

MISIÓN DIRECTA MÉXICO 2026

CONVOCATORIA

- **Fecha:** 20 - 24 de abril de 2026
- **Lugar:** Ciudad de México CDMX y Riviera Maya
- **Dirigido a:** Sector vitivinícola, elaboradores de sidra y destilados
 - Empresas productoras de Txakoli (D.O. Bizkaia, D.O. Getaria y D.O. Álava)
 - Empresas productoras de vino Rioja Alavesa
 - Euskal Sagardoa
 - Destilados del País Vasco
- **Coste de participación:**
 - 1.600 € + 21% IVA = 1.936 € (para empresas SIN importador en México que busquen empezar a exportar)
 - 2.100 € + 21% IVA = 2.541 € (para empresas CON importador en México que ya estén exportando)
- **Plazo de inscripción:**
26 de enero de 2026



MISIÓN DIRECTA MÉXICO

Siendo México uno de los mercados emergentes y que ha mostrado un crecimiento significativo en la importación de vino en los últimos años, el Departamento de Alimentación, Desarrollo Rural, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco, dentro de las actuaciones de apoyo a la promoción exterior de la Industria Alimentaria Vasca, organiza, a través de Fundación HAZI, una **Misión Directa Comercial a Ciudad de México y Riviera Maya para las empresas vitivinícolas y elaboradoras de Euskal Sagardoa, así como destilados vascos** que se celebrará del 20 al 24 de abril de 2026.

INFORMACIÓN SOBRE EL MERCADO MEXICANO

El mercado mexicano de vino ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años tras la crisis del Covid, situándose en 2022 como 2º país importador de América Latina con alrededor de 100 M litros y 337 M€. España siempre ha liderado las importaciones mexicanas en valor, facturó 73,4 M€ en 2022, seguido por los 50,6 M€ de Chile. Italia es tercero, y lejos le siguen Argentina, USA y Francia.

Pese a la crisis, el crecimiento anual medio del vino español con DOP en el periodo 2017-2022 ha sido del 5,8% en valor con un precio medio de 6,44€/l. Si bajamos a las exportaciones del País Vasco lideradas por Rioja Alavesa, el crecimiento anual medio fue del 7,2% a un precio de 7,05€/l.

En cuanto a colores, el tinto domina las importaciones suponiendo alrededor del 80% de las ventas, siendo Italia el único país importador donde el blanco tiene relevancia llegando al 45% de las ventas. Pese al predominio de los tintos el valor del vino blanco con DOP ha crecido a doble dígito tanto para los vinos españoles 11%, como los del País Vasco con un crecimiento del 19%. Los precios medios sin embargo son más bajos, situándose a 4,71€/l y a 5,58€/l respectivamente.

MERCADO MEXICANO

El mercado mexicano de vino continúa expandiéndose de manera sostenida, impulsado principalmente por el crecimiento del consumo per cápita y por el aumento constante de las importaciones. Además, casi el 70 % del vino consumido en México es importado, con lo que las importaciones continúan siendo el motor principal de oferta.

En este contexto, España se consolida como el principal país proveedor de vino para México, al concentrar cerca del 29 % del total de las importaciones y superar los 100 millones de dólares en valor importado durante 2024. Este liderazgo sostenido se explica por el amplio reconocimiento de las denominaciones de origen españolas, la competitividad y diversidad de su portafolio enológico y una presencia histórica sólida en el mercado mexicano.

En este escenario, los vinos de origen vasco cuentan con una posición especialmente favorable para incrementar su penetración y visibilidad, apoyándose en la reputación del vino español y en la creciente demanda local de productos enológicos importados de alta calidad.

MERCADO DEL SURESTE MEXICANO

El Caribe Mexicano se consolida como uno de los principales polos turísticos a nivel internacional, con una infraestructura hotelera de gran escala, más de 50.000 habitaciones solo en la Riviera Maya, y un flujo continuo de visitantes extranjeros de alto poder adquisitivo. Este ecosistema, enriquecido por una oferta gastronómica de excelencia que incluye restaurantes distinguidos por la Guía Michelin, ofrece un contexto óptimo para la difusión, apertura de mercado y posicionamiento de productos premium como los vinos del País Vasco.

MERCADO MEXICANO

La región combina un público objetivo idóneo: turistas consumidores de vino, hotelería y restauración de nivel medio y alto, con una gastronomía que favorece el maridaje natural de blancos atlánticos, txakolis y tintos de perfil fresco. A ello se suma el elevado potencial de prescripción internacional derivado del tránsito permanente de visitantes que, tras conocer estos vinos, pueden convertirse en embajadores en sus mercados de origen.

La concentración de hoteles, la disponibilidad de espacios para eventos sociales y empresariales además de la excelente conectividad aérea refuerzan la pertinencia de prospección de mercado en el sureste mexicano.

