vinetur

La disputa comercial hunde hasta un 85% las exportaciones de bourbon de Kentucky a Canadá

El control provincial de la venta de alcohol puede llevar la presión al precio final

miércoles 23 de septiembre de 2026



La disputa comercial entre Estados Unidos y Canadá ya está teniendo efectos directos sobre el bourbon de Kentucky y puede terminar trasladándose al precio que pagan los consumidores. Las autoridades de Kentucky cifran en hasta un 85% la caída de las

exportaciones de espirituosos a Canadá, uno de los mercados exteriores más importantes para este sector, después del aumento de la tensión comercial entre ambos países.

Todd Hirsch, economista canadiense, explicó este martes, 22 de septiembre, que el desplome de las ventas de alcohol estadounidense en Canadá no se debe solo a una menor compra por parte del público. A su juicio, influye también la forma en que se vende el alcohol en Canadá, donde los gobiernos provinciales tienen un amplio control sobre la compra y la distribución y pueden retirar productos de Estados Unidos de las estanterías.

Ese mecanismo da a las provincias una capacidad inmediata para actuar sobre la oferta. En Canadá, buena parte del comercio minorista de bebidas alcohólicas pasa por sistemas públicos o muy regulados. Si una provincia deja de comprar una marca o decide sacarla de sus tiendas, el efecto sobre el productor y el distribuidor se nota con rapidez. En el caso del bourbon, el daño es mayor porque se trata de una categoría muy ligada a una zona concreta de producción y a marcas con un peso comercial alto en exportación.

El gobernador de Kentucky, Andy Beshear, trasladó esa preocupación a la Casa Blanca en una carta enviada en septiembre al presidente Donald Trump. En ese escrito, Beshear pidió un cambio en la política arancelaria y vinculó la caída de las ventas al deterioro de uno de los destinos internacionales más valiosos para la industria de los destilados del estado.

Hirsch advirtió además de que la disputa puede acabar reflejándose en los precios al consumidor. Cuando entran en juego aranceles, cambios en la distribución o retirada de referencias, las cadenas de suministro se alteran. Eso obliga a importadores y detallistas a revisar pedidos, buscar alternativas y reorganizar compras, un proceso que suele añadir presión sobre el precio final y reducir la disponibilidad de algunas botellas.

Para el sector de bebidas, el episodio va más allá del bourbon de Kentucky. Un conflicto comercial entre dos mercados tan conectados puede alterar volúmenes, elevar el coste logístico y modificar el surtido de destilados en tiendas, supermercados y locales de

hostelería. Si las restricciones se prolongan, el efecto potencial puede extenderse a otras categorías y complicar la planificación de importadores, distribuidores y cadenas de restauración.

La disputa también afecta a consumidores canadienses y a otros sectores industriales a ambos lados de la frontera, pero el caso del bourbon se ha convertido en uno de los ejemplos más visibles por la rapidez del descenso. La caída de hasta el 85% en las exportaciones muestra hasta qué punto una decisión comercial puede golpear un mercado que, hasta ahora, era uno de los más relevantes para los productores de Kentucky.

En la práctica, la estructura del mercado canadiense multiplica el alcance de estas medidas. A diferencia de otros países donde la distribución está más fragmentada, el peso de las autoridades provinciales permite que una decisión política o administrativa se refleje enseguida en el lineal. Para las destilerías estadounidenses, eso supone perder acceso a un comprador de gran tamaño. Para el consumidor canadiense, puede traducirse en menos marcas disponibles y en cambios de precio si la disputa continúa.