vinetur

La disputa comercial con Canadá expulsa al vino de California de la mayoría de tiendas

Las exportaciones a Canadá se hunden un 78%, con Alberta y Saskatchewan como únicas excepciones parciales

viernes 2 de octubre de 2026



La disputa comercial entre Estados Unidos y Canadá está castigando al vino de California y mantiene fuera de buena parte de las tiendas canadienses a las botellas estadounidenses cerca de un año y medio después del inicio del choque arancelario. La

excepción, según explica Joan Kautz, de Kautz Wine, son Alberta y Saskatchewan, dos provincias que han permitido de nuevo la venta de vinos y otros productos de Estados Unidos, aunque en ambos casos el margen para crecer es ya limitado.

Kautz señaló este miércoles, 30 de septiembre, en Sacramento, que la vuelta a los lineales canadienses sería una buena noticia para su bodega, que exporta unas 150.000 cajas al año. Aun así, afirmó que la retirada de los productos de alcohol de origen estadounidense sigue en vigor en la mayor parte del país. “Lamentablemente, todos los productos estadounidenses, incluido el alcohol y el vino, siguen fuera de las estanterías, con la excepción de Alberta y Saskatchewan”, dijo.

Antes del deterioro de la relación comercial, Canadá era el principal importador de vino de Estados Unidos, de acuerdo con el departamento de Agricultura de California. Para muchas bodegas del estado era además un mercado con especial peso en las botellas de mayor precio, un segmento que suele aportar más margen que las referencias de entrada. En una industria como la de las bebidas, perder presencia en un destino de ese tamaño puede alterar la distribución, obligar a buscar salidas alternativas y presionar la rentabilidad de exportadores y distribuidores.

La propia Kautz admite que sustituir ese mercado no es sencillo. Su empresa está mirando otros destinos en África y Europa del Este, pero insiste en que Canadá ocupa un lugar que no se reemplaza con rapidez. En sus palabras, detrás de esas ventas hay tres décadas de trabajo comercial y de relaciones con importadores y compradores locales. Su previsión es que el mercado canadiense volverá a abrirse por completo en algún momento, aunque no espera que ocurra a corto plazo.

Las cifras del Wine Institute reflejan el golpe. Las exportaciones de vino estadounidense a Canadá cayeron un 78% en 2025, al pasar de unos 460 millones de dólares en 2024 a 103 millones en 2025. California concentró más del 95% de las ventas exteriores de vino de Estados Unidos, de modo que el deterioro de ese flujo recae casi por completo sobre las bodegas californianas.

Por ahora no hay señales de mejora en la relación entre ambos países. El presidente Donald Trump volvió a cargar contra Canadá en sus últimas declaraciones y lo definió como uno de los países más difíciles para negociar, pese a afirmar que Washington sí

logra acuerdos con otros socios, incluida China. Ese tono alimenta la impresión de que la normalización comercial aún está lejos.

El impacto va más allá del vino. La Casa Blanca sostiene que las exportaciones estadounidenses de vehículos a Canadá bajaron cerca de un 22% entre abril de 2025 y marzo de 2026 en comparación con el mismo periodo del año anterior. Ese dato refuerza la idea de que la fricción comercial está afectando a varios sectores y no solo a los productos agroalimentarios.

Ina Simonovska, economista de la Universidad de California en Davis, apunta además a un cambio que puede dejar efectos más duraderos. A su juicio, Canadá está haciendo algo “natural” para su propio interés: estrechar lazos con otros socios considerados fiables. Si esas nuevas relaciones se afianzan, la recuperación del espacio perdido por las empresas estadounidenses será más difícil incluso cuando desaparezcan las restricciones actuales.

Esa lectura coincide con la de Stuart Spencer, de la Lodi Wine Commission. Spencer cree que, aunque Canadá reabra por completo a las bodegas californianas, el mercado no volverá a ser igual que antes. En su opinión, la imagen de la marca Estados Unidos ha sufrido un daño que puede durar, y cuanto más se prolongue la disputa, más productos de otros orígenes ocuparán el hueco dejado por el vino californiano en las tiendas.

Kautz, por su parte, afirma que mantendrá el contacto con sus socios canadienses mientras espera una mejora de la relación política entre ambos países. Aunque asume que la situación futura puede ser distinta a la de años anteriores, mantiene que Canadá seguirá siendo un mercado central para su bodega.