

La pelea comercial entre EE. UU. y Canadá se amplía con nuevas prohibiciones

La disputa muestra la difícil decisión entre responder a la presión y proteger a las personas del dolor económico.



Una barrera fronteriza baja separa productos comerciales cotidianos, lo que sugiere una disputa creciente entre países vecinos.

Estados Unidos prohibirá la entrada al país de productos lácteos canadienses, la mayoría de las bebidas alcohólicas y motocicletas, según información de Associated Press publicada por PBS NewsHour. La Casa Blanca dijo el martes que la prohibición entrará en vigor en tres semanas. Llega después de que Canadá anunciara aranceles de represalia sobre \$20 billion en importaciones de EE. UU., es decir, impuestos aplicados a productos estadounidenses como respuesta a sanciones comerciales anteriores de EE. UU.

La medida importa porque Estados Unidos y Canadá no son rivales lejanos. Son vecinos, aliados militares y dos de los socios comerciales más conectados del mundo. Una guerra comercial entre ellos puede afectar a agricultores, trabajadores de fábricas, dueños de tiendas y consumidores de ambos lados de la frontera. También plantea una pregunta más grande: cuando un país poderoso usa presión comercial, ¿debería un aliado más pequeño ceder para evitar daños, o responder incluso si eso perjudica a corto plazo?

La medida más reciente de EE. UU. no es solo otro **arancel**. Un arancel hace que un producto importado sea más caro; una prohibición bloquea un producto del **mercado**. La Casa Blanca también tomó

medidas para mantener los productos canadienses fuera de grandes **contratos** del gobierno estadounidense a largo plazo. El presidente Donald Trump ordenó a la Administración de Servicios Generales, la agencia federal que maneja muchas compras y edificios del gobierno, declarar que los productos canadienses no pueden participar en esos contratos hasta que Canadá dé a los productos estadounidenses lo que la administración llamó “reciprocidad total y justa”.

El gobierno de Canadá ve la **disputa** de otra manera. El primer ministro Mark Carney dijo que la respuesta de Canadá es parte de un plan más amplio para reducir la **dependencia** de Estados Unidos. Canadá envía más del 70% de sus exportaciones a EE. UU., por lo que su economía está profundamente vinculada a los compradores estadounidenses. Esa conexión por lo general ha sido una fortaleza: facilita el comercio y ayuda a las empresas a planificar a través de una frontera compartida. Pero también puede convertirse en una debilidad si una parte cree que la otra está usando el acceso a su mercado como influencia.

La pelea actual surgió de desacuerdos de larga duración. EE. UU. y Canadá han discutido durante años sobre el mercado lácteo protegido de Cana-

dá, que limita la competencia extranjera para apoyar a los productores canadienses, y sobre **subsidi**os para la madera blanda. El 22 de agosto, EE. UU. impuso aranceles de 50% a cerca de 5% de las importaciones canadienses, diciendo que Canadá había tratado injustamente a las industrias estadounidenses de productos lácteos, bebidas alcohólicas y automóviles. Las provincias canadienses luego prohibieron la venta de algunos productos alcohólicos de EE. UU., y la Casa Blanca señaló eso como una razón para su nueva prohibición de bebidas alcohólicas canadienses.

La represalia de Canadá cubre cientos de productos estadounidenses, incluidos acero, aluminio, queso, aparatos, ropa, cosméticos y equipo agrícola. Las tasas son de 15%, 25% o 50%, según el producto. En conjunto, los aranceles cubren cerca de \$20 billion en productos estadounidenses, aproximadamente 6% de lo que Estados Unidos exportó a Canadá el año pasado. Esas cifras muestran tanto la seriedad como los límites de la pelea: los aranceles no cubren todo el comercio, pero son lo suficientemente grandes como para importar a industrias y comunidades específicas.

