vinetur

# Las bebidas alcohólicas suben en Bolsa ante la expectativa de menos aranceles en Estados Unidos

El nuevo reparto de poder en el Capitolio alimenta una política comercial menos dura para vino, cerveza y destilados

martes 10 de noviembre de 2026



El cambio de control en el Congreso de Estados Unidos ha reactivado la expectativa de un alivio arancelario para el negocio del vino, la cerveza y los destilados, un sector que arrastra dos años de presión sobre márgenes y ventas. Por ahora, esa expectativa no se ha traducido en una rebaja ya aprobada, pero sí ha tenido un reflejo inmediato en el mercado.

Tras conocerse los resultados electorales, varias compañías de bebidas alcohólicas subieron en Bolsa. Diageo, el grupo británico propietario de marcas como Guinness y Smirnoff, y Brown-Forman, dueño de Jack Daniel’s y Chambord, registraron alzas de más del 5%. También avanzaron Anheuser-Busch, Molson Coors Beverage Co., Boston Beer Co. y Constellation Brands, importadora en Estados Unidos de conocidas cervezas mexicanas. La lectura del mercado es que el nuevo reparto de poder en el Capitolio podría abrir la puerta a una política comercial menos dura para el sector.

Esa reacción llega después de varios episodios de tensión comercial. En octubre, Estados Unidos siguió adelante con un plan para vetar casi 1.000 millones de dólares en importaciones procedentes de Canadá, con restricciones a la entrada de productos lácteos, motocicletas y bebidas alcohólicas. La iniciativa buscaba castigar la respuesta canadiense a los aranceles aplicados por Washington a bienes estadounidenses, aunque un gravamen del 50% ya limitaba buena parte de esas categorías.

Dentro de ese paquete, las bebidas alcohólicas representan la mayor parte de los 967 millones de dólares de importaciones canadienses que quedarían afectadas. Para el sector de bebidas, esto importa por una razón directa: si parte de esos aranceles se rebaja, podrían bajar los costes de importación y cambiar las condiciones comerciales para proveedores internacionales de vino y otras bebidas con presencia en el mercado estadounidense.

El precedente más reciente sigue pesando en las empresas. En 2025, tiendas canadienses retiraron bebidas alcohólicas de Estados Unidos de sus estanterías después de que Donald Trump anunciara un arancel del 25% sobre casi todas las importaciones procedentes de México y Canadá. El Distilled Spirits Council, asociación empresarial del sector, advirtió entonces de un “gran daño” para las compañías estadounidenses y sus trabajadores, y avisó de que la represalia canadiense

empeoraría la situación dentro del país.

A la presión comercial se suma un cambio de fondo en el consumo. Gallup informó de que en 2025 el 54% de los adultos de Estados Unidos dijo beber alcohol. Ese nivel queda un punto por debajo del mínimo anterior, registrado en 1958, y lejos del 67% anotado en 2022. El ajuste no se limita a Estados Unidos y complica los planes de grupos que ya venían revisando su oferta y su estructura de negocio.

Durante 2026, además, el encarecimiento de la cerveza, el vino y los licores se ha unido al de otros productos habituales en la cesta de compra estadounidense. Cuando suben los gravámenes y el transporte, parte de esa factura acaba trasladándose al consumidor final, lo que presiona las ventas de fabricantes, importadores, distribuidores y hostelería.

Una encuesta reciente de Zappi entre 1.000 estadounidenses que beben alcohol refleja hasta qué punto el precio está modificando hábitos. El 65% afirmó que toma bebidas en casa antes de salir para gastar menos fuera. Esa práctica, asociada a menudo a universitarios con poco presupuesto, aparece también entre adultos como una forma de ajustar el gasto en un momento de precios altos.