

ECONOMISTAS

MADRID

COLEGIO DE

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID
CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS



GEOPOLÍTICA, GEOESTRATEGIA
Y GEOECONOMÍA Nº 189

ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Nº 189 / Mayo 2025

Consejo de Redacción

Amelia Pérez Zabaleta (directora)

Esther García (secretaria)

Fernando Becker

José M^a Casado

Juan Ramón Cuadrado

Juan José Durán

José M^a Espí

Gregorio Izquierdo

Ana M^a López

Rafael Pampillón

José M^a Rotellar

Consejo Asesor

Pascual Fernández

Juan Iranzo

Manuel Lagares

Gerardo Ortega

Redacción y administración

Colegio de Economistas de Madrid

Flora, 1 - 28013 Madrid

(+34) 91 559 46 02

revista.economistas@cemad.es

www.cemad.es

Diseño de portada

Pedro Viejo

Impresión

Grupo Raiz Dismark, S.L.

Depósito Legal

M-13.155-1983

ISSN 0212-4386



Colegio de
Economistas
de Madrid

No está permitida la reproducción total o parcial de esta revista, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro y otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. Los artículos expresan la opinión de los autores.

5 Editorial

En portada

Coordinadores:

Juan R. Cuadrado Roura y Juan José Durán Herrera

8 Triunfo y fracaso de Occidente

Emilio Lamo de Espinosa

23 Geopolítica y tendencias de largo alcance. El triángulo *población-desigualdades-migraciones*

Juan R. Cuadrado Roura

42 Migraciones y geopolítica

Santos M. Ruesga y Ana I. Viñas

53 La carrera de Estados Unidos y China por el liderazgo tecnológico global

Juan Vázquez Rojo y Stefano Visintin

69 La globalización, la OMC y la gobernanza mundial

Antonio M.^a Ávila Álvarez

77 Comercio y geopolítica

Enrique Feás

87 América Latina en las cadenas globales de valor: evolución, retos y geoestrategia

Isabel Álvarez y Katherin Pinzón

101 Europa ante el dominio energético y la subordinación del clima

Gonzalo Escribano y Lara Lázaro Touza

112 Geopolítica y negocios internacionales: implicaciones para empresas y gobiernos

Enrique Fanjul

123 Geopolítica en la geoestrategia de las empresas multinacionales

Juan José Durán Herrera

137 Geopolítica de las materias primas críticas de África
Fernando Gallardo Olmedo

162 Geoestrategia y mercados financieros
Prosper Lamothe Fernández

181 Cómo mejorar el *Brexit*: un reto geopolítico pendiente para la Unión Europea
Álvaro Anchuelo Crego

191 El modelo económico nórdico en un mundo convulso
Rafael Pampillón Olmedo y Alicia Coronil Jónsson

198 Crónicas

198 Presentación del número extraordinario de *Economistas*: «España 2024. Un balance»
José Antonio Negrín de la Peña

204 El Colegio de Economistas de Madrid
Esther García

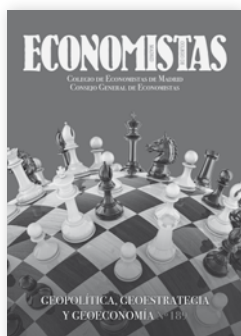
211 Libros y revistas

211 Don Juan Velarde. In memoriam
VV.AA.
por Javier Morillas Gómez

213 Éxito. Retrato de una sociedad sonámbula
Ángel Olaz Capitán
por José Antonio Negrín de la Peña

215 Las cicatrices de la libertad
Pedro Schwartz
por Jesús Domínguez

217 No se trata de si es verde o no, sino de si elimina o reduce las emisiones. Cómo y por qué la transición energética marcará el futuro de la geopolítica
Nemesio Fernández-Cuesta
por Gonzalo Escribano



PRESENTACIÓN

El presente número (189) de la revista *Economistas*, que hemos denominado *Geopolítica, Geoestrategia y Geoeconomía*, está conformado por catorce artículos, solicitados a expertos en las temáticas que cada uno de ellos ha abordado. Su objetivo básico es ofrecer un conjunto de reflexiones sobre algunos de los problemas, desajustes, riesgos y conflictos que –en alguna medida– están ya presentes en estos momentos, con el fin de explorar su posible evolución a medio/largo plazo. Es decir, adoptando una óptica esencialmente *geopolítica*, que enfatice también los aspectos geoestratégicos y geoeconómicos que cabe extraer de los respectivos análisis.

Quizás convenga advertir, como punto de partida, que los análisis geopolíticos tienen límites muy claros. La *Geopolítica* no es realmente una *ciencia*, en sentido estricto. No produce leyes ni teorías propias y no aplica un método científico consolidado, aunque algunos autores –como Halford Mackinder, Nicholas Spykman y otros– han formulado tesis *geopolíticas* con pretensiones de que fuesen consideradas como auténticas *teorías* y no suposiciones o especulaciones mejor o peor fundadas. Por ejemplo, sobre el papel clave de algunas zonas para *explicar* lo que había ocurrido en el pasado en determinadas áreas del mundo (Eurasia, Centro-Este europeo...) y cómo esos territorios y sus instituciones, cultura, etc., podrían condicionar el futuro.

A pesar de todo, la Geopolítica puede ser considerada una disciplina académica o, si se prefiere, como un campo de estudio claramente pluridisciplinar, directamente vinculado a algunas ciencias sociales (Geografía, Ciencia Política, Economía, Historia, Sociología...) y también a la amplia temática de la Estrategia Militar. Los análisis geopolíticos tienen, en cualquier caso, una clara connotación estratégica, que persigue y facilita el análisis de las grandes tendencias esperadas en el orden internacional. Los países, sus instituciones, su situación en un momento determinado y sus perspectivas condicionan, y se ven condicionados, por los entornos internacionales (políticos, económicos, geográficos...) en los que están inmersos.

Todo indica que, desde hace ya varios años, nos encontramos ante una nueva etapa geopolítica marcada por la rivalidad entre dos grandes potencias político-económicas, China y EE.UU. (con una nueva perspectiva internacional), pero en la que también jugarán sus cartas las potencias del Sur Global, la Unión Europea y el riesgo geopolítico asociado a las ambiciones de Rusia. A ello se suman otros factores clave, como los rápidos avances tecnológicos, los cambios productivos y económicos, la evolución demográfica, el comportamiento de algunos grupos empresariales muy relevantes, la evolución y los cambios en el mundo financiero, etc., que tienen lugar en el contexto de una clara crisis de los valores democráticos y de una creciente preocupación por la seguridad nacional e internacional, con el telón de fondo que suponen las tensiones vinculadas a algunos conflictos y amenazas militares.

Entendemos que los cambios que se observan en los entornos nacionales –con efectos en terceros países– y a escala internacional, pueden producirse como resultado de un proceso (alimentado por países o agentes concretos), o como respuesta, más o menos súbita, a acontecimientos no anticipados: pandemia, invasión de Ucrania, el conflicto palestino-israelí, o la puesta en práctica de un amplio conjunto de medidas por parte de la Administración Trump, algunas de las cuales afectan directamente al comercio internacional, las reglas de conducta de los países en dicho ámbito o, por no alargar más esta relación, los acuerdos globales sobre el comercio internacional y el papel dominante de los planteamientos liberales.

Desde la finalización de la segunda guerra mundial se han venido desencadenando cambios institucionales que progresivamente han conducido, especialmente desde finales del siglo XX, a la *globalización*, caracterizada por el libre comercio (multilateral) y libertad de movimientos de capitales, en un contexto legislativo y político que facilitó la realización de inversiones directas en el exterior, es decir, la *multinacionalización* de las empresas (especialmente, pero no solo) procedentes de los países más avanzados. Y, consecuentemente, en la creación de una fuerte interdependencia entre las diferentes economías.

En la arena internacional, la identificación de las tendencias y procesos a largo plazo han ido generando un proceso compartido/asumido, que ha conformado la geopolítica y las respuestas geoestratégicas de los países y de sus empresas. Todo ello en un entorno en el que, como hemos apuntado, se producen acontecimientos no previstos que, en un corto espacio de tiempo, o de forma más o menos súbita, provocan cambios y demandan soluciones con urgencia.

Lo imprevisto va acompañado, en todo caso, de algunos movimientos de fondo de largo alcance que son muy importantes en términos de geopolítica. Este es el caso, por ejemplo, de la evolución en el tiempo de la población mundial y su distribución por países y sus implicaciones. En ese mismo contexto de los procesos de largo alcance está, también, la problemática de las desigualdades en términos de ingresos por habitante, los niveles de pobreza que existen en un buen número de países ubicados en algunos continentes y zonas específicas o la relevancia de las migraciones, sus causas subyacentes y su relación con las tendencias de la población y de las desigualdades de renta. Todas ellas son tendencias de largo alcance que están estrechamente interrelacionadas y conectadas con la geopolítica.

En este sentido, la globalización, además de haber generado bienestar y mejoras en el desarrollo de muchos países, también ha incrementado las desigualdades y generado una *dualización* social, que se manifiesta en populismos tanto de derechas como de izquierdas.

Como ya hemos apuntado, un hecho particularmente relevante en estos momentos es que, tanto en el ámbito productivo económico como en el tecnológico, la rivalidad entre EE.UU. y China está transformando las cadenas globales de valor, fragmentando el sistema

económico internacional y redefiniendo las jerarquías del poder global. No es en absoluto difícil observar que la competencia tecnológica entre Estados Unidos y China juega ya como motor de la reconfiguración del orden económico global.

Por otra parte, la globalización ha integrado a países emergentes y más avanzados en las denominadas cadenas globales de valor, explicitando sus condicionantes y su impacto en la geopolítica. Se ha puesto en marcha un extenso proceso de reconfiguración de las cadenas globales de aprovisionamiento. En el contexto actual, donde se está instalando una nueva *geoestrategia* por parte de numerosos gobiernos y empresas, destaca la relevancia adquirida por los criterios de eficiencia, resiliencia y seguridad económica. Asimismo, en el desarrollo y grado de concentración de los mercados financieros, aparece claramente el dominio de EE.UU., que también se manifiesta en el liderazgo en las denominadas finanzas descentralizadas, como extensión de los cambios que están imponiendo internet y las nuevas tecnologías.

Un tema que se ha revelado clave en la geopolítica actual es el acceso a las denominadas materias primas críticas (tierras raras), necesarias para el desarrollo de los productos y servicios asociados a los nuevos desarrollos tecnológicos (Tecnologías de la Información y la Comunicación). Nos enfrentamos, sin duda, a una distribución desigual en la localización de estos recursos y a estrategias dispares, e incluso conflictivas, entre los agentes que pretenden hacerse con ellas o, al menos, controlarlas y gestionarlas. Todo ello genera asimetrías y potenciales conflictos y tomas de posición relacionados con el tamaño de los países y con la procedencia de las empresas que operan en estos ámbitos de actividad.

Este número monográfico de *Economistas* aporta, o al menos esto es lo que deseamos, ideas, reflexiones, datos y previsiones sobre algunos de los problemas con los que nos estamos enfrentando en estos momentos y, asimismo, con los que puedan surgir o agravarse en los próximos años. Todos los trabajos que integran este número aportan análisis y contribuciones que hemos pretendido que sean, ante todo, positivas.

En la fase histórica que estamos viviendo, la presencia de varios conflictos importantes a escala mundial y la actitud de algunos gobiernos parece que no facilitan ni la cooperación, ni la puesta en común de políticas basadas en el consenso y la solidaridad. Pero, si los artículos que integran este número monográfico de *Economistas* contribuyen a reflexionar sobre algunos de los grandes temas que se están planteando a nivel global, y a escala europea en particular, nos parece que habremos contribuido –en alguna medida– a observar el presente con la mirada puesta en las expectativas a medio/largo plazo y la necesidad de afrontar un amplio conjunto de temas con medidas solidarias y concertadas a escala internacional.

Juan José Durán Herrera y
Juan R. Cuadrado Roura
Coordinadores

TRIUNFO Y FRACASO DE OCCIDENTE

Emilio Lamo de Espinosa

Catedrático emérito de Sociología. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas

RESUMEN

Durante más de trescientos años la historia del mundo (América, Asia, África) se ha escrito aquí, en Europa. Pero Europa se suicidó en dos terribles guerras civiles y, tras la segunda, no solo perdió sus imperios, sino que ella misma fue colonizada por dos potencias extraeuropeas: EE.UU. y Rusia. Y así sigue. Pero la divergencia demográfica entre Occidente y Oriente, sumada a la difusión global de tecnologías, ha redistribuido el poder en el mundo en una inflexión que marca el declive económico y político de Occidente. Que sin embargo ha sabido exportar, no solo la tecnología dura, sino también la blanda, en tres órdenes institucionales que son otros tantos vectores de globalización modernizadora: la economía de mercado, la democracia política y la cultura basada en la ciencia. Pero la globalización ha generado una profunda dualización social, raíz de un enorme malestar, que se manifiesta en populismos de derechas o de izquierdas. ¿Será Europa capaz de controlar su destino o, como le ocurrió al resto del mundo con anterioridad, serán otros quienes escribirán nuestra propia historia?

PALABRAS CLAVE

Europa, Occidente, Demografía, Tecnología, Democracia, Dualización, Trump.

ABSTRACT

For more than three hundred years, the history of the world (America, Asia, Africa) was written here, in Europe. But Europe committed suicide in two terrible civil wars, and after the second, not only did it lose its empires, but it was itself colonized by two non-European powers: the US and Russia. And so it remains. But the demographic divergence between the West and the East, combined with the global diffusion of technologies, has redistributed power in the world in a turning point that marks the economic and political decline of the West. Nevertheless, the West has managed to export not only hard technology but also soft technology, in three institutional frameworks that are key vectors of modernizing globalization: the market economy, political democracy, and a culture based on science. But globalization has generated a deep social divide, the root of a profound discontent, which manifests itself in right—or left—wing populisms. Will Europe be capable of controlling its destiny, or, as happened previously to the rest of the world, will others be the ones to write our own history?

KEY WORDS

Europe, West, Demography, Technology, Democracy, Dualization, Trump.

1. La europeización del mundo

En 1519, un marino vasco, Juan Sebastián Elcano, zarpaba en una flota de cinco barcos al mando de Fernando de Magallanes en busca de una ruta hacia las Indias burlando la hegemonía turca en el Mediterráneo, el mismo proyecto frustrado de Colón. Tres años más tarde, y después de una hazaña épica en la que habían cruzado el Pacífico por vez primera (y lo habían nombrado así), diecisiete famélicos y moribundos marineros regresarían al mismo puerto, culminando así la primera vuelta al mundo, primera globalización física que abriría la puerta a una globalización cultural y económica. Fue una empresa no solo castellana, sino europea y occidental, pues en esa flota había marineros portugueses y españoles, por supuesto, pero también franceses, alemanes, turcos, malteses e italianos, como

Antonio Pigafetta, el cronista veneciano de la hazaña. Años antes, Vasco de Gama había cruzado el cabo que más tarde se llamará de Buena Esperanza, llegando a Calcuta en 1498.

