

¿CÓMO AFECTA LA **GUERRA** **ARANCELARIA** A LAS PERSONAS CONSUMIDORAS?

+



LA AGRESIÓN ARANCELARIA como cambio estructural del orden económico internacional

La reactivación de la política arancelaria del gobierno republicano de Estados Unidos en 2025 –ya en la primera Administración Trump desde 2017 se impuso una estrategia arancelaria a exportaciones, sobre todo a China- no puede interpretarse como un episodio coyuntural ni como una simple corrección técnica de desequilibrios comerciales. Nos encontramos ante un cambio estructural en la forma en que Estados Unidos concibe el comercio internacional, que pasa de ser un ámbito regulado por normas multilaterales a convertirse en un instrumento central de ejercicio de poder político y económico. Aquí, los aranceles cumplen una función simbólica: representan soberanía económica y diplomática, control frente a la globalización y liderazgo político ante el electorado.

En marzo de 2025, EEUU publicó su informe anual de **Estimación Nacional de Comercio** (NTE por sus siglas en inglés)¹ en el que, siguiendo con la agenda comercial “America First” del presidente Trump, se recopilan las principales barreras extranjeras significativas a las exportaciones, comercio digital, servicios e inversión estadounidenses. Es decir, se identifican aquellas herramientas comerciales (aranceles, subsidios, cuotas) que son perjudiciales para las empresas de Estados Unidos. Frente a esto, algunas organizaciones de consumidores reflejaban una firme **oposición**² al uso de **aranceles coercitivos**

por parte de EEUU que acaban atacando directamente a las normativas de la UE y a las salvaguardias de los derechos de las personas consumidoras en el ámbito de las leyes digitales, de privacidad, de competencia, de seguridad alimentaria y climáticas.

El NTE va de la mano de las tensiones comerciales que se fueron acumulando a lo largo de 2025 entre EEUU y la UE. En agosto de 2025, **Bruselas y Washington** reafirmaron el llamado **“acuerdo comercial recíproco, justo y equilibrado”**³ –jurídicamente no vinculante- al que habían llegado un mes antes, una asociación transatlántica que tenía por objetivo evitar la imposición de unos excesivamente elevados aranceles y mejorar la estabilidad, previsibilidad y continuidad de las exportaciones de la Unión Europea a los mercados estadounidenses. Los **compromisos** más importantes por parte de **EEUU** residían en imponer un límite máximo arancelario del 15% a la mayoría de las mercancías europeas. En cuanto a la **UE**, sus compromisos más relevantes giraron en torno a la liberalización a través de la eliminación o reducción arancelaria de ciertos intercambios comerciales (sector industrial, agrícola, ganadero, acero, minerales críticos), la adquisición de equipo militar y de defensa estadounidenses o la promoción de las inversiones a ambos lados del Atlántico, sobre todo en energía (con especial foco en el gas natural licuado).

¹ Office of the United States Trade Representative. (2025). National Trade Estimate Report on foreign trade barriers of the President of the United States on the Trade Agreements Program ([enlace](#))

² Transatlantic Consumer Dialogue (TACD). (2025). TACD opposes the use of coercive tariffs by the US to attack EU laws protecting people ([enlace](#))

³ European Commission. (2025). Joint Statement on a United States–European Union framework on an agreement on reciprocal, fair and balanced trade ([enlace](#))

A cambio de reducir aranceles, Estados Unidos tiene como demanda una **flexibilización de las normativas digitales de la UE**⁴ (como la Ley de Servicios Digitales o la Ley de Mercados Digitales), que tal y como ya afirmaba el Informe de Estimación Nacional de Comercio, constituyen una barrera comercial para las empresas y grandes tecnológicas estadounidenses.

Por su lado, la Unión Europea accedió a una serie de **concesiones**⁵ controvertidas en materia de **regulación normativa** que podrían suponer un retroceso en cuestiones de sostenibilidad, medio ambiente, bienestar animal, derechos digitales, acceso y asequibilidad a medicamentos⁶ y personas consumidoras europeas⁷:

- Flexibilización del **Reglamento sobre Deforestación de la UE** (EUDR, por sus siglas en inglés) que regula a los productores exportadores estadounidenses y que, según la Comisión, podría influir negativamente en el comercio entre ambas potencias.
- Abordaje de las preocupaciones sobre el impacto “indebido” de la **Directiva de Debida Diligencia Corporativa en la Sostenibilidad** (CDDS) y la **Directiva de Informes de Sostenibilidad Corporativa** (CDRS) en el comercio.
- Laxitud en la implementación del **Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM)** para las pequeñas y medianas empresas estadounidenses.
- Eliminación de impuestos en **comercio digital y flujos de datos**.
- **Simplificación** de barreras no arancelaria como los **requisitos de seguridad sanitaria** sobre productos cárnicos y lácteos.

