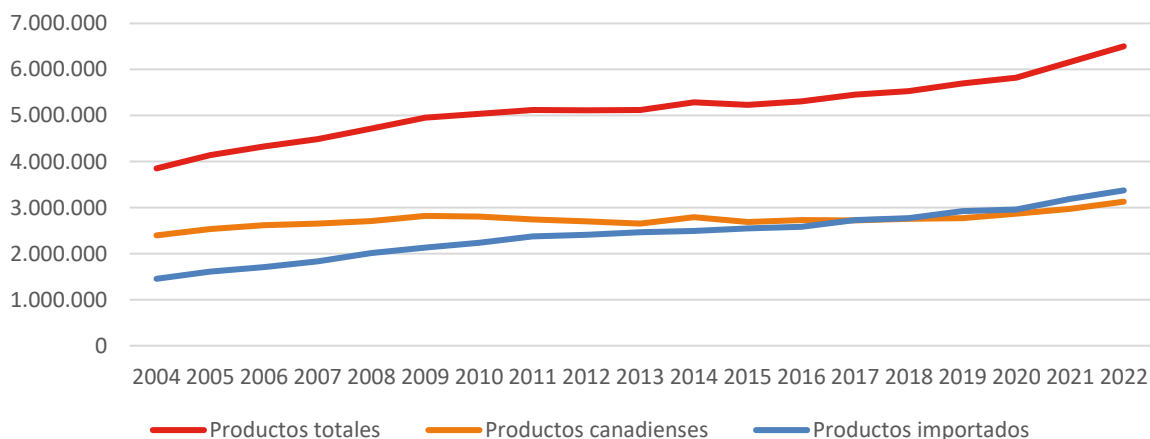


- [Reglamento sobre el uso del francés](#)

5. TENDENCIAS DE CONSUMO

El *Gráfico 1* muestra un crecimiento constante en el valor total de las ventas de bebidas en Quebec, pasando de aproximadamente **15,36 millones** de dólares en 2004/2005 a **26,27 millones** en 2022/2023, lo que refleja un aumento del **71,1 %** en casi dos décadas. En cuanto a la segmentación, las ventas de productos canadienses han mostrado un crecimiento moderado, alcanzando **15,41 millones** en el mismo período, lo que representa alrededor del **55-60 %** del total de ventas durante varios años. Esto sugiere que, a pesar de la competencia, el mercado local sigue apoyando a los productores nacionales. Por otro lado, las ventas de productos de importación han mostrado un crecimiento más acelerado, pasando de **4,94 millones** de dólares en 2004/2005 a aproximadamente **10,86 millones** en 2022/2023, lo que representa un aumento del **119,4 %**. Este incremento destaca la creciente preferencia de los consumidores canadienses por estos productos. Al comparar los crecimientos, mientras que las ventas de productos canadienses han aumentado a una tasa anual compuesta (CAGR) de aproximadamente **2,2 %**, las importaciones han crecido a un CAGR de alrededor del **7,4 %**.

Gráfico 1: Ventas totales de bebidas alcohólicas en Quebec (en dólares) entre 2004 y 2022

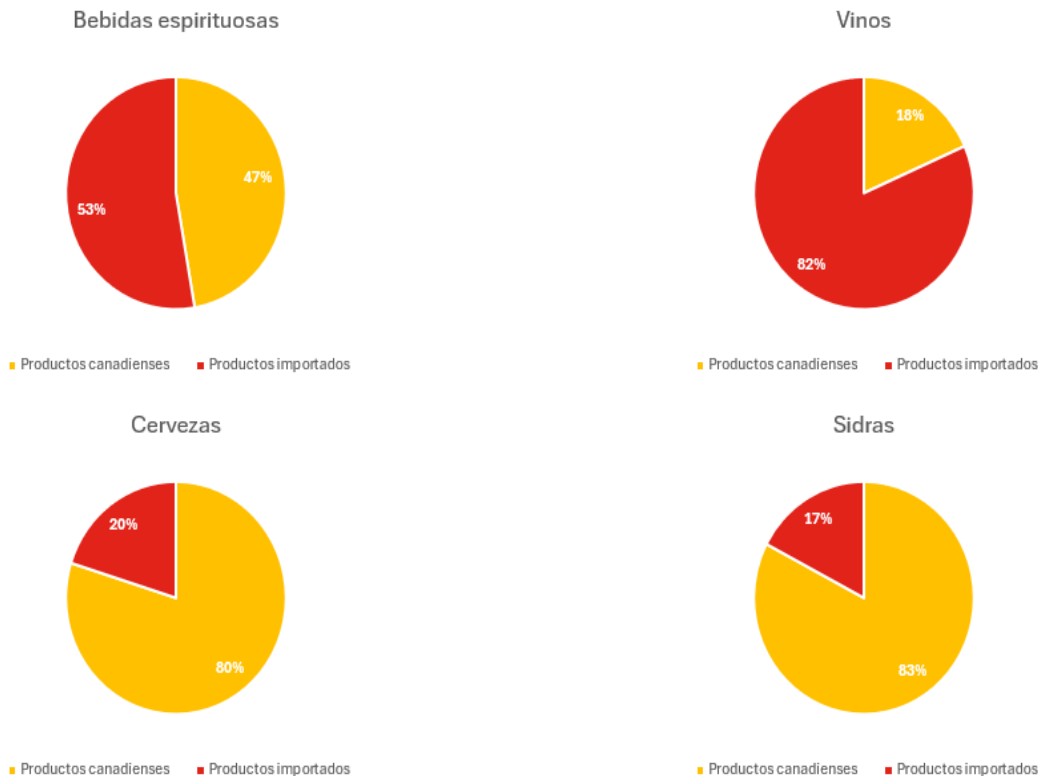


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024)