Para Canadá, la decisión es clara y difícil. Carney ha dicho que la represalia es necesaria porque Canadá no puede permitir que los productos de EE. UU. entren libremente mientras las empresas canadienses enfrentan **barreras** de EE. UU. También dijo que el país debe producir más en casa y ampliar el comercio en otros lugares. Canadá está explorando vínculos más cercanos con la Unión Europea, según un funcionario familiarizado con las conversaciones citado por AP. Esas opciones podrían incluir ampliar los acuerdos actuales o crear nuevas formas de cooperación, aunque no se ha elegido un modelo específico.

Pero cambiar los patrones comerciales no es fácil. Si una empresa canadiense ha pasado años ven-

diendo principalmente a clientes de EE. UU., encontrar nuevos compradores en el extranjero puede requerir tiempo, dinero y nueva infraestructura. Los trabajadores pueden enfrentar incertidumbre mientras las empresas se ajustan. Los consumidores también pueden pagar más si los aranceles y las prohibiciones limitan la competencia o aumentan los costos. Carney reconoció que la estrategia podría causar dolor a corto plazo, pero sostuvo que depender de un solo socio principal se había vuelto demasiado riesgoso.

Para Estados Unidos, el argumento de la administración también trata sobre influencia y justicia. Si EE. UU. cree que las reglas canadienses dejan fuera los productos estadounidenses, puede ver los aranceles y las prohibiciones como herramientas para forzar un mejor acuerdo. Quienes apoyan ese enfoque podrían decir que las negociaciones corteses no han resuelto problemas antiguos, y que un país con un mercado grande debería usar su poder de negociación. El riesgo es que la presión puede provocar rechazo, dañar la confianza y hacer que un aliado esté menos dispuesto a cooperar en el futuro.

Por eso esta pelea trata de más que queso, motocicletas o botellas en los estantes de las tiendas. La política comercial a menudo suena técnica, pero también es una prueba de las relaciones. Estados Unidos está tratando de forzar cambios al restringir el acceso a su mercado. Canadá está tratando de mostrar que no puede ser empujado a una dependencia más profunda. Cada lado dice que está defendiendo a sus trabajadores y su economía. La pregunta en disputa es si mantenerse firme ahora llevará a una asociación más justa después, o si ambos países terminarán pagando por una relación que se ha vuelto más difícil de reparar.

Escrito a partir del reportaje de PBS NewsHour.

PARA PENSAR

1. Cuando una economía más pequeña depende mucho de un vecino más grande, ¿es más prudente aceptar un trato injusto para evitar daños a corto plazo, o tomar represalias y arriesgar más dolor económico?

2. ¿Son los aranceles y las prohibiciones de importación herramientas legítimas para hacer más justo el comercio, o por lo general castigan a las personas equivocadas?

3. ¿Qué información necesitarían antes de decidir qué país tiene el argumento más fuerte en esta pelea comercial?

La pelea comercial entre EE. UU. y Canadá se amplía con nuevas prohibiciones

A E P X I O R A I A D D A O O I E A
N P X E M O E N E I R P D N D T S N
I I E P P T O B B O N P C P D T O R
T L X R O L N A S O B D C J I E A A
K C B A R R E R A S N E I O U E A O
C T R E T S T R B O R P A S C T O N
E P A L A N C A D O U E S T P P O C
O N W B C D U R C S A N N U O U A I
M T E T I S C I A I T D A A X S T R
A E O C O X A N E A O E A R A D E A
D A R A N C E L D C O N T R A T O S
U A R C O U E R E R P C C A I R F A
O I E S A S O S U B S I D I O S G T
E L S O N D L E S D N A O R U D D G
N R R C O O O N R E C N A O S T R O
C T S C N E O A E O K N R D C R N C
A C R V O A O I E E E S A L I E B L
F K T N D A S L B Y E S D O S N A S