Algunos de los **impactos** de estas premisas se apreciarían en un aumento del suministro de carne y productos lácteos con bajos estándares sanitarios; un incremento de productos de EEUU (coches, electrónica, maquinaria) con el consecuente reconocimiento de las normas estadounidenses que podría repercutir en la normativa de sostenibilidad europea; o la flexibilidad en leyes climáticas, que debilitarían las salvaguardias medioambientales y de derechos humanos. Todas estas concesiones y acuerdos ponen de manifiesto que la Unión Europea tiene como prioridad evitar una guerra comercial y un aumento de los precios, aunque eso signifique ignorar las normativas en el marco digital, ambiental o de sostenibilidad y poner en riesgo a las personas consumidoras europeas.

Con ello, y paulatinamente, los aranceles han dejado de operar como herramientas excepcionales para corregir distorsiones puntuales y se han consolidado como **mecanismos permanentes de presión**. Este giro tiene **consecuencias** profundas para el sistema internacional: debilita la Organización Mundial del Comercio al desafiar su principio fundamental de libre comercio; normaliza el unilateralismo; abre la posibilidad de iniciar guerras comerciales como herramienta de represalia; y reduce la previsibilidad que durante décadas ha permitido el desarrollo de cadenas de valor globales estables. Para la Unión Europea, que es miembro de la OMC desde 1995 y en la que el 75% de los aranceles recaudados son destinados al presupuesto total de la Unión⁸, este nuevo contexto supone enfrentarse a una **relación transatlántica más asimétrica y subordinada** donde las reglas comunes pesan menos que los equilibrios de poder, así como a la posibilidad de un aumento de las tensiones y divergencias político-económicas internas dentro de la Unión.

⁴ Transatlantic Consumers Dialogue. (2025). TACD calls on the EU to resist U.S. trade deal coercion to weaken laws ([enlace](#))

⁵ Comisión Europea. (21 de agosto de 2025). Declaración conjunta sobre un marco entre los Estados Unidos y la Unión Europea para un acuerdo sobre comercio recíproco, justo y equilibrado ([enlace](#))

⁶ Transatlantic Consumers Dialogue. (2025). TACD raises concerns on use of tariff threats to increase medicine prices in Europe ([enlace](#))

⁷ Transatlantic Consumers Dialogue. (2025). The US forcing the EU to accept a so-called deal is not a win for consumers ([enlace](#))

⁸ Consejo Europeo, Consejo de la Unión Europea. Los aranceles de la UE ([enlace](#))

CONSECUENCIAS ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y SOCIALES de la crisis arancelaria sobre la Unión Europea

El impacto de esta estrategia **económica** arancelaria de Estados Unidos sobre la Unión Europea es enorme y desigual. Sectores clave como el acero, el aluminio, la automoción, la industria farmacéutica o determinados productos agroalimentarios se encuentran directamente expuestos a los aranceles estadounidenses. A ello se suman los efectos indirectos derivados del aumento de costes, la alteración de cadenas de suministro y la incertidumbre para la inversión.

Por otro lado, existen múltiples repercusiones para las personas consumidoras:

- **Incremento sobre los precios y reducción de la elección de compra de los productos:** los aranceles impuestos por parte de Estados Unidos a los productos europeos, junto a las medidas de represalia de la UE, podrían provocar el incremento del precio final de los bienes. Indirectamente, este encarecimiento es asumido por las personas consumidoras, quienes perciben precios más altos en los bienes de consumo si los costes se repercuten⁹.
- **Reducción de las expectativas de crecimiento económico en los hogares:** las tensiones comerciales han generado que las personas consumidoras conciban los aranceles como recesivos¹⁰, al encarecer los productos, disminuir la competitividad de la Unión Europea y reducir el poder adquisitivo. Así, los consumidores europeos acaban configurando una perspectiva económica más negativa y pesimista en sus hogares.
- **Cambio de los patrones de consumo:** debido a la preocupación ante el cuadro de incertidumbre económica, las personas consumidoras están disminuyendo su consumo de productos estadounidenses y reduciendo su gasto en general¹¹.
- **Impacto en el acceso a medicamentos:** la imposición de aranceles a los medicamentos acaba distorsionando las cadenas de suministro tanto en EEUU¹² como en la UE¹³, aumentando el coste de las exportaciones farmacéuticas europeas, perjudicando los sistemas de salud pública, afectando la inversión en investigación y desarrollo de nuevos fármacos y tratamientos, y, en último término, interrumpiendo o retrasando el acceso de pacientes europeos a medicamentos esenciales y genéricos.

