vinetur

Dan Aykroyd avisa de que el veto de Estados Unidos amenaza la supervivencia de Crystal Head Vodka

La excepción para envases de más de cuatro litros deja fuera a la mayor parte de su negocio

jueves 1 de octubre de 2026



Dan Aykroyd ha advertido de que la prohibición de Estados Unidos a las importaciones de alcohol canadiense, en vigor desde este martes, 29 de septiembre, pone en riesgo la continuidad de Crystal Head Vodka, la empresa con sede en Toronto de la que es cofundador y accionista mayoritario, y puede afectar al empleo ligado a su actividad y a su red de distribución en territorio estadounidense.

El actor y empresario hizo esa valoración en declaraciones a CNN, donde explicó que la medida anunciada por Donald Trump el pasado 8 de septiembre alcanza a la cerveza, el vino y los destilados procedentes de Canadá. La Administración de Estados Unidos presentó la decisión como una respuesta al “trato discriminatorio” que, a su juicio, recibe el alcohol estadounidense en el mercado canadiense.

Aykroyd sostuvo que su compañía se mueve entre dos opciones: parar la actividad, despedir personal y cerrar acuerdos con socios comerciales, o seguir operando con pérdidas. En esa entrevista llegó a afirmar que la prohibición “matará” a su marca. Crystal Head Vodka fue fundada en 2008 y es conocida por sus botellas con forma de calavera, un formato muy ligado a su imagen en tiendas, bares y restauración.

El diseño y el tamaño de esos envases explican buena parte del problema. La restricción deja fuera al whisky y a los licores canadienses cuando se venden en recipientes de más de cuatro litros, una excepción que beneficia a una parte del negocio exportador de Canadá hacia Estados Unidos. Aykroyd explicó que ese margen apenas sirve a Crystal Head, porque su vodka se comercializa sobre todo en botellas de tres litros o menos, que sí quedan afectadas por el veto.

La relación comercial no termina en el productor. Una alianza sectorial que agrupa a 59 organizaciones estadounidenses del alcohol y la hostelería avisó de que la medida puede alterar las cadenas de suministro, reducir la oferta disponible para el consumidor y elevar los costes para bares, restaurantes y comercios. En un mercado del tamaño del estadounidense, el cierre a bebidas canadienses puede trasladarse a importadores, distribuidores y locales que trabajan con referencias de ese país, incluido el vino, con efectos sobre precios, surtido y planificación de compras.

Aykroyd citó además a varios socios de Crystal Head en Estados Unidos que, a su juicio, notarán el golpe de forma directa. Mencionó distribuidores y operadores en Nueva Jersey, Texas, Illinois, Misuri, Virginia, Ohio y Pensilvania. También describió Indianápolis como uno de los mercados más sólidos de la marca. Su argumento es que el perjuicio no se limita a la fábrica en Canadá, sino que alcanza a empresas estadounidenses que obtenían margen con la venta de ese vodka premium.

El actor canadiense mantuvo, aun así, un tono favorable a la negociación. Señaló que su empresa aceptaría un ajuste del 10% al 15%, pero consideró punitivo un arancel del 50%. Esa referencia introduce otra derivada del conflicto comercial abierto entre ambos países: para muchas bebidas, no solo importa la existencia o no de una prohibición, sino también el nivel de gravamen que se aplique a cada categoría y formato, porque de ello dependen la viabilidad de la importación y el precio final en barra o lineal.

Aykroyd pidió una conversación directa entre Trump y el primer ministro canadiense, Mark Carney, para intentar cerrar el choque comercial. Incluso ofreció en tono de broma llevar cajas de su vodka a la inauguración del nuevo salón de baile proyectado por el presidente estadounidense si las dos partes alcanzan un acuerdo.

Pese a la dureza de sus palabras sobre el efecto de la medida en su empresa, Aykroyd aseguró que mantiene la confianza en una salida pactada que permita reabrir el paso del alcohol canadiense al mercado de Estados Unidos.