vinetur

Canadá prolonga el veto al alcohol estadounidense

Las ventas de vino local se disparan y el sector cree que la medida puede consolidar nuevos hábitos de consumo

miércoles 20 de mayo de 2026



Canadá mantiene el veto al alcohol procedente de Estados Unidos y los productores locales no tienen prisa por ver un cambio. La medida, en vigor desde el 4 de febrero de 2025, ha impulsado las ventas internas de vino y otras bebidas alcohólicas canadienses, según representantes del sector consultados por The Drinks Business.

Janet Dorozynski, responsable del área de bebidas alcohólicas en la oficina comercial de Canadá, afirmó en Londres que no ve una retirada próxima de la prohibición. En su opinión, el efecto sobre el mercado doméstico ha sido “muy grande” y los

consumidores siguen respaldando la medida. En Ontario, las ventas en el mercado interno han subido alrededor de 60% desde que se aplicó el veto. En Quebec, el aumento ronda 40%.

Dorozynski describió la medida como un pequeño acto de resistencia del consumidor que ha tenido un efecto claro sobre los productores canadienses. También señaló que la decisión va más allá del alcohol y refleja una preferencia por comprar productos nacionales, viajar dentro del país y reducir el gasto en Estados Unidos mientras sigan abiertas otras fricciones comerciales entre ambos países.

El impacto para los exportadores estadounidenses también ha sido notable. Según datos citados por The Drinks Business, el veto ha restado 357 millones de dólares a las exportaciones de vino de Estados Unidos en algo más de un año. El Instituto del Vino de California lo ha calificado como la mayor interrupción anual de exportaciones registrada en la historia del comercio vinícola estadounidense.

En Canadá, varios productores creen que el cambio en los hábitos de compra puede durar. Norman Hardie, de Norman Hardie Winery, en Prince Edward County, Ontario, dijo que el momento no pudo ser mejor para el sector local. A su juicio, la mejora de la calidad del vino canadiense hace menos probable que los consumidores vuelvan a comprar vino estadounidense cuando se levante el veto.

Andrea Peters, responsable de comunicación de Wines of Ontario, explicó que muchas bodegas de la región están centrando su actividad en las ventas nacionales porque la demanda interna ha subido con fuerza. Añadió que las empresas con presencia exterior mantienen sus compromisos de exportación y no prevén problemas para atender esos mercados.

El sector también mira a otra posible apertura: la venta interprovincial directa de vino, cerveza y destilados entre productores y consumidores dentro de Canadá. Esa reforma forma parte de la Free Trade and Labour Mobility in Canada Act, aunque el Gobierno federal no cumplió el plazo fijado para su puesta en marcha el 1 de mayo. Aun así, en el sector confían en que avance pronto.

Ontario, la mayor región productora de vino del país, concentra cerca de 62% del total nacional y ya ha firmado acuerdos con otras ocho provincias para permitir ventas recíprocas. Un estudio del Macdonald-Laurier Institute calcula que eliminar todas las barreras al comercio interprovincial podría añadir entre 92.000 y 200.000 millones de dólares canadienses al PIB del país.

Doug Ford, primer ministro de Ontario, fue claro el 22 de abril: el alcohol estadounidense solo volverá a las estanterías cuando Washington retire sus aranceles. Para algunos productores canadienses, esa condición puede alargar mucho la situación actual. Carolyn Hurst, presidenta y cofundadora de Westcott Vineyards, dijo que sus pedidos se han multiplicado por seis desde que subieron los aranceles estadounidenses y que muchos clientes han seguido comprando tras probar vinos locales que antes no conocían.