⁹ BEUC. (2025). EU-US trade: Preserving the consumer interest. BEUC's input to the European Commission's call for stakeholders' views on US tariffs countermeasures ([enlace](#))

¹⁰ Banco Central Europeo. (2025). Boletín Económico Número 6, 2025. Expectativas y acciones de los consumidores durante las recientes tensiones comerciales ([enlace](#))

¹¹ Según una [publicación](#) del Banco Central Europeo de 2025, el 26% de los encuestados afirmó haber dejado de consumir productos procedentes de EEUU, y un 16% indicó haber disminuido su gasto general.

¹² National Library of Medicine. (2025). The consequences of pharmaceutical tariffs in the United States ([enlace](#))

¹³ European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations. (2025). EFPIA responds to the publication of the US-EU Joint Framework Agreement ([enlace](#))

Respuesta de la UE: **CONTENCIÓN Y CAUTELA**

Desde Bruselas se ha buscado un equilibrio complejo entre firmeza, cautela, negociación y contención frente a esta agresión comercial que no sólo se juega en un plano económico sino también en materia de seguridad.

En plena tensión política y ante la reimposición estadounidense de aranceles a las importaciones de acero y aluminio en marzo de 2025, la Comisión Europea respondió con la preparación de **contramedidas** proporcionales¹⁴, pretendiendo restablecer las medidas de reequilibrio –basadas en el Reglamento (UE) 654/2014¹⁵– que ya se aplicaron frente a los aranceles del primer mandato de Trump desde 2017. A través de la suspensión de concesiones arancelarias especiales y la imposición de derechos de aduana nuevos o aumentados sobre las mercancías importadas a la UE, estas medidas buscaban evitar la inflación, defender los intereses europeos y preservar

la credibilidad de la UE como actor comercial, reflejando su aplicación la voluntad de evitar una escalada que perjudicaría a ambas partes.

La **coerción económica** no es un nuevo desafío para la Unión Europea ni es un fenómeno que haya surgido únicamente por la presión de Estados Unidos. Otras grandes potencias económicas y tecnológicas como son China o Rusia han hecho uso de presiones económicas sobre diversos Estados de la UE a través de medidas como la suspensión del abastecimiento de materias primas, el cierre de instituciones financieras, el rechazo de importaciones o la influencia indirecta sobre terceros países para paralizar relaciones internacionales con el país en cuestión. Ante esta dinámica, la UE ya aprobó en 2023 el **Reglamento (UE) 2023/2675**¹⁶ y con éste, el **Instrumento Anticoerción**, bazuca comercial o ACI (por sus siglas en inglés):

Contexto



El ACI se ha convertido en un elemento estratégico clave ante un escenario internacional en el que la presión económica se utiliza de forma cada vez más explícita para influir en las relaciones exteriores, incluso entre países tradicionalmente aliados.

En las dinámicas entre la UE y EEUU, la intensificación de los conflictos comerciales, la adopción de aranceles sin consenso previo y la instrumentalización del comercio para presionar en el ámbito político han revelado hasta qué punto la UE puede verse expuesta a mecanismos de coerción económica.

¹⁴ Comisión Europea. (12 de marzo de 2025). Explicación de las contramedidas de la UE frente a los aranceles estadounidenses sobre el acero y el aluminio ([enlace](#))

¹⁵ Reglamento (UE) n.º 654/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, sobre el ejercicio de los derechos de la Unión para aplicar y hacer cumplir las normas comerciales internacionales y por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 3286/94 del Consejo por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio ([enlace](#))

¹⁶ Reglamento (UE) 2023/2675 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de noviembre de 2023, relativo a la protección de la Unión y de sus Estados miembros frente a la coerción económica por parte de terceros países ([enlace](#))

Definición



Una herramienta aprobada con el Reglamento (UE) 2023/2675 que establece un marco normativo de protección y actuación de la Unión Europea y de sus Estados miembros ante amenazas o presiones económicas extranjeras.

Su objetivo prioritario es la disuasión, permitiendo a la UE resolver las posibles tensiones o conflictos comerciales a través de la negociación.