Aquellas exploraciones ibéricas fueron el comienzo de la proyección europea sobre el mundo, de lo que los historiadores han llamado la *Era de Europa*. Nadie como el gran historiador británico Arnold Toynbee lo ha expresado con mayor fuerza. Incluyo larga cita que me fascina hace años:

Aquellos pioneros ibéricos, la vanguardia portuguesa alrededor de África hasta Goa, Malaca y Macao, y la vanguardia castellana cruzando el Atlántico hasta México y cruzando el Pacífico hasta Manila, prestaron un servicio sin parangón a la cristiandad occidental.

Expandieron el horizonte y potencialmente el dominio de la sociedad que representaban, hasta que llegó a abrazar todas las tierras habitables y todos los mares navegables del globo. Debido [...] a esta energía ibérica, la cristiandad occidental se ha desarrollado, como el grano de semilla de mostaza de la parábola, hasta llegar a ser la Gran Sociedad: un árbol bajo cuyas ramas todas las naciones de la Tierra han venido a cobijarse.

Y efectivamente, liderados por los *iberian pioneer*, los pioneros ibéricos (y no los del *Mayflower*), y durante al menos 350 años, todas las naciones se cobijaron bajo ese árbol, y la historia del mundo todo, de América, de Asia, más tarde de África, se ha escrito aquí en Europa, en Lisboa o El Escorial, en Londres, Ámsterdam, París, Berlín.

¿Por qué ocurrió así? ¿Pudo ser de otro modo? Por supuesto. Un observador marciano o viajero persa que hubiera estudiado el mundo al comienzo del siglo XV sin duda hubiera identificado a China como la región con mayor y más sofisticada tecnología. Sabemos que, a comienzos del siglo XV, el eunuco Zheng He llevó a cabo nada menos que siete grandes expediciones navales contando con más de 1.500 naves de alta mar, de una eslora superior a los 150 metros, que embarcaron unas 30.000 personas. Una hazaña increíble. Pero regresaron a puerto y su memoria fue borrada de los archivos imperiales, en una acción digna de un relato fantástico de Borges. Y todavía no conozco una respuesta convincente a la pregunta de por qué no fue China quien abrazó el mundo. Pues sabemos que pudo hacerlo.

Así pues, fue el Oeste y no el Este quien inició la expansión por el mundo abriendo el camino a una inmensa fertilización cruzada de culturas y de ideas, de flora y de fauna por estudiar y catalogar, que abrió las mentes a lo nuevo e imposible, invitando a dudar de todo e ir más allá, *Plus Ultra*. La matriz de la que surgiría la ciencia. Como escribiría Francis Bacon en su *Novum Organum* (1620), al nuevo *orbis terrarum* le correspondía un nuevo *orbis scientiarum*; todo lo que abre la experiencia, abre el camino de la ciencia. Y fue el Oeste, no el Este, quien descubrió que había un universo por explorar y que se podía descubrir a voluntad, que eso es la ciencia: el descubrimiento de cómo descubrir, la invención de la invención. Y sin ciencia no tendríamos tecnología,

y sin ella, sin la máquina de vapor, sin la energía del carbón o del petróleo, no hubiéramos tenido fábricas, ni industria, ni sociedad industrial, ni ahora sociedad del conocimiento.

Es indiscutible que la Revolución Industrial fue el origen verdadero de lo que Huntington y Pomerantz llamaran la Gran Divergencia entre el Este y el Oeste, consolidando la superioridad europea. Todavía en 1820, vísperas de la Revolución Industrial, el PIB de China e India eran conjuntamente el 50% del mundial, varias veces el imperio británico. Pero para 1970 su PIB conjunto había descendido del 50% al 5%, mientras se disparaba el de Occidente.

Superioridad occidental de tal calibre que, en la Conferencia de Berlín de 1884, doce países europeos se repartieron toda África como si fuera un botín, dejando solo dos países independientes. Cuando de niño estudiaba bachillerato, ese era aún el mapa de África, un puzzle arbitrario de colonias europeas. Aquellas fechas, finales del siglo XIX y comienzos del XX, fueron probablemente el momento de mayor expansión de Europa sobre el mundo. Nada menos que tres cuartos del territorio y de la población del mundo, bien eran occidentales, bien estaban bajo soberanía de países europeos.

Pronto comenzaría el reflujo.

2. El suicidio de Europa y la gran transformación

Pues a finales del XIX tres grandes países emergerían desde casi la nada para marcar el siglo XX con su impronta, y solo uno era europeo. Pues los Estados Unidos tras la guerra civil (1861-1865), Japón tras la Restauración Meiji (1866-1869), y Alemania tras la unificación de Bismarck (1871), iniciarán procesos de crecimiento económico espectaculares.

La Gran Guerra fue el primer intento de hacer sitio en el mapa mundial a esas tres nuevas potencias, intento infructuoso y baldío que alimentó, con una paz injusta y mezquina, la segunda guerra mundial. Y el resultado de las dos guerras mundiales (guerras civiles de Europa, proyectadas a todo el mundo), iba a ser letal para la hegemonía europea. Ciudades bombardeadas, industrias, comunicaciones, sociedades, todo había sido pasto

del fuego y la destrucción. Con dos consecuencias que siguen vivas y marcan nuestro presente, y sin duda también nuestro futuro.

La primera es la descolonización de los imperios europeos, de modo que, si en 1945 la ONU la formaban 45 Estados, hoy son 193, cuatro veces más. Los dos Estados africanos no colonizados de la conferencia de Berlín son hoy nada menos que 54. Nuevos Estados que nacen con resentimientos y reclamaciones históricas sobre los viejos imperios coloniales, y que buscan un lugar en el sol y una voz que hacer oír en el concierto mundial. Europa, Occidente, pierde presencia y poder; otros la ganan.

Pero más importante para nosotros es comprender que Europa, descolonizada, iba a ser ella misma colonizada.

Hoy sabemos bien que la guerra mundial la ganaron dos potencias extraeuropeas, Estados Unidos y Rusia, por mucho que Inglaterra (o incluso Francia), trataran de apropiarse de la victoria. Y Europa quedó dividida en dos partes por un telón de acero, cada una bajo protectorado de uno de los vencedores, cumpliendo así la brillante profecía que Alexis de Tocqueville había formulado en 1835: media Europa vivió bajo *condiciones de libertad* y la otra media bajo *condiciones de servidumbre*. Y así continúa, aunque las fronteras entre ambas hayan variado tras 1991. Y si la guerra de Ucrania ha explicitado algo es que la libertad en Europa sigue dependiendo del paraguas de seguridad que nos ofrecen los Estados Unidos. Al menos la ofrecían.

De modo que, para 1950, no solo el mundo había pasado a ser poseuropeo; en cierto modo la misma Europa era extraeuropea. Hablemos pues de ese mundo poseuropeo, que es el nuestro.

Ya en 1918, tras la derrota alemana, Oswald Spengler publicaría el texto de referencia obligada: *La decadencia de Occidente*. Dos años más tarde, al final de *La rebelión de las masas*, Ortega y Gasset se preguntaba —como nosotros hoy— *Quién manda en el mundo*, y contestaba —como nosotros hoy— que *Europa ya no manda en el mundo*. Eso fue antes de la guerra y así, en 1955, el gran historiador británico Geoffrey Barraclough pronunciaba en Liverpool una trascendental conferencia señalando *El fin de la historia europea*, historia que deja de tener

significación histórica y pasa a ser una historia regional más, ya no la historia del mundo, como había sido. Palabras no muy distintas de las que escribiría poco después el gran sociólogo Enrique Gómez Arboleya: *Europa [...] al europeizar el resto del mundo, se va colocando como una individualidad entre otras individualidades*. Una civilización más en un puzzle global.

Las décadas siguientes iban a confirmar esos pronósticos. Pues si la descolonización fue el primer paso, el segundo lo dieron conjuntamente la demografía y la tecnología. Detengámonos un momento en este argumento central para entender estas décadas.

Pues la pregunta inmediata es: ¿qué está causando este brutal cambio del panorama mundial, esa Gran Transformación, por robarle la etiqueta a Karl Polany? Por supuesto es un proceso multicausal, aunque podemos resaltar dos causas que lo explican casi todo: una divergencia demográfica entre el este y el oeste, sobre la que se superpone una convergencia tecnológica del oeste sobre el este. Vale la pena detenerse un momento para analizarlas pues ambas causas continuarán marcando nuestro futuro varias décadas.

Demografía. Aseguran que Augusto Comte dijo que la demografía es el destino. No es cierto; no lo dijo jamás, pero *se non e vero, e ben trovato*. La demografía es una variable que cambia cada día, lentamente, de modo que rara vez es noticia y suele ser menospreciada. No debemos hacerlo. Pues bien, en números redondos (para recordarlo) éramos unos 3.000 millones de habitantes en 1950, en el 2024 superamos los 8.000, y seremos más de 9.000 para el año 2050. En poco más de un siglo la población se habrá triplicado; un crecimiento brutal que pone a prueba los recursos naturales del planeta pero, sobre todo, nuestro ingenio para gestionarlos.

Pero tan importante o más que el volumen de población es su distribución, pues casi todo ese enorme crecimiento se ha dado en el antes llamado tercer mundo. Y así, si a mediados del pasado siglo —más o menos cuando yo nací— Europa era algo más del 22% de la población del mundo, hoy se aproxima al 7%. Y desciende. Asia es ya el 60%, de modo que hay seis asiáticos por cada europeo. Y en las próximas décadas África doblará su población para superar los 2.500 millones. Y hablamos de cantidad de población, no de calidad,

pues la consecuencia del escaso crecimiento es el acelerado envejecimiento, con sus implicaciones sobre gasto sanitario y pensiones, pero también sobre vitalidad e innovación.

Demografía... y tecnología. Pues este desequilibrio demográfico no tendría excesiva importancia si Occidente conservara el monopolio sobre la tecnociencia del que disfrutaba desde la Revolución científica del siglo XVII. Pero ya no es así y, en paralelo con la divergencia demográfica, se ha producido una profunda convergencia tecnológica.

La razón es sencilla: copiar es mucho más fácil que inventar. Lo segundo requiere tiempo, recursos y esfuerzo; lo primero es innato y los humanos llevamos milenios copiándonos pautas de comportamiento más eficaces, ya sea para cazar, pescar, cultivar la tierra, domesticar animales o también para construir ciudades, ejércitos y Estados. Y seguimos haciéndolo. Los antropólogos tienen un nombre preciso para esa pauta de comportamiento: difusión. Y de eso se trata, de la difusión mundial de tecnologías de todo tipo.

En 1986, y a partir de los datos históricos de Angus Maddison, el economista americano William J. Baumol, en un importante trabajo publicado en la *American Economic Review*, mostró cómo, entre 1870 y 1970, las economías euroamericanas de la segunda posguerra (las del ya viejo G7) habían convergido hacia la americana, hasta casi igualarse. Italia, Francia, Alemania, Japón, fueron copiando la tecnología del más avanzado (EE.UU.), saltando en pocas décadas de la retaguardia a la vanguardia tecnológica, lo que les permitió crecer muy rápido. Y converger. Baumol hablaba (recordando al viejo Veblen) del peso o dificultad creciente del liderazgo, o (recordando a Gerschenkron) de las ventajas de llegar el último. Unos copiaron a los otros, y todos ganaron.

Baumol añadía algo importante y raramente valorado: por innovaciones entendía, no solo la tecnología y sus productos (el hardware; la máquina de vapor, el motor de combustión, o el Kalashnikov), sino también las buenas prácticas o las buenas políticas, el software cultural: las instituciones, el Estado, la administración, el *rule of law*, pero también la contabilidad de doble entrada, la sociedad anónima o las hipotecas, etc. Unas

y otras innovaciones son bienes públicos, disponibles para quien quiera hacer uso de ellas.

El resultado neto de esas transferencias de tecnología (dura o blanda) es una brusca mejora de la productividad de quienes las incorporan. Y así, el 30 de abril del 2014, el *Financial Times* pudo publicar una singular noticia en portada, a cinco columnas, que no era la noticia del día o de la semana, ni siquiera del año, sino más bien del siglo: en ella anunciaba que ese mismo año la economía china, medida en paridad de poder adquisitivo, superaría la de Estados Unidos. Como así fue. Hace diez años.

Efectivamente, el PIB de un país, su poder económico, es resultado de la productividad per cápita, multiplicado por el número de sus trabajadores. 1.400 millones de chinos necesitan baja productividad para producir más que 340 millones de americanos. China es hoy una *low productivity superpower*, un superpoder de baja productividad. Pero superpoder. En PPA, el PIB de USA ha descendido del 22% del mundial en 1985, al 15% actualmente, mientras el de China ha subido del 2% al 19%. Otro tanto ocurre con la India, que ha sobrepasado ya a Inglaterra y a Japón y es el tercero del mundo. Si un país o región es el 7% de la población mundial, será difícil que sea al tiempo el 30% o el 20% del PIB global, como eran los Estados Unidos o la UE hace pocas décadas.

Pero si las potencias demográficas devienen potencias económicas gracias a la difusión tecnológica, el proceso no termina ahí. Las potencias económicas tienen mucho poder político, mucha capacidad de negociación. Hu Jintao o Xi Jinping se han paseado por el mundo con la chequera bajo el brazo, comprando (o no), el cobre, la soja, el petróleo, etc., y concediendo (o no) préstamos y subvenciones para construir carreteras, ferrocarriles o puertos. Y a las cumbres africanas de Pekín (ojo, de Pekín, no de Washington o Bruselas), acuden atropellados más de cincuenta jefes de Estado africanos, una y otra vez.

Pero sigamos, pues, tanto China como ahora la India, países que crecen incluso a dos dígitos, son gigantescas aspiradoras de recursos importando materias primas de todo el mundo que, transformadas en productos, exportan a todo el mundo, y China es ya el primer socio

comercial del mundo. Pues bien, el 80% de esas importaciones o exportaciones circulan por mar, de modo que no pueden permitir que esas rutas (y sus estrechos, pensemos en Suez, Bab-el-Mandeb o, sobre todo, Malaca) caigan en manos enemigas, de modo que construyen armadas oceánicas (*blue water armies*) que, a su vez, necesitan bases navales para su logística en el océano Índico.

Y se cierra el ciclo: las potencias demográficas devienen economías potentes, con gran poder político y, crecientemente, potencias militares. La manifiesta superioridad económica de Occidente, base de su superioridad militar y geopolítica, está siendo erosionada por el efecto conjunto de la divergencia poblacional y la convergencia tecnológica. Declive relativo, desde luego, pero declive, pues la economía no es el poder.

3. Pero la economía no es el poder

Efectivamente, la economía es un juego de suma positivo; todos podemos ganar o perder al tiempo. Y las últimas décadas, hasta la Gran Recesión del 2008, han presenciado un notable progreso mundial. Los datos lo avalan: la esperanza de vida se ha doblado; la democracia y la libertad se ha extendido a numerosos países; la pobreza ha descendido; la clase media ha crecido; la educación se ha generalizado. Y aunque la desigualdad dentro de los países (ricos o pobres) ha crecido, ha decrecido cuando se mide en el mundo en su conjunto. Todos hemos ganado, aunque unos más que otros, y no debemos olvidar que hay aún más de 800 millones de malnutridos, es decir, de hambrientos, una obscenidad que nos interpela, que podríamos y deberíamos resolver, pero no lo hacemos.