En el Gráfico 2, se observa el mercado de bebidas alcohólicas en Quebec para el año 2022, desglosado en cuatro categorías: bebidas espirituosas, vinos, cervezas y sidras. En el sector de bebidas espirituosas, los productos canadienses alcanzaron un valor de **53.208 CAD**, mientras que los productos importados sumaron **59.344 CAD**. El sector del vino muestra una marcada dependencia de las importaciones. Con **508.909 CAD** en productos canadienses y **2.258.477 CAD** en importaciones. En cuanto a la cerveza, la producción canadiense se sitúa en **1.971.516 CAD**, superando con creces las importaciones de **497.291 CAD**. Por último, en el mercado de la sidra, la producción canadiense es de **115.775 CAD**, mientras que las importaciones alcanzan **24.282 CAD**.

Gráfico 2: Comparativa entre las ventas de productos nacionales e importados en Quebec en 2022



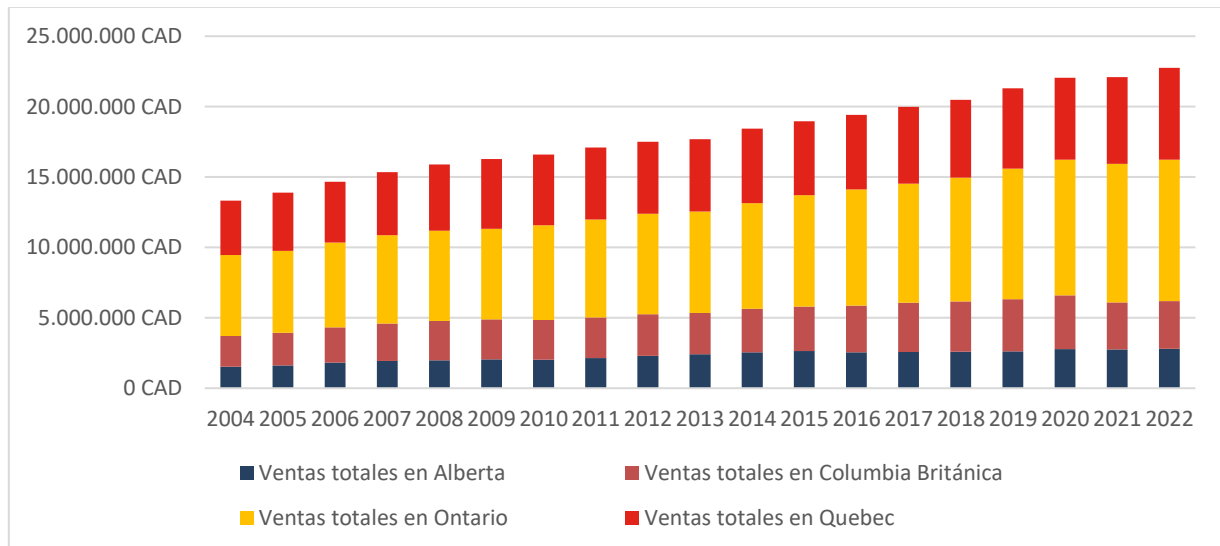
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024)



En conclusión, el análisis del mercado de bebidas alcohólicas en Quebec revela patrones significativos de producción e importación. Mientras que los sectores de cerveza y sidra muestran una sólida producción local, el **vino** destaca por su **alta dependencia** de las importaciones.

A nivel comparativo con otras provincias, el *Gráfico 3* muestra la evolución del valor total de las bebidas vendidas en Quebec, Ontario, Columbia Británica y Alberta entre 2004 y 2022, expresado en dólares canadienses. Quebec y Ontario lideran las ventas, con un crecimiento constante a partir de 2015, en gran parte debido a su mayor población y un sistema de ventas más controlado. Aunque Alberta y Columbia Británica tienen ventas menores en comparación, ambas han mostrado un crecimiento sostenido. El aumento en Alberta puede atribuirse al incremento poblacional, la diversificación de productos tras la privatización y los cambios normativos, como la expansión de licencias de venta de alcohol en más puntos de venta minorista.

Gráfico 3: Valor de las ventas de bebidas alcohólicas en Alberta, Ontario, Quebec y Columbia Británica (x 1.000)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statistique Canada (2024)



6. ÚLTIMAS NOVEDADES

El 28 de agosto de 2024, la SAQ se suma a la Hoja de Ruta Ambiental de los Monopolios Internacionales de Alcohol. <https://www.saq.com/en/content/about-us/press-releases/international-alcohol-monopolies0environmental-roadmap>

Desde 2012, la SAQ ha estado trabajando con sus proveedores para garantizar que los productos que se venden en sus tiendas y en línea estén disponibles en botellas de vidrio liviano. Durante casi cinco años, ha comunicado los requisitos de vidrio liviano a los agentes y proveedores de acuerdo con un cronograma gradual para acelerar esta transición. Debido a sus esfuerzos y a la colaboración de sus socios comerciales, más del 90 % de los vinos regulares y especiales con precios de 25 \$ o menos, ahora se venden en envases de vidrio liviano.