Nunca antes esta medida ha sido aplicada, constituyéndose como un instrumento de último recurso para la UE.

¿Cuándo se puede aplicar?



Según el Reglamento, existe coerción económica –y, por ende, se puede aplicar el instrumento anticoerción– “cuando un tercer país aplique o amenace con aplicar una medida de un tercer país que afecte al comercio o la inversión con el fin de impedir o de conseguir la paralización, modificación o adopción de un acto concreto por parte de la Unión o de un Estado miembro, interfiriendo así en las decisiones soberanas legítimas de la Unión o de un Estado miembro” (art. 2).

Implicaciones



Si la Comisión Europea concluye que un país ejerce coerción económica sobre la UE, se apostaría en primer lugar por la **mediación, negociación y conciliación**.

En el caso de que estas vías no resulten efectivas, la UE y sus Estados miembros podrían adoptar las **siguientes medidas**:

- Exigir al país que ejerce la coerción una reparación de los perjuicios causados.
- Restringir las exportaciones.
- Imponer o aumentar aranceles.
- Establecer límites al comercio de bienes y servicios.
- Restringir la contratación pública de la UE.
- Regular las inversiones extranjeras.
- Limitar el acceso a mercados.

Otra posible vía de resistencia y respuesta de la UE, en este caso en el ámbito de la **protección de las personas consumidoras**, podría consistir en evitar cualquier concesión comercial a Estados Unidos en materia arancelaria que debilite dicha protección, especialmente en términos de sostenibilidad, competencia, seguridad alimentaria y derechos digitales¹⁷. Esto es, la UE debería abstenerse de aceptar aranceles en ciertos productos básicos y necesarios (como son los medicamentos) o en aquellas mercancías favorecedoras de la transición verde (como las bombas de calor).

En el caso específico de **España**, cabe resaltar que presenta una vulnerabilidad específica ante este escenario por su estructura productiva y su grado de apertura. La importancia de las exportaciones industriales y agroalimentarias, así como la integración de empresas españolas en cadenas de valor europeas afectadas indirectamente, hacen que los efectos de la agresión arancelaria puedan sentirse de forma significativa. Sectores como la automoción, la industria farmacéutica o el agroalimentario pueden verse influidos tanto por medidas directas como por efectos de arrastre. Frente a ello, el **Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial**¹⁸ del Gobierno de España aprobado en abril de 2025 se inscribe en esta lógica de mitigación de impactos, cuyos objetivos principales radican en la provisión de liquidez y asesoramiento para empresas españolas, impulso de la inversión productiva, diversificación de mercados, reducción de dependencias estratégicas y fomento de las exportaciones. Sin embargo, su eficacia dependerá de la evolución del conflicto, de la realidad económica y geopolítica volátil de Estados Unidos y de la capacidad de adaptación por parte de la economía española.

Es esencial que tanto la UE como España eviten concesiones ante las presiones comerciales de Estados Unidos que puedan debilitar la protección de las personas consumidoras

Por otro lado, frente a los desafíos de adaptar la economía española al aumento de importaciones y del comercio electrónico, en febrero de 2026 el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa presentó el **Plan Estratégico para el Refuerzo de la Vigilancia de Mercado (Plan REVIME)**¹⁹. Este plantea reforzar los controles en frontera mediante una mayor coordinación con la UE, criterios comunes de inspección y la ampliación de productos sometidos a inspección, incluyendo los paquetes pequeños de menos de 150€ que finales de 2025 estaban exentos de obligaciones aduaneras. Además, el plan prevé digitalizar y agilizar los procesos de vigilancia para no afectar al flujo comercial y reforzar un sistema de alerta temprana para detectar fraudes o riesgos, apostando no sólo por una mayor responsabilidad de las plataformas de comercio electrónico sobre la seguridad de los productos sino también por proteger a las personas consumidoras, garantizar la competencia leal y apoyar al tejido industrial nacional.