Pero el poder es una relación, no un valor absoluto, es un juego de suma cero, agónico, de modo que, si uno gana poder, los demás lo pierden relativamente. Y la emergencia de nuevos poderes en el mundo erosiona el poder relativo de Occidente en la misma medida. No estamos ante una decadencia absoluta, y menos ante un *hundimiento* de Occidente, el *Untergang* que pronosticaba Spengler. Pero sí ante una clara pérdida de hegemonía. Clara, pero matizada, y el demonio está en los detalles.

Se habla mucho de un mundo multipolar pues, a los polos ya citados (USA y China), se añaden India,

Rusia, Irán, Brasil, Arabia Saudí, Turquía y otros. Pero para ser realmente multipolar hacen falta tres o más polos de peso parecido. Y no es el caso. EE.UU. tiene un PIB superior a los 25 billones de dólares y China ha superado los 18. Pero el tercero es Japón, con poco más de 4 y, por ejemplo, el PIB de Rusia, 2,1 billones, es parecido al de Italia, o incluso España. De modo que, a falta de un tercer polo, la cacareada multipolaridad acaba siendo la bipolaridad que percibimos a diario. China, un país de más de 1.400 millones de habitantes, con más de 3.000 años de historia, no es un país más. Es un objeto político no identificado, un OPNI o, si se prefiere, una civilización disfrazada de Estado o una *civilización-Estado* como la llaman ellos, que pretende recuperar el papel central que, durante milenios, tuvo en la historia del mundo.

China pretende retar a los Estados Unidos, país que ha abandonado la voluntad de ser policía del mundo, y el vector de sus relaciones recíprocas articula las relaciones internacionales todas en la llamada *trampa de Tucídides*: el juego agónico entre una potencia ascendente y otra descendente, y la tentación de la última de hacer una guerra preventiva, antes de ser sobrepasada. Tengo razones para creer que tal cosa no va a ocurrir.

Para comenzar porque el tejido de sus relaciones recíprocas es amplio y va mucho más allá de la geopolítica. USA y China son rivales estratégicos, cierto, pero también socios financieros y comerciales, incluso tecnológicos. Su dependencia mutua es enorme.

Pero, además, si la multipolaridad es ficticia, también la bipolaridad es engañosa. Un dato clave: según el SIPRI (2022), Estados Unidos gasta en defensa tres veces más que China: 900.000 millones de dólares frente a unos 300.000. De modo que –por fortuna para nosotros, los europeos– la bipolaridad tampoco es tal, y podemos hablar –como hacen los expertos de *Foreign Affairs*– de una unipolaridad *parcial* o, al menos, de una *bipolaridad asimétrica*. Pues los activos de ese enorme país que son los Estados Unidos son simplemente colosales.

Hagamos un breve repaso.

Por territorio EE.UU. es, junto a China o Canadá, el segundo del mundo, pero, a diferencia de estos, tiene la cuenca fluvial más grande y fértil tras el Amazonas y

el Congo: la del Misisipi-Misuri-Ohio, cuenca navegable que articula internamente todo el país. Su posición geográfica, con costas al Atlántico y el Pacífico, es casi única, y hace de ese país una isla estratégica, imposible de invadir, pero, al contrario, le empuja a ser *el* imperio marítimo por antonomasia, con unas 750 bases militares en más de 80 países. Tiene una demografía sana, el tercero del mundo (solo superado por India y China) y conserva la capacidad, no ya de integrar, sino de *asimilar* a sus numerosos emigrantes, algo impensable en Europa. Goza del privilegio que le da el dólar como moneda universal, y por PIB —ya lo vimos— es el primero del mundo, nada menos que el 25% total. Y es muy rico: 85.000\$ de renta per cápita, tanto que el salario medio de Gran Bretaña o Alemania estaría por debajo de Misisipi, el estado más pobre de la unión. Goza de una influencia cultural inmensa con el inglés como *lingua franca* del mundo y la más poderosa industria del entretenimiento global. En I+D invierte el 32% del mundo —más que China—, con el resultado de que casi el 50% de los premios Nobel y 17 de las 20 mejores universidades son americanas. De las 50 mayores empresas del mundo, más de la mitad son americanas pero de las diez mayores empresas tecnológicas, ocho son americanas, y solo una es China. Por si faltaba algo, con la invención del *fracking* ha alcanzado la autosuficiencia energética y produce más gas que Rusia y más petróleo que Arabia Saudí.

Y no necesito reiterar que su poder duro, poder militar, es superior al del resto del mundo combinado; ningún enemigo o alianza de enemigos es un riesgo serio, pues puede ganar cualquier guerra convencional en cualquier escenario (siempre que sea una guerra simétrica, eso sí). Cuando vea portaaviones chinos patrullando por las costas de California, como los hay americanos en el estrecho de Taiwán, entonces creeré en la bipolaridad.

Cierto, ya no se puede decir que *nada se puede hacer sin los Estados Unidos*, pero sigue siendo cierto que poco se puede hacer contra ellos y siguen siendo la *nación indispensable* (Madeleine Albright).

¿Y Rusia? Rusia es una potencia *regional* y no global, como dijo Obama para gran enfado de Putin aunque, desgraciadamente, en nuestra región. Una demografía desastrosa, incapaz de ocupar su gigantesco territorio,

una economía de monocultivo del petróleo y el gas que alimenta una *cleptocracia petrolera*, como la llamó Noam Chomsky (con quien coincido, al menos una vez). Un Estado que ha quedado reducido a un servicio de inteligencia, el GRU. Una enorme pobreza y una desigualdad brutal, y un ejército cuya deplorable calidad hemos podido apreciar estos años. Rusia, tras el fracaso de la guerra de Ucrania (que lo será, en todo caso), está deslizándose a ser un país vasallo de China del que depende cada vez más.

Un ejemplo: Rusia tiene un portaaviones, solo uno, el *Almirante Kuznetsov*, de poco más de 40.000 toneladas, movido por diésel de baja calidad. A comparar con los once portaaviones nucleares de EE.UU., de 90 o 100.000 toneladas cada uno. Por cierto, China tiene tres portaaviones: el gemelo del *Kuznetsov*, que lo compró a Ucrania (hoy llamado *Liaoning*), más otro en construcción y un tercero operativo (*Shandong* y *Fujian*). No parece fácil invadir Taiwán en ese desequilibrio de poder duro. Siempre que EE.UU. esté dispuesto a evitarlo, lo que hoy no sabemos si ocurrirá.

4. El legado de Occidente: democracia, mercado, ciencia

Pero (siguiendo a Baumol) saltamos del hardware al software, del poder duro, al poder blando, a la cultura y las instituciones. A mediados del pasado siglo Toynbee señalaba que los *historiadores futuros dirán [...] que el gran suceso del siglo XX fue el impacto de la civilización occidental sobre todas las restantes sociedades [...] y el mundo*. Pero, cuidado, añadía Toynbee, *no ha sido el Occidente quien ha sido golpeado por el mundo; ha sido el mundo quien ha sido golpeado, y golpeado con fuerza, por Occidente. Golpeado con fuerza*.

Es importante entender el alcance de esa penetración cultural occidental, de esa *golpiza*, más allá de su decreciente peso geopolítico. Pues no estamos ante una confrontación de civilizaciones —como argumentó Huntington y, paradójicamente, quienes abogan, a *sensu contrario*, por una alianza de civilizaciones. Pues si el mundo ha emergido deteriorando la hegemonía de Occidente, lo ha hecho gracias a haberse occidentalizado y europeizado, copiando, no solo su tecnología, lo que es evidente, sino también su software institucional.

Y sería fácil demostrar que la única civilización que se confronta con todas las demás, es la islámica. No Occidente. Y la caída del régimen de Assad en Siria en el 2024 es, para no pocos analistas, el punto de inflexión, el 89, del mundo islámico.

Recientemente tres economistas (que, por cierto, hacen sociología, y muy buena; Acemoglu, Johnson y Robinson), han recibido el premio Nobel por haber redescubierto que son las instituciones la causa de la prosperidad de las naciones. Pues bien, si indagamos cuáles son las instituciones dominantes en el mundo moderno, los vectores de su progreso actual, encontraremos tres, una política, otra económica y una tercera cultural, que son otras tantas aportaciones de Europa y Occidente a una emergente civilización mundial, la primera conocida en la historia de la humanidad.

La primera institución globalizada y globalizadora, sin duda, es la extensión de la economía de mercado, de lo que, cuando yo era joven, llamábamos *modo de producción capitalista*. Ya nadie cita a Marx ni se usa la palabra capitalismo, e incluso se ha hablado de *poscapitalismo* (lo hizo Peter Drucker, el llamado *padre del management*). Nada más falso, pues precisamente estamos ante la generalización del capitalismo, hoy reetiquetado como economía de mercado. Pero fue el propio Marx quien habló con entusiasmo de la gran *influencia civilizadora del capital*, que arrasa particularismos, aldeanismos y tradiciones para imponer la modernidad y el progreso (Una de las mejores predicciones del actual proceso globalizador la podemos encontrar nada menos que en el *Manifiesto del Partido Comunista*).

Marx acertó en sus previsiones globalizadoras, aunque no en sus propuestas, pues no ha sido el control público de los medios de producción, sino la liberalización, la causa del crecimiento. El máximo de propiedad pública de medios de producción se dio en la segunda posguerra con nacionalizaciones en Asia, América Latina y Europa (el laborismo británico y la Francia de Mitterrand, por ejemplo). El resultado fue catastrófico, y en los años noventa se inició el proceso privatizador, que ha abarcado más de cien países. China crece porque en 1980, y con Deng Xiao Ping, liberalizó su economía, no porque sea un Estado totalitario. *Da igual que el gato sea blanco o negro, lo importante es que cace ratones*, afirmaba

irónicamente Deng. Otro tanto ocurre con la India; crece en tanto que ha abandonado una economía estatizada y soviética, y fueron las reformas liberalizadoras de Mohamed Singh en 1991 las que permitieron su actual desarrollo.

Cuando retornamos a una era de fuertes nacionalizaciones y proteccionismo comercial, no sobra recordar que fue la tendencia contraria la que trajo prosperidad, y que fue su rechazo lo que se tradujo en miseria en países como Corea del Norte, Cuba, Venezuela o Nicaragua, está haciéndolo con Rusia, y corre el riesgo de hacerlo con China.

Pero la libertad económica no da todos sus frutos si no va acompañada de la libertad política. Mercado sin libertades, es igual a corrupción. Y, desde luego, la democratización de los años noventa –la tercera ola democratizadora– que ha traído libertad a numerosos países, es otro de los aportes de Occidente al mundo moderno.

Hablo del Estado democrático y liberal como forma política dominante, que no confronta legitimidad alternativa, pues tenía toda la razón Fukuyama cuando argumentó que la legitimidad democrática era ya la única aceptable. Poco más de media docena de países del mundo se autodefinen como no democráticos; todos los demás dicen serlo, pues se trata del único discurso que proporciona legitimidad, y hemos tenido que inventar la etiqueta de *democracias iliberales* para dar cuenta de esta hipocresía.

Debe preocuparnos mucho el menosprecio a la democracia que vemos aflorar en los tres últimos lustros, incluso en el mismo Occidente. Pero en el año 2024, no menos de 70 países, con una población de cerca de 4.000 millones, han celebrado elecciones generales. Más de medio mundo votando. Frecuentemente con una sólida participación electoral (superior al 60%) y, sobre todo, con victoria de la oposición en más de la mitad de esas elecciones (en USA, la India, África del Sur, Argentina). No todas fueron *fake*.

Pero la invención occidental que, a la larga, puede ser más importante en el futuro es la cultural: una cultura basada en el diálogo racional y la prueba empírica, es decir, en la ciencia. Y recordemos que

para Ortega y Gasset Europa era eso: Europa es ciencia, afirmaba rotundamente en las *Meditaciones del Quijote* (1914).

A comienzos del pasado siglo el sociólogo americano Thorstein Veblen publicó un brillante ensayo sobre *El lugar de la ciencia en la civilización moderna*. Y señalaba que *la ciencia da su carácter a la cultura moderna*. Tenía razón, y la ciencia permea la sociedad moderna y es el motor más fuerte del cambio social. Pero hoy la ciencia ha dejado de ser occidental y se aprende y se practica no solo en Boston o Cambridge, sino en Tokio, Pekín o Bombay, penetrando toda la vida social y económica.

Lo hace a través de sus productos, que impregnan todas las sociedades y las occidentaliza. El ordenador, el teléfono móvil, los automóviles, el GPS, las tecnologías urbanas, médicas o agrícolas y tantos otros cachivaches que se nos cuelan en los bolsillos, o nos llevan, o nos rodean, todo ello induce prácticas y hábitos similares, y occidentaliza. Vectores de una poderosa *macdonaldización* o *cocacolización* del mundo, de una homogeneización de hábitos y prácticas, que tiene en las grandes metrópolis su caldo de cultivo.

Más importante aún es entender la tecnociencia como *software*, es decir, como hábito y modo de pensar, como cultura dominante, según lo percibió Veblen. Pues se enseña, se aprende y se practica en todas las escuelas y universidades del mundo, y ese aprendizaje induce hábitos de pensamiento que se vuelven irreflexivos y se trasladan de un escenario a otro.

Y como lo hace –en tercer lugar– la ciencia entendida en su dimensión social, como hábitos, prácticas e instituciones. Las pautas de difusión cultural del estribo hace siglos, o del motor de combustión hace poco, no son esencialmente distintas de las que afectan a la contabilidad, los registros de propiedad o el derecho. Tecnologías sociales, que son al tiempo programas culturales. Y, sin duda, los numerosos boletines oficiales del Estado son hoy los más avanzados instrumentos de ingeniería social.

Terminamos con una tríada institucional esencial: democracia, mercado y ciencia. Y es fundamental entender que no se trata de tres piezas independientes

que pueden o no darse juntas (como tiende a pensarse), sino más bien los tres lados del mismo triángulo institucional, en cuyo centro se ubica la libertad del individuo, el ciudadano, de modo que cada uno refuerza los otros dos.

Sería fácil demostrar que democracia, mercado y ciencia van de la mano y son hoy tres grandes vectores de la mundialización y la gran aportación de Occidente y Europa al mundo. Tanto que, en alguna ocasión, he aludido a ellas como el *acquis occidentale* (por comparación con el *acquis communautaire*), una aportación civilizadora de alcance histórico universal, como lo hubiera denominado Max Weber.

5. El gran malestar; globalizados y territorializados

Pero la globalización, que ha sido positiva para el mundo, no lo es necesariamente para Occidente y el malestar aflora por todas partes. Comenzó quizás aquí, en España, con los indignados del 2015. Continuó en Grecia, siguió con el *Brexit* y la elección de Trump. Pasó luego a Francia (y continúa) y a Italia (y continúa). Antes, con las primaveras árabes o las revoluciones de color, y corre como un incendio arrasando América Latina. Cuando hay elecciones, más que apoyar a la oposición, se castiga al que está en el poder. Con frecuencia salen parlamentos *colgados* o se hacen pactos *contra natura* (como en Italia), o *jerigonças*, o gobiernos *Frankenstein*. Algunos dicen que es el capitalismo y la economía de mercado. Otros hablan de crisis de la democracia representativa. Se asegura que el Consenso de Pekín (capitalismo de Estado plus dictadura) sustituye al de Washington. Datos reiterados acreditan que, así como la movilización política crece en todas partes, la democracia se deteriora significativamente. ¿Qué pasa?

