vinetur

Estados Unidos y Canadá encaran un pacto para frenar los aranceles del 50% de Trump

El pacto incluiría concesiones canadienses y la retirada de nuevos gravámenes sobre vino, cemento y palos de hockey

lunes 17 de agosto de 2026



Estados Unidos y Canadá apuran las conversaciones para cerrar antes del próximo 19 de agosto un acuerdo que evite la entrada en vigor de los aranceles del 50% anunciados por el presidente Donald Trump sobre una parte de las importaciones

canadienses. Empresarios y especialistas en comercio que siguen las negociaciones afirman que las dos partes han acercado posiciones, aunque los detalles siguen abiertos y las reuniones de los últimos días han sido tensas.

La medida de Trump, amparada en la Sección 338, afectaría a productos canadienses como palos de hockey, vino y cemento. La inclusión del vino coloca al sector de bebidas entre los más expuestos a un posible encarecimiento del comercio bilateral. Si no hay pacto, los nuevos gravámenes pueden alterar precios, compras y suministro para bodegas, importadores, distribuidores y hostelería a ambos lados de la frontera.

Dan Ujczo, abogado especializado en comercio en Columbus, dijo que ve probable una solución total o parcial que frene los aranceles de la Sección 338. A su juicio, la dirección de las conversaciones apunta a una salida negociada porque ambas partes quieren un acuerdo.

Los aranceles de la Sección 338 solo se aplicarían al 5% de los 382.000 millones de dólares en bienes canadienses que Estados Unidos importó el año pasado. Aun así, ejecutivos consultados durante las conversaciones sostienen que un gravamen del 50% bastaría para dañar la confianza entre los dos socios y poner en riesgo la continuidad de un espacio comercial norteamericano con reglas comunes.

Las personas que siguen la negociación sostienen que el pacto que ahora toma forma podría combinar concesiones arancelarias de Canadá con compromisos en energía, defensa y minerales críticos. A cambio, Washington dejaría sin efecto los nuevos aranceles de la Sección 338 y aliviaría parte de las cargas que ya pesan sobre el acero y el aluminio canadienses.

Si ese entendimiento se cierra, también daría impulso a la renegociación del acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá, firmado en 2020 durante el primer mandato de Trump. Además, la Casa Blanca evitaría otro litigio sobre el alcance de los poderes arancelarios del presidente.

El origen del nuevo choque está en julio, cuando Trump recurrió a la Sección 338, una disposición de una ley de 1930 que apenas se había puesto a prueba, para amenazar con esos aranceles. El presidente sostuvo que las represalias canadienses frente a los

gravámenes de 2025 suponían una discriminación injustificada contra los productos estadounidenses. Al mismo tiempo, Washington quería empujar a Ottawa a abrir la revisión del tratado norteamericano.

En Canadá, la amenaza llega en un momento político delicado. Trump ha repetido en los últimos meses sus burlas sobre convertir al país vecino en el estado número 51 de Estados Unidos, y nuevos aranceles pueden agravar el malestar contra Washington. El primer ministro Mark Carney ha dicho que “todas las opciones están sobre la mesa” si la Administración estadounidense adopta más medidas comerciales.

Flavio Volpe, presidente de la Asociación de Fabricantes de Componentes de Automoción de Toronto, advirtió de que, si no hay un acuerdo amplio, el Gobierno canadiense puede verse obligado a responder por razones políticas y alejar durante años una paz comercial estable entre los dos países.

La relación bilateral, tradicionalmente casi libre de aranceles, se ha ido deteriorando a base de represalias durante el último año. Responsables de la Administración, entre ellos el secretario del Tesoro, Scott Bessent, y el principal negociador comercial de Trump, Jamieson Greer, reprochan a Ottawa que respondiera el año pasado a los aranceles del llamado Liberation Day. En Washington recuerdan que solo Canadá y China contestaron de esa forma. El Gobierno canadiense replica que tenía derecho a hacerlo después de que Estados Unidos elevara las barreras a sus exportaciones.

La Casa Blanca sostiene que la reacción canadiense castigó de forma injusta a tres ramas de actividad estadounidenses: alcohol, automóvil y lácteos. En marzo de 2025, la mayoría de las provincias canadienses, entre ellas Ontario, retiraron de las tiendas públicas los vinos y bebidas espirituosas de Estados Unidos después de que Trump impusiera aranceles a bienes canadienses al alegar que Ottawa no había frenado la entrada de fentanilo ilícito en territorio estadounidense.

Canadá respondió además con un arancel del 25% sobre algunos automóviles de Estados Unidos. Ese paso alteró una industria que mueve vehículos semiterminados entre los tres países antes de concluir la producción. Trump también ha protestado por el acceso preferente que los quesos europeos tienen en Canadá frente a productos similares de Estados Unidos.

Las conversaciones actuales buscan evitar una ruptura comercial con un coste elevado y abrir la puerta a negociaciones formales con Ottawa para revisar el USMCA. Washington ya había iniciado hace meses contactos con México sobre posibles cambios en ese acuerdo, pero no había hecho lo mismo con Canadá. Un pacto antes del plazo cambiaría esa situación.

Jake Colvin, presidente del National Foreign Trade Council, organización que agrupa a empresas como Caterpillar, Coca-Cola y Oracle, cree que el resultado servirá o bien para recuperar confianza y preparar más avances en el tratado norteamericano, o bien para añadir otra fuente de fricción en una relación que puede deteriorarse con rapidez.

Carney ha dejado claro que quiere un arreglo completo y no un pacto limitado. Quienes siguen las conversaciones afirman que los negociadores tratan de ajustar las exigencias de Trump a lo que la política interna canadiense puede aceptar.

Además de los aranceles, las dos partes hablan de cooperación en energía y defensa. Entre los asuntos sobre la mesa figuran la posible participación canadiense en el escudo antimisiles Golden Dome impulsado por Trump y compras de cazas F-35. Washington también busca asegurar el acceso a suministros canadienses de minerales críticos para reducir su dependencia de China.

Para Ottawa, uno de los objetivos básicos es rebajar el 25% que Estados Unidos aplica al acero y al aluminio por motivos de seguridad nacional al amparo de la Sección 232, una disposición de la ley comercial de 1962. Esas medidas podrían pasar a una combinación de aranceles y cupos de importación.

Canadá también podría obtener un alivio en la madera, un asunto con mucho peso político en el país. Ejecutivos del sector sostienen que una revisión anual rutinaria del Departamento de Comercio puede reducir en torno a 10 puntos porcentuales los derechos antidumping que gravan esas exportaciones hacia Estados Unidos.

La tensión comercial ya ha saltado al terreno político. A comienzos de agosto, Trump calificó de “desagradables” a los dirigentes canadienses en un discurso en Las Vegas. Carney respondió aplicando el mismo adjetivo a la relación comercial entre los dos países.

Oxford Economics calcula que unos aranceles permanentemente más altos tras la ruptura del USMCA restarían 1 billón de dólares a la economía de Estados Unidos en un periodo de 10 años. Beth Burke, directora del Canadian American Business Council, que promovió ese estudio, avisó de que lo que está en juego no es teórico y tiene consecuencias directas para estadounidenses y canadienses.