vinetur

La escalada del conflicto comercial Canadá-EE. UU. repercute en el sector de las bebidas

Canadá lleva su guerra comercial con Estados Unidos al alcohol con una caída superior al 70%

martes 8 de septiembre de 2026



Canadá activó este martes, 8 de septiembre, aranceles de represalia sobre unos 20.000 millones de dólares estadounidenses en productos de EE.UU., después de la última ronda de gravámenes aprobada por Washington contra bienes canadienses. Según informa Associated Press, las nuevas tasas se aplican desde las 00.01 en virtud de una orden del Gobierno federal y afectan a cientos de artículos con tipos del 15%, 25% y 50%.

Entre los productos alcanzados figuran acero, aluminio, queso, electrodomésticos, ropa, cosméticos y maquinaria agrícola. Ottawa sostiene que la respuesta reproduce dólar por dólar y tipo por tipo lo hecho por la Casa Blanca. La cifra equivale a cerca del 6% de los 333.600 millones de dólares que Estados Unidos exportó a Canadá en 2025.

RBC Economics, la división de estudios del Royal Bank of Canada, considera que el efecto agregado sobre el crecimiento estadounidense sería limitado, aunque algunas empresas pueden sufrir un golpe severo. La disputa, sin embargo, no se mide solo por el volumen total. También sirve para comprobar hasta qué punto un aliado de menor tamaño puede soportar la presión económica de Washington y qué margen de maniobra ven otros gobiernos ante una política comercial de castigo.

En el mercado de las bebidas, el choque ya tiene efectos visibles. Ocho de las diez provincias canadienses mantienen restricciones o vetos a la venta de alcohol de EE.UU. El Distilled Spirits Council asegura que, tras la entrada en vigor de esas medidas, las exportaciones estadounidenses de espirituosos a Canadá cayeron más de un 70% en tasa interanual. Para importadores, distribuidores y cadenas de venta de vino, cerveza y, sobre todo, licores de origen estadounidense, esa combinación de aranceles y cierres parciales del canal puede alterar precios, surtidos y previsiones de compra.

La tensión ha subido más desde que las conversaciones comerciales entre ambos países se rompieron el pasado 21 de agosto. Desde entonces, Trump y su equipo han acumulado amenazas arancelarias, mensajes políticos y ataques personales contra el Gobierno de Mark Carney. Este lunes, 7 de septiembre, el presidente estadounidense llegó a amenazar con prohibir la venta en su país de aviones de Bombardier si la empresa no fabrica en suelo estadounidense.

Flavio Volpe, presidente de APMA Canada, respondió en la red X que Bombardier monta motores de reacción de GE y Honeywell fabricados en Estados Unidos y que la compañía da empleo a unos 3.000 trabajadores estadounidenses. Antes de ese episodio, Trump ya había advertido de que la economía canadiense podría hundirse si Carney seguía tratándole como “el enemigo” y llegó a prometer consecuencias “peores que cualquier cosa que le haya ocurrido a un político canadiense”.

La oficina del representante comercial de EE.UU., Jamieson Greer, también ha avisado de que Washington podría prohibir directamente la entrada de algunos bienes canadienses. En paralelo, Trump cambió el nombre del lago Ontario por “Lake America”, una decisión que Canadá ignoró y ridiculizó. Google y Apple adaptaron sus mapas para los usuarios de EE.UU., y este lunes, 7 de septiembre, el presidente publicó en redes sociales un mapa de Norteamérica cubierto con la bandera estadounidense.

Para Carney, las exigencias de Washington no buscan solo concesiones a corto plazo. El primer ministro ha dicho que esos términos pueden vaciar poco a poco industrias canadienses esenciales y limitar la independencia del país. El historiador Robert Bothwell sostiene que Canadá y su jefe de Gobierno se han convertido en un símbolo de resistencia frente a Trump, algo que, a su juicio, lleva al presidente estadounidense a intentar usar el caso canadiense como aviso para otros socios.