La explicación más sencilla (porque es a la que estamos acostumbrados) es la económica. Como decía Clinton, es la economía, estúpido. Al fin y al cabo, todos somos marxistas, aunque no lo sepamos: las causas del malestar deben estar en la *infraestructura*, es decir, el desempleo, el precariado, la pobreza. Y sin duda tienen razón, aunque no sabemos bien cuánta. Pues creo que nos pasamos de explicaciones materialistas. ETA no

tuvo causas económicas; tampoco el yihadismo, ni el separatismo catalán, ni las revoluciones de color. Tanto el fascismo como el comunismo fueron movilizaciones ideológicas, no económicas. Menospreciamos la fuerza de las ideologías, los nacionalismos, las religiones, la xenofobia, incluso menospreciamos la fuerza de la libertad. Y no hay correlación clara entre crisis económica y protesta social; basta ver los datos. No me detendré en ello, pero sí intentaré un análisis más complejo.

Creo que la primera variable a considerar es la globalización misma, un fenómeno que continúa. Pues bien, todo lo que une, separa. Si (por ejemplo) llevo a cabo una investigación con un equipo de Berlín y otro de Los Ángeles, dejo de cooperar con mi vecino del departamento universitario. Lo que me une a lo lejano, me separa de lo próximo. La globalización ha unido el mundo (al menos ciertos mundos), pero al tiempo lo ha separado internamente. Y si levantamos el filtro cognitivo de la serie de 193 Estados a través del cual percibimos el mundo, lo que aflora por debajo es una red de redes metropolitanas, de grandes ciudades globales (Saskia Sassren), que son hoy la estructura profunda y generan más del 80% del PIB mundial (por cierto, casi todas en la cercanía de las costas; la España vacía no es una excepción). Redes que se unen por encima de las naciones, pero también las separan por dentro.

De modo que no hace falta leer a Piketty para saber que las antaño *sociedades nacionales* se dualizan, dividiéndose entre una minoría urbana conectada en cadenas de producción y de información transnacionales (los *globalizados*) y los demás, los *left behind*, los abandonados (los *territorializados*), literalmente *outsiders* a las redes globales. De una parte, una élite cosmopolita, metropolitana, que habla idiomas, es políticamente correcta, tiene buena educación y buenos salarios, y le es igual trabajar en Madrid, Londres o Singapur. Y que se desnacionaliza, pues sus intereses están más allá y por encima de su nación, en los mercados globales, más que en sus países de origen. Y, de otra parte, los *abandonados*, sin estudios, con malos y precarios empleos en sectores en decadencia, políticamente incorrectos, frecuentemente rurales, en todo caso marginales, *outsiders* a la red mundial. En muchos sitios (por ejemplo, en América Latina) la escisión es,

además, entre *blancos* y nativos, indígenas, una escisión étnica. Y en alguna medida, también de género, y se feminiza (e infantiliza) la pobreza.

Esta escisión, casi universal (como la globalización que la produce, y como muestra Piketty y avala Milanovic), tiene al menos dos consecuencias: una económica y otra cultural/identitaria, tan importante, si no más, que la anterior.

La consecuencia económica es que es cada vez más difícil saltar del sector territorializado al globalizado, y se ha averiado el ascensor social; eso es la dualización. Puede que haya aumentado la desigualdad social. O no. Depende de los países y de que se mida en renta o en patrimonio, antes o después de impuestos. Y desde luego ha disminuido en el mundo en su conjunto. Incluso puede que no haya aumentado la pobreza absoluta (tampoco lo ha hecho en el mundo). Pero sí lo hace la relativa. Y quienes tenían claras expectativas de mejora, hoy las ven seriamente amenazadas. La pobreza o la desigualdad tradicional se soporta; así son las cosas, y así han sido siempre. Lo que no se soporta es la frustración de expectativas. Hace años, el talento disponible era inferior al talento demandado y el ascensor de la educación funcionaba; hoy ocurre, en buena medida, al contrario, y la educación garantiza poco. Si percibo que unos cuantos familiares o amigos han conseguido prosperar, puedo esperar mi turno pacientemente, como ocurre, por ejemplo, en China. Pero si después de pasar horas en la cola se cierra la ventanilla, la frustración es enorme.

Pero las consecuencias económicas se doblan de resentimiento social, lo que nos lleva a la dimensión identitaria y cultural: los populismos. Pues los globalizados se desnacionalizan (y se desestatalizan), pero los abandonados siguen en sus viejos marcos nacionales de referencia y se sienten (casi siempre con razón) menospreciados por la élite ilustrada, cosmopolita y (además) rica, que los considera ignorantes y atrasados, casi *paletos*, a los que mira por encima del hombro. El *supremacismo* moral de las urbanas élites cultas (supuestamente meritocráticas y siempre *white collar*) estigmatiza y degrada a los perdedores (frecuentemente *blue collar*), que reaccionan como ocurre siempre en estos casos: afirmándose en aquello que es objeto de rechazo. Y así, lo políticamente

incorrecto deviene su bandera (y Trump es el arquetipo de esta dinámica).

Los populismos son la respuesta de los territorializados frente a la sensación de abandono e incluso de menosprecio, una respuesta que tiene tres dimensiones: una política, otra económica y una tercera cultural, aunque las tres tienen el mismo fundamento: reacción y protección. Políticamente, la respuesta es buscar el cobijo del Estado, de quien siempre ha protegido a los débiles, frente a lejanos y burocráticos organismos internacionales (como la UE). Económicamente, la respuesta es el proteccionismo comercial y el rechazo al libre comercio que, si abarata el consumo en las ciudades, asfixia la producción en el sector rural. Finalmente, la respuesta cultural es el regreso a la tradición y el rechazo al cosmopolitismo, el multiculturalismo y, por lo tanto, la emigración. Es una potente pulsión regresiva y de cierre frente a la sociedad *abierta* promovida por la globalización.

La distinción entre *casta* y *pueblo* recoge malamente ese dualismo pues, ni los ganadores son de derechas, ni los perdedores de izquierda; más bien al contrario, pues combinamos una lógica de clases (materialista) con una lógica de identidades y valores (posmaterialista). Entre los ganadores hay no pocos exitosos jóvenes profesionales o emprendedores en sectores económicos dinámicos, junto a grandes, medianas (e incluso pequeñas) empresas, que se han lanzado (con éxito) al mercado global. Son ilustrados, urbanos, y muchos votan a formaciones *progresistas*, lo que Piketty llama la *gauche Brahmane* (la nueva *casta*). Y hay también muchos tipos de perdedores: pueden ser aymaras en Bolivia, o trabajadores manuales del *rust belt* de Estados Unidos, o vieja clase media funcional, o agricultores y ganaderos españoles, hartos de la cultura *progre* de estudiantes urbanos que estigmatiza los toros y la caza y menosprecia e ignora lo rural. Paradójicamente, lo *iliberal* es, con frecuencia, una demanda de libertad, pues este nuevo populismo es, en buena medida, una reacción contra-contracultural, especialmente aguda allí donde la transición hacia una sociedad permisiva y postmaterialista (hacia lo *woke*) ha sido más brusca (es el caso de España), generando profundas diferencias intergeneracionales. ¿Cómo no percibir todo ello detrás del éxito de Donald Trump?

6. Nuevas tecnologías para la protesta, pero que dificultan la propuesta

Pero para entender la intensidad y generalidad de las revueltas es inevitable mencionar un par de variables tecnológicas que están cambiando radicalmente el ágora de la política.

En primer lugar, internet, que permite tecnologías de vanguardia en la organización de revueltas, desde cómo ingeniar un cóctel molotov a cómo hacer frente a la policía. Antes era necesario un aprendizaje local; hoy basta acudir a la web (profunda o superficial) para encontrar todo tipo de manuales. Un aprendizaje global para unas revueltas globales, que se mimetizan. Con escasas consecuencias para los revoltosos, por cierto, pues sistemas legales hipergarantistas les blindan ante cualquier consecuencia negativa. La revuelta es barata y se hace casi a coste cero.

Pero más importante aún son las redes sociales, pues si hubiera que inventar algo para organizar revueltas, inventaríamos las redes sociales, y nada de lo que ocurre tendría la intensidad que tiene sin ellas. Mecanismos fantásticos para organizar protestas, prepararlas, convocarlas, e incluso gestionarlas durante su mismo desarrollo, y que permiten agregar todo tipo de descontentos e *indignados*, frecuentemente por causas distintas, incluso contrapuestas. Son *movidas* (*Hirak*, en árabe), a veces incluso *performances* o *flashmobs*, sin liderazgo claro, y sin la mínima intención de transformarse ni siquiera en grupos de presión. Solo bruscas y espontáneas manifestaciones de malestar; eso fue el movimiento de los indignados del 15-M en Madrid.

Pero hete aquí que las mismas redes sociales son espacios totalmente inadecuados para el debate y el diálogo, incapaces de generar acuerdos y consensos. Al contrario, facilitan el insulto, la agresión (de nuevo sin coste) o la mentira, las *fake news*, polarizando las audiencias que se refugian en sus burbujas opináticas. Quizás la mejor definición de un país, de una nación, es que es una gran conversación mantenida en el espacio, pero también en el tiempo, de generación en generación. Una comunidad es resultado de una comunicación, y ello requiere un ágora única con referencias comunes: medios de comunicación, opinadores, temas y narrativas que, al menos, se superponen. Pero las redes sociales cancelan

los medios de comunicación al tiempo que fragmentan la comunidad nacional en grupos de referencia variados, casi sin conexión entre ellos, grupos que son capturados por partidos o sectas, que refuerzan el distanciamiento. Estamos en las antípodas de una habermasiana situación ideal de diálogo. Y no hay sitio en ese espacio fragmentado para pasar de la protesta a la propuesta.

De modo que las nuevas tecnologías de la comunicación han facilitado la protesta pero, al tiempo, han dificultado la propuesta. Pues ¿qué ocurre con las posibles respuestas políticas? ¿No podrían estas acompañarse con las demandas? Aquí encontramos el segundo gran problema, pues hay que añadir otra consecuencia de la globalización, quizás la más importante y la que, sin duda, pone en peligro las democracias representativas. Aludo al hecho de que más y más problemas son ya mundiales, transnacionales, y solo se pueden abordar globalmente o, al menos, en amplios espacios políticos (como la UE o los grandes países: China, India, USA). La economía, por supuesto, es ya global (más aun en economías abiertas y exportadoras), como lo son el clima, las emigraciones, la seguridad y el terrorismo, las finanzas, la delincuencia, incluso las enfermedades y las pandemias. Y podría seguir. Pero la arquitectura de la política sigue basada en Estados, que son soberanos en su territorio, pero incompetentes más allá. Y así, a medida que avanza la globalización, se abre un hiato creciente entre las necesidades de gobernanza mundial para generar bienes públicos y la arquitectura estatalizada y territorializada de la política.

La consecuencia es que los Estados no pueden hacer frente a las demandas de la población. Si la base de la democracia es *dar cuenta* (*accountability*), esta ha saltado a un nivel superior, global, donde no encuentra interlocutores. Por eso la Unión Europea es tan importante, porque es el espacio en el que poder hacer frente a esos problemas globales. Pero la paradoja es que la UE no es (del todo) una democracia, de modo que tenemos (simplificando) democracias (estatales) sin capacidad de responder, de una parte y, de otra, capacidad de responder pero sin democracia, en organismos transnacionales. Y de ahí también la urgencia para que la UE se transforme de verdad en unos Estados Unidos de Europa, suturando esa separación, que sí podrá gestionar democráticamente los problemas de los ciudadanos europeos.

Sospecho que el gran problema del siglo XXI no es que haya problemas, siempre los hay; es que no tenemos instrumentos de gobernanza global para gestionarlos adecuadamente.

7. Y dos conclusiones

Podemos dudar de la existencia de una civilización occidental, como hizo Gandhi con ironía: *¿Que qué opino de la civilización occidental?* —preguntaba un periodista, a lo que respondió—: *Es una buena idea*. Pues bien, esa buena idea se ha materializado en órdenes institucionales que han hecho progresar el mundo de modo impresionante. Sin duda, Occidente desaparecerá y su historia ya ha dejado de ser la historia del mundo. Pero su legado es civilización mundial, y no es fácil que desaparezca. El sociólogo francés Gilles Lipovetsky se pregunta: *¿Eclipse del eurocentrismo significa desoccidentalización del planeta?* A lo que responde:

Miremos donde miremos, modernizarse es, todavía... occidentalizarse, es decir, transformarse y reestructurarse de acuerdo con núcleos fundamentales de la cultura-mundo que proceden de Europa.

Y añade:

¿Acaso vemos mestizaje en el funcionamiento financiero, en el trabajo científico, en el universo técnico, en las prácticas médicas? Por el contrario, el intercambio es desigual y ningún pueblo, ninguna nación está fuera de la dinámica de Occidente y de su labor destraccionalizadora.

Marx y Toynbee tenían razón: el mundo golpeado, y golpeado con fuerza, por Occidente. También moralmente, pues cuando se pone de moda culpar al monigote del *hombre blanco, occidental y heterosexual* de todos los males, no está de más recordar que fue ese monigote quien acabó con la esclavitud en el mundo, fue ese monigote quien inventó los derechos humanos y está siendo ese monigote quien le devuelve a la mujer su dignidad, brutalmente pisoteada en muchos países. Ha habido un claro progreso moral y Occidente lo ha liderado, no sin retrocesos, desde luego, pero lo ha liderado.

Y por todo ello, Europa, la UE, es un inmenso éxito social, que debo enfatizar. Como dijo Obama de nosotros, *más de 500 millones de personas, hablando 24 lenguas,*

en 28 países, 19 con una moneda común en una Unión Europea, es uno de los más grandes éxitos políticos y económicos de los tiempos modernos. Ciertamente, y jamás en la historia de la humanidad, jamás, tanta gente, y durante tanto tiempo, ha gozado (hemos gozado) de tanta seguridad, de tanta libertad y de tanta prosperidad, todo lo que una persona madura puede pedir de un sistema político. Hemos disfrutado de uno de los periodos más brillantes de la historia humana; es difícil encontrar algo comparable. Y cuidado con pretender arreglar lo que tan bien ha funcionado.

Pero los 1.400 millones de chinos no van a desaparecer. Tampoco los 1.400 millones de indios o de subsaharianos. Solo desean una prosperidad parecida a la nuestra. Si somos capaces de generarla, tendremos paz. Si no, la presión sobre Occidente será brutal. Pues, no nos engañemos, ¿quién desea emigrar a Rusia o a China, a Venezuela, a Cuba, a Irán? ¿Y quién no desea emigrar a USA o a la UE? La población del mundo vota con los pies.

Esta es mi primera conclusión. Occidente no tiene alternativa para proporcionar prosperidad a las masas de hombres y mujeres que la buscan desesperadamente. Pues si no lo hacen allí, la buscarán aquí. Hagámoslo por egoísmo, ya que no somos capaces de hacerlo por generosidad.

Mi segunda conclusión afecta a Europa. Comenzaba señalando que, desde 1945, Europa dejó de hegemonizar la historia del mundo. Pues bien, la cuestión ahora para los europeos es si, en el futuro, seremos capaces de escribir nuestra propia historia, o vamos a dejar que la escriban otros, como les ocurrió a ellos antes. La unidad europea, señalaba Adenauer hace décadas, fue primero el sueño de unos pocos; luego, la esperanza de muchos; hoy es la necesidad de todos. Pero ¿estamos en condiciones de controlar nuestro destino?, nos interpelaba Angela Merkel hace poco. ¿Aprenderemos a hablar el lenguaje del poder, como nos interpela José Borrell?

