

Bodegas españolas: exportar a Canadá y Estados Unidos

**Vinos producidos en España → Mercados canadiense y
estadounidense**

Produce o comercializa vinos en España y desea exportarlos a Norteamérica. Elija mercados de destino, construya el precio de exportación y prepare los contactos con agencias, importadores y distribuidores de Canadá y Estados Unidos.

Canadá · Estados Unidos

EDICIÓN OCTUBRE 2026

18.10.2026

Su recorrido en 30 minutos

No necesita leer todo en orden. Empiece por la decisión que deba tomar.

1. ¿Por dónde empezar?

Compare las tablas de Canadá y EE. UU. y abra las fichas de los mercados que le interesan.

2. ¿Puede funcionar su precio?

Consulte el método y pruebe su vino en el calculador incluido.

3. ¿Quién puede ayudarle?

Consulte los actores y prepare preguntas antes de enviar muestras.

4. ¿Cuál es su próxima acción?

Utilice el plan de 90 días para organizar gestiones y decisiones.

Antes de utilizar una ficha

Los 64 mercados incluyen datos y una referencia regulatoria con fuente. Los trámites dependen de producto, importador y canal. Los contactos están documentados públicamente; confirme licencia, disponibilidad e interés. Valide tasas, impuestos, plazos y contratos antes de operar. La guía no sustituye autorización ni asesoramiento jurídico individual.

4. Construir su precio de venta

Coste puesto en destino

Partir del precio de botella y del Incoterm con lugar identificado. Añadir embalaje, transporte, seguro, despacho, arancel, impuesto especial, intermediación, manipulación y almacenamiento. Distribuir los costes fijos entre unidades vendibles y aplicar comisiones y márgenes sobre su base contractual.

Ejemplo didáctico en USD

Hipótesis: 6 EUR de salida, cambio de 1,10 USD/EUR, logística de 1,20 USD y otros costes de 0,80 USD por botella. Coste hipotético: 8,60 USD. Con márgenes brutos sobre venta del 25 % para importador y distribuidor y del 35 % para minorista, precio final sin impuesto aproximado de 23,52 USD. Un arancel hipotético del 15 % sobre 6,60 USD lo elevaría a 26,23 USD. No son tipos vigentes.

Margen frente a recargo

Margen del 25 %: $\text{precio} = \text{coste} / 0,75$. Recargo del 25 %: $\text{coste} \times 1,25$. Evitar duplicar márgenes si importador y distribuidor son el mismo operador. El calculador permite anular un nivel.

Incoterm y contrato

Los Incoterms son reglas contractuales de la Cámara de Comercio Internacional que distribuyen entrega, costes y riesgos. No determinan por sí solos propiedad ni pago. Indicar lugar y versión, por ejemplo FCA almacén identificado, Incoterms 2020.

Proteger el vino

Solicitar presupuesto con temperatura, transbordos, almacenamiento y última entrega. Comparar grupaje y contenedor para el mismo volumen. Incluir rotura, seguro, devoluciones, stock envejecido y riesgo de cambio. En mercados pequeños, valorar reposición compartida.

Ruta práctica: Québec

1. Bodega: elegir vino y canal

Elija con la agencia un ensayo en importación privada o una candidatura a la red. Solicite cinco cuentas objetivo en Montreal o Quebec y un volumen justificado.

2. Socio: confirmar canal y titulares

Bodega → agencia → circuito SAQ → cliente autorizado. Importación privada y selección en red son vías diferentes. Obtener canal, responsable e instrucciones de pedido SAQ antes del envío.

3. Bodega + socio: validar expediente

Antes del primer envío: ficha, etiquetas, precio con Incoterm/lugar, disponibilidad, botellas/caja, dimensiones/peso, paletización, GTIN si procede, análisis y certificados. El socio define requisitos del canal. Obtenga destinatario y autorización escrita antes de las muestras.

4. Operadores: presupuestar y aprobar

Solicitar presupuesto por botella/lote: agencia, cálculo de precio SAQ, transporte, análisis, almacén, depósito, financiación de existencias y excedentes.

5. Bodega + socio: decidir prueba y reposición

¿Quién gestiona pedidos, existencias y asignaciones? ¿Qué rotación y umbral de reposición? Decisión escrita: volumen vendible, precio final, comprador/pagador, pago, transporte/existencias, exclusiva delimitada, promoción y revisión a 30/60/90 días. Suspenda si no hay acuerdo sobre precio, licencias o pago. Plazos y gastos deben presupuestarse, no suponerse.

Fuente del marco local

<https://www.saq.com/fr/fournisseurs>

Elegir interlocutor y preparar el contacto

Perfiles documentados; sin mandato ni interés de compra confirmado. Preguntar precios origen, mínimos y apertura a bodegas nuevas.

réZin — Canada / QC

Agencia de representación, canales SAQ e importación privada

Laurence Olivier-Rioux | Responsable de catálogo | laurence@rezin.com | +1 514 937-5770

Catálogo por origen; filtros Francia, España e Italia. Comparar con vinos del mismo origen y preguntar por espacio y canal inicial.

<https://rezin.com/producteurs>

<https://rezin.com/contact>

Trialto — Canada / BC, AB, SK, MB

Representación comercial por provincia

Richard Dittmar | President & CEO — consultas de bodegas | richard.dittmar@trialto.com | +1 778 331-8999

Contacto para bodegas y equipos provinciales publicados. Elegir provincia y comparar catálogo correspondiente antes de proponer.

https://trialto.kork.ca/en/our-wineries?switch_view=wineries_list

<https://trialto.com/contact/>

European Cellars — USA

Importación de vinos

Solicitar responsable de compras de su origen | info@europeancellars.com | +1 704 358-1565

Productores franceses y españoles; filtros región, denominación y cultivo. Aportar diferencia verificable frente a productores representados e indicar estado previsto.

<https://www.europeancellars.com/producers/>

<https://www.europeancellars.com/contact/>

Skurnik Wines & Spirits — USA / New York

Importación y distribución según mercado

Solicitar responsable del catálogo regional | info@skurnikwines.com | +1 212 273-9463

Catálogo organizado por países y regiones vinícolas. Identificar tres productores comparables y explicar complementariedad sin suponer disponibilidad.

<https://www.skurnik.com/our-producers/>

<https://www.skurnik.com/our-producers/>

Quebec

Montréal, Québec

Ventas de vino, M CAD	Volumen de vino, M litros	Variación anual
2 738.17	160.75	-1.87 %

Cuota del vino en ventas de alcohol : 42.7 %

Canal y acceso

Elegir entre listado SAQ e importación privada. Esta última no evita a la SAQ: la agencia capta clientes dentro del sistema y la SAQ importa y vende. Estudiar pedido, almacenamiento, rotación y precio.

Interlocutores que estudiar

Vins Balthazard |

<https://vinsbalthazard.com/contactez-nous/>

réZin | info@rezin.com

<https://rezin.com/contact>

Authentic Wines & Spirits — Québec | contact.qc@awsm.ca

<https://www.awsm.ca/en/contact>

Antes de comprometerse

Definir quién solicita, quién mantiene licencias, quién paga y declara impuestos, quién importa y quién factura. Obtener aceptación de producto, precio y entrega antes del envío.

Confirme tasas, impuestos locales, plazos, exclusividad, catas y venta directa aplicables a su operación.

Autoridades y fuentes

SAQ | CA-QC | D01 | R01 | R03

<https://www.saq.com/fr/fournisseurs>

Cifras redondeadas. Fuentes y cálculos: anexo metodológico.