vinetur

California presiona a Quebec para salvar su vino del desplome en Canadá

El mercado canadiense pasó del 36% al 12% de las exportaciones estadounidenses tras 15 meses de restricciones

viernes 3 de julio de 2026



Un grupo de congresistas de California y el senador Adam Schiff han pedido a Quebec que vuelva a vender vino de Estados Unidos tras 15 meses de restricciones ligadas a la respuesta canadiense a los aranceles impuestos por la Administración de Donald Trump

a las importaciones de Canadá. La petición llega en un momento delicado para el sector vitivinícola californiano, que arrastra una caída de exportaciones y consumo, además de otros problemas en el campo y en la comercialización.

La primera carta fue enviada el pasado junio a la primera ministra de Quebec, Christine Fréchette, por 14 miembros de la Cámara de Representantes de EE UU, de los dos grandes partidos. Entre los firmantes figuran el demócrata Mike Thompson, cuyo distrito incluye buena parte del país del vino en California, la también demócrata Nancy Pelosi y el republicano David Valadao, representante de otra zona con fuerte peso agrario. Unas semanas después, Schiff remitió una segunda carta con un contenido similar.

En esos escritos, los legisladores sostienen que reabrir el mercado al vino estadounidense devolvería capacidad de elección a los consumidores y serviría para recuperar un comercio más equilibrado entre Quebec y las bodegas de EE UU. También subrayan que las empresas vinícolas no guardan relación con la disputa comercial que originó las restricciones. Schiff añadió en su carta que espera visitar a Fréchette y a otros responsables canadienses en octubre para tratar este asunto y otros temas.

La presión política se produce mientras la industria del vino en California atraviesa una etapa difícil. Según los grupos del sector citados por The Sacramento Bee, el Estado produce cerca del 80% del vino elaborado en EE UU. Se trata de una actividad con miles de millones de dólares en juego entre viñedo, bodegas, distribución y servicios asociados. A esa dimensión económica se suma ahora la pérdida de acceso a uno de sus mercados exteriores más importantes.

Canadá fue el principal destino del vino estadounidense en el exterior en 2024. De acuerdo con datos del Wine Institute, representó el 36% del total exportado y un valor de 460 millones de dólares. En 2025, ese peso cayó al 12%, con una pérdida de 357 millones de dólares en valor exportado. El cambio refleja el efecto de las restricciones aplicadas por varias provincias canadienses a las bebidas alcohólicas procedentes de EE UU.

Dentro de Canadá, Alberta y Saskatchewan siguen vendiendo bebidas alcohólicas estadounidenses, pero son mercados menores si se comparan con Ontario y Quebec, dos provincias con mucho más peso comercial. Por eso, la vuelta del vino estadounidense a las estanterías quebequesas tendría un efecto potencial directo sobre las ventas y sobre la salida de existencias acumuladas en bodegas y operadores. También podría influir en precios y rotación comercial en un momento de debilidad para muchas empresas del sector.

Las cartas llegan además en plena tensión política entre ambos países. Trump ha llamado en varias ocasiones a Canadá “el estado número 51”, unas declaraciones que han molestado en el país vecino y han elevado la fricción bilateral. El pasado junio, el primer ministro de Ontario, Doug Ford, dijo que levantaría la prohibición sobre el alcohol estadounidense si Washington renovaba el acuerdo comercial con Canadá y México. Ese pacto, conocido como USMCA, expiró esta semana, aunque sigue vigente una versión del marco mientras la Administración estadounidense busca cambios.

En los últimos meses, delegaciones del Wine Institute y de la California Association of Winegrape Growers se reunieron con miembros del Congreso, entre ellos Schiff, para pedir que se diera prioridad al regreso del vino estadounidense al mercado canadiense. Ambas organizaciones valoraron de forma positiva las cartas enviadas a Quebec y señalaron que recuperar ese acceso es esencial para bodegas, viticultores y negocios vinculados al vino a ambos lados de la frontera.

El Wine Institute afirmó que restablecer ese acceso es muy importante para las bodegas, los productores de uva y las muchas empresas conectadas con este negocio. Natalie Collins, presidenta de la California Association of Winegrape Growers, describió la situación como un deterioro por acumulación de golpes y señaló que el cierre canadiense es uno más dentro de una cadena de problemas que afecta al sector.

Collins recordó que durante décadas se construyeron relaciones comerciales con viticultores familiares y elaboradores orientados al mercado canadiense. A su juicio, ver cómo esas relaciones se rompen por una disputa ajena al propio sector ha sido muy duro para muchas empresas.

Uno de los casos citados por The Sacramento Bee es el de McManis Family Vineyards, empresa familiar situada en Ripon, en el condado de San Joaquin. Dirk Heuvel, que participa en su gestión desde 2008, explicó que las exportaciones a Canadá, sobre todo a Ontario, suponían cerca del 40% de sus ventas exteriores antes de las restricciones canadienses al alcohol estadounidense. Eso equivalía a unas 75.000 cajas.

Desde julio de 2025 hasta este viernes, 3 de julio, esa cifra ha bajado hasta alrededor del 5% de sus ventas exteriores, unas 1.000 cajas, según Heuvel. A esa caída se suma un descenso en sus ventas de vino a granel a grandes marcas estadounidenses. La actividad principal del grupo familiar consiste en cultivar uva y transformarla para vender vino a granel a esos compradores, algunos de los cuales también están afectados por la pérdida del mercado canadiense.

Heuvel agradeció el apoyo recibido desde el Congreso, aunque consideró que las cartas llegan tarde. También dijo que no confía en que las restricciones al alcohol se retiren con tiempo suficiente para ayudar a los productores durante la campaña de 2026, dado el tono actual de las negociaciones comerciales entre EE UU y Canadá.

Aunque su empresa dispone todavía de negocio suficiente en vino a granel para seguir operando sin Canadá, Heuvel advirtió de que otras bodegas no están en esa situación. Según su valoración, si el mercado canadiense no vuelve a abrirse, muchas no podrán sobrevivir.

La petición dirigida a Quebec muestra hasta qué punto una decisión comercial puede alterar toda la cadena del vino: desde el viñedo hasta la exportación final. Para California no se trata solo de recuperar presencia en una provincia canadiense, sino de intentar frenar una pérdida prolongada en uno de sus principales destinos exteriores cuando buena parte del sector busca aliviar excedentes y mantener márgenes en un mercado más débil que hace unos años.