vinetur

Las bodegas de EE UU pierden el 80% de sus ventas a Canadá pese al fin de los aranceles

El sector vitivinícola estadounidense afronta una crisis agravada por la guerra comercial y ayudas insuficientes para compensar las pérdidas

jueves 12 de marzo de 2026



Las bodegas estadounidenses siguen sufriendo las consecuencias de los aranceles a pesar del reciente fallo de la Corte Suprema que anuló la autoridad presidencial para imponer aranceles internacionales bajo la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional. El conflicto comercial comenzó en marzo del año pasado, cuando el entonces presidente Trump impuso aranceles a las importaciones canadienses. Canadá respondió con medidas similares sobre productos estadounidenses, lo que llevó a que casi todas las provincias canadienses dejaran de importar vinos procedentes de Estados Unidos. Además, se aplicaron aranceles a productos de la Unión Europea, incluidos equipos para la vinificación y la agricultura.

El mes pasado, la Corte Suprema anuló parte de la capacidad del presidente para imponer estos aranceles. Muchos viticultores recibieron esta noticia con alivio, pero los efectos negativos persisten. Según un informe reciente del Wine Institute, el año 2025 fue el peor en términos comerciales para las exportaciones de vino estadounidense. Las ventas a Canadá cayeron cerca del 80% y las exportaciones internacionales totales disminuyeron un 35%. Esto supuso una pérdida superior a los 400 millones de dólares en ventas para las bodegas estadounidenses.

El congresista Mike Thompson, representante de los condados de Sonoma y Napa, explicó que los agricultores y ganaderos afrontan numerosos problemas en su actividad diaria, como los costes laborales, el precio del combustible y el encarecimiento de los equipos. Añadió que la imposición de aranceles ilegales agrava aún más la situación. Thompson señaló que antes del inicio de las guerras comerciales, Estados Unidos exportaba unos 60 millones de dólares al mes en vino a Canadá. Ahora, esa cifra es casi inexistente. Recuperar cuota de mercado perdida resulta muy complicado para el sector.

El Departamento de Agricultura estadounidense anunció a finales del año pasado un paquete de ayuda valorado en 12 mil millones de dólares para los agricultores. Sin embargo, solo mil millones se destinaron a productores de cultivos especiales como verduras, frutas y uvas para vino. Thompson considera que esta cantidad es insuficiente para cubrir las necesidades del sector. Por ello, presentó en diciembre un proyecto legislativo denominado Ley de Alivio Arancelario para Productores de Cultivos Especiales y Vinos. Si se aprueba, podría beneficiar a empresas como CMB Family of

Wines, propietaria de viñedos Martin Ray en Santa Rosa y la bodega Foppiano en Healdsburg.

Henry Cilek, director de exportaciones de CMB Family of Wines, explicó que 2024 fue el año con mayor volumen exportado en la historia de la empresa. Sin embargo, en 2025 experimentaron una caída del 45% en el volumen exportado. La mayor parte de esta reducción se debió a la pérdida del mercado canadiense. Además, los aranceles recíprocos dificultaron las ventas a otros países porque los compradores no podían prever el precio final del producto debido a cambios constantes en los gravámenes.

Cilek relató que durante una feria internacional celebrada recientemente en París notó una menor afluencia al pabellón californiano y menos interés por parte de los consumidores europeos hacia el vino estadounidense. Aunque mantuvieron reuniones con profesionales del sector y hubo disposición para buscar soluciones conjuntas, la falta de público fue evidente.

Las pequeñas bodegas centradas en el mercado nacional también han sufrido consecuencias negativas por el aumento del precio de insumos importados necesarios para la producción vinícola. Adolfo Hernández, fundador de Monroy Wines en Santa Rosa, explicó que utiliza roble francés para sus barricas y botellas fabricadas en Francia, así como corchos procedentes de Portugal y España. Para un productor independiente que elabora unas 500 cajas al año, cualquier incremento afecta directamente sus márgenes económicos.

Hernández indicó que un barril puede costar alrededor de 1.500 dólares y si se le añade un 10% por aranceles, el impacto es considerable. Señaló además que la industria vitivinícola estadounidense atraviesa una recesión y estos gravámenes agravan aún más la situación financiera.

A pesar del fallo judicial reciente, Hernández no se muestra optimista ante la posibilidad de nuevos aranceles si prospera una iniciativa presidencial basada en la Ley de Comercio de 1974. Expresó su deseo de que no se apruebe ninguna medida similar y que este asunto quede resuelto cuanto antes.

Por su parte, Henry Cilek comentó que espera poder solicitar reembolsos por los aranceles pagados durante este periodo y confía en que otras bodegas californianas hagan lo mismo para intentar recuperar parte de las pérdidas sufridas durante estos años marcados por las disputas comerciales internacionales.