vinetur

# Estados Unidos abre otro frente comercial con Canadá por vetar su alcohol

Un proyecto de ley impulsa una investigación formal tras el desplome del 60% en ventas de Jack Daniel’s

lunes 13 de julio de 2026



La congresista republicana Claudia Tenney, representante por el estado de Nueva York, ha presentado en Estados Unidos un proyecto de ley que busca abrir una investigación comercial formal sobre las restricciones aplicadas en Canadá a la venta de alcohol estadounidense. La propuesta, conocida como CANADA Act, plantea que la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, la USTR por sus siglas en inglés, inicie una pesquisa al amparo de la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974.

La iniciativa llega en un momento de tensión entre ambos países por las medidas adoptadas por varias provincias canadienses contra la cerveza, el vino y los espirituosos procedentes de Estados Unidos. Según la información publicada por The Drinks Business, el texto no fija sanciones inmediatas, pero sí abre la puerta a una revisión oficial de si esas limitaciones provinciales suponen una práctica comercial injusta o discriminatoria para los intereses estadounidenses.

Tenney ha bautizado su propuesta con el acrónimo CANADA, que corresponde a “Combating Attacks on our National Alcoholic Drinks by Allies”. Su distrito incluye la región vinícola de Finger Lakes, una zona con bodegas y destilerías que, según el medio especializado, han perdido acceso al mercado canadiense desde que varias provincias retiraron productos estadounidenses de sus canales públicos de venta.

La Sección 301 permite a la USTR investigar políticas extranjeras que puedan perjudicar al comercio de Estados Unidos. Si esa oficina concluye que las restricciones canadienses vulneran las normas comerciales o dañan de forma injustificada a los exportadores del país, el presidente podría autorizar aranceles u otras medidas de respuesta. La apertura de una investigación no implica por sí sola represalias, pero sí elevaría la presión política y comercial sobre Ottawa y sobre los gobiernos provinciales implicados.

El origen del conflicto se remonta a las decisiones tomadas por Washington tras el regreso de Donald Trump a la Casa Blanca. Según The Drinks Business, el presidente impuso aranceles del 25% a importaciones canadienses pocas semanas después de su segunda toma de posesión, en enero del año pasado. Como respuesta, desde marzo de 2025 casi todas las provincias canadienses retiraron bebidas alcohólicas estadounidenses de las tiendas públicas bajo control estatal.

La excepción han sido Alberta y Saskatchewan. En esas dos provincias sigue habiendo presencia de productos estadounidenses porque su sistema de distribución y venta depende en gran medida del canal privado y no de un monopolio provincial clásico. En el resto del país, los organismos públicos encargados del alcohol dejaron de renovar referencias de marcas estadounidenses y muchos comercios pasaron a dar prioridad a alternativas canadienses.

El efecto económico ya se ha dejado notar en varias empresas del sector. Canadá es el principal mercado exterior para los espirituosos de Estados Unidos. Brown-Forman, propietaria de Jack Daniel’s, informó de que sus ventas en Canadá cayeron un 60% el año pasado tras la entrada en vigor de los boicots provinciales. El golpe no afecta solo al whisky: también alcanza a bodegas, cerveceras y pequeños productores artesanales que dependían del acceso a las estanterías canadienses.

La propuesta legislativa ha recibido apoyo de asociaciones empresariales estadounidenses. Emily Pennington, directora ejecutiva de la American Craft Spirits Association, afirmó que durante demasiado tiempo los destiladores artesanales del país han quedado atrapados en una disputa comercial ajena a su actividad directa. En la misma línea, Chris Swonger, presidente del Distilled Spirits Council of the US, señaló que los espirituosos estadounidenses llevan cerca de un año y medio fuera de muchas tiendas canadienses como daño colateral de un conflicto más amplio.

El recorrido parlamentario del CANADA Act aún es incierto. Para convertirse en ley debe ser aprobado por las dos cámaras del Congreso estadounidense. Incluso si supera ese trámite, su efecto inicial sería ordenar una investigación, no activar castigos automáticos. Cualquier represalia posterior dependería tanto del resultado técnico del análisis como de la decisión final de la Casa Blanca.

Aun así, el movimiento añade presión a una relación comercial ya deteriorada. Las juntas provinciales canadienses encargadas del alcohol figuran entre los mayores compradores del mundo en este mercado. Para muchas bodegas, cerveceras y destilerías estadounidenses, entrar o mantenerse en esos listados resulta básico para vender en Canadá. Si la disputa se alarga, podrían prolongarse las pérdidas para exportadores y aumentar la incertidumbre para importadores, distribuidores y

minoristas a ambos lados de la frontera.

Esa incertidumbre también importa al sector de bebidas fuera del plano político. Una nueva ronda de medidas comerciales podría alterar precios, disponibilidad y planificación comercial en vino, cerveza y licores. Para las empresas que operan con márgenes ajustados o dependen del canal público canadiense, cualquier demora en una solución puede afectar contratos, lanzamientos y presencia en tienda.

El caso presenta además una paradoja jurídica y comercial. El acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá prevé arancel cero para el alcohol entre los tres países. Pese a ello, la disputa ha seguido escalando por decisiones posteriores adoptadas fuera de ese marco. The Drinks Business recuerda además que el Tribunal Supremo estadounidense ya había resuelto con anterioridad que Trump excedió su autoridad al imponer aquellos aranceles iniciales del 25%, aunque algunos gravámenes sobre otros productos, como aluminio y ciertos artículos del automóvil, siguen vigentes.

La presentación del proyecto por parte de Tenney puede servir ahora como nuevo instrumento de presión negociadora entre Washington y Ottawa. Si prospera en el Congreso, la USTR tendría que pronunciarse sobre si las restricciones provinciales canadienses al alcohol estadounidense vulneran las reglas comerciales aplicables. Hasta entonces, productores y distribuidores siguen pendientes de una disputa que afecta a uno de los mercados más integrados del mundo para vino, cerveza y destilados.