vinetur

El veto de Estados Unidos ahoga al alcohol canadiense por las barreras entre provincias

Los monopolios provinciales impiden a pequeños productores compensar en Canadá la caída del mercado estadounidense

martes 29 de septiembre de 2026



La entrada en vigor este martes, 29 de septiembre, del veto de Estados Unidos a muchas importaciones de alcohol canadiense está dejando al sector con un problema añadido dentro de sus propias fronteras: la dificultad para vender entre provincias.

Según informa Reuters, productores de whisky, ginebra, cerveza y vino sostienen que las normas provinciales y el peso de los monopolios públicos sobre la venta de alcohol limitan su capacidad para sustituir en Canadá los ingresos que perderán en el mercado estadounidense.

John Cote, propietario de la destilería Black Fox, en Saskatchewan, había confiado en apoyarse en el impulso de “comprar canadiense” surgido durante la guerra comercial con Estados Unidos para elevar las ventas de su whisky y su ginebra artesanales. Pero llevar sus botellas a estanterías de otras provincias no está resultando sencillo. Cote aseguró a Reuters que en un acto reciente en Ontario vendió whisky, aunque perdió dinero con cada botella por los trámites administrativos y por una demora de tres semanas hasta obtener el permiso.

Varios fabricantes consultados por la agencia describen un mapa regulatorio fragmentado que complica el paso de una provincia a otra. A ello se suma que muchas provincias controlan la venta de alcohol a través de monopolios y, de acuerdo con esos productores, muestran poco interés por incorporar referencias de fuera que resten espacio a las elaboradas en su propio territorio. “Todo el mundo dice que deberíamos apoyar los productos canadienses. Pero, por parte de los gobiernos, se queda en palabras”, afirmó Cote.

La presión sobre estas empresas ha aumentado por el peso del mercado estadounidense en sus cuentas. La asociación Spirits Canada señala que cerca de la mitad de los destilados producidos en el país se exportan y que el 93% de ese volumen tiene como destino Estados Unidos. El vino y la cerveza también cruzan la frontera, aunque en cantidades menores. Para el sector de bebidas, esto significa un golpe directo sobre el whisky canadiense y otros espirituosos, con posibles cambios en el embotellado, la logística y las rutas comerciales, además de dejar al descubierto hasta qué punto las barreras internas limitan el crecimiento dentro del propio país.

Las nuevas medidas de Washington permiten todavía la entrada de muchas bebidas alcohólicas a granel y sin embotellar, pero prohíben el whisky embotellado y la mayor parte de las bebidas alcohólicas envasadas. Analistas y destiladores dijeron a Reuters que las grandes marcas internacionales dueñas de algunas de las etiquetas

canadienses más conocidas, como Crown Royal, Canadian Club y J.P. Wiser’s, podrían trasladar parte del embotellado a Estados Unidos y así esquivar el veto. Esa salida, sin embargo, queda fuera del alcance de buena parte de las pequeñas destilerías, que embotellan en sus instalaciones o en plantas próximas, por lo que, en la práctica, quedan fuera del mercado estadounidense.

Lauchie MacLean, propietario de la destilería de whisky Glenora, en Nueva Escocia, explicó que estados como Nueva York, California e Illinois suponen alrededor de un tercio de sus ventas. Su intención era enviar un cargamento de single malt antes del plazo del 29 de septiembre, pero el comprador se echó atrás por los aranceles del 50% que Estados Unidos ya había impuesto el 22 de agosto a ciertas exportaciones canadienses. “Ese pedido está en el tanque, en nuestro muelle, y no irá a Estados Unidos en bastante tiempo”, dijo MacLean a Reuters. A su juicio, el margen para cubrir ese hueco con ventas en otras provincias es limitado por el alto coste que asumen los pequeños productores para acceder a mercados regulados y controlados a nivel provincial.

El veto estadounidense llegó después de que las conversaciones mantenidas el pasado agosto entre el presidente Donald Trump y el primer ministro Mark Carney terminaran sin acuerdo. Tras ese fracaso, Washington aplicó restricciones a muchas bebidas alcohólicas canadienses, además de a motocicletas y productos lácteos. Las dos partes acumulan rondas de aranceles desde comienzos de 2025, cuando la mayoría de las provincias canadienses bloquearon la entrada de alcohol de Estados Unidos en respuesta a las primeras medidas de Trump.

Las trabas al comercio entre provincias también están interfiriendo en la agenda económica de Carney. Reuters recuerda que el primer ministro prometió suprimir esas barreras después de su elección el año pasado, con la idea de reducir la dependencia de Canadá respecto a Estados Unidos, su principal socio comercial. La pasada semana presentó una propuesta legislativa para acelerar aprobaciones de proyectos de recursos naturales y hacer la economía del G7 más eficaz.

En julio, nueve de las diez provincias canadienses pactaron un sistema para permitir la venta directa al consumidor de bebidas alcohólicas en cualquier punto del país. Ese acuerdo no abre, sin embargo, las estanterías de las tiendas, un canal que los productores consideran básico para lograr volumen de ventas. Un portavoz de Dominic Leblanc, ministro responsable del comercio interior, defendió ese acuerdo y señaló que Ottawa ya ha retirado todas las barreras federales al comercio interno, al tiempo que ha pedido a las provincias que hagan lo mismo. Eve Loignon-Giroux, portavoz del ministro, declaró a Reuters que se trata de un avance con valor, aunque “queda mucho por hacer”, más aún cuando Estados Unidos está cambiando su política comercial e imponiendo nuevos aranceles a bienes canadienses.

Expertos del comercio de bebidas dijeron a Reuters que la capacidad de simplificar las normas depende en gran medida de las provincias, pero recordaron que muchas de ellas son propietarias y gestoras de las tiendas y almacenes de alcohol, de modo que tienen pocos incentivos para modificar el sistema. En Columbia Británica y Ontario, las dos principales zonas productoras de vino del país, ven poco interés por facilitar la entrada de referencias de otras provincias.

Jeff Guignard, presidente de Wine Growers British Columbia, afirmó que llevar los vinos de su provincia a las estanterías del resto de Canadá ha sido un proceso “muy complicado” y “muy difícil”. Añadió que, en muchos casos, a un consumidor canadiense le resulta más fácil comprar vino de Europa o de Australia que vino producido en otra provincia del país. A su juicio, la situación obliga a reformar el sistema para crear un verdadero mercado canadiense del vino y de las bebidas alcohólicas.