vinetur

Canadá hunde el negocio exterior del vino de Estados Unidos

Terrain no prevé una recuperación próxima por aranceles y vetos canadienses

viernes 9 de octubre de 2026



Las exportaciones de vino de Estados Unidos siguen a la baja y Canadá continúa como el principal factor de presión sobre ese negocio exterior. Un análisis de Terrain, firmado por Chris Bitter y publicado este jueves, 8 de octubre, sitúa en el centro del problema la ruptura comercial con el mayor comprador del vino estadounidense y advierte de que

no cabe esperar una recuperación próxima.

Los datos que recoge el informe muestran un deterioro intenso en el último año completo medido. Según la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, las exportaciones de vino del país cayeron un 22% en volumen y un 37% en valor en los doce meses cerrados en enero de 2026. Eso equivale, siempre según Terrain, a una pérdida de 460 millones de dólares en ingresos para los productores estadounidenses.

La mayor parte de ese descenso se explica por Canadá. En ese mercado, las ventas de vino de Estados Unidos se hundieron un 84% en valor y un 75% en volumen en el mismo periodo. Terrain atribuye esa caída al veto aplicado por provincias canadienses al alcohol estadounidense desde febrero de 2025, una respuesta a los aranceles impuestos por Washington y a las tensiones políticas entre ambos países.

China, que en 2024 era el tercer mercado exterior del vino estadounidense por valor, también redujo con fuerza sus compras. Las exportaciones a ese país bajaron un 73% en valor y un 58% en volumen, en un movimiento que la firma vincula igualmente a los aranceles y a las represalias comerciales.

Aun así, la velocidad del descenso se ha moderado en los últimos meses. En los seis meses cerrados en julio de 2026, las exportaciones de vino de Estados Unidos bajaron un 10% en valor y un 12% en volumen respecto al mismo periodo del año anterior. En el tramo final de ese periodo, los tres meses cerrados en julio, la caída fue menor: un 2% en valor y un 10% en volumen.

Terrain interpreta esa mejora relativa como una señal de estabilización, sobre todo en Canadá, aunque desde niveles muy bajos. En los seis meses hasta julio, las ventas a ese país cedieron solo un 1% en valor y un 14% en volumen frente al mismo semestre de 2025. La comparación, no obstante, parte de una base muy débil, porque el mercado canadiense ya estaba muy deteriorado en 2025.

El movimiento fue más visible en el último trimestre analizado. En los tres meses cerrados en julio, los envíos a Canadá subieron un 377% en valor y un 36% en volumen respecto al mismo trimestre del año anterior. Pero ese repunte no compensa el desplome previo. Frente al mismo periodo de 2024, las exportaciones a Canadá

seguían un 80% por debajo en valor y un 71% en volumen.

Fuera de Canadá y China, el comportamiento fue bastante más contenido al comienzo de la guerra comercial. En los doce meses cerrados en enero, las exportaciones estadounidenses de vino al resto de mercados retrocedieron un 2% interanual tanto en valor como en volumen. Terrain relaciona esa resistencia parcial con la evolución de Japón y Corea del Sur, que antes de las tensiones comerciales eran el cuarto y el quinto mercado exterior del vino estadounidense por valor.

Esa resistencia, sin embargo, se debilitó en 2026. En los seis meses cerrados en julio, las exportaciones al resto del mundo cayeron un 11% en valor y un 12% en volumen frente al mismo periodo de 2025. Terrain atribuye ese deterioro a una combinación de rechazo político hacia Estados Unidos y presión económica derivada de las interrupciones en el suministro energético ligadas al conflicto en Irán.

La firma no espera una mejoría próxima. Su previsión parte de dos elementos. El primero es que no se ve un final cercano a los aranceles impuestos por Estados Unidos. El segundo es que la relación comercial con Canadá volvió a empeorar en septiembre.

Washington aprobó nuevos aranceles sobre varios productos canadienses con efecto desde el 29 de septiembre. Ottawa respondió con nuevas tasas sobre distintos productos estadounidenses, aunque sin incluir el vino. Pese a ello, Terrain considera poco probable que las provincias canadienses retiren a corto plazo las prohibiciones sobre el alcohol de Estados Unidos.

En la práctica, las restricciones siguen casi intactas. Las prohibiciones completas o parciales continúan en todas las provincias salvo Alberta y Saskatchewan, que las levantaron en junio de 2025. Aun así, Saskatchewan aplica desde el 8 de septiembre un arancel del 50% al vino estadounidense. Terrain resta peso a esa medida por el tamaño limitado de ese mercado dentro de Canadá, pero entiende que tampoco ayuda a una recuperación de las ventas.

Con ese marco, la consultora prevé que las exportaciones a Canadá sigan muy deprimidas durante bastante tiempo. Tampoco ve una mejora clara en otros destinos relevantes. A su juicio, la inflación puede mantenerse durante un periodo prolongado y

el avance económico internacional apunta a ser débil, dos factores que tienden a limitar el consumo de vino y la demanda de referencias estadounidenses.

La lectura para el sector de bebidas va más allá de las bodegas de Estados Unidos. Canadá es un mercado de referencia para vino, cerveza y destilados, y la reducción prolongada de la oferta estadounidense puede alterar el reparto de ventas entre proveedores. Si las trabas comerciales se mantienen, otros países podrían ganar espacio de forma temporal en los lineales y en la hostelería canadiense.

Terrain traslada además una advertencia directa a las bodegas y a los viticultores de Estados Unidos: no conviene contar con un rebote de las exportaciones para impulsar las ventas ni la demanda de uva en el corto plazo. La firma sí contempla una recuperación moderada cuando cedan las tensiones comerciales, pero subraya que no es posible poner fecha a ese cambio.