La presión de la Casa Blanca también ha tenido un efecto interno en Canadá. Las amenazas sobre la soberanía del país y las alusiones de Trump a convertirlo en el estado 51 han reforzado el respaldo a Carney. Associated Press señala que muchos canadienses han reducido sus viajes a Estados Unidos y han boicoteado productos estadounidenses desde el inicio de esta nueva guerra comercial, que comenzó tras el regreso de Trump a la presidencia y la imposición de varios aranceles a mercancías canadienses pese a que él mismo había negociado y elogiado el tratado comercial de Norteamérica en su primer mandato.

La ruptura tiene un peso político añadido porque la relación entre ambos países ha sido una de las más estrechas del mundo occidental. Sus economías están muy integradas, cooperan en defensa y seguridad y mantienen fuertes lazos culturales. Antes del deterioro reciente, unas 400.000 personas cruzaban la frontera cada día. Carney ha

dicho que las conversaciones pueden reanudarse cuando la parte estadounidense deje a un lado los “memes”, las pullas y la pose dura, y actúe con seriedad.

Nelson Wiseman, profesor emérito de ciencia política de la Universidad de Toronto, cree que la reelección de Trump en 2024 profundizó la desconfianza canadiense no solo hacia el Gobierno de EE.UU., sino también hacia el criterio de una parte del electorado estadounidense. Daniel Béland, politólogo de la Universidad McGill, sostiene que, incluso sin choque comercial, la relación bilateral ya no volverá a ser la de antes.

Carney ha intentado convertir ese malestar interno en un mensaje exterior. En enero, durante el Foro Económico Mundial de Davos, advirtió de que las grandes potencias están usando la integración económica para coaccionar a países más pequeños. Trump replicó al día siguiente con un mensaje en el que afirmó que Canadá “vive gracias a Estados Unidos” y lanzó una advertencia personal al primer ministro. La próxima semana, Carney intervendrá ante el Parlamento Europeo, un foro que vuelve a darle visibilidad ante gobiernos que siguen con atención esta disputa.

La pelea comercial también se cruza con la industria del automóvil y del acero. Trump ha amenazado con imponer el próximo año aranceles del 50% a vehículos, piezas de automoción y acero de Canadá si Ottawa no cede. Esa posibilidad golpearía a plantas canadienses integradas en cadenas de suministro norteamericanas y podría elevar los precios de los vehículos en toda la región, ya que muchas piezas y automóviles terminados cruzan la frontera varias veces durante la producción.

Carney ha avisado de que aceptar las condiciones de Washington podría dejar a la industria canadiense reducida de forma gradual hasta borrar parte de su base fabril. Aun así, Canadá parte con una desventaja evidente: la economía estadounidense es unas 13 veces mayor y más del 70% de las exportaciones canadienses se dirigen al mercado del sur.

Béland matiza, no obstante, que esta disputa no es una pelea comercial corriente. A su juicio, Trump llega con puntos débiles internos, entre ellos su baja popularidad, la cercanía de las elecciones de mitad de mandato y varios litigios judiciales que podrían tumbar parte de sus aranceles. Washington, además, depende de unos 4 millones de barriles diarios de petróleo canadiense para sus refinerías, y buena parte de la

agricultura estadounidense necesita la potasa que llega desde Canadá. Por ahora, los dirigentes canadienses han descartado usar ese margen con impuestos o restricciones sobre esas exportaciones.

Ottawa llega a esta nueva fase con algunos datos económicos a favor. La economía canadiense avanzó a una tasa anualizada del 3,2% en el segundo trimestre, más del doble del 1,5% registrado por Estados Unidos en el mismo periodo. La ministra de Industria, Mélanie Joly, ha resumido la ambición del Gobierno en una frase: está convencida de que Canadá podrá demostrar al mundo que ganará esta guerra comercial.