MERCADO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

La Ciudad de México constituye el principal centro de articulación comercial del sector vitivinícola en el país y un mercado estratégico para el desarrollo de las estrategias de posicionamiento de vinos importados.

En esta plaza se concentra la mayor parte de los importadores, distribuidores y comercializadores especializados, así como una red consolidada de sommeliers de referencia, líderes de opinión, escuelas de vino y medios de comunicación gastronómicos. Esta estructura permite que las nuevas etiquetas que ingresan al mercado encuentren un ecosistema altamente profesionalizado y con capacidad de generar visibilidad, credibilidad y tracción comercial.

ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN EN MÉXICO

La Misión Directa Comercial constará de dos vertientes promocionales, y está dirigida tanto a **bodegas que busquen importador en México**, como a **bodegas que ya cuenten con importador en el país**, diferenciando de esta manera las actividades promocionales entre los grupos de bodegas con o sin importador en el país.

Las actividades organizadas dentro de esta misión tendrán como **objetivo principal buscar importadores para aquellas empresas que quieran introducirse en el país**, así como **apoyar a los importadores en sus labores comerciales**.

Para aquellas bodegas que no tengan importador, se organizarán **catas** dirigidas a importadores para presentar sus referencias, así como la organización de **reuniones b2b personalizadas**. Se organizará un **showroom** con exposición de producto tras la impartición de las catas, en el que estarán presentes las bodegas que busquen importador.

Además, se organizarán **visitas a puntos de venta** con el objetivo de conocer el mercado (precios, tendencias de consumo, etc.)

Para las empresas que ya tengan importador en el país mexicano, se les apoyará mediante acciones de promoción organizadas por sus importadores y/o distribuidores. Estas acciones podrán ser desde presentaciones de producto, cenas maridaje, catas a clientes del importador, formación de plantilla, etc. También tendrán la oportunidad de participar en los eventos conjuntos que se lleven a cabo en las dos ciudades dirigido a profesionales del sector.

Durante la Misión Directa Comercial las empresas participantes se desplazarán a Ciudad de México y Riviera Maya (opcional esta última ciudad para aquellas empresas que ya tengan importador), donde tendrán lugar las actividades de promoción.

ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN EN MÉXICO

El público objetivo de las acciones de promoción es el siguiente:

- Importadores que busquen introducir nuevas referencias en su cartera de vinos
- Distribuidores especializados
- Restauradores y hosteleros con gran capacidad de compras y comercialización de los productos
- Retail
- Personal de importadores

El desarrollo y ejecución de la Misión Directa correrá a cargo de la Fundación HAZI con la colaboración de la Delegación de Euskadi en México y la Oficina de Basque Trade.

Se establecerá un mínimo de empresas participantes, para garantizar una presencia digna de las empresas vascas, así como un máximo, para poder ofrecer un servicio adecuado y de calidad en destino. En caso de haber cabida para todas las empresas interesadas, la selección se realizará por riguroso orden de inscripción.

Para que la inscripción sea válida, es imprescindible el envío del justificante de pago, los documentos que acreditan que su empresa está al corriente de las **obligaciones fiscales** (Hacienda) y con la **Seguridad Social** junto a la inscripción a través del formulario.

ACCIONES DE PROMOCIÓN PARA EMPRESAS **CON** IMPORTADOR

Durante los días de la Misión Directa, las empresas participantes tendrán la oportunidad de acompañar a sus agentes comercializadores mexicanos en las acciones promocionales que desempeñen estos durante los días que dure la misión comercial.

También tendrán la oportunidad de participar en los eventos conjuntos que se organicen tanto en CDMX como en Riviera Maya (opcional).

Estas acciones podrán ser desde presentaciones de producto, comidas o cenas maridaje, catas a clientes del importador, formación de plantilla, etc. Para el desarrollo de estas acciones promocionales habrá una dotación económica de hasta un máximo de 2.000 euros por empresa.

ACCIONES DE PROMOCIÓN PARA EMPRESAS **SIN** IMPORTADOR

● REUNIONES DE TRABAJO PERSONALIZADAS B2B

Para aquellas empresas que no dispongan de importador, se les organizará reuniones de trabajo con importadores de este mercado para así intentar facilitar su entrada al mismo. Durante 2-3 días, se mantendrán reuniones personalizadas entre los posibles compradores y las empresas participantes en la acción.

La finalidad es conseguir que los compradores y las empresas mantengan reuniones b2b y tengan contacto directo.

Las agendas de trabajo se realizarán ad hoc según los perfiles de cada una de las empresas participantes, y de lo que busquen los importadores.

Para poder lograr este objetivo, es imprescindible que las empresas participantes aporten, con total confidencialidad, y con la antelación suficiente, cuál es su realidad en este mercado, su perfil de empresa, así como el perfil de empresa al que desea contactar y llegar.

