vinetur

Estados Unidos impone un arancel inédito del 50% a importaciones canadienses

La medida alcanza bienes por 20.000 millones de dólares y elimina la protección del origen CUSMA

martes 28 de julio de 2026



Estados Unidos ha activado una herramienta legal de 1930 que no se había usado nunca para imponer aranceles y aplicará un recargo adicional del 50% a una lista de bienes canadienses valorados en torno a 20.000 millones de dólares al año. La medida afecta también a bebidas alcohólicas y, dentro de los listados anexos, figura el vino junto a otros productos como cemento, muebles, textiles, maquinaria o palos de hockey.

La decisión parte de tres proclamaciones firmadas por el presidente de Estados Unidos el pasado 20 de julio. El recargo se aplicará a las mercancías despachadas para consumo, o retiradas de almacén para consumo, a partir de las 00.01 horas de la costa este de Estados Unidos del próximo 19 de agosto. BLG, firma jurídica que analiza el caso, señala que las proclamaciones se presentan como una respuesta a la supuesta “discriminación” canadiense contra exportaciones estadounidenses.

El nuevo gravamen se apoya en la llamada Section 338 de la Tariff Act de 1930, una disposición heredada del periodo Smoot-Hawley. Esa norma permite al presidente imponer derechos de hasta el 50% a importaciones procedentes de un país si considera que discrimina al comercio de Estados Unidos. BLG subraya que no existe constancia pública de que esa vía se haya utilizado realmente para imponer aranceles desde al menos 1949.

La novedad no está solo en la base legal. También cambia uno de los elementos que habían marcado la disputa comercial entre ambos países desde marzo de 2025: el origen CUSMA deja de servir como protección para los productos incluidos en estas listas. En la práctica, aunque una mercancía cumpla las reglas del tratado entre Estados Unidos, Canadá y México, seguirá sujeta al nuevo 50% si aparece en los anexos.

Según BLG, ese punto rompe por primera vez el vínculo entre cumplimiento de origen y alivio arancelario que había ordenado buena parte del conflicto comercial reciente. Hasta ahora, muchas medidas estadounidenses habían dejado fuera a bienes canadienses con trato preferencial bajo CUSMA. Con la Section 338 eso desaparece para las partidas afectadas.

Las proclamaciones se presentan formalmente en torno a tres ámbitos, automóviles, alcohol y lácteos, pero su alcance va mucho más allá. Los anexos incluyen alimentos, productos de madera, papel, textiles, maquinaria, muebles y bienes de consumo. BLG interpreta que Washington ha diseñado las listas en función de la exposición exportadora canadiense y no como una réplica exacta sector por sector.

Hay exclusiones. Quedan fuera energía, potasa, minerales críticos, pescado y mercancías ya sujetas a aranceles bajo la Section 232, entre ellas automóviles, acero, aluminio, madera y productos farmacéuticos cuando ya estén cubiertos por ese otro régimen. No se trata de una exención general, sino de una regla para evitar acumulación de gravámenes sobre un mismo producto.

La Casa Blanca cifra el perjuicio alegado en unos 5.600 millones de dólares por pérdida de exportaciones estadounidenses de automóviles y en 582 millones por bebidas alcohólicas. BLG pone en duda el ajuste entre esas cifras y un recargo uniforme del 50%, que es el máximo previsto por la ley, aplicado sobre un universo cercano a los 20.000 millones de dólares en productos en muchos casos ajenos a esos sectores.

La disputa viene de lejos. El origen político se sitúa el 25 de noviembre de 2024, cuando el entonces presidente electo anunció que impondría un arancel del 25% a todos los bienes procedentes de Canadá y México vinculado al fentanilo y a la frontera. El 1 de febrero de 2025 firmó la orden ejecutiva 14193 para aplicar ese gravamen a casi todos los bienes canadienses, con un tipo del 10% para ciertos recursos energéticos. Tras una suspensión negociada de 30 días, entró en vigor el 4 de marzo de 2025.

Pocos días después apareció una excepción decisiva: los bienes con derecho a trato preferencial por origen CUSMA quedaron fuera. Eso obligó a muchas empresas a revisar certificaciones y contenido regional porque productos que antes entraban con arancel NMF cero sin reclamar preferencia pasaron a necesitar documentación para evitar pagar el 25%.

