



El primer ministro canadiense, Mark Carney, anuncia que su país responderá “dólar por dólar” a los gravámenes decretados por Washington a partir del 8 de septiembre

Canadá y Estados Unidos intensifican su guerra comercial con aranceles recíprocos

MACARENA VIDAL LIY
JAIME PORRAS FERREYRA
Washington /Montreal

El breve respiro que se dieron Estados Unidos y Canadá en sus negociaciones sobre aranceles ha quedado en nada. Las conversaciones fracasaron en la noche del viernes y ayer el primer ministro canadiense, Mark Carney, confirmó que a partir del día 8 de septiembre su país impondrá gravámenes recíprocos, dólar por dólar, a los productos estadounidenses. También amaga con llevar las represalias al terreno de la energía, tabú hasta ahora, mientras que Washington ya ha empezado a aplicar desde ayer sus nuevos impuestos a las importaciones desde el país vecino. La escalada en el deterioro en una de las principales relaciones comerciales del mundo está servida.

“Hemos dado este paso tras pensarlo mucho”, apuntó el antiguo responsable del banco central británico. “Somos conscientes de que esto subirá los costes y reducirá las opciones para los canadienses”, además de afectar a empresas y Estados estadounidenses que se ven atrapados en medio de la disputa, agregó.

La nueva guerra comercial entre los dos países afecta también a la capacidad de colaborar entre dos vecinos que hasta la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca habían sido ejemplo de relación armoniosa entre dos países. Estos impuestos canadienses a las importaciones de EE UU afectarán a productos como el acero, los lácteos, los electrodomésticos, el papel, productos electrónicos y equipos agrícolas, entre otros.

A su vez, Estados Unidos impone desde ayer gravámenes del 50% a cientos de productos canadienses, desde material eléctrico a equipamiento para jugar al hockey, pasando por licores o madera. “Canadá impondrá aranceles equivalentes a los de Washington, dólar por dólar, con el fin de proteger a los trabajadores, los agricultores, las familias y las empresas canadienses”, informó Mark Carney. “No podemos aceptar lo que nos han ofrecido, y no les daremos lo que nos han pedido”, agregó el primer ministro.

En su cita con los medios, Mark Carney negó los comentarios de Jamieson Greer, representante comercial de EE UU, respecto a que los negociadores canadienses habían hecho exigencias de último minuto y habían reculado sobre puntos acordados. “Aclarámos lo que proponíamos y las respuestas estadounidenses no dejaron de decepcionarnos”, pre-



Donald Trump y Mark Carney, en la reunión del G7 en Evian-les-Bains (Francia) el 16 de junio. E. H. (GETTY)

cisó Carney. El político liberal dijo que Canadá analizará otras opciones con distintos niveles gubernamentales y órganos comerciales. A este respecto, hizo referencia al sector energético, de marcada importancia para el país vecino. “No creo que deseen que dejemos de enviar nuestra energía”, apuntó. Al optar por el ojo por ojo, el primer ministro canadiense asume un importante riesgo económico y político. Washington había amenazado con imponer otras medidas más duras si Canadá respondía a sus aranceles, algo que podría desencadenar una grave escalada en una guerra comercial que afecta a 900.000 millones de dólares y servicios entre los dos vecinos. Estados Unidos es el principal mercado para las exportaciones del país aledaño, que le suministra, entre otros productos, vehículos, repuestos de automóvil y petróleo. Canadá, a su vez, es el mayor comprador de bienes es-

tadounidenses solo por detrás de la Unión Europea, según los datos del Departamento de Comercio en Washington.

Pero Carney cuenta con el apoyo de una población entre la que el aprecio casi universal hacia EE UU ha descendido en picado tras el regreso de Trump al poder y las declaraciones del republicano en las que advierte de su interés en convertir a Canadá en el “Estado número 51” de su país. Una encuesta publicada esta semana encontraba que el 56% de los votantes canadienses reclaman que el Gobierno “adopte una postura de dureza y no haga más concesiones”. La ruptura comercial entre los dos países llega apenas cuatro días después de que Trump proclamara en un mensaje en redes sociales, en plena noche del martes, que las conversaciones habían arrojado progresos y se había llegado a un acuerdo de última hora para retrasar durante tres días la

aplicación de esos gravosos aranceles a los productos canadienses.

“He pausado durante tres días los aranceles del 50% en contra de Canadá, programados para entrar en vigor mañana (miércoles), debido a que Canadá y Estados Unidos, sujeto a la finalización de unos documentos, ¡han alcanzado un acuerdo!”, escribió el mandatario en su red social, Truth. Sin dar más detalles, el presidente agregó en su mensaje que el proyecto del oleoducto Keystone XL entre los dos países “estaría reviviendo”.

Ese plan, por el que Trump siente un gran interés, fue cancelado durante el mandato de Joe Biden por la oposición de las tribus nativas, entre otros, en los territorios afectados, donde se denunciaba el grave daño medioambiental que podría causar.

Relaciones tensas

Los aranceles han sido una de las herramientas preferidas por Trump para amenazar y negociar con todo tipo de países, incluidos sus principales socios diplomáticos y económicos. Eso ha tensado las relaciones con Canadá y México, naciones con las que Estados Unidos mantiene un pacto de libre comercio, el TMEC, fundamental para las tres economías. El mandatario, que presume de que la palabra “arancel” es una de sus “favoritas en la lengua inglesa”, llegó a amenazar en un momento dado con imponer más gravámenes a su vecino del norte por el humo que llegó a EE UU procedente de los feroces incendios que devastaron Canadá el mes pasado.

Trump justifica los aranceles contra su vecino del norte con el argumento de que son una represalia contra los que Canadá adoptó el año pasado. Pero es que esos gravámenes, a su vez, ya eran una respuesta a los que el Gobierno estadounidense había venido imponiendo desde la investidura del republicano. Para imponer los nuevos aranceles, el Gobierno estadounidense ha invocado la sección 338 de la ley arancelaria de 1930, en plena crisis tras el martes negro de 1929. Esos gravámenes se pueden aplicar sin necesidad de que el Departamento de Comercio lleve a cabo una investigación previa sobre las prácticas del país a castigar, y estar en vigor de modo indefinido.

A finales de julio, cuando planteó esos aranceles, Trump advirtió que incluirían también productos dentro del TMEC, aunque dejó fuera productos energéticos —sujetos a otra sección arancelaria— y bienes que EE UU considera clave, como algunos minerales. La orden ejecutiva de entonces incluye además un impuesto *ad valorem* de hasta el 50% para una amplia categoría de productos como aceites esenciales, miel, flores, semillas, productos químicos, textiles, maderas, papel, metales, maquinaria, y artículos de lujo. La nueva escalada en el desencuentro comercial entre los dos países llega cuando ambos, y México, deben negociar una actualización del T-MEC.

Washington impone desde ayer tasas del 50% a cientos de productos del vecino

“Hemos dado este paso tras pensarlo mucho”, afirma el político liberal