Pero en el verano del 2021 abandonamos Afganistán por la crueldad de unos bárbaros salvajes, que incluso esclavizan brutalmente a sus mujeres, es decir, a sus mismas madres, hermanas, esposas e hijas. Una brutalidad que no alcanzo a entender. Con ello, no solo mostramos una despreciable indiferencia hacia su destino,

sino, lo que es peor, el deseo ilusorio de replegar la civilización sobre sí misma para generar una suerte de parque temático Occidental blindando nuestras fronteras a la amenaza exterior.

Pero ese maravilloso parque temático que es hoy Europa, —tan libre y feliz como Suiza, que soñó Churchill—, aparece cada vez más ubicado en una suerte de parque jurásico, que es hoy el mundo. En el que corremos el serio riesgo de que nos ocurra lo que Churchill señalaba del Imperio británico: que nuestra amistad no se valora, pero nuestra enemistad no se teme.

Blindaje ilusorio pues hoy la barbarie, fortalecida, se asoma a nuestras mismas fronteras, y es ella la que trata de expandirse a nuestra costa. La UE se ha mostrado incapaz de estabilizar ninguna de sus dos fronteras tradicionales: la del este, atacada por Rusia, la del sur, desestabilizada por guerras que no sabemos luchar, y por masas de refugiados e inmigrantes que no sabemos integrar. Y desestabilizada dentro por esas mismas fuerzas, con movilizaciones antieuropeas por doquier y con sus fronteras interiores cerradas de nuevo. Y nuestro fracaso en Ucrania evidenciará nuestra debilidad, que se retroalimentará en división interna y en menosprecio exterior. Ni amados ni temidos.

Y con ello —por seguir con Toynbee— Occidente se habrá consumado por suicidio y abandono, y dejará de ser aquella *Gran Sociedad*; por usar sus palabras, ese *gran árbol bajo cuyas ramas todas las naciones de la Tierra han venido a cobijarse*.

Pero tengo la seguridad de que el árbol que sustituya a Occidente, si es que es capaz de crecer, ese posterior cobijo, no será comparable, ni de lejos, con el que habremos dejado atrás, que puede que sea recordado por los historiadores futuros como nosotros recordamos la Atenas de Pericles: uno de los momentos estelares de la historia de la humanidad.

8. Postscriptum; el vendaval de Donald Trump

Las páginas anteriores fueron escritas a finales del año 2024, antes de las elecciones de los EE.UU. y, sobre todo, antes de las primeras semanas de la nueva presidencia de Donald Trump. Que, lamentablemente, certifican, casi de manera exasperada, el análisis anterior,

tanto por lo que se refiere a los populismos como respecto al futuro de los Estados Unidos, de la democracia en el mundo y de la misma Europa.

Podemos sintetizar la acción política del nuevo presidente en tres rúbricas:

1. Una política económica, en buena medida esperada, e incluso descontada; 2. Una política interior, esperada, aunque no con tanta audacia; y 3. Una política exterior inesperada, nueva, y que representa un giro radical mayor del que supuso la caída del muro de Berlín en 1989.

Efectivamente, ni la bajada de impuestos a las grandes empresas, ni la desregulación medioambiental sacando a EE.UU. del acuerdo de París, ni la promoción de la generación de combustibles fósiles (*drill, drill, drill*) frente a las energías renovables, y menos aún el proteccionismo con *aranceles recíprocos* o el recorte drástico de la burocracia federal, nada de todo eso es nuevo. Muchos países se habían preparado para esas políticas y de ahí las respuestas y contramedidas de uno y otro lado.

Sí es nuevo, aunque podía intuirse, que una presidencia de quien había dado un golpe de Estado sin sufrir consecuencias jurídicas o políticas (al contrario, ha sido confirmado por los electores), pondría en peligro el sistema de *checks and balances* de la Constitución de ese país. Donald Trump tiene hoy un poder como pocos presidentes americanos han tenido jamás. Controla el Congreso, el Senado y el Tribunal Supremo; ha fagocitado al partido republicano y noqueado al demócrata; no solo ha amnistiado a los golpistas del 2021 sino que está purgando la administración de *enemigos internos*, incluido el Pentágono, al tiempo que *okupa* todo el poder ejecutivo con leales a Trump exasperando el *spoils system* tradicional de ese país. Ha tomado el control del Departamento de Justicia, del FBI, de la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) y desmantela el Departamento de Seguridad Nacional (DHS) y pretende hacerlo incluso con la Reserva Federal. Controla los medios de comunicación, especialmente las redes sociales. Ha atemorizado a la sociedad civil y las élites, ya sean universitarias, mediáticas o incluso legales y empresariales, están atemorizadas ante las amenazas de represalias personales. Muchos analistas hablan de miedo. Y cual presidente bananero, amenaza con volver

a presentarse en el 2028, violando la Constitución. Trump es ahora una suerte de César (al menos hasta las elecciones de *midterm*), que gobierna mediante *diktats* en X u órdenes ejecutivas, que vienen a ser lo mismo.

De momento solo tiene tres elementos de control: 1. El federalismo, es decir los Estados demócratas *rebeldes*; 2. Los tribunales (salvo el TS), con los que mantiene una batalla diaria; 3. Y, al menos de momento, el Ejército. De modo que no son pocos los que se preguntan si podrá el *sistema* controlar el trumpismo, como si ocurrió durante su primer mandato, e incluso si el *autoritarismo competitivo* (Levitsky) que practica, monopolizando todo el poder, hará posible la alternancia.

Pero si la política interior es sorprendente y preocupante, mucho más lo es la política exterior donde, más que un César es una suerte de emperador. Y no tanto por las *soluciones* propuestas a los temas hoy calientes (Ucrania, Oriente Medio), sino por la manera de abordarlos, que implica unas nuevas reglas del juego. Al menos tres; 1. Trump prioriza el corto plazo (el *deal*) versus el largo plazo, con una orientación *transaccionalista*: lo importante es el trato, el acuerdo del momento aunque, como ha señalado Ian Bremmer, es transaccional con los fuertes pero predatorio con los débiles; 2. Prioriza el enfoque bilateral sobre el multilateral, buscando y reforzando la división y debilitando la arquitectura del orden internacional; 3. Finalmente, le importa mucho más la fuerza que la justicia: *might is right*. La suma de todo ello es casi un Putin² que menosprecia la soberanía de los Estados, banaliza el uso de la fuerza, y pone en cuarentena todas las alianzas USA, dilapidando ochenta años de diplomacia exitosa que ha llevado a los Estados Unidos a tener acuerdos varios con más de cien países.

El resultado en temas concretos es lo que el *Financial Times* o Ian Bremer han llamado *vandalismo político*: la OTAN, durmiente o insegura; Ucrania entregada al dictador asesino Putin; Palestina, olvidados los dos Estados; rota la alianza americana (quiere ocupar Canadá, y va en serio); rota la alianza atlántica (quiere ocupar Groenlandia por la fuerza, y también va en serio) en lo que, más que un divorcio, es un repudio brutal; pone en duda la alianza asiática (AUKUS y el Quad), y mantiene a Taiwán en el aire como una *carta*

a jugar con China (o me vendes la fábrica de chips o te abandono). Es un retorno al imperialismo de poder y grandes potencias, que da lugar a un G0: el bien público *seguridad global* queda en manos del destino pues China no quiere asumirlo, al menos de momento, y USA lo abandona. Estamos ante una suerte de Yalta2, un nuevo reparto de poder, esta vez mundial. Y no se puede evitar que ese pacto esté ya firmado, en una suerte de repetición del pacto Molotov-Ribbentrop, esta vez entre Putin y Trump.

¿Y Europa? Europa afronta su debilidad tradicional, arrastrada hace al menos dos décadas, desde el fracaso del Tratado Constitucional en el 2004. *Son realmente las cinco menos doce de la noche para Europa*, ha dicho Friedrich Merz, nuevo canciller electo de Alemania. La UE tiene hoy solo tres alternativas. La primera es despertar de una vez y articularse para ser un sujeto (y no un objeto) de la historia, lo que implica una ardua tarea: de defensa y seguridad en el cortísimo plazo, pero detrás está la autonomía estratégica en población, energía, tecnología (IA), alimentación, sanitaria, etc. Un coste superior al 5% del PIB y un proyecto a no menos de diez años. Puede que disponga del tiempo necesario, pues Rusia no está en condiciones de abrir un nuevo frente de batalla, pero debe cubrir sus necesidades financieras y encontrar un liderazgo fuerte.

La segunda alternativa es intentar ser algo así como la Suiza del mundo; un bello museo, un refugio en la intrahistoria, un bello y placentero parque temático en medio del parque jurásico del mundo, que este respeta pues esa nueva Suiza no es, ni amada, ni temida. Pero incluso para ello debe seguir el ejemplo de Suiza y rearmarse para que atacarla sea más costoso que coexistir con ella.

Finalmente, el *business as usual* supondrá la ruptura de la Unión en al menos dos piezas: la atlántica, que puede defenderse pero cae bajo el protectorado americano, y la del este bajo órbita ruso-china. Un destino que será casi inevitable si el lepenismo ganara el poder en Francia, quizás hoy el mayor peligro.

Y repito, solo que ahora con ansiedad: ¿será capaz Europa de escribir su propio destino, como nos conminó Angela Merkel? ¿Aprenderá a hablar el lenguaje del poder? La respuesta es aún incierta.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2012), *¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Deusto, Barcelona.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2019), *El pasillo estrecho. Estados, sociedades y cómo alcanzar la libertad*, Deusto, Barcelona.
- Barracough, G. (1956), *History in a Changing World*, University of Oklahoma Press, Norman.
- Baumol, W. J. (1986), «Productivity Growth, Convergence, and Welfare; What the Long-Run Data Show», *The American Economic Review*, 76, 5, págs. 1.072 y siguientes.
- Drucker, P. (1994), *The Post-Capitalist Society*, Harper Business, Nueva York, 1994.
- Ferguson, N. (2010), «Complexity and Collapse. Empires on the Edge of Chaos», *Foreign Affairs*, marzo-abril.
- Ferguson, N. (2012), *Civilization: The West and the Rest*, Penguin, Nueva York (hay traducción en español: *Civilización: Occidente y el resto*, Debate, Barcelona, 2012).
- Gómez Arboleya, E. (1962), «Posición y ámbito del problema de Europa», en *Teoría de la sociedad y del Estado*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, pág. 556.
- Huntington, S. P., (2004) *Who Are We? The Challenges to America's National Identity*, Simon & Schuster, Nueva York (hay traducción en español: *¿Quiénes somos? Los desafíos a la identidad nacional estadounidense*, Paidós, Barcelona, 2004).
- Huntington, S. P. (1999), «The Lonely Superpower», *Foreign Affairs*, marzo- abril, pág. 35.
- Huntington, S. P. (1994), *La Tercera Ola. La democratización a finales del siglo XX*, Paidós, Barcelona.
- Huntington, S. P. (1996), *The Clash of Civilization and the Remaking of World Order*, Simon & Schuster, Nueva York (hay traducción en español: *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*, Paidós, Barcelona, 2015).
- Lamo de Espinosa, E. (2004), *Bajo puertas de fuego. El nuevo desorden internacional*, Taurus, Madrid, 2004.
- Lamo de Espinosa, E. (ed.) (2010), *Europa después de Europa*, Academia Europea de Ciencias y Artes, Madrid.
- Lamo de Espinosa, E. (2018), *De nuevo sobre la sociedad reflexiva. Escritos de teoría y estructura sociales*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- Lamo de Espinosa, E. (2021), *Entre águilas y dragones. El declive de Occidente*, Premio Espasa de Ensayo.
- Lipovetsky, G. y Juvin, H. (2010), *El Occidente globalizado*, Anagrama, Barcelona.
- Maddison, A. (2006), *The World Economy*, OECD Publishing, París.
- Milanovic, B. (2016), *Global Inequality*, Harvard University Press, Cambridge.
- Ortega y Gasset, J. (2005), *La rebelión de las masas*. Obras Completas. V. IV. Madrid, Taurus, pág. 355.

- Ortega y Gasset, J. (1965), *Meditación sobre la técnica*, Austral, Madrid (e.o. 1939).
- Piketty, Th. (2019), *Capital et idéologie*, Seuil, París (hay traducción en español: *Capital e ideología*, Deusto, Barcelona, 2021).
- Piketty, Th. (2013), *Le Capital au XXIe siècle*, Seuil, París (hay traducción en español: *El capital en el siglo XXI*, FCE, Madrid, 2014).
- Pomeranz, K. (2000), *The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Spengler, O. (1920), *Der Untergang des Abendlandes*, Munich (hay traducción en español: *La decadencia de Occidente*, Austral, Barcelona, 2011).
- Tocqueville, A. de (2010), *La democracia en América*, Trotta, Madrid.
- Toynbee, A. J. (1945), *Civilization on Trial*, Meriden Books, Nueva York (hay traducción en español: *La civilización puesta a prueba*, Emecé, Buenos Aires, 1960).
- Toynbee, A. J. (1947), *Study of History*, Oxford University Press, Nueva York (hay traducción en español: *Estudio de la Historia*, Alianza, Madrid, 1998).
- Toynbee, A. J. (1952), *The World and the West*, Meriden Books, Nueva York (hay traducción en español: *El mundo y Occidente*, Aguilar, Madrid, 1967).
- Veblen, T. (1906), «The Place of Science in Modern Civilization», *American Journal of Sociology*, XI.
- Zhang Weiwei (2012), *The China Wave: Rise of a Civilizational State*, World Century Publishing Corporation (traducción en español: *La ola china. El ascenso de un estado-civilización*, Madrid, 2019).

GEOPOLÍTICA Y TENDENCIAS DE LARGO ALCANCE. EL TRIÁNGULO POBLACIÓN-DESIGUALDADES-MIGRACIONES

Juan R. Cuadrado Roura

Catedrático de Economía Aplicada (Emer.). Universidad Camilo José Cela

Director del Programa de Doctorado en Ciencias Jurídicas y Económicas

RESUMEN

El artículo parte de la idea de que en los estudios de geopolítica hay que reservar un lugar destacado al papel que desempeñan las tendencias y procesos a largo plazo, que generalmente se identifican como *megatendencias* o *mega-trends*. En primer lugar, se estudia la evolución reciente de la población mundial y por países, subrayando la lentitud de los cambios y sus implicaciones. A continuación, examina el problema de las desigualdades en términos de ingresos por habitante y los indicadores de pobreza, que reflejan otro aspecto determinante y de largo alcance. Y, por último, se afronta el tema de las migraciones, las causas subyacentes y su relación con las tendencias de la población y de las desigualdades de renta. La tesis es que estas tres tendencias están estrechamente interrelacionadas y son fundamentales en el desarrollo de cualquier aproximación geopolítica, particularmente en la fase histórica actual.

PALABRAS CLAVE

Población, Desigualdades en ingresos, Migraciones, *Mega-trends*, Análisis geopolíticos y geoeconómicos.

