vinetur

Canadá hunde un 77% las exportaciones de vino estadounidense

Las restricciones provinciales borran 343 millones de dólares en ventas y golpean a una industria ya debilitada

viernes 15 de mayo de 2026



Las restricciones al alcohol impuestas por varias provincias canadienses han recortado de forma clara las ventas de vino estadounidense en ese mercado y han añadido presión a una industria que ya venía perdiendo terreno por la caída de la demanda y por los cambios en los hábitos de consumo.

Los datos de comercio del U.S. Census Bureau muestran que las exportaciones de vino de Estados Unidos a Canadá bajaron en 343 millones de dólares entre 2024 y 2025. El descenso equivale a un 77% interanual y sitúa a Canadá como el mercado que más se ha resentido para los bodegueros estadounidenses. Antes de las restricciones, era el principal comprador de vino de EE UU.

La retirada de productos estadounidenses de los lineales comenzó en marzo de 2025 en casi todas las tiendas públicas de alcohol del país, como respuesta a los aranceles aprobados por el presidente Donald Trump. Alberta y Saskatchewan son la excepción parcial, porque allí algunas ventas se han reanudado tras la privatización de parte del canal minorista.

El efecto comercial llega en un momento en que Ottawa y Washington preparan nuevas conversaciones sobre libre comercio. Un informe publicado recientemente por Estados Unidos incluye la prohibición del alcohol entre los puntos que quiere tratar con Canadá. También menciona la gestión de suministros, las políticas de contratación pública y el impuesto a los servicios digitales.

El mismo informe pide que las bebidas alcohólicas estadounidenses vuelvan “de inmediato y de forma permanente” a todos los mercados provinciales y territoriales canadienses. Para la industria del vino en EE UU, el golpe no se limita a Canadá. Tras ese mercado, la mayor caída en exportaciones fue la registrada en China, con 69 millones de dólares menos.

Aun así, algunas bodegas estadounidenses han encontrado compradores en otros países. Las ventas subieron en destinos como Sudáfrica, Bélgica, Japón y Emiratos Árabes Unidos, pero ese avance no compensó la caída en los mercados más afectados.

La debilidad del sector venía de antes. Entre 2022 y 2023, las exportaciones mundiales de vino estadounidense, sin contar Canadá, bajaron un 18%. A eso se suma una demanda más floja dentro y fuera del país. Los productores venden en un mercado más pequeño, compiten con cócteles listos para beber y con seltzers, y notan también el cambio generacional y la preocupación por los efectos del alcohol sobre la salud.

Un informe de Silicon Valley Bank publicado en 2024 ya señalaba que menos consumidores estadounidenses ven el vino como su bebida alcohólica preferida. Esa tendencia ayuda a explicar por qué el sector busca ahora nuevos mercados mientras intenta sostener sus márgenes.

En sentido inverso, Canadá sigue comprando más espirituosos estadounidenses que antes del conflicto comercial, aunque las ventas de cerveza llevaban tiempo debilitándose. El auge de las microcervecerías ha cambiado el mapa del sector y ha favorecido a marcas locales frente a grandes grupos multinacionales.

Jason Foster, analista especializado en cerveza, cifra ese cambio en Canadá con datos claros: el número de fábricas pasó de 676 en 2017 a 1.165 en 2022, antes de bajar a 1.112 en 2025. Al mismo tiempo, la producción también ha tenido que asumir aranceles sobre acero y aluminio, lo que encarece parte del proceso.

En Ontario, la LCBO —uno de los mayores compradores de alcohol del mundo— informó en su última actualización económica de una caída de 400 millones de dólares en ingresos. Parte del descenso se explica por la pérdida de unos 70 millones en ventas de alcohol estadounidense con margen alto. Esa ausencia ha impulsado las ventas internas: el vino VQA de Ontario ha registrado un fuerte aumento.

Las restricciones canadienses han afectado tanto a estados gobernados por demócratas como por republicanos. California ha sufrido el golpe sobre su industria vinícola, mientras Tennessee y Kentucky han visto caer sus exportaciones de bourbon y whisky.

La revisión del acuerdo comercial entre Canadá, Estados Unidos y México también añade presión al debate. El pacto prevé que el 1 de julio sea la fecha para aprobar su renovación o comunicar la intención de salir del acuerdo, aunque el negociador jefe canadiense ha dicho que esa fecha no debe leerse como un límite cerrado sino como un punto de control.