vinetur

El veto al alcohol estadounidense dispara las ventas del vino canadiense

Las bodegas locales ganan cuota en Ontario y Quebec mientras el sector no prevé una retirada próxima de la medida

lunes 18 de mayo de 2026



Las provincias canadienses mantienen la retirada de alcohol estadounidense de sus estanterías y el sector del vino del país ve poco margen para un cambio a corto plazo. Productores y representantes comerciales consultados en Londres, durante la feria

Taste Canada, atribuyen a esa medida un impulso claro a las ventas internas y no prevén que se levante pronto.

Janet Dorozynski, responsable del sector de bebidas alcohólicas en la oficina comercial de Canadá, explicó que el veto sigue teniendo un efecto muy fuerte sobre los productores locales. Según sus datos, las ventas en Ontario han subido alrededor de 60% desde que comenzó la retirada de productos estadounidenses, mientras que en Quebec el aumento ronda 40%. Dorozynski describió la medida como una forma de resistencia del consumidor y afirmó que no ve señales de una retirada inmediata.

La prohibición se puso en marcha el 4 de febrero de 2025, en un momento de tensión comercial entre Canadá y Estados Unidos. Desde entonces, varias provincias han mantenido la decisión y los productores canadienses dicen que no tienen prisa por volver a ver alcohol estadounidense en los lineales. Wab Kinew, primer ministro de Manitoba, ya defendió en marzo que no había motivo para retirar una medida que estaba funcionando.

El impacto también se nota en Estados Unidos. El Wine Institute de California calcula que el veto ha restado US$357 millones a las exportaciones estadounidenses en algo más de un año. Para el sector del vino en Canadá, sin embargo, el efecto ha sido distinto: parte de los consumidores que compraban vino californiano han pasado a buscar referencias locales en Ontario, Quebec o Columbia Británica.

Norman Hardie, propietario de Norman Hardie Winery, en Prince Edward County, Ontario, señaló que el momento no pudo ser mejor para los productores canadienses. A su juicio, la mejora de la calidad del vino nacional ha cambiado la percepción del comprador. Cree además que, cuando se levante la prohibición, muchos clientes no volverán automáticamente al vino estadounidense.

Andrea Peters, responsable sénior de comunicación de Wines of Ontario, indicó que muchas bodegas están centrando sus esfuerzos en el mercado interno porque la demanda ha subido con fuerza. Añadió que las empresas con presencia exportadora mantienen sus compromisos fuera del país y no están reorientando toda su producción hacia Canadá. En su opinión, el efecto más visible ha sido la ampliación de las ventas directas en bodega y una mayor presencia de pequeños productores en nuevos canales

de distribución.

A esa evolución se suma otra posible apertura comercial dentro del propio país. El Gobierno federal trabaja en una ley para facilitar las ventas interprovinciales de vino, licores y cerveza entre productores y consumidores. Aunque el plazo fijado para el 1 de mayo ya pasó sin avances concretos, el sector espera movimientos pronto. Ontario ya ha firmado acuerdos con otras ocho provincias para permitir compras recíprocas para consumo personal.

Doug Ford, primer ministro de Ontario, ha dejado claro que el alcohol estadounidense solo volverá a las estanterías cuando Washington retire sus aranceles. En ese escenario, varias bodegas canadienses creen que la situación puede prolongarse durante bastante tiempo. Carolyn Hurst, presidenta y cofundadora de Westcott Vineyards, afirmó que sus pedidos se han multiplicado por seis desde el aumento de los aranceles estadounidenses y que muchos clientes han repetido compra tras probar alternativas locales.