ABSTRACT

The paper starts from the idea that in geopolitical studies, special importance must be given to the role played by long-term trends and processes, generally identified as mega-trends or mega-trends. First, it analyzes the recent evolution of the global population and by country, emphasizing the slowness of these changes and their implications. It then examines the issue of inequality in terms of income per capita and poverty indicators, which reflect another determining and far-reaching aspect. Finally, it addresses the topic of migration, its underlying causes, and its relationship with population trends and income inequalities. The thesis is that these three mega-trends are closely interrelated and are fundamental to the development of any geopolitical approach, particularly in the current historical phase.

KEY WORDS

Population, Income Inequalities, Migration, Mega-trends, Geopolitical and Geoeconomic Analysis.

1. Planteamiento y objetivos

En los trabajos de geopolítica suele diferenciarse claramente entre las tendencias y fuerzas de fondo, que se desarrollan a largo plazo (*mega-trends* o *megatendencias*), y los cambios y acontecimientos que son especialmente relevantes a corto y medio plazo. La razón es obvia. Ambos tienen unos efectos y un impacto diferente en las relaciones internacionales, en las perspectivas de evolución de los países y, por supuesto, en la definición de cuáles son los problemas y conflictos que se pretenden anticipar.

Este artículo se centra en tres de las posibles tendencias de fondo que están en la base de algunos de los problemas y conflictos que afectan al mundo actual:

- i) La dinámica de crecimiento de la *población* a escala mundial y las diferencias entre países y sus implicaciones;
- ii) La rigidez que muestran las diferencias en la *distribución de la renta y la pobreza* por países, que están y seguirán estando en la base de muchos conflictos; y
- iii) El crecimiento de las *corrientes migratorias* que se está registrando a escala internacional, lo cual se relaciona estrechamente con las dos *megatendencias* anteriores, aunque también concurren otros factores.

En mi opinión, la dirección en la que se están moviendo estas tres tendencias es y seguirá siendo muy relevante para *entender e interpretar* lo que puede ocurrir en los próximos años en bastantes regiones y países del

mundo, ya se trate de conflictos políticos, de luchas por el poder a nivel internacional, de guerras locales (o de mayor envergadura) o de las presiones migratorias que afectan a algunos países del mundo desarrollado. Lo que pretendo mostrar, además, es que, a pesar de que cada uno de los tres grandes temas tienen rasgos propios, están *estrechamente interrelacionados entre sí* y que su evolución tendrá claras consecuencias a escala continental y mundial.

No cabe duda de que las *elevadas tasas de aumento de la población* están en la base de muchos de los conflictos –reales y/o potenciales– que hoy existen en el mundo, aunque de forma muy especial en algunas áreas del continente africano, de Oriente Medio, de Asia e incluso de América Latina. Algo similar ocurre en el caso de las grandes *desigualdades en términos de renta por habitante* que existen entre los países más ricos y los más pobres. Desde hace años, los bajos niveles de ingresos y la pobreza afectan, también, a bastantes países del África subsahariana, de Oriente Medio, del sudeste asiático y algunos países de América Latina y el Caribe, donde alimentan algunos conflictos político-sociales y cambios revolucionarios bien conocidos. Y, por último, es evidente que la dinámica de la población, la pobreza extrema y los bajos niveles de renta están en la base de los *movimientos migratorios* que se están produciendo desde los países más pobres hacia las economías más desarrolladas.

Las tres trayectorias de fondo que acabo de enumerar forman –en mi opinión– un *triángulo* en cuyo vértice está el crecimiento de la población y en los dos ángulos inferiores: la pobreza y los bajos niveles de ingresos que dominan en algunas regiones del mundo; y los movimientos migratorios hacia los países más ricos en busca de empleo y de un mayor bienestar, a lo que con frecuencia se suma la necesidad de huir de los conflictos bélicos y políticos que están presentes en sus países de origen.

Lo que intentaré mostrar en este artículo es, en definitiva, la *rigidez* que muestran los tres *mega-trends* enunciados, y la *estrecha relación* que existe entre ellos. Su importancia geopolítica está fuera de toda duda, no solo para entender los problemas y conflictos del presente, sino para anticipar los que pueden producirse o agravarse en el futuro.

2. Población. Un *mega-trend* tenaz y con lentos cambios

La evolución de la población ha sido siempre una de las tendencias de fondo a tener muy en cuenta en cualquier análisis geopolítico. El peso demográfico de cualquier país se relaciona, sin duda, con el poder económico, militar y socioeconómico de los países a lo largo del tiempo, y por supuesto que afecta también a bastantes cuestiones relacionadas con la estabilidad o inestabilidad social y política a escala internacional. Constituye, además, una referencia obligada, y muy importante, por su relación directa con las desigualdades en términos de renta y con los movimientos migratorios y su origen.

2.1. *Hacia un crecimiento menos exponencial, pero con amplias diferencias entre países*

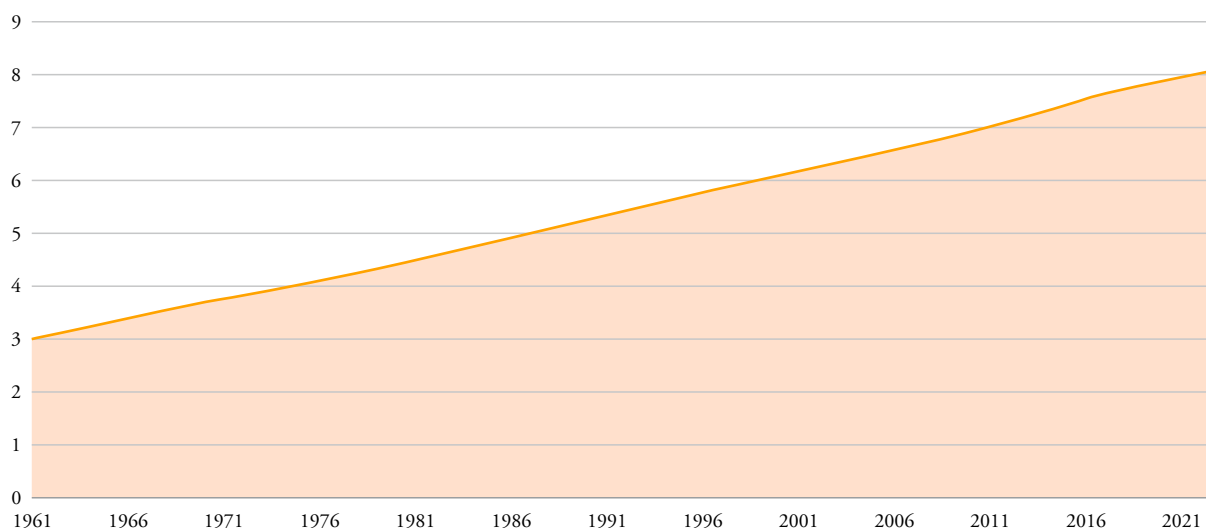
El 15 de noviembre de 2022 la población mundial alcanzó los 8.000 millones de personas (8.063 millones en 2023). Todo un hito, si tenemos en cuenta que en doce años la población mundial ha aumentado en mil millones de personas y que se estima que, en el plazo de otros quince años –en 2037–, se alcanzarán los 9.000 millones.

El gráfico 1 muestra la evolución de la población mundial desde 1960 a 2023. La trayectoria a escala mundial dibuja una línea de constante aumento, si bien hay que destacar que, a pesar de que su crecimiento sigue siendo espectacular, la tendencia global no es exponencial –como había sido durante más de un siglo– sino de carácter lineal. De hecho, en el período 1990-2023 la tasa de crecimiento de la población mundial se ha situado en el 0,90% y registra –incluso– una ligera tendencia a disminuir.

Como subraya el documento *World Population Prospects* (United Nations, 2024), los tres factores que influyen en el crecimiento de la población mundial y por países son: las tasas de fecundidad, el aumento de la longevidad y, en algunos países concretos, la incidencia de las migraciones internacionales. En el caso de las tasas de fertilidad, cuya media mundial se sitúa actualmente en 2,3 hijos por mujer, todos los cálculos estiman que se producirá una reducción al 2,1 en las dos próximas

Gráfico 1

Evolución de la población mundial (1960-2023)



Fuente: Sobre la base de datos del Banco Mundial.

décadas, aunque con diferencias muy notables entre países. Por su parte, la esperanza de vida sigue y seguirá aumentando (media de 72,8 años en 2020), si bien en los países menos desarrollados dicha media se sitúa siete años por debajo de la mundial, no solo por los altos niveles de mortalidad infantil, sino por la violencia, los conflictos y el impacto de algunas epidemias (VIH, en particular). Por último, los movimientos migratorios a escala internacional tienen efectos de doble dirección. Lógicamente, en los países que más aportan a los procesos migratorios, restan población, y en los países receptores la incrementan, como viene ocurriendo en algunos países europeos.

Es evidente, en todo caso, que los aumentos de población por países son bastante dispares y que los indicadores que reflejan su situación económica son, al propio tiempo, muy determinantes. El cuadro 1 muestra los quince países que registran porcentajes de crecimiento demográfico superiores al 3,25% anual, lo que ha determinado que en el período 2014-2023 el aumento de su población haya sido superior en todos los casos al 33% (columna 2). A la relación de países del cuadro podríamos sumar otros doce más cuyo crecimiento demográfico fue superior al 30% durante ese mismo período. La mayor parte de dichos países

que hemos identificado son de África, en particular del área subsahariana que se estima que duplicará su población en 2050, incluso si disminuye la tasa de fecundidad y aumentan las migraciones. A esta amplia región se unen algunos países de Oriente Medio (Irak, Turkmenistán y otros) y del sur de Asia, donde las condiciones de vida y los conflictos impulsan también las migraciones.

En contraposición, prácticamente todos los países más desarrollados del mundo registran tasas de aumento anual de la población muy reducidas (VV.AA., 2024); desde el -0,21% anual de Italia o el -0,23% de Japón, hasta el 0,34 % de Francia o el 0,32% de Alemania, o los porcentajes algo más elevados de Dinamarca, USA, Países Bajos y el Reino Unido. Todo ello gracias a unas tasas de fertilidad muy reducidas, que ha corregido, en medida muy dispar, la recepción de inmigrantes y refugiados (Ezeh, Bongaarts, y Mberu, 2012).

En este panorama general sobresalen, por su elevada población, los casos de China (con más de 1.400 millones de habitantes, si bien vive un proceso de envejecimiento muy notable) e India (que ha superado los 1.430 millones de habitantes). Ambos son y seguirán siendo los países con mayor población del mundo, lo que les confiere un extraordinario potencial de expansión

Cuadro 1

Tasas de crecimiento de la población de los quince países que más crecen a escala mundial (incremento > 3,25%)

País	Tasa anual de crecimiento	Crecimiento de la población 2014-2023
Guinea Ecuatorial	5,68%	64,63%
Yemen	4,69%	52,54%
R. Democrática del Congo	4,02%	43,41%
Chad	3,87%	41,39%
Malí	3,76%	40,36%
Burundi	3,70%	39,06%
Costa de Marfil	3,53%	37,61%
Nigeria	3,52%	35,96%
Angola	3,52%	36,40%
Benín	3,51%	37,18%
Somalia	3,46%	36,76%
Islas Salomón	3,44%	36,27%
Zambia	3,34%	34,57%
Kuwait	3,27%	31,50%
Gambia	3,26%	33,29%

Fuente: Elaborado con datos de Mundial.com.

económica. De hecho, cada uno de ellos supone ya el 18% de la población mundial, con unas economías cada vez más diversificadas e innovadoras, particularmente en el ámbito tecnológico.

2.2. *La población y la geopolítica a largo plazo:*

India, China, el sudeste asiático,

EE.UU. y Europa

Como he subrayado anteriormente, la evolución de la población y su peso a escala mundial constituyen una de las fuerzas que son –y pueden seguir siendo– un factor muy importante en la geopolítica a largo plazo. Razones: porque su peso demográfico y, en bastantes casos su propia dinámica, afectan siempre y de forma clara al poder económico, pero también a la estabilidad política, tanto interna como en relación con sus países vecinos y con el resto del mundo.

En este sentido, África, y en particular el área subsahariana y el propio sur, ocupa y ocupará una posición muy destacada en términos geopolíticos. Los datos son más que evidentes: en menos de 25 años se estima que la región pasará de los 1.400 millones de habitantes actuales a 2.500 millones. Nigeria es la gran potencia demográfica de la región, que en 2050 podría superar, por sí sola, la población de EE.UU. Es, además, uno de los países más pobres del mundo –como vemos en la sección 3– y ha dado ya sobradas muestras de inestabilidad política, al tiempo que cuenta con una gran riqueza natural no explotada. Su relevancia como factor geopolítico está, pues, fuera de toda duda, de lo cual China y Rusia han sido muy conscientes en los últimos quince años mediante tomas de posición financiera y económica (e incluso militar) muy claras. Además, Nigeria, junto con otros países del área que aparecen en el cuadro 1, están entre los grandes emisores

de emigrantes de la zona. Emigración motivada en gran medida por las condiciones de pobreza y de subdesarrollo, a las que se suman algunos conflictos político-militares casi endémicos.

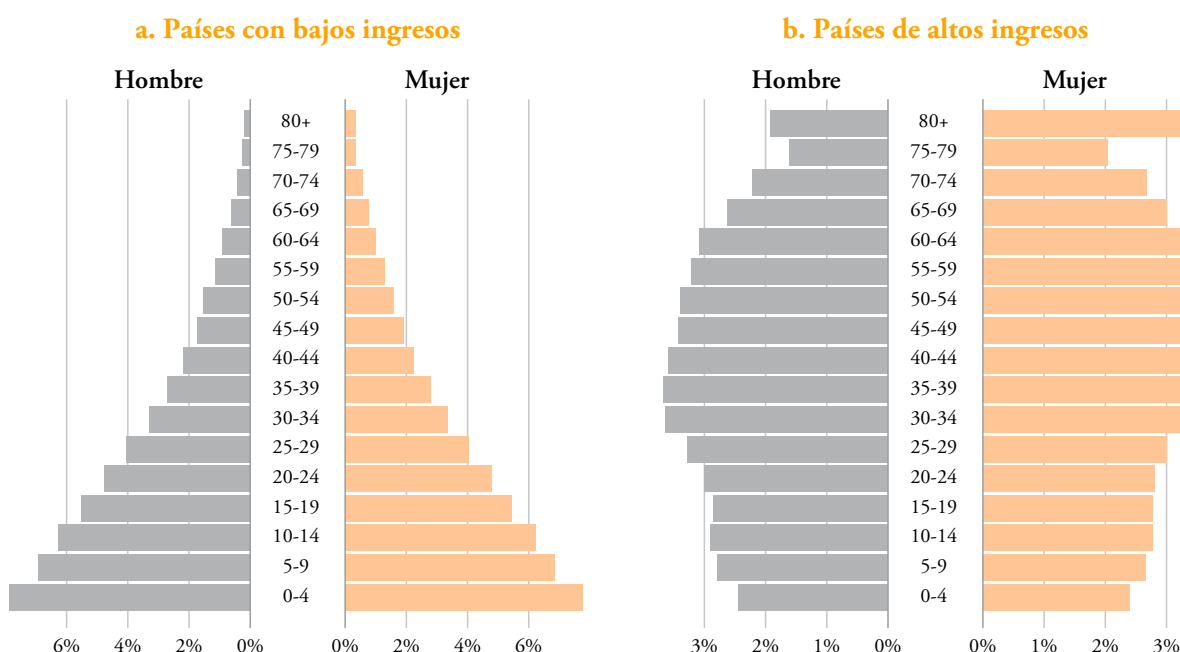
Como hemos subrayado antes, la población que han alcanzado India y China, amén de su desarrollo tecnológico y económico, confiere a ambos países el carácter de gigantes económicos y políticos, con un potencial a escala mundial que está fuera de toda duda. A ellos se suman, además, varios países que integran una nueva región dinámica (Indonesia, Vietnam, Filipinas), cuyo potencial demográfico y económico refuerza el desplazamiento del centro de gravedad mundial hacia Asia (IMF, 2024).

