vinetur

Trump desata un arancel del 50% sobre 20.000 millones en productos canadienses

La medida golpea a la hostelería de Estados Unidos con vinos y whiskies más caros

miércoles 26 de agosto de 2026



La guerra arancelaria entre Estados Unidos y Canadá ha entrado en una nueva fase tras la ruptura de las negociaciones comerciales el pasado 22 de agosto. El bloqueo activó un gravamen del 50% sobre 20.000 millones de dólares en productos canadienses que llegan al mercado estadounidense, una cifra equivalente a cerca del 5% de las exportaciones de Canadá hacia su vecino. Entre los bienes afectados figuran la madera, los vinos canadienses y varios whiskies, con efecto directo sobre

productores, distribuidores y negocios de hostelería a ambos lados de la frontera.

Las conversaciones se rompieron poco antes de la medianoche del pasado 22 de agosto, después de varias semanas de contactos para evitar que el presidente Donald Trump aplicara ese paquete de aranceles. Al comenzar el pasado 23 de agosto, las nuevas tasas entraron en vigor.

El conflicto comercial ya venía de atrás. El año pasado, Estados Unidos había impuesto aranceles a distintos productos canadienses, entre ellos acero, aluminio, madera y automóviles. Como respuesta, los gobiernos de ocho de las diez provincias canadienses ordenaron retirar de tiendas y restaurantes los vinos y bebidas espirituosas de Estados Unidos. Canadá es el principal mercado exterior del vino estadounidense y esas prohibiciones han restado a las bodegas de California cerca de 1.000 millones de dólares al año.

La nueva subida arancelaria añade ahora presión dentro de Estados Unidos. Los consumidores estadounidenses pasarán a pagar un 50% adicional por vinos de Niágara y Okanagan, además de por marcas de whisky como Crown Royal y Fireball. Impact Databank sitúa el valor de venta al por menor en Estados Unidos de Crown Royal en 2.400 millones de dólares y el de Fireball en 1.450 millones, dos referencias que ayudan a medir el tamaño del mercado afectado.

Durante los contactos previos a la ruptura, el primer ministro canadiense, Mark Carney, había pedido a los dirigentes provinciales que estudiaran la retirada de los vetos a las bebidas estadounidenses si el pacto salía adelante. Tras el fracaso de las conversaciones, todo apunta a que esas restricciones seguirán en vigor.

Carney atribuyó el fracaso a los cambios en las exigencias de Washington. En una comparecencia de una hora celebrada en Ottawa el pasado 22 de agosto, el jefe del Gobierno canadiense sostuvo que su país no aceptará presiones de Estados Unidos y defendió que Canadá debe reducir su dependencia económica de ese mercado. “La pasada primavera advertí de que Estados Unidos intenta rompernos para poder poseernos y prometí que eso no ocurrirá nunca”, afirmó. “Canadá se está haciendo más fuerte y depende menos de Estados Unidos”.

A ese cruce de acusaciones se sumaron versiones opuestas sobre lo ocurrido en la recta final de la negociación. Varios medios informaron de que el secretario de Comercio de Estados Unidos, Howard Lutnick, rechazó parte de los puntos sobre metales y automóviles que el representante comercial Jamison Greer había aceptado durante las conversaciones. La Casa Blanca negó esa versión y sostuvo que fue la parte canadiense la que elevó sus exigencias.

Las autoridades canadienses también aseguraron que una de las peticiones de última hora de Washington era poner fin a la ley que obliga a que los productos vendidos en Quebec incluyan traducción al francés. Los responsables estadounidenses llevan tiempo presentando esa norma como una barrera comercial injusta.

El sector del vino y de las bebidas espirituosas ha reaccionado con preocupación por las consecuencias de esta nueva escalada. La coalición comercial Toasts Not Tariffs reconoció los intentos de la Administración Trump por lograr que las provincias canadienses vuelvan a colocar en los lineales los productos estadounidenses, pero advirtió de que un arancel del 50% sobre bebidas espirituosas, vino y botellas de vidrio de Canadá también golpeará a la hostelería de Estados Unidos.

La organización avisó de que bares, restaurantes y hoteles de todo el país dependen de una oferta amplia de vinos y destilados para responder a la demanda del público. A su juicio, el aumento de precios añadirá presión a unos negocios que ya operan en un escenario económico difícil.

En la práctica, la subida arancelaria puede trasladarse total o parcialmente al precio final, según la capacidad de importadores, distribuidores y locales para absorber ese encarecimiento. En este caso, el peso de Canadá como salida exterior del vino estadounidense y la presencia de marcas canadienses muy implantadas en Estados Unidos hacen que el choque comercial tenga efectos inmediatos tanto sobre la producción como sobre la distribución y el consumo.