vinetur

Terranova y Labrador abre la venta directa de alcohol entre provincias canadienses

El acuerdo permite envíos a consumidores con control regulatorio y verificación de edad en la entrega

jueves 23 de julio de 2026



Terranova y Labrador se ha sumado al acuerdo de venta directa al consumidor de bebidas alcohólicas para consumo personal, una medida que permitirá a bodegas, cervecerías, sidrerías y destilerías autorizadas vender y enviar sus productos a clientes

de las provincias canadienses adheridas al sistema.

La firma del acuerdo fue anunciada este miércoles, 22 de julio, por el primer ministro de Terranova y Labrador, Tony Wakeham. El Gobierno provincial señala que el nuevo marco amplía el acceso a productos elaborados en Canadá y abre nuevas vías comerciales para los productores locales.

La Newfoundland and Labrador Liquor Corporation (NLC) será la entidad encargada de administrar el sistema y de mantener la supervisión regulatoria. Dentro de ese esquema, los productores de fuera de la provincia deberán inscribirse en la NLC y obtener una autorización por escrito antes de vender y entregar bebidas alcohólicas directamente a consumidores en Terranova y Labrador.

Los productores situados dentro de la provincia no tendrán que registrarse ante la NLC, ya que la legislación provincial ya permite este tipo de venta directa al consumidor. El programa estará abierto tanto a empresas radicadas en Terranova y Labrador como a productores de otras jurisdicciones canadienses que hayan firmado un acuerdo operativo recíproco con el Gobierno provincial.

La provincia publicará una relación de productores y jurisdicciones autorizadas. Los pedidos los harán los consumidores directamente a los productores, que seguirán siendo responsables de la gestión del encargo, el cobro, la entrega y la atención al cliente. Las entregas podrán realizarlas las propias empresas o transportistas externos, pero deberán incluir verificación de edad en el momento de la recepción.

Además, los productores tendrán que cumplir toda la legislación federal y provincial aplicable. El Ejecutivo provincial vincula esta decisión con la reducción de barreras comerciales internas entre provincias.

Wakeham afirmó que el acuerdo va más allá de ampliar la oferta para el consumidor y lo presentó como una medida para reforzar los vínculos económicos dentro de Canadá. A su juicio, abrir este canal a productores y minoristas de Terranova y Labrador y del resto del país ayudará a apoyar a las empresas locales, impulsar el comercio interprovincial y facilitar que los productos canadienses lleguen a compradores canadienses.

El ministro de Finanzas, Craig Pardy, sostuvo que las bodegas, cervecerías, sidrerías y destilerías locales tienen un papel relevante en las comunidades de la provincia y que el nuevo sistema les da una opción adicional para llegar a clientes fuera del territorio. En su valoración, la medida amplía la elección del consumidor y mantiene un modelo regulado.

El presidente y consejero delegado de la NLC, Bruce Keating, señaló que la venta directa al consumidor añade una nueva vía para acceder tanto a bebidas alcohólicas locales como canadienses, al tiempo que conserva controles sobre la venta y la entrega responsables. También afirmó que el marco favorece el acceso al mercado para los productores elegibles y mantiene el cumplimiento de la normativa provincial.

Para el sector de bebidas, el acuerdo puede tener efectos directos en distribución, precios y alcance comercial. La apertura de envíos entre provincias participantes crea un canal adicional para vino, cerveza, sidra y destilados, con menos trabas regulatorias dentro del mercado canadiense y con más margen para que pequeños y medianos productores vendan sin pasar por todos los circuitos tradicionales.