Los EE.UU. y Europa figuran, asimismo, como dos grandes polos mundiales, no solo por su peso demográfico, sino por su potencial económico y político. Singularmente en el caso norteamericano, y no tanto por su población (340,1 millones en 2024) como por su poder político-económico y militar y por su dinamismo innovador y de desarrollo tecnológico. En este

sentido, las diferencias que ofrece la UE-27 respecto a Norteamérica son claras. La población total de la UE es muy relevante (449 millones de habitantes en 2023), pero está envejecida y requiere la incorporación de inmigrantes que cubran numerosos puestos de trabajo. Pero, además, el peso político de Europa a escala mundial ha disminuido (1) y muestra un evidente atraso comparativo en el ámbito tecnológico e industrial.

Por último, un hecho que tiene también importancia geopolítica son las diferencias que muestran las pirámides de población de los países menos desarrollados y los más avanzados del mundo, como reflejan los gráficos 2a y 2b, que anticipan *tendencias a largo plazo* que son prácticamente rígidas. En los países con altos niveles de ingresos no solo ha aumentado (y lo sigue haciendo) el bloque de población comprendida entre los 30 y los 70 años (y lo sigue haciendo), sino que la media de edad es bastante más elevada que la de los países menos desarrollados. A ello se suma que las tasas de natalidad de los países ricos tienden a disminuir debido, entre otros posibles factores, a problemas de coste y acceso a las viviendas, la edad creciente de la maternidad, el

Gráfico 2
Pirámides de población



Fuente: Tomado de Datos Mundial.Com.

coste de la vida, e incluso la baja retribución de muchos trabajos, junto con algunos cambios sociológicos –actitud vital, impulso innovador, etc.– que han sido muy bien estudiados.

2.3. *¿Hacia dónde apunta la evolución de la población en las dos próximas décadas?*

A partir de lo expuesto, lo que resulta innegable es que los cambios demográficos y el elevado peso demográfico alcanzado por algunos países constituyen, y seguramente constituirán, un *elemento clave* en la geopolítica del siglo XXI. Principalmente porque China, India, el sudeste asiático e incluso África, ganarán peso en la política y la economía mundial, a la vez que otras áreas (Europa, Japón...) pueden seguir perdiendo peso y relevancia en la redistribución del poder global.

Por otra parte, es evidente que los flujos de emigrantes seguirán siendo una necesidad para que los miembros de la UE, pero también el Reino Unido, los EE.UU., Canadá y otros países, compensen sus procesos de envejecimiento poblacional, así como la necesidad de cubrir bastantes empleos y las exigencias de cobertura de algunos logros y demandas sociales.

Por último, es posible anticipar que la demografía impulsará el desarrollo de *nuevas alianzas económicas, políticas y militares* a escala internacional, en función de la necesidad de intercambios comerciales, de los requerimientos de bienes y servicios de la población y de las necesidades de mano de obra. Lo cual permite sostener, si todavía no estaba suficientemente claro, que los cambios demográficos constituyen y seguirán constituyendo en los próximos años una de las *tendencias más profundas y determinantes de la geopolítica global*. Por supuesto en estrecha relación con otro factor: las tensiones derivadas de las desigualdades de renta y la situación de pobreza que sufren los ciudadanos de gran parte del mundo, estimada en más del 40% de los actuales 8.000 millones de habitantes.

3. Las desigualdades en términos de ingresos por habitante y la pobreza efectiva

La existencia de desigualdades de renta/ingresos a escala internacional constituye un hecho cuyas raíces y evolución no son equiparables a las de la población, aunque

no por ello son menos importantes puesto que su existencia y su dinámica están intrínsecamente ligadas a los cambios geopolíticos y geoeconómicos del mundo. De hecho, las posiciones de poder y de dominio de unos países sobre otros se asientan en las diferencias que existen entre ellos en términos de renta y de riqueza, y, sobre todo, en la capacidad de generar incrementos productivos, aumentar sus ingresos por habitante y combatir la pobreza.

3.1. *El PIB como indicador del potencial económico y la renta por habitante como reflejo de las desigualdades*

Una primera aproximación a las diferencias que existen entre países es la que ofrece el *potencial de producción* de cada país, cuyo indicador se identifica con el volumen de producción que genera anualmente, es decir, el PIB total.

Como es obvio, cualquier análisis más afinado exige complementar dicho dato con otros indicadores, como los relacionados con la productividad, el capital humano, las infraestructuras disponibles, la diversidad y la sofisticación de los productos que produce y exporta, etc., lo que nos conduciría a comparar algún tipo de índice de complejidad económica de cada país. Pero, en todo caso, el nivel anual del PIB es un buen indicador de la potencia económica de cualquier país que permite, además, compararlo con los demás y medir su avance o su pérdida de posiciones. En este sentido, las primeras posiciones a escala mundial las ocupan, con datos de 2024 (2): EE.UU. (28.781 M.M.\$, equivalentes al 21,6% del total mundial); China (18.533 M.M.\$, 13,9%); Rusia (7.582 M.M.\$, un 4,7%); Alemania (4.591 M.M.\$, 3,4%); Japón (4.111 M.M.\$, 3,1%); India (3.937 M.M.\$, 3%); Reino Unido (3.495 M.M.\$, 2,6%) y Francia (3.130 M.M.\$, 2,4%). La UE, si sumamos los 27 países que la integran, acumula 18.591 M.M.\$, equivalente al 17,6% de la producción mundial.

Sin embargo, si lo que se pretende es *comparar las desigualdades a escala mundial, el PIB per cápita* de cada país es el indicador más utilizado, aunque existen –como es sabido– otras alternativas: como la renta familiar disponible o algunos indicadores más complejos,

cuyo problema suele ser la difícil comparabilidad a escala internacional debido a algunas carencias estadísticas de base o a la disponibilidad de datos referidos a períodos históricos equivalentes (3).

3.2. Las desigualdades en términos de PIB por habitante

Desde que pudimos disponer de datos históricos homogéneos sobre el PIB para un amplio conjunto de países y, por tanto, sobre el valor de su PIB por habitante se constató que las disparidades habían sido, durante siglos, bastante modestas. De hecho, se ha estimado que en el siglo XVIII los países más ricos del mundo, como Gran Bretaña y Países Bajos, solo eran tres veces más ricos que los dos países más poblados, y que China y la India, por ejemplo, estaban entre los más pobres del mundo (Hellebrandt y Mauro, 2015). Por supuesto que se sabía bastante poco sobre las diferencias en términos de renta por habitante y de riqueza que existían dentro de cada país, aunque eran muy patentes.

Los avances hacia una creciente desigualdad se producen, sobre todo, con el inicio de la primera revolución industrial, aunque sabemos, asimismo, que el fuerte impulso que provocaron los cambios tecnológicos, manufactureros y del comercio internacional desde la primera década del siglo XIX hasta mediados del XX, cambiaron radicalmente las disparidades entre países. En 1952 el PIB por habitante de EE.UU. suponía ya quince veces el de China, y, además, Norteamérica producía casi el 40% del *output* mundial, con una población que solo suponía un 6% de la del mundo entero.

Sabemos, también, que esta tendencia cambió en las décadas de los años cincuenta a los setenta, cuando EE.UU. perdió posiciones en términos de su PIB p.c. en relación con otros países, pese a que su potencial productivo aumentaba. Este cambio puede atribuirse, al menos en parte, a la fuerte expansión industrial y económica que registraron algunos países europeos occidentales; pero, también, al desarrollo productivo de algunas economías en las que se implantaron sistemas de producción centralizada y planificada, como la URSS y algunos de sus satélites. De hecho, en la segunda mitad del siglo XX, que Milanovic (2023) ha calificado como *el período de la mayor desigualdad global*,

fue cuando se acuñó la idea de los *Tres Mundos*. Es decir: el *primer mundo*, constituido básicamente por EE.UU. y Europa Occidental, acompañados de algunos países más, como Canadá, Australia y Japón. El *segundo mundo*, donde figuraban algunos países con un PIB p.c. más bajo, aunque con un potencial político-económico destacado, como la URSS y los países del este de Europa. Y el *tercer mundo*, formado por los países más pobres, en su mayoría localizados en África y Asia, bastantes de ellos descolonizados en fechas no muy lejanas. América Latina se incluía, en parte, en este último bloque, si bien con matices puesto que varios integrantes de esta amplia *región* (México, Brasil, Argentina, Chile) eran más ricos que la mayoría de los del tercer mundo y disfrutaban, desde el siglo XIX, de independencia política.

En las tres últimas décadas, diversos acontecimientos políticos bien conocidos, junto con los procesos de desarrollo económico que se registraron en varias áreas del mundo, han impulsado algunos cambios con respecto a la situación anterior. De hecho, algunos trabajos muestran que las diferencias en términos de PIB p.c. a escala mundial *han tendido a decrecer* (Sala-i-Martin, 2002; VV.AA., 2015). Sobre todo, gracias al fuerte crecimiento de China y de algunos países asiáticos. De hecho, el resultado global ha sido que, en las dos últimas décadas las diferencias en renta p.c. han caído de los 70 puntos de Gini del año 2000 a algo menos de 60 puntos Gini en 2020 (4). Lo cual no oculta que la distancia entre los países que tienen un mayor nivel de ingresos por persona y los que tienen los niveles más reducidos siga siendo extraordinariamente elevada.

El cuadro 2 muestra los quince países que ocupan las primeras posiciones en términos de PIB p.c. en 2000 y 2024, y los 15 países que cabe considerar como más pobres en ambas fechas. Las cifras se han calculado en *paridad de poder adquisitivo* (base US\$ 2017) para evitar los efectos que se derivan de las variaciones del coste de la vida por países.

El análisis detallado de las variaciones que se han registrado permite comprobar que, si bien durante las tres últimas décadas se ha producido una ligera reducción de las disparidades de ingresos entre países, este hecho no puede ocultar que las diferencias continúan siendo extraordinarias. Así, el país con el PIB p.c. más alto del

Cuadro 2**PIB pc por países en paridad de poder adquisitivo: años 2000 y 2022**

Datos en US\$ constantes de 2017

Países con nivel de PIB pc más alto			Países con nivel de PIB pc. más bajo		
País	2000	2022	País	2000	2022
Luxemburgo	66,203	139,100	Burundi	631	973
Singapur	43,389	133,822	R. Democrática del Congo	705	836
Irlanda	42,051	133,737	Malawi	756	1,775
Catar	39,492	112,283	Mozambique	804	1,733
Suiza	37,482	96,846	Níger	873	1,711
Emiratos Árabes Unidos	36,675	91,932	Sierra Leona	889	1,673
Noruega	35,554	86,989	Madagascar	1,004	1,669
Estados Unidos	34,390	85,373	Afganistán	1,053	1,570
Brunei Darussalam	34,144	82,832	Etiopía	1,064	1,506
Hong Kong (R.P.Ch.)	33,944	80,137	Guinea-Bisau	1,092	1,477
San Marino	33,708	77,641	Chad	1,102	1,338
Dinamarca	32,858	77,534	Liberia	1,115	1,182
Países Bajos	32,642	76,858	Ruanda	1,138	1,931
Islandia	31,930	75,128	Togo	1,157	2,191
Austria	31,578	74,158	Burkina Faso	1,189	2,366

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

mundo en 2022 (Luxemburgo) equivale a 143 veces el PIB p.c. de Burundi, uno de los países más pobres del mundo. Luxemburgo constituye, sin duda, un caso excepcional, pero otros ejemplos replican las enormes diferencias de renta que siguen existiendo a escala mundial. Así, el PIB p.c. de Suiza, por ejemplo, equivale, actualmente, a 54 veces el de Nigeria; y el de EE.UU. es 49,9 veces el de este mismo país africano. Hay que recordar, además, que un buen número de países africanos (Guinea, Yemen, R.D. del Congo, Chad, Mali... y Nigeria, por supuesto), registran un extraordinario crecimiento anual de su población, como quedó patente en la sección anterior y en el cuadro 1.

Los datos evidencian que buena parte de los países con una renta p.c. más baja a escala mundial están, asimismo, entre los que registran los incrementos de población más altos del mundo, como quedó patente

en la sección 1. Lo cual, desde una perspectiva geopolítica y geoeconómica, supone que esta coincidencia convierte a todo un conjunto de países de África y de Medio Oriente en un problema real y potencial, a escala mundial, además de que dicha situación impulsa también las migraciones hacia los países más ricos.

La comparación de los países en función de su PIB p.c. oculta algunos hechos que no pueden pasar desapercibidos a efectos de la argumentación de este artículo. Uno de ellos, sin duda muy importante, es el de las diferencias personales de ingresos que existen dentro de cada país (BBVA, 2025), especialmente en los casos de los que tienen un nivel medio de ingresos muy bajo. La estimación de dichas diferencias se realiza mediante encuestas sobre ingresos y gastos de los individuos y familias realizadas por las correspondientes agencias estadísticas nacionales. Sin embargo, los datos realmente

disponibles sobre muchos países no permiten realizar investigaciones que cubran períodos históricos muy extensos ni, por supuesto, realizar análisis que incluyan a todos los países (5).

A pesar de todo, la información disponible y algunos estudios de casos permiten afirmar que las desigualdades entre individuos en el mundo, pero sobre todo en un amplio número de países africanos y asiáticos, son extremadamente elevadas. Los datos sobre algunos países concretos muestran, además, que dichas desigualdades no han mostrado variaciones destacadas en las dos últimas décadas. Es más, en un buen número de países poco desarrollados han tendido a empeorar (Keeley, 2018). Esto es lo que confirma el índice de Gini aplicado a la información disponible en varios países menos desarrollados de África, Asia y América Latina. De hecho, cuando se contemplan simultáneamente la posición de los países con un PIB p.c. más bajo a escala mundial y las disparidades internas que muestra la escala de ingresos por individuos hay que hablar ya de *desigualdad global*.

Como han subrayado algunos analistas (Milanovic, 2024; BBVA, 2025), esta *desigualdad global* es el resultado de tres fuerzas distintas:

- 1) Las elevadas tasas de crecimiento que han registrado algunos países comparativamente atrasados pero muy poblados (China, India, Malasia...), que explican la modesta mejora de las desigualdades en PIB p.c. a escala mundial;
- 2) La divergencia (o convergencia) de los ingresos al comparar el PIB p.c. de algunos países de África, América Latina y el sudeste de Asia con la media mundial; y
- 3) Se constata que la desigualdad en la distribución interna de la renta ha empeorado en la mayoría de los países poco desarrollados para los que disponemos de datos.

La conclusión es que si bien puede afirmarse que los ingresos medios (PIB p.c.) han tendido a incrementarse desde el año 2000 hasta la fecha (particularmente en algunos países de América Latina, Asia y también en

Gráfico 3

La desigualdad desde lo alto



Fuente: Autor desconocido. Quizás inspirado en A. Giaconetti: *Cuatro mujeres sobre un pedestal*.

