



Aranceles de Trump a Canadá y México podrían afectar a consumidores en EEUU

Por **PAUL WISEMAN**
Associated Press

Ene. 31, 2025 1:43 PM PT

[Share](#)

WASHINGTON — El impuesto del 25% que el presidente Donald Trump planea aplicar a las importaciones de Canadá y México a partir del sábado podría hacer subir el precio de todo, desde la gasolina y las camionetas pickup hasta los aguacates para el dip de guacamole para las fiestas del Super Bowl.

Los aranceles también serán causa de represalias. Doug Ford, el primer ministro —equivalente a gobernador— de Ontario, ya prometió contraatacar y retirará el alcohol estadounidense de los estantes de las tiendas de la provincia canadiense —una amenaza que no es vana: Canadá es el segundo mercado mundial de las bebidas destiladas de Estados Unidos, detrás de la Unión Europea de 27 naciones.

Los aranceles de Trump amenazan con hacer estallar el acuerdo comercial que él mismo negoció con los vecinos de Estados Unidos en su primer mandato. Su tratado entre Estados Unidos, México y Canadá —“el acuerdo comercial más justo, más equilibrado y beneficioso que jamás hayamos firmado”, declaró alguna vez Trump— supuestamente aportaría previsibilidad al comercio en Norteamérica al dar a las empresas la confianza para realizar inversiones.

Pero cuando se trata de Trump —el autoproclamado “hombre arancelario”— y su pasión por imponer impuestos a los productos extranjeros, nada es predecible ni está realmente resuelto.

“Los aranceles a esos niveles y en ese rango destruirían efectivamente el acuerdo que el propio Trump negoció y del que siempre se jacta”, señaló Scott Lincicome, analista comercial del libertario Instituto Cato.



El presidente dice que los gravámenes del 25% están diseñados para presionar a los dos vecinos de Estados Unidos para que hagan más para detener el flujo de inmigrantes indocumentados y de fentanilo hacia Estados Unidos.

Michael Robinet, de S&P Global Mobility, y muchos otros analistas sospechan que la amenaza arancelaria también tiene el propósito de lograr que Canadá y México acepten las demandas de Estados Unidos de realizar cambios en el T-MEC cuando llegue el momento de renovarlo el año próximo.

Robinet, director ejecutivo de consultoría automotriz en S&P Global, opinó que duda que Trump siga adelante con aranceles generalizados del 25% a todas las importaciones canadienses y mexicanas, lo que él califica como un enfoque de “shock al sistema” que congelará la economía norteamericana en un “invierno arancelario”. En cambio, agregó Robinet, Trump podría posponer o implementar gradualmente los aranceles, o eximir inicialmente a algunas industrias para mostrarle a Canadá y México cuánto peor podrían ponerse las cosas si no se sale con la suya.

Trump presionó a México y Canadá para que aceptaran el T-MEC hace cinco años, en parte para reducir el gran déficit comercial de Estados Unidos —la brecha entre lo que ese país vende y lo que compra.

No ha resultado así.

El déficit de Estados Unidos en el comercio de bienes con México se ha ampliado de 106.000 millones de dólares en 2019 a 161.000 millones de dólares en 2023, el último año completo para el cual hay cifras disponibles. Esto se debe en parte a que México ha reemplazado a China —atrapada en una guerra comercial en curso con Estados Unidos— como fuente de muchas importaciones hacia Estados Unidos: muebles, textiles, zapatos, computadoras portátiles y servidores de computadora, entre otros artículos.



La brecha comercial en bienes con Canadá también se ha disparado: de 31.000 millones de dólares en 2019 a 72.000 millones de dólares en 2023. El déficit refleja en gran medida las importaciones estadounidenses de energía canadiense.

