vinetur

El boicot y los aranceles hunden las importaciones de vino estadounidense en Canadá

Francia, Italia y España aprovechan la caída de Estados Unidos y refuerzan su posición en el mercado canadiense

viernes 6 de febrero de 2026



Las importaciones de vino en Canadá entre enero y septiembre de 2025 han mostrado cambios importantes, según los datos de las aduanas canadienses analizados por la Interprofesional del Vino de España (OIVE). En este periodo, el país redujo el valor total

de sus compras de vino en un 8,3%, hasta alcanzar los 1.262,5 millones de euros. Sin embargo, el volumen importado creció un 1,3%, llegando a 275,2 millones de litros. Esta diferencia entre valor y volumen ha provocado una bajada del precio medio del vino importado, que se situó en 4,59 euros por litro, un 9,5% menos que en el mismo periodo del año anterior.

Por tipos de producto, Canadá disminuyó sus compras de vinos envasados —que incluyen espumosos, vinos en botella y Bag-in-Box— tanto en valor como en volumen. El valor cayó un 9,4%, hasta los 1.207,1 millones de euros, y el volumen bajó un 3,5%, hasta los 192,6 millones de litros. El precio medio del vino envasado descendió un 6,1%, quedando en 6,27 euros por litro.

En contraste con esta tendencia a la baja en los vinos envasados, las importaciones de vino a granel aumentaron con fuerza. En los nueve primeros meses del año, Canadá compró un 23,3% más en valor y un 14,6% más en volumen respecto al mismo periodo del año anterior. Así, las compras alcanzaron los 55,3 millones de euros y los 82,5 millones de litros. El precio medio del vino a granel subió un 7,6%, situándose en 0,67 euros por litro.

El principal cambio durante este periodo ha sido la fuerte caída de las importaciones canadienses de vino procedente de Estados Unidos. Entre enero y septiembre de 2025, las compras desde ese país bajaron un 74,5% en valor y un 54,4% en volumen. Estados Unidos pasó a ocupar la sexta posición como proveedor tanto por valor como por volumen. Esta caída se debe a la política arancelaria aplicada por Estados Unidos a Canadá desde marzo de 2025 —con un arancel del 25%— y a la respuesta canadiense con aranceles propios sobre productos estadounidenses. Además, varias provincias y cadenas minoristas canadienses retiraron vinos estadounidenses de sus estantes o promovieron su boicot. Como resultado directo de estas medidas comerciales y sociales, Canadá dejó de importar 23,2 millones de litros y gastó 204,9 millones de euros menos en vino estadounidense durante los nueve primeros meses del año.

Ante esta situación, otros países han incrementado sus ventas al mercado canadiense. Francia se mantiene como primer proveedor por valor con ventas por valor de 394,3 millones de euros (un aumento del 8,5%) y ocupa la segunda posición por volumen con

49,9 millones de litros (un crecimiento del 13%). El precio medio del vino francés vendido a Canadá es el más alto entre los principales proveedores: 7,91 euros por litro.

Italia lidera el ranking por volumen con 56,1 millones de litros (un aumento del 9%) y es el segundo proveedor por valor con ventas por valor de 329,1 millones de euros (un crecimiento del 6%). Australia ocupa la tercera posición por volumen con 47,3 millones de litros (un aumento del 4,7%) y la cuarta por valor con ventas por valor de 83,8 millones de euros (un crecimiento del 10,6%). El precio medio del vino australiano vendido a Canadá es sensiblemente inferior al promedio general: se sitúa en 1,77 euros por litro.

España cerró el periodo analizado con resultados positivos: las exportaciones españolas crecieron un 8,9% en valor y un 18% en volumen respecto al mismo periodo del año anterior. España es el tercer proveedor por valor (99,4 millones de euros) y el quinto por volumen (21,2 millones de litros).

Otros países también han mejorado su posición como proveedores para Canadá. Chile aumentó sus ventas un 17% en valor y un 34% en volumen; Nueva Zelanda creció un 12% en valor y un 28% en volumen; Argentina subió un 17% en valor y un notable incremento del 40% en volumen.

El informe señala que la reconfiguración del mercado canadiense responde principalmente a las tensiones comerciales internacionales surgidas desde marzo entre Estados Unidos y Canadá. La imposición mutua de aranceles ha modificado la estructura tradicional del comercio vinícola canadiense. Además se observa una preferencia mayor hacia el vino a granel frente al vino embotellado o espumoso.

La evolución registrada durante estos nueve meses muestra cómo factores políticos y comerciales pueden influir directamente sobre las tendencias del consumo y la oferta internacional dentro del sector vinícola canadiense.