● CATAS PARA PROFESIONALES

Se organizarán dos Masterclass especializadas impartidas por un experto sumiller vasco en nuestros vinos para dar a conocer todas las peculiaridades de nuestras Denominaciones de Origen, no solo del producto, sino la cultura, historia y tradición que está detrás de cada uno de ellos, y a su vez, dar a conocer las nuevas bodegas que quieran introducirse en el mercado.

● SHOWROOM CON EXPOSICIÓN DE PRODUCTO

Se organizará un showroom con exposición de producto tras las catas, para que los invitados a la cata puedan seguir catando los productos y conversar con las empresas.

Las empresas participantes en esta convocatoria tendrán que aportar su producto para las distintas actividades planteadas.

CONDICIONES Y COSTE PARTICIPACIÓN

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

Las empresas participantes en la MISION DIRECTA COMERCIAL deberán cumplir los siguientes requisitos imprescindibles:

- Ser **empresa productora con sede social en el País Vasco**, inscrita en el **Registro de Industrias Alimentarias** del Departamento de Alimentación, Desarrollo Rural, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco.
 - Txakoli D.O.P. Getariako Txakolina
 - Txakoli D.O.P. Bizkaiko Txakolina
 - Txakoli D.O.P. Arabako Txakolina
 - Vinos de Rioja Alavesa
 - Euskal Sagardoa
 - Destilados del País Vasco
- Las empresas participantes deberán **disponer de medios materiales** para poder desarrollar cada una de las acciones en el mercado destino.

COSTE DE PARTICIPACIÓN

El coste para la participación en esta actividad será de:

- Para empresas **SIN** importador en México que busquen empezar a exportar
1.600 € + 21% IVA = 1.936 €
- Para empresas **CON** importador en México que ya estén exportando
2.100 € + 21% IVA = 2.541 €

PARTICIPACIÓN CON EL GOBIERNO VASCO

PLAZO LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:
26 DE ENERO DE 2026

Para que la inscripción se considere formalmente realizada deberán haber rellenado correctamente el **formulario de inscripción** y **enviado el justificante de pago** del coste de participación a la siguiente dirección de correo electrónico: bsevillano@hazi.eus

Para que su solicitud esté completa y sea tenida en cuenta, deberá:

RELLENAR FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

De la información que se requiere en el formulario, se transcribirán exactamente los datos para los distintos elementos de promoción que se elaboren en el marco de esta acción de promoción.

INSCRIPCIONES

ENVIAR JUSTIFICANTE DE PAGO

Número de cuenta:

ES49 3035-0179-61-1791069900

de Laboral Kutxa a nombre de HAZI.

BIC de Laboral Kutxa: CLPEES2MXXX

Concepto: "Nombre de empresa + MD MEXICO 2026"

- El Departamento Financiero de HAZI les remitirá **factura** por el importe correspondiente **tras la confirmación de su participación**, una vez finalizado el proceso de selección de participantes.

PARTICIPACIÓN CON EL GOBIERNO VASCO

IMPORTANTE

- El rellenar el formulario de inscripción requerido y enviar la documentación solicitada, **NO IMPLICA** la participación de la empresa. Se notificará la aceptación de su inscripción o situación “en lista de espera” tras la finalización del proceso de selección de empresas participantes en caso de que hubiera más solicitudes que plazas.
- La empresa que después de haber recibido la notificación de su inclusión en la actividad, renuncie a su participación, perderá el 100% abonado. Sólo en casos de fuerza mayor, Fundación HAZI se reserva el derecho de valorar las razones presentadas por la empresa y eventualmente, devolver un porcentaje del importe abonado.
- En caso de anulación de la participación en la actividad por causa de fuerza mayor o insuficiencia de participantes, las empresas tendrán derecho a la devolución del 100% abonado.



SERVICIOS OFERTADOS

1 Atención durante el evento

La Fundación HAZI coordinará la contratación de todos los servicios necesarios para garantizar el correcto desarrollo de la actividad, así como el acompañamiento durante el evento y soporte en la propuesta de actividades.

2 Libro de catas

Las empresas que participen en las formaciones impartidas por el sumiller, podrán incluir sus fichas de cata en ellas.

3 Vuelo y alojamiento

Organización y financiación del vuelo y alojamiento de una persona por cada empresa en la actividad. **Los vuelos tendrán una fecha estándar, no siendo posible su modificación.** En caso de tener que hacer un cambio en el itinerario, la empresa gestionará su vuelo directamente. En caso de alojarse más noches de las establecidas, éstas correrán a cargo de la empresa.

4 Transporte de mercancía

Desde Fundación HAZI se organizará un envío agrupado de la mercancía desde el punto común que indique el transportista hasta la entrega del lugar que indiquemos. **El coste del envío de la mercancía, incluidos impuestos y tramitación de documentos y seguros, será facturado por el transportista y correrá íntegro a cargo de la empresa participante.**