vinetur

El comercio exterior del whisky de Estados Unidos sigue cayendo pese al repunte en la Unión Europea

Sazerac gana cuota con una política de precios bajos en un mercado aún en retroceso

jueves 26 de noviembre de 2026



La industria de las bebidas alcohólicas sigue bajo presión por los cambios en los hábitos de consumo, los episodios geopolíticos y la incertidumbre sobre los aranceles. En ese escenario, el comercio exterior de whisky de Estados Unidos mantiene una evolución negativa. Un análisis de Panjiva cifra en un 11,8% la caída interanual de las exportaciones estadounidenses de whisky y en un 11,2% el descenso de las importaciones en los doce meses hasta septiembre de 2026.

El dato general, sin embargo, oculta diferencias por mercados. Las ventas de whisky de Estados Unidos a la Unión Europea aumentaron un 65,7% en ese mismo periodo, después del aplazamiento indefinido de los aranceles a las importaciones estadounidenses en la UE. Ese repunte apunta a una recuperación del flujo comercial hacia Europa, aunque no compensa por sí solo la bajada del conjunto de las exportaciones.

En el mercado estadounidense también hubo cambios arancelarios. Panjiva señala que se retiraron los gravámenes aplicados al whiskey irlandés y que después se impusieron aranceles a Canadá. Aun así, las importaciones procedentes de Canadá no se resintieron: subieron un 7,2% en el tercer trimestre de 2026. Pese a ese avance, el cambio de aranceles todavía no ha corregido la caída general de las compras estadounidenses de whisky al exterior.

Dentro de ese panorama, Sazerac avanza por encima del resto del sector. Panjiva indica que la compañía se ha convertido en el mayor proveedor de bebidas espirituosas de Estados Unidos gracias a una estrategia de precios bajos. Las importaciones vinculadas a Sazerac crecieron un 42,7% interanual en los doce meses hasta octubre de 2026.

El whisky fue el principal motor de ese aumento. Las importaciones de esta categoría asociadas a Sazerac subieron un 69,1%. También avanzaron el vodka y el grupo de espirituosos, licores y cordiales. En el caso del vodka, no obstante, el ritmo fue mucho menor que un año antes, cuando había registrado un salto del 429,3%.

Panjiva considera que parte del avance de Sazerac puede responder a una corrección tras la caída de importaciones ligada a los aranceles en el ejercicio anterior, más que a una mejora orgánica de la demanda. Esa lectura encaja con la debilidad del mercado

en términos agregados: algunas empresas ganan peso, pero el comercio total de whisky sigue en retroceso.

Para productores y distribuidores de bebidas, también en vino, cerveza y licores, estos movimientos pueden servir para revisar destinos de exportación, niveles de inventario y planes de distribución. La evolución reciente muestra que un cambio arancelario puede reactivar un mercado como la UE en poco tiempo, mientras el balance total en Estados Unidos continúa a la baja.

La lectura que deja el comercio del whisky es que la demanda no se mueve de forma uniforme y que la política comercial sigue teniendo un efecto directo sobre los flujos entre países. Con esa combinación de consumo cambiante, tensión geopolítica y cambios en los aranceles, importadores y exportadores tienen menos margen para planificar con referencias estables.