vinetur

Estados Unidos veta las importaciones de alcohol canadiense por la disputa comercial con Ottawa

Los licores y el icewine afrontan el mayor impacto por la escasa oferta alternativa en Estados Unidos

jueves 24 de septiembre de 2026



Estados Unidos prohibirá desde el próximo 29 de septiembre la importación de varias categorías de productos canadienses, entre ellas bebidas alcohólicas, en un nuevo paso de la disputa comercial abierta con Ottawa. La decisión fue anunciada el pasado 8 de septiembre y afecta a lácteos, alcohol y motocicletas de gran cilindrada, después de varios meses de subidas arancelarias y de represalias en ambos sentidos.

La escalada venía de antes. El 22 de agosto fracasaron las conversaciones de última hora entre Washington y Ottawa y, a continuación, Estados Unidos aplicó aranceles del 50% a unos 20.000 millones de dólares en bienes canadienses. Canadá respondió el 24 de agosto con gravámenes equivalentes “dólar por dólar”. Antes de ese episodio, el 24 de julio ya había entrado en vigor una acción más amplia al amparo de la Section 301, con un tipo base del 10% para 60 economías, incluida Canadá, por acusaciones de falta de control sobre bienes vinculados al trabajo forzoso.

Además, el 20 de julio el presidente de Estados Unidos firmó tres proclamaciones separadas bajo la Section 338 de la Tariff Act de 1930 para imponer un 50% adicional a los lácteos, los vehículos de motor y las bebidas alcohólicas canadienses. De acuerdo con CSIS, esa norma, con 96 años de antigüedad, no había sido activada antes por ningún presidente. La prohibición anunciada el pasado 8 de septiembre sustituye ahora ese arancel del 50% por un veto total en líneas concretas de esos mismos sectores.

Un alto cargo de la Administración estadounidense, citado por CBC, sostuvo que la selección no fue arbitraria. La Casa Blanca eligió bienes en los que la presencia canadiense en el mercado de Estados Unidos es reducida o en los que existen alternativas de producción interna o de otros países. Esa explicación encaja con buena parte de las cifras de 2025 disponibles en USITC DataWeb y en varias consultoras sectoriales.

En vino, las importaciones canadienses en Estados Unidos sumaron 62,1 millones de dólares en 2025, frente a un mercado estadounidense valorado en 13.480 millones. Eso equivale al 0,461% del total. En cerveza, el peso fue aún menor: 19,2 millones de dólares sobre un mercado de 35.900 millones, un 0,053%. En cerveza sin alcohol, la cuota canadiense fue del 0,823%, con 4,8 millones sobre 583,4 millones. En bebidas espirituosas, el volumen sí fue mayor: 673 millones de dólares, un 1,848% de un

mercado de 36.410 millones.

Esas cifras ayudan a entender por qué el efecto puede ser desigual dentro del negocio de bebidas. En vino corriente, el hueco dejado por Canadá parece limitado por su baja cuota y por la existencia de oferta estadounidense y de otros orígenes. Para importadores, distribuidores y operadores con contratos transfronterizos, aun así, la medida puede alterar compras, precios y planificación logística en un momento ya tensionado por los aranceles previos.

Donde el golpe puede sentirse más es en las bebidas espirituosas. Según los datos citados en el análisis económico, Estados Unidos registra en esa categoría un déficit comercial de 495,7 millones de dólares con Canadá, muy por encima del resto de partidas afectadas. Las exportaciones canadienses a Estados Unidos están dominadas por licores y cordiales, con 385,7 millones, y por whiskies de estilo canadiense, con 207,9 millones en conjunto. Son productos de consumo final, no simples insumos industriales, por lo que el cambio puede llegar con más rapidez al lineal y a la carta de bares y restaurantes.

El vino también tiene una excepción de peso: el icewine. Canadá es el principal productor mundial de este tipo de vino, mientras que la producción estadounidense es pequeña y se concentra en zonas como Finger Lakes y Michigan, donde depende de episodios de frío muy concretos. Históricamente, China ha absorbido más de un tercio de las exportaciones canadienses de icewine y Estados Unidos ha sido el segundo destino, con alrededor del 23,5%. Esa diversificación da margen a los exportadores canadienses, mientras que el comprador estadounidense que busca ese producto concreto tiene menos sustitutos reales.

Para el sector de bebidas, ese punto es relevante porque el veto no afecta por igual a todas las categorías. En vino generalista, la incidencia comercial de Canadá es baja. En icewine y en algunas bebidas espirituosas, el mercado es más estrecho y la sustitución resulta menos sencilla. Eso puede traducirse en más incertidumbre para importadores especializados y en revisiones de precios o de surtido si el cierre se mantiene.

Los datos de transporte sugieren, sin embargo, que la disputa todavía no ha alterado de forma profunda el conjunto de los flujos entre ambos países. El índice de volumen ferroviario de contenedores cargados entre Canadá y Estados Unidos de SONAR mostró, entre el 8 de febrero y finales de agosto, una bajada aproximada del 10% en su línea de tendencia. El retroceso fue gradual. Tras el anuncio del pasado 8 de septiembre, el indicador cayó con fuerza desde niveles en la franja de los 900 puntos hasta 601 ese mismo día, pero el descenso duró poco: en una semana y media regresó por encima de 960 y después volvió al rango de 750 a 900 en el que se había movido buena parte del año.

En carretera, SONAR registró otra señal en Buffalo, uno de los corredores más activos del tráfico con Canadá. La tasa de rechazo de cargas subió de alrededor del 12% a mediados de junio a algo más del 20% a comienzos de septiembre, y después se situó en el 18,41%. En Canadá, en cambio, el índice nacional de rechazos bajó desde cerca del 7,5% en febrero hasta el 3,57%, mientras el índice de volumen de carga aumentó de unos 13.700 puntos a 14.475. Ese cruce de datos apunta a que parte del movimiento puede responder también a factores estacionales y a cambios de capacidad, no solo a la disputa comercial.

Otro elemento que complica la lectura está en la estructura del comercio bilateral. En cuatro de las siete categorías incluidas en la lista analizada, Estados Unidos mantiene superávit con Canadá; es decir, vende más de lo que compra incluso en partidas sometidas ahora a veto. En vino, ese saldo a favor de Estados Unidos fue de 41,8 millones de dólares en 2025. En lácteos y suero, el superávit estadounidense alcanzó los 33,6 millones. La excepción clara vuelve a ser bebidas espirituosas, donde el desequilibrio corre en la dirección contraria.

La pelea comercial llega además a un mercado de automoción muy integrado entre los dos países, algo que explica por qué Washington y Ottawa han elegido productos con capacidad de presión política pero con una huella limitada en el conjunto de la economía. En bebidas, la lectura es parecida: el efecto agregado puede ser pequeño en el mercado estadounidense, pero el daño puede ser directo para nichos concretos, en especial para importadores de spirits canadienses y para compradores de icewine, un producto con poca oferta alternativa en Estados Unidos.