¹⁷ BEUC. (2025). EU-US trade: Preserving the consumer interest. BEUC's input to the European Commission's call for stakeholders' views on US tariffs countermeasures ([enlace](#))

¹⁸ Real Decreto-ley 4/2025, de 8 de abril, de medidas urgentes de respuesta a la amenaza arancelaria y de relanzamiento comercial ([enlace](#))

¹⁹ Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. (18 de febrero de 2026). El Gobierno presenta a las Comunidades Autónomas un plan de medidas para reforzar la vigilancia de mercado de los productos industriales y proteger el tejido productivo ([enlace](#))

PERSPECTIVAS Y LÍMITES de los acuerdos

Las declaraciones conjuntas entre la UE y Estados Unidos²⁰ tienen un valor político indudable, pero su alcance real es limitado. Contribuyen a reducir tensiones puntuales y a mantener abiertos los canales de diálogo, pero no eliminan la incertidumbre estructural ni ofrecen garantías jurídicas sólidas a largo o incluso medio plazo. En este caso, su viabilidad está condicionada por la evolución de la política interna estadounidense, lo que obliga a la Unión Europea a prepararse para escenarios de tensión prolongada.

Desde una perspectiva estratégica, la **agresión arancelaria** debe interpretarse como parte de un orden global más fragmentado y polarizado. Para los dirigentes políticos, el reto no es únicamente reaccionar ante medidas concretas, sino integrar esta realidad en una visión a largo plazo que combine política comercial, industrial y exterior. Reforzar la cohesión europea, avanzar hacia una autonomía estratégica abierta y anticipar los impactos sociales y territoriales del conflicto serán elementos clave para preservar la capacidad de influencia y proteger el interés general.



²⁰ Comisión Europea. (21 de agosto de 2025). Declaración conjunta sobre un marco entre los Estados Unidos y la Unión Europea relativo a un acuerdo sobre comercio recíproco, justo y equilibrado ([enlace](#))

CONCLUSIONES

La agresión arancelaria impulsada por Estados Unidos no es un fenómeno coyuntural, sino la expresión de un **cambio estructural en el orden económico mundial**. Este contexto de tensiones comerciales internacionales pone de manifiesto una transformación profunda del entorno en el que la Unión Europea ha venido desarrollando su política comercial. La creciente subjetivación arancelaria y su utilización con fines estratégicos y de presión política reflejan una progresiva desvinculación de algunos actores clave respecto de los principios que han sustentado históricamente el sistema multilateral. Este escenario obliga a la UE a operar en un **marco más inestable** y variable, en el que la previsibilidad jurídica y la cooperación institucional han dejado de ser garantías plenamente consolidadas.

Ante esta realidad, la Unión se enfrenta al reto de equilibrar su tradicional vocación multilateral con la necesidad de dotarse de instrumentos eficaces de defensa de sus intereses económicos y de su autonomía decisoria, especialmente en la legislación de protección de los consumidores, leyes digitales y de sostenibilidad. La disponibilidad de mecanismos jurídicos y regulatorios propios –como el Reglamento (UE) 2023/2675 frente a la coerción económica– amplía el abanico de respuestas posibles, aunque su utilización requiere una cuidadosa ponderación de costes políticos, económicos y diplomáticos. En particular, es importante que la utilización de medidas de respuesta de carácter coercitivo se entienda como parte de una **arquitectura disuasoria** y no

como un instrumento de gestión ordinaria de las relaciones comerciales, especialmente cuando existen y son preferibles los espacios de negociación. Cualquier instrumento comercial debe poner en el centro la protección de las personas frente a potenciales disrupciones en los precios de productos básicos como alimentos o medicamentos.

Asimismo, la reconfiguración de las relaciones económicas globales subraya la conveniencia de que la UE mantenga una posición diferenciada y pragmática frente a las grandes potencias, guiada por sus propios intereses estructurales y no por alineamientos automáticos. En un **panorama de crisis** donde predominan la volatilidad de las políticas comerciales, la polarización social, el aumento de tensiones geopolíticas, el cambio climático, la competencia tecnológica e industrial o las injerencias actuales por parte de actores externos, se evidencia la necesidad de una **estrategia europea**²¹ basada en la cooperación, la anticipación de riesgos, el aumento de la diversificación comercial y el refuerzo de capacidades internas.

En este contexto, defender la legislación de la Unión Europea que protege a las personas consumidoras no es solo una cuestión jurídica, sino una necesidad social. La capacidad de la UE para resistir presiones comerciales coercitivas debe estar cohesionada con la preservación de estándares sólidos en materia de seguridad de los productos, sostenibilidad, derechos digitales y competencia leal.

²¹ Como la [Estrategia Europea de Seguridad Interior](#) (ProtectEU) o la [Estrategia de Preparación de la Unión](#) propuestas por la Comisión Europea, ambas en 2025.



FEDERACIÓN DE
CONSUMIDORES
Y USUARIOS
CECU



C/ Gran Vía, 69, 1ª planta, oficina 103 (Madrid)

cecu.es