En paralelo, Washington fue ampliando aranceles sectoriales bajo la Section 232 por motivos de seguridad nacional. En marzo de 2025 llegaron los del acero y aluminio; después los del automóvil y sus componentes mediante la Proclamation 10908, con efecto desde el 3 de abril de 2025 para vehículos y antes del 3 de mayo de 2025 para piezas; más tarde se añadieron cobre, vehículos medianos y pesados en octubre de 2025, madera y productos farmacéuticos. En esos casos tampoco existía una exclusión permanente para bienes conformes con CUSMA.

El pasado 20 de febrero, el Tribunal Supremo de Estados Unidos resolvió en el caso Learning Resources v. Trump que la IEEPA no autoriza aranceles amplios sobre importaciones. Esa sentencia anuló la pieza central del esquema aplicado en 2025 y abrió dudas sobre devoluciones ya pagadas. La respuesta del Gobierno estadounidense fue recurrir a otras bases legales: primero aranceles temporales del 10% bajo la Section 122 del Trade Act de 1974, limitados a 150 días salvo prórroga del Congreso y con amplias exenciones para bienes conformes con CUSMA; después investigaciones aceleradas bajo la Section 301; y ahora esta recuperación de la Section 338.

BLG recuerda además que este mes Estados Unidos rechazó renovar CUSMA en su forma actual durante la primera revisión conjunta del acuerdo. El tratado sigue vigente, pero esa decisión abre revisiones anuales hasta su vencimiento previsto en 2036 y convierte cada nueva medida arancelaria en un elemento más dentro de la negociación.

Canadá respondió desde el inicio con contramedidas propias. El 4 de marzo de 2025 impuso aranceles del 25% sobre bienes estadounidenses por valor de 30.000 millones de dólares canadienses, incluidos alimentos, vino, espirituosos, cerveza, electrodomésticos, ropa, cosméticos, pasta y papel. Estaba prevista una segunda fase hasta cubrir 155.000 millones. El 12 de marzo añadió otros 29.800 millones en respuesta al acero y aluminio estadounidenses.

El 9 de abril de 2025 Ottawa sumó recargos del 25% sobre vehículos completos estadounidenses no conformes con CUSMA y ciertas piezas. Esas medidas sobre automoción son una parte central del argumento estadounidense actual sobre supuesta discriminación canadiense.

Al mismo tiempo, Canadá articuló mecanismos para aliviar el impacto interno mediante remisiones arancelarias cuando no hubiera suministro alternativo nacional o no estadounidense o cuando existieran efectos económicos graves. Ese esquema incluyó alivios temporales para fabricación, envases alimentarios y bebidas y suministros ligados a salud pública y seguridad.

El giro llegó el pasado 1 de septiembre, cuando Canadá retiró los aranceles retaliatorios sobre bienes estadounidenses cubiertos por CUSMA, alrededor del 90% del total importado desde Estados Unidos según cobertura, con el objetivo de acompasar las exenciones estadounidenses y reabrir negociaciones. Mantuvo, sin embargo, las contramedidas sobre acero, aluminio y automóviles mientras siguieran vigentes los gravámenes sectoriales estadounidenses.

A finales del año pasado también endureció contingentes arancelarios sobre acero importado desde países sin tratado de libre comercio al reducirlos al 20% del volumen registrado en 2024 para proteger a productores nacionales frente al desvío comercial provocado por las medidas estadounidenses.

En el terreno provincial apareció otro foco directo para el sector bebidas. Casi todas las autoridades provinciales y territoriales responsables del monopolio público del alcohol retiraron productos estadounidenses de sus estanterías públicas. La proclamación estadounidense sobre bebidas alcohólicas apunta precisamente a esas decisiones provinciales.

BLG sostiene que ahí surge uno de los puntos jurídicos más discutibles: Washington atribuye al conjunto de Canadá decisiones comerciales adoptadas por monopolios provinciales sin un proceso previo visible ante la International Trade Commission ni consultas colaborativas específicas. La propia Section 338 está ubicada dentro del marco legal relacionado con esa comisión y le asigna funciones informativas sobre discriminación comercial, pero no está claro si su intervención era un requisito previo o solo un cauce consultivo.

