vinetur

El vino estadounidense sufre una caída récord en exportaciones tras el desplome de ventas en Canadá

Las tensiones políticas y el movimiento “buy local” provocan un descenso del 33,5% y dañan la imagen del sector en 2025

lunes 2 de marzo de 2026



La industria vinícola de Estados Unidos ha registrado una caída histórica en sus exportaciones durante 2025. Según los datos publicados por el U.S. Census Bureau, las ventas al exterior de vino estadounidense descendieron un 33,5% respecto al año anterior. El valor total de las exportaciones pasó de 1.300 millones de dólares en 2024 a 850 millones en 2025, lo que supone una pérdida de 428 millones de dólares en solo doce meses.

El mercado canadiense, tradicionalmente el principal destino del vino estadounidense, ha sido el más afectado. Las exportaciones hacia Canadá se redujeron un 76,8%. Esta bajada no se debe a problemas de calidad del producto, sino a una serie de tensiones diplomáticas y comerciales entre ambos países. Tras la llegada al poder de la administración Trump y varias declaraciones polémicas sobre la relación bilateral, se generó un clima de rechazo entre los consumidores canadienses hacia los productos estadounidenses.

En respuesta a los aranceles impuestos por Estados Unidos y a la retórica política, surgió en Canadá un movimiento que promueve la compra de productos locales. Muchas provincias decidieron retirar el vino estadounidense de sus tiendas, permitiendo su venta solo en Alberta y Saskatchewan. Durante los meses de mayo y junio de 2025, las importaciones canadienses apenas alcanzaron el millón de dólares mensuales, frente a los 33 millones habituales del año anterior.

El impacto no ha sido igual para todas las bodegas estadounidenses. El segmento más afectado es el del vino entry-level, que depende en gran medida de la gran distribución y es más sensible a las decisiones políticas y a las emociones del consumidor. Por otro lado, las bodegas que apuestan por la venta directa y por producciones limitadas han conseguido mantener parte de su clientela gracias a una demanda más fiel y menos expuesta a los vaivenes del mercado internacional. Sin embargo, ningún segmento ha quedado completamente al margen del descenso.

A finales de 2025 se observaron algunos signos leves de recuperación. Aunque las exportaciones hacia Canadá seguían siendo un 80% inferiores a las del año anterior durante noviembre y diciembre, hubo una ligera mejora respecto a los mínimos registrados en primavera. Un factor importante fue la decisión reciente del Tribunal

Supremo estadounidense, que declaró inconstitucionales los aranceles impuestos por la administración Trump. Esta sentencia podría facilitar una normalización progresiva de las relaciones comerciales entre ambos países.

Expertos del sector señalan que la recuperación no será inmediata. La imagen del vino estadounidense ha sufrido daños importantes debido tanto a las barreras comerciales como al discurso político agresivo. El movimiento “buy local” canadiense ha demostrado que el orgullo nacional puede influir decisivamente en los hábitos de consumo cuando existen tensiones diplomáticas.

La incertidumbre generada por los cambios constantes en la política comercial y por los litigios legales ha dificultado la planificación empresarial para muchas bodegas estadounidenses. El segmento entry-level, que representa una parte importante del volumen total exportado, se ha quedado sin mercados seguros donde colocar su producción.

Los datos recogidos durante 2025 muestran que las políticas proteccionistas no han fortalecido al sector vitivinícola estadounidense. Al contrario, han provocado una reducción drástica en sus ventas internacionales y han dañado su reputación en mercados clave como el canadiense. La industria afronta ahora el reto de reconstruir su imagen y restablecer relaciones comerciales estables con sus socios tradicionales.

La evolución futura dependerá tanto del levantamiento efectivo de los aranceles como de la capacidad para recuperar la confianza perdida entre consumidores e importadores extranjeros. El sector espera que durante 2026 puedan consolidarse avances en este sentido y que se recupere parte del terreno perdido durante el último año.