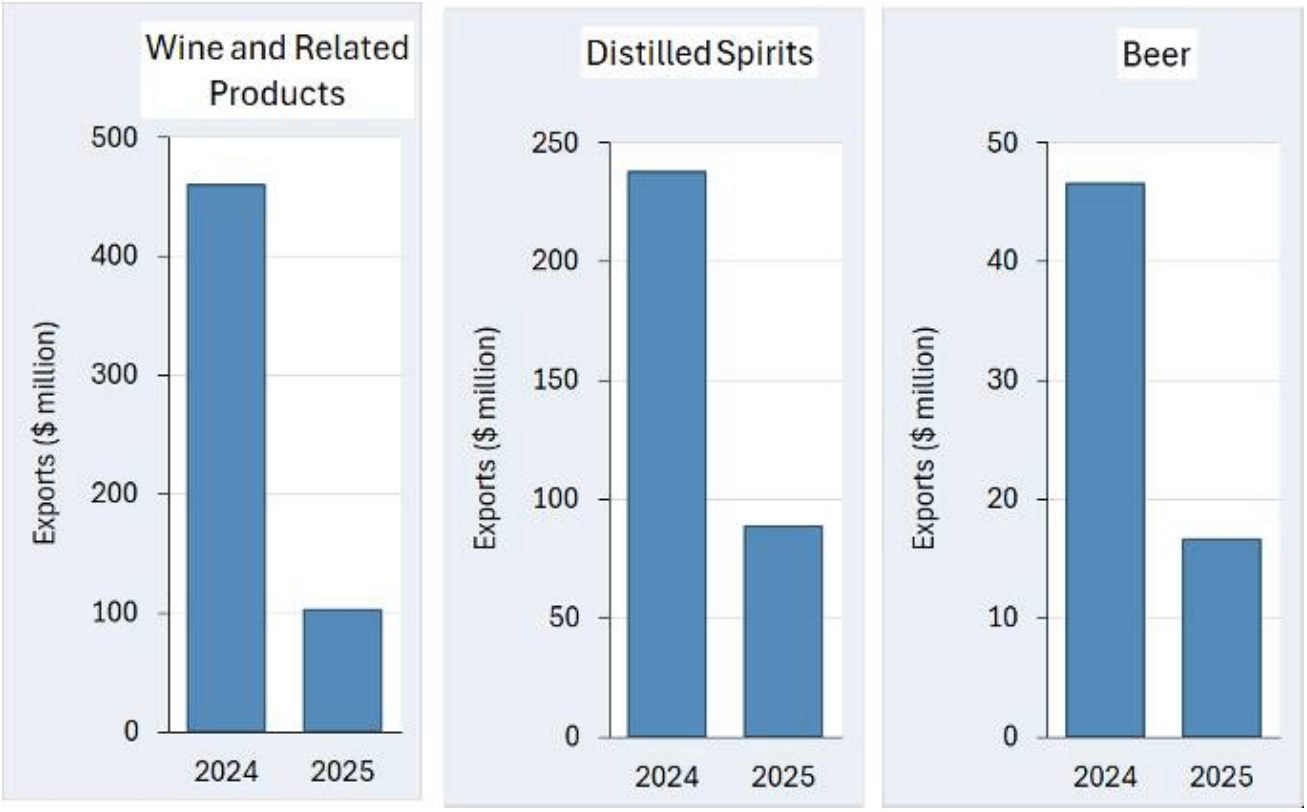
vinetur

El veto canadiense a las bebidas alcohólicas de Estados Unidos hunde un 72% las exportaciones

La retirada forzada de cerveza, vino y licores estadounidenses deja pérdidas millonarias y evidencia la fragilidad del comercio bilateral

jueves 9 de abril de 2026



El comercio de bebidas alcohólicas entre Estados Unidos y Canadá ha sufrido una caída abrupta tras la escalada de tensiones comerciales entre ambos países. Canadá, que durante años fue uno de los principales destinos para las exportaciones estadounidenses de cerveza, vino y bebidas espirituosas, ha cambiado su política de

importación en respuesta a las medidas arancelarias impuestas por Washington.

En febrero de 2025, el Gobierno de Estados Unidos anunció la aplicación de aranceles amplios sobre productos canadienses. Un mes después, Canadá respondió con aranceles sobre una variedad de bienes estadounidenses, incluyendo bebidas alcohólicas. Sin embargo, la reacción canadiense no se limitó a los aranceles. Varias provincias, entre ellas Ontario, Quebec, Columbia Británica y Nueva Escocia, ordenaron a sus organismos reguladores del alcohol dejar de comprar y vender cerveza, vino y bebidas espirituosas procedentes de Estados Unidos. Esta decisión supuso la retirada inmediata de estos productos tanto en tiendas físicas como en plataformas digitales.

La medida tuvo un impacto directo en las exportaciones estadounidenses. Según datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, las ventas de vino y productos relacionados a Canadá pasaron de 460 millones de dólares en 2024 a 103 millones en 2025, lo que representa una reducción del 77,6%. Las exportaciones de bebidas espirituosas bajaron un 62,7%, pasando de 238 millones a 89 millones. En el caso de la cerveza, el descenso fue del 64,4%, con una caída desde los 47 millones hasta los 17 millones. En conjunto, las exportaciones estadounidenses de alcohol a Canadá se redujeron un 72%, lo que supone una pérdida total de 536 millones de dólares.

Esta situación afectó no solo a las empresas exportadoras y distribuidoras estadounidenses, sino también a los agricultores que suministran materias primas como maíz, cebada o uva. El sector agrícola estadounidense depende en parte del mercado canadiense para dar salida a su producción destinada a la elaboración de bebidas alcohólicas.

La decisión canadiense también influyó en el comportamiento del consumidor local. Al desaparecer los productos estadounidenses de las estanterías, muchos compradores optaron por alternativas nacionales o procedentes de otros países. Esto benefició temporalmente a productores canadienses y a importadores no estadounidenses.

Aunque algunas provincias suavizaron posteriormente estas restricciones y permitieron el regreso limitado de ciertos productos estadounidenses, la situación puso en evidencia la vulnerabilidad del comercio internacional cuando los gobiernos controlan la distribución y venta minorista. El episodio demostró que las disputas comerciales

pueden afectar directamente al acceso al mercado y no solo al precio final mediante aranceles.

El caso también sirvió como advertencia para otros sectores agrícolas y alimentarios que dependen del comercio exterior y cuyas cadenas logísticas están integradas entre ambos países. La rapidez con la que se modificaron décadas de relaciones comerciales muestra cómo las decisiones políticas pueden alterar el flujo habitual de bienes y afectar tanto a productores como a consumidores.

Las fuentes consultadas incluyen informes del Departamento de Agricultura estadounidense y análisis económicos publicados por organizaciones sectoriales y centros de investigación especializados en comercio internacional y agricultura.