vinetur

La prohibición del licor canadiense en Estados Unidos no impulsa las ventas del whiskey estadounidense

Los consumidores cambian a cócteles en lata y tequila en lugar de comprar bourbon

jueves 12 de noviembre de 2026



La prohibición de importar licor canadiense a Estados Unidos no está dando, por ahora, el efecto que esperaba la Casa Blanca sobre los productores locales. Los primeros datos disponibles muestran que la caída del whisky canadiense no se ha traducido en un aumento del whiskey estadounidense, sino en un desvío del consumo hacia otras bebidas.

En septiembre, el volumen de whisky canadiense cayó en más de 15.000 cajas respecto al mismo mes del año anterior en los 18 estados de Estados Unidos donde las ventas de licor dependen de agencias públicas, según la National Alcohol Beverage Control Association (NABCA). En ese mismo periodo, el whiskey estadounidense no absorbió ese hueco: su volumen bajó un 0,1%, aunque su facturación subió un 0,8%. El conjunto de las bebidas espirituosas avanzó un 3,2%.

La mejora fue a otras categorías. Los cócteles en lata subieron cerca de un 29% y el tequila avanzó un 9,5%, de acuerdo con la NABCA. Para el sector de bebidas, la lectura es clara: una barrera comercial puede restar ventas a una categoría sin garantizar que el consumidor pase a otra similar fabricada en el país. Ese movimiento puede acabar dañando exportaciones, ingresos fiscales y ventas de varias ramas del mercado al mismo tiempo.

Chris Swonger, presidente ejecutivo del Distilled Spirits Council of the United States (DISCUS), lo resume de forma tajante: “No hay ningún beneficio para los productores estadounidenses con la prohibición de importación”. Su organización, la principal patronal del sector en Estados Unidos, entiende que la medida castiga a destilerías de ambos lados de la frontera sin dar una ventaja real a las empresas locales.

La propia experiencia canadiense apunta en esa dirección. En marzo de 2025, la mayoría de las provincias canadienses retiró de sus tiendas públicas el vino y las bebidas espirituosas de Estados Unidos como respuesta a los aranceles impulsados por Donald Trump. Marcas como Jack Daniel’s o el bourbon de Kentucky desaparecieron de muchos lineales. Aun así, Swonger asegura que no hubo un repunte de las bebidas canadienses. Según cifras sectoriales difundidas entonces, las ventas de destilados elaborados en Canadá bajaron un 6,3% en las primeras semanas del boicot, pese a la salida de los productos estadounidenses.

El golpe para los productores de Estados Unidos sí fue severo. DISCUS informó de que las exportaciones de whiskey estadounidense a Canadá se hundieron un 57% en 2025, hasta 33 millones de dólares. Swonger eleva la pérdida general de exportaciones del sector hacia Canadá al 73%.

Washington ha aplicado ahora la misma lógica en sentido contrario. La prohibición estadounidense entró en vigor a las 00.01 del 29 de septiembre, al amparo de la sección 338 de la Ley Arancelaria de 1930. Antes de esa fecha, ya estaba en marcha un arancel del 50% en agosto. La Casa Blanca justificó la medida al afirmar que Canadá había mantenido e incluso ampliado su discriminación contra el alcohol de Estados Unidos.

Trump planteó la disputa en agosto como una relación de dependencia favorable a Washington. Sin embargo, los datos de septiembre apuntan a otra cosa: una intervención administrativa puede sacar botellas del mercado, pero no obliga al consumidor a cambiar de preferencia.

Además, la orden tiene una excepción con efectos directos sobre el mercado. La prohibición afecta al envasado, no a las marcas. Los envíos en recipientes de más de cuatro litros quedan fuera, y Crown Royal, la marca de whisky canadiense más vendida en Estados Unidos, ya llega a granel y se embotella en territorio estadounidense. Swonger considera positiva esa salvedad porque mantiene empleo en las plantas de embotellado de Estados Unidos y recuerda que la relación entre ambos sectores está muy entrelazada.

