vinetur

Importadores de bebidas canadienses preparan una demanda contra el veto de Trump en Estados Unidos

La prohibición veta parte del alcohol canadiense incluso con un arancel adicional del 50%

domingo 11 de octubre de 2026



Los importadores estadounidenses de bebidas canadienses preparan una acción judicial contra las restricciones impuestas por la Administración de Donald Trump, mientras los productores de vino y destilados de EE UU siguen perdiendo ventas en Canadá. La Wine & Spirits Shippers Association informó este viernes, 9 de octubre, de que Liberty Justice Center prevé impugnar a finales de octubre las medidas aplicadas en virtud de la Sección 338 de la Ley Arancelaria de 1930.

La asociación precisó que el proceso se está preparando y que no existe todavía una resolución judicial ni una suspensión de las restricciones. Tampoco identificó a los demandantes ni aportó un número de procedimiento. Su intención, añadió, es pedir amparo para importadores más allá de las empresas que finalmente aparezcan como parte en la causa, e invitó a las compañías afectadas a mostrar su interés en participar.

El conflicto comercial dio un paso más el 29 de septiembre, cuando entró en vigor una proclamación presidencial que excluye del mercado estadounidense determinadas bebidas alcohólicas canadienses. La medida llegó después de que Washington aplicara en agosto aranceles adicionales del 50% a algunos productos canadienses. En los artículos afectados por la prohibición, pagar el arancel no basta: por regla general, la mercancía no puede entrar en Estados Unidos.

La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de EE UU comunicó a los importadores que rechazará las entradas prohibidas, incluidos los intentos de enviar esos productos a depósitos aduaneros o zonas francas. Los artículos importados antes de la fecha límite pueden recibir un trato distinto y seguir sujetos al recargo previo del 50%. El efecto práctico depende de la clasificación arancelaria y del formato del envío.

Ese detalle es relevante para distribuidores, tiendas, bares y restaurantes. Una empresa que compre whisky canadiense embotellado no puede dar por hecho que su siguiente pedido solo será más caro. Si el producto entra en una categoría vetada, no llegará a los lineales. En cambio, algunas expediciones a granel siguen pudiendo cruzar la frontera, algo que beneficia a operadores que importan para embotellar o transformar en territorio estadounidense.

La propia Wine & Spirits Shippers Association sostiene que el vino a granel puede seguir entrando, aunque con el recargo del 50%, y que ciertos destilados a granel quedan fuera tanto de la prohibición como de ese recargo. La asociación avisa, no obstante, de que no se trata de una exención general y de que cada operación exige revisar con cuidado el código arancelario y el alcance exacto de la norma.

Mientras tanto, los productores estadounidenses llevan más de un año notando el golpe en Canadá. La coalición Toasts Not Tariffs cifra en un 87% la caída de las exportaciones de vino de EE UU a ese país, desde unos US$456 millones hasta US$60 millones, después de las restricciones provinciales canadienses iniciadas en marzo de 2025. La pérdida equivale a unos US$396 millones en ventas exteriores.

La misma coalición calcula que las exportaciones estadounidenses de destilados a Canadá bajaron un 70%, desde US$232 millones hasta US$72 millones. Son otros US$160 millones menos. El grupo insiste en que ambas cifras responden a las decisiones adoptadas en Canadá y no a la prohibición estadounidense del 29 de septiembre, ya que se trata de dos flujos comerciales distintos: uno afecta a las ventas de EE UU en el mercado canadiense y el otro a la entrada de producto canadiense en EE UU.

El origen inmediato del pulso estuvo en las provincias canadienses. El 4 de marzo de 2025, Ontario ordenó a la Liquor Control Board of Ontario dejar de comprar productos estadounidenses y retirarlos de sus tiendas, de su catálogo en internet y de los canales mayoristas. La LCBO señaló entonces que comercializaba más de 3.600 referencias procedentes de 35 estados y que había vendido hasta C$965 millones al año en producto estadounidense. Quebec también retiró artículos de EE UU y otras provincias adoptaron restricciones a medida que avanzaba la disputa arancelaria.

Las respuestas provinciales no han sido uniformes. Según fuentes sectoriales y estadounidenses citadas por la coalición, Alberta y Saskatchewan levantaron más tarde sus vetos al alcohol de EE UU. Saskatchewan volvió a endurecer su postura después de los aranceles estadounidenses de agosto y, desde el 8 de septiembre, aplica un recargo adicional del 50% a las nuevas compras de bebidas alcohólicas de origen estadounidense. En la práctica, esa fórmula no elimina automáticamente todos los

productos del mercado, pero sí encarece su venta y puede reducir la demanda.