“El T-MEC no ha cumplido con los objetivos que Trump estableció para él. Nuestro déficit comercial con Canadá y México es mayor de lo que era, considerablemente”, sostuvo Lori Wallach, directora del programa Rethink Trade (Repensar el Comercio) en el American Economic Liberties Project (Proyecto Estadounidense para las Libertades Económicas), una organización no partidista en contra de los monopolios y la concentración económica de poder, quien desde hace mucho tiempo ha sido crítica de los pactos de libre comercio de Estados Unidos. “Muchos empleos se han deslocalizado a México desde el T-MEC”.

Cuando llegue el momento de negociar la renovación del T-MEC el año próximo, se espera que Estados Unidos presione para que se establezcan normas que incentiven más a las fábricas a producir en Estados Unidos. Y podría buscar medidas enérgicas contra los productos chinos que se envían a través de México a Estados Unidos para evadir los aranceles que Trump y el expresidente Joe Biden impusieron a Beijing.

Estados Unidos hace ahora muchos más negocios —tanto exportaciones como importaciones— con Canadá y México que con China. En 2023, el comercio estadounidense de bienes y servicios con Canadá y México ascendió a más de 1,8 billones de dólares, en comparación con los 643.000 millones de dólares con China. Debido al T-MEC —y al acuerdo comercial regional que reemplazó en 2020—, la mayoría de los productos cruzan las fronteras de la región libres de aranceles.

Las amenazas de aranceles del 25% causan malestar en las salas de juntas corporativas. Si Trump sigue adelante con esto, los aranceles aumentarán de 1.300 millones a 132.000 millones de dólares al año para las importaciones de México a Estados Unidos y de 440 millones a 107.000 millones de dólares para las de Canadá, según la firma de consultoría e impuestos PwC.

Y nadie sabe si Trump realmente apretará el gatillo o cuánto tiempo permanecerán vigentes los aranceles si lo hace.



“Realmente ha sumido a la industria en este torbellino de ansiedad”, aseveró la abogada comercial Chandri Navarro, asesora sénior de Baker & McKenzie. “Lo que le gusta a la industria es la certeza. Tomas decisiones de producción, decisiones sobre la cadena de suministro, decisiones de compras a cinco años”.

Trump ve los aranceles como una solución para la mayoría de los problemas de la economía. Argumenta que recaudan dinero para los recortes en los impuestos a las ganancias y corporativos, alientan a las empresas a trasladar la producción a Estados Unidos y ofrecen una palanca útil para presionar a otros países para que hagan concesiones sobre el comercio y otros temas.

Ffuncionarios del gobierno de Trump también dicen que los críticos de los aranceles potenciales no deberían verlos de manera aislada, y argumentan que sus otras políticas, incluidas la reducción de impuestos y la flexibilización de las regulaciones, fortalecerán la economía.

Las empresas se apresuran a prepararse. Algunas compraron bienes y los enviaron a Estados Unidos con anticipación para evitar los aranceles. Otras calculan qué parte del costo pueden trasladar a sus clientes.

“Desafortunadamente, va a afectar a muchos consumidores”, advirtió Dave Evans, cofundador y director general de Fictiv, una empresa de San Francisco que ayuda a sus clientes a gestionar las cadenas de suministro de plásticos y metales. “Vimos esto en su primer mandato. Las empresas no absorben por completo un arancel”.

Canadá y México también se preparan.

Chrystia Freeland, la exministra de finanzas que representó a Canadá en las negociaciones del T-MEC, ha pedido represalias si Trump sigue adelante con los aranceles.



“Ser inteligente significa tomar represalias donde duele”, dijo Freeland, quien se postula para reemplazar al primer ministro Justin Trudeau. “Nuestro contragolpe debe ser dólar por dólar —y debe estar dirigido de manera precisa y dolorosa: los productores de naranjas de Florida, los productores de lácteos de Wisconsin, los fabricantes de lavavajillas de Michigan y muchos más”.

De la misma manera, la presidenta mexicana Claudia Sheinbaum prometió en noviembre que por cada arancel, habrá una respuesta equivalente.

El periodista de The Associated Press Josh Boak contribuyó a este despacho desde Washington.

[Aranceles de Trump a Canadá y México podrían afectar a consumidores en EEUU - Los Angeles Times](#)