vinetur

El vino italiano conquista Canadá y supera los 449 millones de dólares en importaciones en solo ocho meses

El Prosecco y los vinos premium impulsan la demanda en restaurantes y supermercados, reforzando el liderazgo de Italia en el mercado canadiense

lunes 19 de enero de 2026



El mercado del vino en Canadá mantiene una tendencia al alza en la importación y consumo de productos de alta gama, con el vino italiano consolidando su posición como líder entre los países exportadores. Según un análisis publicado por el Ufficio ICE

de Toronto en la edición 02/2026 de Il Corriere Vinicolo, durante los primeros ocho meses de 2025 las importaciones de vino italiano en Canadá alcanzaron un valor de 449 millones de dólares canadienses, lo que representa más del 25% del total en valor.

El informe señala que el segmento de vinos tintos sigue siendo el más importante dentro de las exportaciones italianas, aunque los vinos blancos, rosados y especialmente los espumosos han experimentado los mayores incrementos. El Prosecco figura como uno de los principales impulsores de este crecimiento, respondiendo a la demanda canadiense por productos frescos y con identidad propia.

La presencia del vino italiano no se limita a los canales tradicionales de venta. El estudio Wine On-Premise Canada 2025 indica que estos vinos son actualmente los más frecuentes en las cartas de restaurantes del país, sobre todo en establecimientos orientados a un público medio-alto. Esta preferencia se refleja también en la segmentación regional del mercado canadiense, donde se observa un interés cada vez mayor por variedades autóctonas y estilos que reflejan el origen y la autenticidad.

El desarrollo de nuevos canales de distribución ha sido otro factor relevante para el avance del vino italiano en Canadá. La entrada del producto en supermercados del estado de Ontario y la expansión del comercio electrónico han permitido llegar a un público más amplio y diversificado. Estas vías facilitan estrategias promocionales integradas que combinan acciones en tiendas físicas, restaurantes y plataformas digitales.

La Agencia ICE desempeña un papel importante en este proceso. A través de colaboraciones con cadenas minoristas, restaurantes, sesiones formativas y eventos específicos, impulsa la visibilidad y el conocimiento del vino italiano entre profesionales y consumidores canadienses. Estas iniciativas buscan reforzar la imagen de Italia como referente en calidad, diversidad territorial y sostenibilidad.

El análisis concluye que el mercado canadiense se encuentra en una fase dinámica, con consumidores cada vez más informados y exigentes. La preferencia por productos premium y sostenibles abre nuevas oportunidades para los productores italianos, que cuentan con una oferta variada capaz de adaptarse a las tendencias actuales. La continuidad en las acciones promocionales y la adaptación a los cambios en los hábitos

de compra serán claves para mantener e incrementar la cuota italiana en este mercado.