ARANCEL

BARRERAS

CONTRATOS

DEPENDENCIA

DISPUTA

EXPORTACION

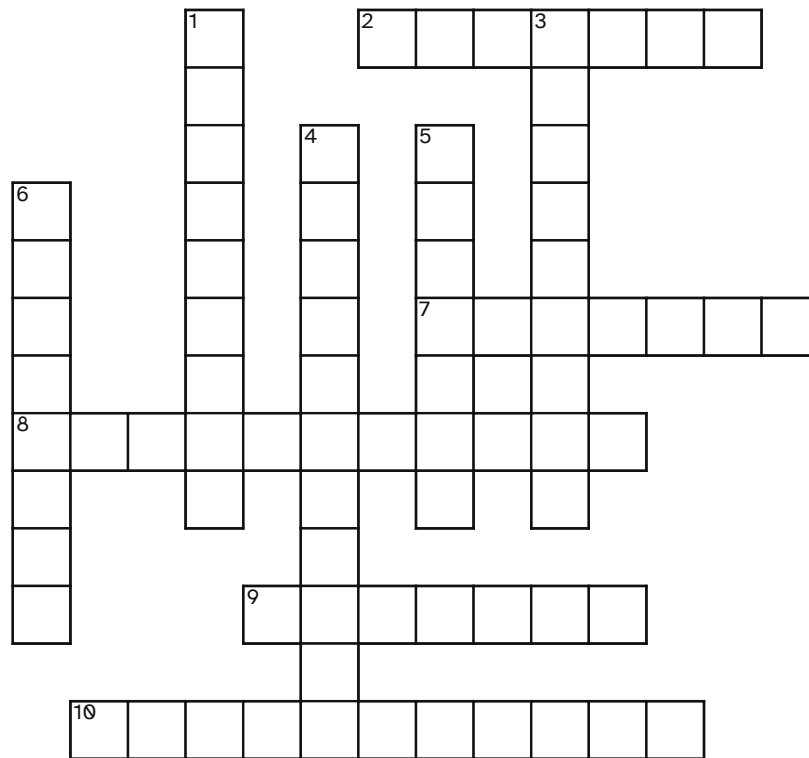
IMPORTACION

MERCADO

PALANCA

SUBSIDIOS

La pelea comercial entre EE. UU. y Canadá se amplía con nuevas prohibiciones



HORIZONTALES

- 2 Sistema en el que compradores y vendedores intercambian productos y servicios.
- 7 Un impuesto aplicado a productos que llegan de otro país.
- 8 Productos o servicios que un país vende a compradores en el extranjero.
- 9 Desacuerdo serio entre países, grupos o personas.
- 10 Situación de necesitar mucho a otro país, persona o recurso.

VERTICALES

- 1 Ayuda financiera del gobierno para apoyar a ciertas empresas o industrias.
- 3 Acuerdos formales que exigen que las partes den productos, servicios o trabajo.
- 4 Productos o servicios que llegan a un país desde el extranjero.
- 5 Poder para influir en la otra parte durante un desacuerdo o acuerdo.
- 6 Reglas, costos o límites que hacen más difícil el comercio.

De dónde viene esto

Este artículo se escribió para 3andB a partir del reportaje que aparece abajo. No es una reimpresión: la redacción es nuestra y los hechos son de ellos.

PBS NewsHour

"U.S. will ban dairy products, motorcycles and most alcoholic beverages from Canada"

Publicado martes, 8 de septiembre de 2026

Consultado el miércoles, 9 de septiembre de 2026

<https://www.pbs.org/newshour/economy/u-s-will-ban-dairy-products-motorcycles-and-most-alcoholic-beverages-from-canada>

QUÉ INCLUYE ESTE PAQUETE

El artículo y sus preguntas para conversar, una sopa de letras y un crucigrama.

COPIAS Y USO

Se puede imprimir, copiar y repartir libremente para uso en el aula. Conserve esta página con el paquete para que el próximo docente vea de dónde salió la noticia.

Hay más de donde vino esto

Si esta lección corta le funcionó a su clase, nuestros cuadernos completos van más lejos con el mismo cuidado:

- Unidades completas con edición para el estudiante y para el docente
- Soluciones resueltas de cada ejercicio
- Alineadas a estándares, probadas en el aula, listas para imprimir

Vea las lecciones completas en 3andB.com