vinetur

Estados Unidos golpea a Canadá con aranceles del 50% sobre 20.000 millones de dólares

Washington deja fuera sectores estratégicos y usa las tarifas como palanca negociadora con dudas legales sobre su recorrido

martes 28 de julio de 2026

La Casa Blanca anunció el pasado 20 de julio nuevos aranceles del 50% sobre importaciones canadienses por valor de 20.000 millones de dólares, con entrada en vigor prevista para el próximo 19 de agosto. Entre los productos afectados figuran las bebidas alcohólicas. La medida alcanza al 5,2% de las exportaciones canadienses a Estados Unidos y se apoya en la Sección 338 de la Ley Arancelaria de 1930, una base legal que Washington utiliza por primera vez contra un socio del acuerdo comercial de Norteamérica.

La decisión llega con un alcance limitado. Coface señala que Estados Unidos ha dejado fuera sectores de los que depende de forma directa, como el crudo, el gas natural, la potasa, el zinc, el níquel, el plomo y varios minerales considerados esenciales para su industria. La aseguradora de riesgo comercial cifra en el 63% la cuota canadiense en las importaciones estadounidenses de petróleo crudo, en cerca del 99% la del gas natural y en el 81% la de la potasa.

Marcos Carias, economista para Norteamérica en Coface, sostiene que Washington ha optado por gravar productos visibles desde el punto de vista político, pero sustituibles desde el punto de vista comercial. Entre ellos cita lácteos, vino y equipamiento de hockey. A su juicio, la selección busca aumentar la presión sobre Ottawa sin alterar cadenas de suministro que Estados Unidos considera básicas.

La Casa Blanca justifica los aranceles por lo que considera un trato discriminatorio de Canadá hacia automóviles, alcohol y productos lácteos estadounidenses, además de por las represalias comerciales impuestas por Ottawa el año pasado tras los aranceles aplicados por Washington a comienzos de 2025. Coface precisa que buena parte de esas represalias canadienses ya fueron retiradas desde septiembre de 2025, lo que reduce el margen del Gobierno canadiense para ofrecer nuevas concesiones en ese terreno.

En el caso del alcohol, la situación tiene una derivada propia. La restricción canadiense a la importación de bebidas espirituosas procedentes de Estados Unidos forma parte del argumento legal empleado por Washington para activar la Sección 338. Eso implica que, si Ottawa quiere sacar las bebidas alcohólicas de la lista arancelaria, no bastaría con avances generales en las conversaciones sobre el tratado entre Estados Unidos, México y Canadá. Tendría que modificar de forma específica esas limitaciones sobre las bebidas espirituosas estadounidenses.

Carias considera que esa exigencia complica una salida rápida para el Gobierno canadiense. En su análisis, es difícil ver qué puede ofrecer Ottawa a corto plazo para satisfacer a Washington. También apunta a la presión política interna sobre el primer ministro Mark Carney ante las elecciones previstas en octubre en Quebec, centro de la industria láctea canadiense, un sector especialmente sensible en cualquier negociación sobre apertura del mercado.

Pese al tono duro del anuncio, Coface no interpreta estas tarifas como una ruptura estructural del marco económico norteamericano. La firma entiende que se trata más bien de una herramienta negociadora. Carias afirma que los sectores más estratégicos han quedado al margen y que eso sugiere una maniobra para elevar la presión sin poner en riesgo intereses industriales propios.

La incertidumbre también afecta al recorrido jurídico de la medida. Al ser la primera vez que se invoca la Sección 338 para este tipo de paquete arancelario contra un socio del USMCA, Coface cree que su solidez legal no está garantizada y que acabará siendo examinada por los tribunales. La firma recuerda precedentes recientes en los que otras tarifas apoyadas en bases legales distintas terminaron anuladas y con reembolsos

posteriores.

La previsión central de Coface es que los aranceles entren en vigor el próximo 19 de agosto. No obstante, su duración dependerá del avance de las conversaciones bilaterales. La firma contempla que el periodo de gracia de 30 días pueda ampliarse o incluso que las medidas se retiren si hay progresos suficientes en las próximas semanas. Al mismo tiempo, advierte de que Canadá prepara represalias y de que Estados Unidos difícilmente dará marcha atrás sin obtener concesiones.

Si finalmente se aplican, los nuevos gravámenes afectarían al equivalente al 1,6% del PIB canadiense y al 0,03% del PIB estadounidense, según los cálculos de Coface. La aseguradora estima además que elevarían el tipo arancelario efectivo soportado por Canadá desde el 3,1% hasta el 5,3%, todavía por debajo de la media mundial del 6,5%.

Para los importadores, distribuidores y minoristas vinculados a bebidas alcohólicas y otros bienes incluidos en la lista, las próximas semanas serán determinantes. El calendario deja poco margen antes del próximo 19 de agosto y obliga a revisar pedidos, inventarios y precios ante una subida arancelaria del 50% si no hay cambios políticos o judiciales antes de esa fecha.

Coface opera desde hace 80 años en gestión del riesgo comercial y presta servicio a 100.000 clientes en cerca de 200 mercados. Desde esa posición, Carias resume la lógica del movimiento estadounidense como un intento de aumentar la presión sobre Canadá limitando al mismo tiempo los daños sobre sus propias cadenas de suministro.