Los productores canadienses más pequeños, que embotellan en origen y no tienen esa vía alternativa, son los más expuestos. Según los datos citados por DISCUS, cerca del 93% de las exportaciones de bebidas espirituosas de Canadá tuvo como destino Estados Unidos el año pasado.

El daño al whisky canadiense ya se apreciaba antes de la prohibición total. La NABCA informó de que en julio sus ventas bajaron en todos los estados bajo control público. En agosto, con el arancel del 50% ya en vigor, el volumen cayó un 12,7%. En el último año, el whisky canadiense es la gran categoría que más ha retrocedido dentro del mercado de destilados analizado por esta entidad.

Pero el bourbon y el resto del whiskey estadounidense tampoco atraviesan una etapa favorable. DISCUS cifra en un 1,8% la caída de sus ventas internas en 2024 y en otro 0,9% el descenso de 2025. En los estados con control público, su volumen baja un 3% en el último año. A escala nacional, los datos mayoristas publicados el 27 de octubre muestran que el whiskey de Estados Unidos seguía en negativo hasta septiembre.

Swonger atribuye esa falta de trasvase a que el whisky no funciona como un producto intercambiable. El consumidor que busca whisky canadiense, escocés o irlandés no pasa de forma automática al bourbon si una de esas opciones desaparece. En muchos casos, cambia de categoría. El avance de los cócteles listos para beber refuerza esa idea y añade presión a un segmento, el del whiskey, que ya venía perdiendo tracción antes de esta disputa.

La patronal estadounidense también subraya que el alcohol se ha convertido en una pieza de presión dentro de conflictos comerciales que no nacieron en esta industria. Swonger sitúa ese punto de inflexión en junio de 2018, cuando la Unión Europea respondió a los aranceles estadounidenses sobre el acero con gravámenes al whiskey americano. Desde entonces, el sector, a su juicio, opera en un mercado menos previsible.

Aun así, conviene matizar el alcance de las cifras más recientes. Los datos de septiembre solo incluyen dos días completos bajo la prohibición total, ya que la medida empezó al final del mes. El informe de octubre de la NABCA, previsto para comienzos de diciembre, será el primer retrato de un mes entero bajo el nuevo régimen comercial.

Hay otro elemento que limita el efecto de la decisión de Washington. El problema de fondo no está solo en Ottawa. Canadá no mantiene ahora aranceles de represalia sobre cerveza, vino o bebidas espirituosas de Estados Unidos, según el listado vigente de contramedidas. La barrera principal está en las provincias, que gestionan sus propios sistemas de venta de alcohol y deciden qué compran y qué ponen en sus estanterías.

Ocho de las diez provincias siguen sin adquirir alcohol estadounidense. Saskatchewan, una de las dos que todavía lo venden, impuso un recargo del 50% el 8 de septiembre, una medida que la Casa Blanca citó al justificar la prohibición. En Columbia Británica, el primer ministro provincial, David Eby, dijo en julio que no contemplaba el regreso del

alcohol de Estados Unidos a las tiendas de la provincia.

Esa distribución de competencias complica cualquier salida rápida. La presión del Gobierno federal estadounidense recae sobre Ottawa, pero la reapertura de los lineales depende en buena parte de los primeros ministros provinciales.

En las últimas semanas han aparecido algunas señales de distensión. El pasado 1 de noviembre, el primer ministro canadiense, Mark Carney, afirmó que había mantenido una conversación constructiva con Trump y que los negociadores trabajarían para lograr un acuerdo en las semanas siguientes. Trump habló entonces del “concepto” de un pacto.

Swonger dice confiar en que las bebidas espirituosas de Estados Unidos vuelvan a las estanterías provinciales canadienses y, a cambio, se levante la prohibición a las importaciones canadienses. La industria, añade, pide volver a un marco de arancel cero y sin barreras comerciales.

El calendario aprieta. La campaña de Navidad concentra una parte muy alta de las ventas anuales para las destilerías y los distribuidores de ambos países. Con diciembre ya cerca, el sector espera tanto el siguiente dato de ventas como la evolución de las conversaciones entre Washington y Ottawa.