vinetur

Las exportaciones de vino de Estados Unidos siguen muy dañadas por la guerra comercial con Canadá

Los envíos todavía están muy lejos de los niveles previos pese a una caída menos intensa

viernes 9 de octubre de 2026



Las exportaciones de vino de Estados Unidos bajaron un 10% en valor y un 12% en volumen entre febrero y julio de 2026, en comparación con el mismo periodo de 2025. Los datos proceden de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, a través de un análisis elaborado con sus series comerciales, y muestran una desaceleración de la caída en los últimos meses del semestre.

En el tramo final del periodo, entre mayo y julio, el retroceso fue menor: un 2% en valor y un 10% en volumen en tasa interanual. Esa mejora se apoyó sobre todo en Canadá, el principal comprador exterior del vino estadounidense, donde los envíos dejaron de caer al ritmo visto tras el inicio de la guerra comercial. Aun así, la recuperación parte de una base muy baja.

En el conjunto de los seis meses cerrados en julio, las ventas a Canadá cedieron un 1% en valor y un 14% en volumen frente al mismo semestre del año anterior. En los tres meses terminados en julio, incluso avanzaron un 377% en valor y un 36% en volumen respecto al mismo tramo de 2025. Ese repunte, sin embargo, no devuelve el comercio a sus niveles previos: frente a mayo-julio de 2024, los envíos a Canadá seguían un 80% por debajo en valor y un 71% en volumen.

La lectura de esas cifras obliga a tener en cuenta el punto de partida. El mercado canadiense quedó muy deteriorado desde febrero de 2025, cuando varias provincias retiraron de la venta el alcohol procedente de Estados Unidos como respuesta a los aranceles impuestos por Washington y a las amenazas sobre la soberanía canadiense citadas en el análisis. Por eso, una subida interanual elevada en 2026 no implica una vuelta a la normalidad, sino una comparación con meses ya muy dañados.

El golpe ya se había visto con claridad en el balance anual previo. En los doce meses cerrados en enero de 2026, las exportaciones estadounidenses de vino cayeron un 37% en valor y un 22% en volumen, con una pérdida de ingresos de 460 millones de dólares para los productores, de acuerdo con ese mismo análisis basado en datos oficiales. Buena parte del descenso se concentró en Canadá, donde las ventas se hundieron un 84% en valor y un 75% en volumen. China, otro de los destinos afectados por los aranceles, también registró una bajada muy intensa, del 73% en valor y del 58% en volumen.

Fuera de Canadá y China, el primer año de tensiones comerciales había mostrado un deterioro más contenido. En los doce meses cerrados en enero, las exportaciones al resto de destinos bajaron un 2% tanto en valor como en volumen, ayudadas en parte por Japón y Corea del Sur. Pero esa resistencia se debilitó en 2026. Entre febrero y julio, los envíos al resto del mundo retrocedieron un 11% en valor y un 12% en volumen frente al mismo semestre del año anterior.

El análisis atribuye ese empeoramiento a una combinación de rechazo político a Estados Unidos y presiones económicas ligadas a las alteraciones en el suministro energético por la guerra en Irán. A eso se suma un entorno de inflación persistente y crecimiento débil en muchos países, dos factores que suelen frenar el consumo de vino importado y, en particular, de referencias de precio medio y alto.

Las perspectivas a corto plazo siguen siendo limitadas. El 29 de septiembre, Estados Unidos activó nuevos aranceles sobre varios productos canadienses y Canadá respondió con medidas equivalentes sobre mercancías estadounidenses, aunque sin incluir el vino. Pese a ello, las prohibiciones provinciales sobre el alcohol de origen estadounidense continúan total o parcialmente en casi todo el país.

Solo Alberta y Saskatchewan levantaron esas restricciones en junio de 2025. En el caso de Saskatchewan, además, entró en vigor un arancel del 50% sobre el vino de Estados Unidos el 8 de septiembre. El propio análisis rebaja el alcance de esa decisión porque esa provincia representa una parte muy pequeña de las ventas canadienses de vino.

Con ese panorama, los productores y viticultores estadounidenses no pueden contar por ahora con un repunte exterior que alivie las ventas internas o impulse la demanda de uva. Los datos del semestre apuntan a una pérdida de intensidad en la caída, pero no a una normalización del comercio. Además, las series disponibles para este periodo se ofrecen como variaciones porcentuales, sin importes ni volúmenes absolutos, de modo que no es posible calcular la pérdida total del semestre con el mismo detalle que en el balance anual cerrado en enero.