vinetur

Diageo vende su planta de Crown Royal en Ontario tras meses de choque político

La fábrica cerró en febrero y su clausura puso en riesgo cerca de 200 empleos

viernes 10 de julio de 2026

Diageo ha firmado un acuerdo para vender su planta de embotellado de Amherstburg, en la provincia canadiense de Ontario, una instalación que utilizaba para envasar el whisky canadiense Crown Royal y que dejó de operar a finales de febrero. La compañía no ha hecho público quién será el comprador y ha limitado su comunicación a confirmar que el contrato de compraventa ya está suscrito y que, por ahora, el proceso sigue siendo confidencial.

La información fue publicada este lunes, 7 de julio, por The Spirits Business, después de varios meses de tensión política y laboral en torno a esta fábrica. La planta había salido al mercado el pasado diciembre, poco después de que Diageo anunciara su cierre dentro de su programa de ahorro Accelerate.

Un portavoz del grupo explicó al medio especializado que la empresa puede confirmar la firma del acuerdo para la venta de las instalaciones de Amherstburg, pero añadió que todavía no está en disposición de facilitar datos sobre el comprador. La multinacional señaló también que dará más información cuando lo considere oportuno.

La operación pone fin, al menos en parte, a un episodio que abrió un fuerte debate en Canadá desde finales de agosto de 2025. Fue entonces cuando Diageo comunicó por primera vez su intención de clausurar la planta. La decisión afectaba a una instalación

ligada al embotellado de Crown Royal y dejaba en riesgo cerca de 200 puestos de trabajo, según la información recogida por The Spirits Business.

El cierre provocó una reacción inmediata del primer ministro de Ontario, Doug Ford, que criticó con dureza la medida. Ford llegó a amenazar con retirar Crown Royal de las tiendas del Liquor Control Board of Ontario (LCBO), el organismo público que controla buena parte de la venta minorista de alcohol en la provincia. Esa posibilidad abrió un conflicto político más amplio y generó rechazo sindical. El sindicato United Food and Commercial Workers International Union (UFCW) censuró esa opción, mientras que el ministro de Finanzas de Quebec, Eric Girard, y el primer ministro de Manitoba, Wab Kinew, pidieron a Ford que reconsiderara su postura.

La disputa se cerró en febrero con un acuerdo económico. Según The Spirits Business, Diageo aceptó pagar cerca de 23 millones de dólares canadienses, unos 16,8 millones de dólares estadounidenses al cambio citado por el medio, para mantener su whisky canadiense en los lineales del LCBO. Ese pacto evitó la retirada comercial del producto en uno de sus mercados más relevantes dentro del país.

Antes de la venta ahora pactada, ya habían circulado rumores sobre una posible salida del activo. En octubre del año pasado, Diageo respondió a esas informaciones asegurando que no había recibido ofertas creíbles por la planta. En aquel momento, el alcalde de Amherstburg había afirmado que la empresa rechazó una propuesta multimillonaria para comprar las instalaciones.

La fábrica tenía un papel concreto dentro del esquema industrial del grupo en Canadá. Era una de las plantas utilizadas para embotellar Crown Royal antes del cese de actividad en febrero. Aunque Diageo no ha explicado todavía qué uso dará el comprador al recinto ni si habrá continuidad industrial vinculada a bebidas espirituosas, la venta reordena una pieza de capacidad local en una categoría con peso comercial en el mercado canadiense.

Ese movimiento puede tener efectos sobre empleo, suministro y estructura operativa en el negocio del whisky y otros destilados en Canadá, sobre todo en un momento marcado por fricciones comerciales entre Canadá y Estados Unidos. También puede influir en cómo las grandes compañías organizan su producción y embotellado dentro

del país cuando buscan reducir gastos o adaptar su red industrial.

Los datos recientes del mercado ayudan a entender por qué Crown Royal ocupa un lugar sensible dentro de esta discusión. El LCBO informó de un aumento del 8% en las ventas de bebidas espirituosas producidas localmente durante el último año, en un momento condicionado por la disputa comercial entre Canadá y Estados Unidos. En ese mismo periodo, Crown Royal fue la segunda bebida espirituosa más vendida por el LCBO en su tercer trimestre fiscal, comprendido entre el 12 de octubre de 2025 y el 3 de enero de 2026. Solo quedó por detrás de Smirnoff, otra marca propiedad de Diageo.

A escala internacional, Crown Royal vendió 7,9 millones de cajas de nueve litros en 2025, según el informe The Brand Champions 2026 citado por The Spirits Business. Pese a ese volumen, Diageo comunicó una caída orgánica del 8% en las ventas de la marca durante los últimos seis meses de 2025.

La combinación entre ajuste industrial, presión política y evolución comercial convierte esta venta en una operación relevante para el sector de bebidas alcohólicas. No solo afecta a una planta concreta en Ontario, sino también a la forma en que un gran grupo como Diageo gestiona marcas con fuerte implantación local mientras intenta reducir gastos sin perder acceso a canales clave como el LCBO.