El Gobierno de Trump basa sus medidas en la Sección 338 de la Ley Arancelaria de 1930, una norma de casi un siglo de antigüedad que permite imponer derechos de hasta el 50% contra países que discriminen al comercio de EE UU y, en determinadas condiciones, autoriza también exclusiones a la importación. El Center for Strategic and International Studies y Associated Press han señalado que esa disposición no se había usado antes para fijar aranceles presidenciales.

Washington mantiene que las políticas canadienses sobre alcohol discriminan a las bebidas estadounidenses al retirarlas de los canales de venta mientras siguen disponibles productos de otros países. Las autoridades canadienses sostienen, por su parte, que las medidas provinciales fueron una respuesta a aranceles previos de EE UU. Ese choque de argumentos estará en el centro de cualquier litigio.

Liberty Justice Center ya ha llevado a los tribunales otros programas arancelarios de Trump. En febrero, el Tribunal Supremo de EE UU anuló aranceles impuestos al amparo de la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional. El grupo también recurrió gravámenes posteriores aplicados bajo la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 y obtuvo un fallo favorable en primera instancia en mayo, aunque el procedimiento siguió abierto. Aun así, este nuevo caso plantea preguntas distintas. Associated Press informó de que algunos juristas creen que la Sección 338 pudo quedar desplazada por leyes posteriores, mientras otros entienden que su redacción concede un amplio margen al presidente.

Incluso si los importadores obtuvieran una resolución favorable sobre la prohibición, eso no implicaría el regreso automático al comercio sin cargas. La proclamación de septiembre prevé restablecer el arancel del 50% sobre los bienes para los que una eventual sentencia invalide el veto de entrada. Por eso, el resultado del litigio puede modificar las restricciones sin devolver de forma inmediata el marco anterior.

La exposición de Canadá al mercado estadounidense también es elevada. Spirits Canada calcula que las exportaciones canadienses de destilados a EE UU alcanzaron unos US$948,6 millones en 2025, alrededor del 93% del valor total exportado por el sector. La patronal añade que casi la mitad de la producción depende de la demanda

estadounidense. También cifra en unos US$5.800 millones la aportación del sector al PIB canadiense y en cerca de 48.800 los empleos equivalentes a tiempo completo vinculados a esta actividad.

Las empresas más pequeñas pueden tener menos margen de maniobra. Un gran grupo que envíe producto a granel y embotelle en EE UU dispone de opciones que no siempre están al alcance de una destilería que vende botellas terminadas con su propia marca y su propio etiquetado. Esa diferencia también se traslada al lado estadounidense, donde importadores con catálogos muy especializados tienen menos sustitutos inmediatos que los grandes distribuidores.

Toasts Not Tariffs, que reúne a 59 organizaciones nacionales y estatales, ha advertido de que las represalias van más allá de productores y exportadores. La coalición sostiene que restaurantes, bares y comercios dependen de surtidos procedentes de ambos países y que las restricciones alteran la planificación de compras antes de la campaña de fin de año. También recuerda que la economía estadounidense del vino y los destilados mueve unos US$573.000 millones y está ligada a alrededor de 3,5 millones de empleos, aunque esas cifras reflejan el peso total del sector y no las pérdidas concretas de esta disputa.

Para el negocio de las bebidas, el efecto no se limita a los aranceles. Las trabas cambian el acceso a los mercados, la logística y la distribución, y pueden llevar a importadores y hosteleros a sustituir parte de su oferta por referencias locales o de otros países si el producto habitual deja de llegar o se encarece. Ese ajuste no es automático: en alcohol intervienen licencias, redes de mayoristas, contratos y hábitos de compra que tardan tiempo en rehacerse.

En paralelo al posible recurso judicial, sigue abierta la vía política. El 21 de septiembre, Toasts Not Tariffs pidió a Trump que restableciera el acceso del vino y los destilados de EE UU a las tiendas canadienses y evitara medidas que perjudiquen a las empresas estadounidenses de hostelería. Spirits Canada también ha reclamado una vuelta al comercio previsible y sin aranceles en bebidas alcohólicas. Este jueves, 8 de octubre, el representante comercial de EE UU, Jamieson Greer, afirmó que continuaban las conversaciones de alto nivel con responsables canadienses, aunque Washington mantenía su posición negociadora.