vinetur

Las ventas de bebidas espirituosas estadounidenses en Canadá caen un 66% tras los aranceles y la retirada de productos

La medida afecta a marcas como Jack Daniel’s y agrava las tensiones comerciales entre ambos países a la espera de un acuerdo

miércoles 23 de julio de 2025



Las ventas de bebidas espirituosas estadounidenses en Canadá han caído un 66% tras la imposición de aranceles por parte del gobierno canadiense como respuesta a las medidas comerciales adoptadas por el expresidente estadounidense Donald Trump. Esta situación ha provocado que marcas conocidas, como Jack Daniel’s, desaparezcan de los estantes en muchas tiendas del país.

La Asociación Canadiense de Comercio ha publicado datos que muestran el impacto de la decisión tomada por Canadá después de que Trump impusiera aranceles del 25% a productos canadienses, aunque no incluyó bebidas alcohólicas en esa lista. Como respuesta, Canadá aplicó sanciones equivalentes a productos estadounidenses, entre ellos las bebidas alcohólicas. Además, la mayoría de los gobiernos provinciales canadienses, que controlan la venta de alcohol a través de monopolios estatales, retiraron los productos estadounidenses de sus tiendas. Esta medida sigue vigente en casi todo el país, salvo en Alberta y Saskatchewan, donde se han relajado las restricciones.

Brown-Forman, propietaria de la marca Jack Daniel’s, ha sido una de las empresas más afectadas. Su director ejecutivo, Lawson Whiting, señaló en su momento que la retirada de bebidas estadounidenses por parte de las provincias canadienses era “peor que un arancel” y calificó la reacción como “desproporcionada” frente a los gravámenes impuestos por Trump.

Entre el 5 de marzo y finales de abril, las ventas en valor de bebidas espirituosas estadounidenses en Canadá descendieron un 66,3% respecto al mismo periodo del año anterior. En ese mismo intervalo, el total de ventas de bebidas espirituosas en Canadá bajó un 12,8% en términos de valor. Las importaciones procedentes de países distintos a Estados Unidos también sufrieron una caída del 8,2%. Por su parte, las ventas de bebidas producidas en Canadá disminuyeron un 6,3%, lo que refleja cierta cautela por parte del consumidor ante la inflación.

El sector pide mantener el comercio abierto entre ambos países. Cal Bricker, director ejecutivo de Spirits Canada, explicó que la industria norteamericana de bebidas espirituosas está muy conectada y que la retirada inmediata y continuada de productos estadounidenses supone un problema serio para los productores tanto canadienses como estadounidenses. Bricker subrayó la importancia fundamental de mantener relaciones comerciales abiertas y recíprocas para beneficiar a consumidores, empresas y a los ingresos públicos en ambos países.

Las negociaciones comerciales entre Estados Unidos y Canadá continúan mientras se acerca la fecha límite fijada por Trump para hacer permanentes sus barreras arancelarias. El plazo vence el 1 de agosto y ambas partes buscan llegar a un acuerdo antes de esa fecha para evitar mayores consecuencias económicas.