vinetur

Estados Unidos impone un arancel del 50% a los destilados canadienses

La medida llega tras el fracaso de las negociaciones bilaterales con Canadá

lunes 24 de agosto de 2026



Estados Unidos aplica desde las 00:01 del pasado 22 de agosto, hora del este, un arancel adicional del 50% sobre los destilados canadienses incluidos en la medida. El recargo, de tipo ad valorem, se calcula sobre el valor declarado en aduana y convierte

en un pago efectivo una amenaza comercial que hasta ese momento seguía pendiente.

La entrada en vigor se produjo tras un aplazamiento de tres días y después de que no prosperaran las negociaciones bilaterales. Además, esos productos no se benefician del trato arancelario preferente del acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá, conocido como USMCA, por lo que quedan sujetos a este recargo en el acceso al mercado estadounidense.

La reacción de la patronal de los destilados de Estados Unidos llegó de inmediato. Chris Swonger, presidente y consejero delegado del Distilled Spirits Council of the United States, sostuvo que los destiladores estadounidenses han sufrido un trato injusto por las prohibiciones de venta impuestas por provincias canadienses. A su juicio, esa política ha causado un perjuicio económico importante al sector y ha contribuido al paso dado ahora por Washington.

Swonger lamentó también que las provincias canadienses hayan mantenido fuera de los lineales los espirituosos de origen estadounidense durante el último año y medio. En su declaración, pidió a los responsables políticos de ambos lados de la frontera una salida negociada que devuelva el acceso al mercado para los productos estadounidenses en Canadá y restablezca un esquema arancelario de cero a cero en el comercio de bebidas espirituosas.

El origen de esta escalada se remonta a marzo de 2025. Entonces, varias provincias canadienses retiraron los destilados de Estados Unidos de las tiendas minoristas como respuesta a aranceles estadounidenses sobre mercancías canadienses. Desde ese momento y hasta diciembre de 2025, las exportaciones de bebidas espirituosas de Estados Unidos a Canadá cayeron más de un 70% interanual, según datos aportados por el propio consejo sectorial estadounidense.

Ese retroceso ayuda a medir la dimensión comercial del conflicto. Canadá es uno de los mercados exteriores de referencia para el sector estadounidense y la retirada de producto de los canales provinciales de venta tiene un efecto directo sobre las marcas, los distribuidores y el volumen de negocio. La nueva tasa del 50% añade ahora presión en sentido inverso sobre los productores canadienses que venden en Estados Unidos y sobre los importadores que introducen esas botellas en el país. Aunque el arancel se

liquida en la aduana, este tipo de recargos suele trasladarse a lo largo de la cadena, desde el importador hasta el distribuidor y, en muchos casos, hasta el precio final.

La respuesta dentro de Canadá ha sido desigual. Alberta y Saskatchewan son, por ahora, las únicas provincias que han levantado las prohibiciones sobre los destilados estadounidenses. En el resto del país, esas restricciones provinciales siguen siendo uno de los principales puntos de fricción para la industria de Estados Unidos y para la propia Administración de Washington.

A la vez, Ottawa prepara represalias. Canadá prevé aplicar medidas “dólar por dólar” a partir del próximo 8 de septiembre, aunque por ahora no ha confirmado si esa respuesta incluirá whiskey u otras bebidas espirituosas. Esa falta de detalle mantiene la incertidumbre en un sector que ya opera con dos frentes abiertos: las barreras provinciales en Canadá y el nuevo arancel estadounidense sobre producto canadiense.

Por el momento, no se ha hecho público el valor total de los destilados alcanzados por el recargo del 50%. Tampoco se conoce la lista definitiva de productos que Canadá incluirá en su próxima respuesta comercial. Esa ausencia de cifras impide medir con precisión el impacto agregado de la medida, pero el paso dado por Washington ya cambia la situación para las empresas afectadas: lo que era una amenaza arancelaria se ha convertido en un coste inmediato para cada operación de importación sujeta a la nueva tasa.