También hay dudas sobre cómo encaja esta norma antigua con instrumentos posteriores como la Section 301. BLG considera defendible que el Congreso creó después mecanismos más modernos y con trámites definidos precisamente para tratar prácticas extranjeras que perjudiquen o discriminen al comercio estadounidense. Si se acepta esa lectura, usar ahora la Section 338 como atajo dejaría sin efecto práctico parte del procedimiento exigido por esas leyes posteriores.

En materia comercial internacional, las nuevas tarifas chocan con compromisos asumidos por Estados Unidos tanto en CUSMA como en la OMC. BLG entiende que unos derechos del 50% aplicados solo a Canadá superan los tipos consolidados bajo el artículo II del GATT y plantean además problemas bajo la cláusula NMF del artículo I al dirigirse exclusivamente contra un socio concreto.

Canadá ya había abierto frentes legales antes. En marzo de 2025 pidió consultas ante la OMC por los aranceles basados en IEEPA y por los relativos al acero y aluminio. El 3 de abril de ese mismo año inició otro procedimiento ante la OMC contra los gravámenes estadounidenses al automóvil bajo Section 232 por posible incompatibilidad con el GATT de 1994. Estados Unidos respondió invocando la excepción de seguridad nacional del artículo XXI.

BLG prevé nuevos litigios tanto ante tribunales estadounidenses como en mecanismos comerciales internacionales. En Estados Unidos da por hecho que habrá demandas porque se trata de una delegación amplia, poco definida y nunca usada para medidas económicas tan extensas. Aun así, recuerda que incluso cuando los demandantes ganan tiempo después pueden persistir dudas prácticas sobre devoluciones o aplicación efectiva.

Para empresas exportadoras e importadoras queda menos de un mes antes del próximo 19 de agosto. La fecha relevante no es la del pedido ni necesariamente la del envío transfronterizo sino la entrada para consumo aduanero o retirada desde almacén aduanero para consumo. Eso obliga a revisar clasificación arancelaria línea por línea porque un cambio técnico puede decidir si un producto paga un recargo adicional del 50% o queda fuera.

También será necesario revisar contratos comerciales e Incoterms para determinar quién asume ese nuevo pago: productor canadiense, importador estadounidense o distribuidor posterior. En bebidas alcohólicas esa cuestión puede trasladarse rápidamente al precio final o reducir márgenes en toda la cadena si alguna parte absorbe parte del impacto.

Para el sector bebidas el efecto potencial va más allá del vino incluido en las listas. Un recargo adicional del 50% puede elevar el coste de importación en Estados Unidos para referencias canadienses afectadas, alterar precios mayoristas y minoristas y obligar a rehacer planes logísticos e inventarios antes incluso de que entren plenamente en vigor las nuevas condiciones comerciales. En un mercado donde distribución, promociones y surtido se pactan con meses de antelación, cualquier cambio brusco en aduanas puede modificar decisiones comerciales tanto en vino como en cerveza o destilados si aparecen partidas relacionadas dentro del alcance final aplicado por aduanas estadounidenses.

La propia estructura elegida por Washington añade presión negociadora porque la Section 338 no fija una caducidad automática como sí ocurría con la Section 122. BLG señala que las proclamaciones interpretan que estos aranceles pueden mantenerse indefinidamente salvo decisión presidencial en sentido contrario. Además, si el presidente concluye que la supuesta discriminación se mantiene o aumenta tras imponerlos, esa misma ley permite ir más lejos hasta excluir completamente productos del país afectado del mercado estadounidense.

Esa posibilidad convierte el techo legal no en un tipo superior al 50%, sino en un veto total a determinadas importaciones canadienses si la escalada continúa. Mientras tanto, Ottawa sopesa su respuesta entre nuevas contramedidas calibradas, acciones legales adicionales e intensificación negociadora dentro del marco CUSMA. Según recoge BLG, esa combinación ya tiene un precedente: ceder en parte sobre medidas simbólicas mientras mantiene presión selectiva sobre sectores concretos vinculados al conflicto principal.