África), las *desigualdades internas* de los ingresos por habitante o bien no han registrado cambios ni mejoras, o bien han empeorado. Esto es lo que muestran los datos de China e India (con las consiguientes precauciones sobre su fiabilidad), así como los de varios países latinoamericanos o los de la Rusia actual. Algo que también ha tenido lugar en los países menos desarrollados y con una presión demográfica importante que figuran en el cuadro 2, gobernados por regímenes dictatoriales que apenas han corregido las elevadas desigualdades internas.

3.3. Pobreza y bajos niveles de bienestar

El tema de la distribución individual de la renta nos conduce a la necesidad de comentar, siquiera de forma breve, el de la *pobreza* y de los bajos niveles de bienestar, que constituyen un rasgo muy destacable en varios países africanos, de Oriente Medio, Asia e incluso de América Latina, si bien con datos menos dramáticos.

La *pobreza* suele entenderse como un término esencialmente económico, aunque existen muchos factores distintos del simple indicador que suele utilizarse. Naciones Unidas ha establecido que está en situación de *pobreza extrema* cualquier persona que vive con menos de 1,9 dólares de ingresos diarios. Por su parte, el Banco Mundial define la pobreza extrema a los individuos que solo disponen –como media– de 2,15 US\$ al día para vivir. El PNUD (Naciones Unidas) ha estimado que más del 8% de la población mundial (es decir: en torno a 640 millones de personas) se encuentra en situación de *pobreza extrema*, mientras que el Banco Mundial ha calculado que en 2023 eran alrededor de 710 millones las personas que estaban en situación de pobreza extrema. Como es obvio, el indicador de nivel de ingresos diarios que se identifica con la pobreza extrema no solo supone la ausencia de recursos suficientes para *alimentarse, vestir y tener un lugar donde vivir*, sino que implica también problemas de *exclusión social*, con reducidas expectativas de cambio en el futuro.

Quienes sufren dicha situación, junto con otros muchos que tienen un nivel de ingresos inferior a diez dólares diarios, son claros candidatos para plantearse la emigración a países más ricos y con posibilidades de encontrar empleo, algo que no existe en su país.

Si además concurren problemas políticos, guerras e inseguridad, las posibilidades de decidirse a emigrar son prácticamente ineludibles, particularmente en el caso de los hombres y mujeres jóvenes, así como de los menores no acompañados. Esto es lo que ocurre en el caso de un buen número de países subsaharianos que, con datos de 2023, tienen los niveles de *pobreza* más altos del mundo. Con datos de 2019, en varios países de la zona (Sierra Leona, Nigeria, Sudán del Sur, junto con Mozambique) entre el 40 y el 50% de la población vivía con menos de 1,9 dólares al día.

El PIB pc. y su distribución dentro de cada país y su nivel de pobreza son, como hemos señalado anteriormente, indicadores bastante simples y no identificables con el nivel de *desarrollo* de la población de los países, ni como medida de su nivel de bienestar. Para salvar el problema, el PNUD, inició en 1990 el cálculo de un indicador, el IDH (6), que integra tres dimensiones: esperanza de vida (y salud), educación e ingresos, que se calcula como el promedio geométrico de los índices de cada dimensión. El cuadro 3 muestra los IDH de los doce países más destacados del mundo, que obtenían ya un IDH muy elevado en 1990, que mejoran en 2022. También se incluyen los doce países que obtuvieron los índices más bajos en el primero de dichos años, que si bien han mejorado siguen estando por debajo del nivel 0,550, que se considera que constituye la frontera para pasar a una situación intermedia.

Los datos del cuadro y la serie completa de los 193 países que actualmente se incluyen en la estimación del IDH permiten subrayar dos puntos:

- Durante las tres últimas décadas (1990-2020), los países más avanzados han mejorado y están ubicados muy próximos al límite alto del indicador IDH (valor 1). Los países intermedios y los más atrasados también mejoran, pero estos últimos siguen situados a gran distancia del primer bloque y permanecen todavía en la categoría más baja.
- Casi todos los países de este último grupo son también los que registran, como hemos visto en la sección 2, incrementos de población más altos. Esto no significa que esta sea la causa determinante de su situación, puesto que su anclaje en el subdesarrollo y las políticas que ponen en práctica los países más desarrollados al

Cuadro 3

Posición de los países según el IDH, en 1990 y 2022

Países con IDH más altos (*)			Países con IDH muy bajos (*)		
País	1990	2022	País	1990	2022
Suiza	0,929	0,967	Nigeria	0,206	0,394
Noruega	0,926	0,966	Chad	0,238	0,398
Dinamarca	0,910	0,952	Sudán del Sur	—	0,404
Suecia	0,924	0,952	Mali	0,280	0,428
Alemania	0,911	0,950	Burundi	0,291	0,417
Australia	0,922	0,946	Mozambique	0,250	0,446
Países Bajos	0,919	0,946	Sierra Leona	0,189	0,452
Finlandia	0,918	0,942	Burkina Faso	0,237	0,454
Reino Unido	0,907	0,940	Etiopía	0,275	0,459
EE.UU.	0,860	0,921	China	0,500	0,768
Austria	0,800	0,916	India	0,430	0,633
Francia	0,790	0,910	Malawi	0,300	0,512
Bélgica	0,780	0,931	Guinea Bisau	0,350	0,483
Italia	0,770	0,890	Yemen	0,325	0,463

(*) El IDH se clasifica en cuatro categorías: Muy alto (> 0,800); Alto (0,700-0,799; Medio (0,550-0,669); y Bajo (< 0,550).

Fuente: Elaboración propia con datos de las series PNUD-NN.UU. 1990 a 2022.

limitar la libertad de comercio y contribuir a explotar los recursos naturales, junto con la actitud de algunos gobiernos y los conflictos internos son factores mucho más decisivos.

Conviene señalar, en cualquier caso, que, si bien los valores del IDH reflejan –aunque sea de forma limitada– el nivel de *desarrollo humano* de los países, no aportan nada sobre las desigualdades internas de ingresos que existen, ni sobre la evolución del nivel de pobreza del país o sobre el número de individuos que están en niveles de extrema pobreza. De hecho, bastantes países con un IDH parecido registran enormes diferencias en la distribución de la riqueza o en cuanto al acceso a servicios básicos de buena parte de su población. Lo cual, como ha ocurrido en las últimas décadas, suele acabar impulsando protestas, enfrentamientos y, en definitiva, inestabilidad social y política que, entre otras cosas, incitan a la emigración.

3.4. *Las relaciones entre las desigualdades de renta, la dinámica de la población y los problemas geopolíticos*

Lo expuesto hasta aquí muestra que vivimos en un mundo que sigue caracterizándose por las fuertes desigualdades económicas y sociales entre países. El continente africano, con algunas excepciones, ocupa las peores posiciones, pero en una posición similar se sitúa Oriente Medio, excluidos los países que tienen grandes reservas energéticas. A todos ellos se suman también algunos países de América Central, el Caribe y América del Sur, así como un buen número de regiones de la India, Pakistán y algunos pequeños países del sur de Asia. En definitiva, las desigualdades de ingresos y de bienestar constituyen un *rasgo dominante* a escala global, cuya *reducción es muy lenta* y que coincide, en no pocos casos, con unos elevados niveles de aumento de su población, con tasas de crecimiento demográfico

superiores al 3% anual. Lo cual determina que ambos vectores o *mega-trends* (población y desigualdades de ingresos) impulsen enfrentamientos políticos y militares, entre países y, sobre todo, en el interior de algunos de ellos, así como inestabilidad político-social, enfrentamientos entre etnias distintas y tensiones bélicas.

Se trata, por otra parte, de situaciones con un alto grado de permanencia en el tiempo. De hecho, todo indica que las mejoras *no pueden ser rápidas* y que, por tanto, los hechos descritos serán prácticamente un parámetro en la evolución que pueda experimentar el mundo en los próximos años. A ello se une que bastantes de los países y regiones mencionadas constituyen también zonas emisoras de corrientes migratorias, bien sea hacia el hemisferio norte o hacia algunos países y grandes áreas metropolitanas mejor posicionadas desde el punto de vista económico y de empleo. Como sucede en el caso de algunos países árabes que disponen de importantes reservas energéticas, o de los del sudeste de Asia que he destacado en páginas anteriores.

4. Las migraciones. Un tema vinculado a la evolución demográfica y a los niveles de ingresos y de pobreza

Las migraciones humanas han estado siempre presentes en la historia de la humanidad. Por supuesto que con mayor o menor intensidad y obedeciendo a razones o motivos bastante variados. Los problemas económicos y la pobreza han jugado siempre un relevante papel en el impulso a emigrar. Pero, también han sido importantes las presiones demográficas, los conflictos entre etnias y de carácter cultural-religioso; los afanes expansivos de quienes detentaban el poder; los cambios climáticos; el agotamiento de algunos recursos; etc. Es innegable, en todo caso, que los movimientos migratorios, sean cuales sean sus causas, han constituido y siguen constituyendo uno de los *mega-trends* más importantes en cualquier reflexión geopolítica, o geoeconómica.

4.1. La expansión de las migraciones en las últimas décadas y los factores impulsores

Los datos sobre los flujos migratorios y sobre el número de personas inmigrantes que residen en países distintos del

de su nacimiento son bastante fiables cuando se refieren a países concretos (especialmente los más desarrollados), pero no lo son, o simplemente apenas existen, en muchos países del mundo. De ahí que haya que recurrir necesariamente a los datos estimados por algunos organismos internacionales (NN.UU., OECD) o a la información mucho más puntual que facilitan algunas instituciones privadas. Partiendo, pues, de esta reserva, podemos comentar algunas de las tendencias más relevantes sobre los *stocks* y flujos migratorios a escala internacional.

Un primer hecho a subrayar es que los datos que proporcionan la OIM (2024) y el DAES (2021) (7) evidencian que el número de migrantes internacionales ha *aumentado sustancialmente* en las cuatro últimas décadas. En 1980, el número de migrantes internacionales fuera de sus países de origen era de 101,9 millones (un 2,3% de la población mundial); en el 2000, la cifra estimada pasó a ser de 173,2 millones (un 2,8% de la población mundial); y en 2022 se estima que suman 290 millones (el 3,6 % de la población mundial). Como es obvio, las diferencias que existen a nivel de países son muy dispares, puesto que en algunos casos (USA, Alemania, España...) el porcentaje de inmigrantes sobre la población total sobrepasa el 10%, mientras en otros es prácticamente nulo.

A las cifras globales anteriores hay que sumar el número de refugiados (35,4 millones en 2022) y las de los solicitantes de asilo y protección internacional (11,4 millones) (cuadro 4), junto con los migrantes internos, es decir, los desplazados dentro del propio país, que en 2022 se ha estimado que suman 73,2 millones de personas.

La siguiente pregunta que cabe plantearse son los *motivos que impulsan a emigrar a otro país*. Los estudios y encuestas disponibles subrayan que hay cuatro factores básicos que explican las razones para emigrar. El primero, y más relevante, corresponde a los *factores económicos* (falta de empleo; ingresos *per cápita* muy bajos; búsqueda de mejores oportunidades, económicas y de condiciones de vida), que aparecen en primer lugar en las encuestas. Lo cual vincula directamente los movimientos migratorios con los temas y rasgos expuestos anteriormente en relación con el dispar crecimiento de la población y el tema de las desigualdades de ingresos y la pobreza.

Cuadro 4

Principales datos sobre las cifras de migrantes internacionales en 2000 y 2022

	2000	2022 (P)
Número estimado de migrantes internacionales (*)	173,2 millones	290 millones (**)
Porcentaje de migrantes sobre población mundial	2,8%	3,65%
Número de refugiados	14 millones	35,4 millones
Solicitantes de asilo y protección internacional	—	11,4 millones
Número de desplazados internos	21 millones	73,2 millones

(*) Total de personas nacidas en un determinado país de origen que residen en otro país.

(**) Según la última estimación de United Nations (2024), esta cifra sería en 2024: 304 millones de personas

Fuente: Elaborado con datos (estimados) de la OIM, 2024.

Los otros tres factores o motivaciones para emigrar que más destacan en las encuestas son: *i) Razones políticas y/o derivadas de conflictos internos en los países emisores de emigrantes* (guerras y enfrentamientos armados; p.ej. en Afganistán, Sudán, Siria, Ucrania...), junto con cuestiones de persecución política; inestabilidad política y corrupción gubernamental; *ii) Algunos factores de carácter estrictamente demográfico y sociales* (reunificación familiar; presión demográfica; discriminación étnica, religiosa o de género); y *iii) El impacto de algunos factores ambientales*, como las sequías y otros desastres naturales, la degradación ambiental y la escasez de agua y de alimentos.

De una forma u otra, estas tres últimas motivaciones que acabo de destacar se relacionan, como sucede con los factores económicos citados en primer lugar, con los dos *mega-trends* que hemos analizado anteriormente: la población y su dispar crecimiento y las desigualdades de ingresos y la pobreza.

4.2. La globalización del problema y los orígenes y destinos de quienes emigran

Desde finales del siglo XX hasta la fecha las migraciones se han convertido en un *fenómeno global*. No solo por el elevado número de personas implicadas, sino por su ubicuidad: prácticamente no hay país ni región en el mundo que no se vea afectada por los movimientos migratorios. De hecho, casi todos los países del mundo están implicados, ya sea como *emisores* o como *receptores* de los flujos migratorios, o bien como

países de tránsito. O por todos estos motivos a la vez (Wihtol de Wenden, 2023).

Esta fuerte tendencia a la *globalización* se inició en la década de los setenta, pero recibió un singular impulso al desmembrarse la URSS y cambiar de régimen los países del Este y de Oriente Medio que estaban bajo el régimen soviético. Cambios a los que se unieron –casi simultáneamente, aunque por razones distintas– los flujos migratorios de las regiones que suelen calificarse como el *Global South* (África, Asia, América Latina). A ellos se han sumado los movimientos migratorios derivados de algunos conflictos bélicos o políticos que impulsaron importantes desplazamientos de población en el Medio Oriente (Siria, Libia, Afganistán, Yemen, etc.). El resultado es evidente: este amplio conjunto de hechos ha obligado a que hoy debamos considerar a las migraciones como un fenómeno *global*, porque, aunque con diferencias de intensidad en las distintas *regiones*, están presentes en todo el mundo.

Este carácter *global* se amplía si integramos en el proceso a los países receptores de emigrantes *puros* y a los que acogen –voluntariamente o por razones geográficas– a los refugiados políticos, los solicitantes de asilo y, sobre todo, a quienes se ven forzados a abandonar su país como consecuencia de un grave conflicto interno.

La *globalización* se amplía también si incorporamos y tenemos en cuenta –como parece obligado– a los países *receptores* de flujos de emigrantes. La presión por entrar, con permiso o sin él, ha generado y genera también

problemas que tienen *carácter global*, aunque las medidas adoptadas sean muy dispares. En este terreno están, por ejemplo, la adopción de medidas restrictivas o de control y legalización aplicadas en EE.UU.; las que han debatido y/o adoptado los países europeos más desarrollados; o las que aplican Canadá, Australia, los Emiratos Árabes y, por supuesto, algunos países concretos de Asia que también registran fuertes aumentos en el número de inmigrantes.

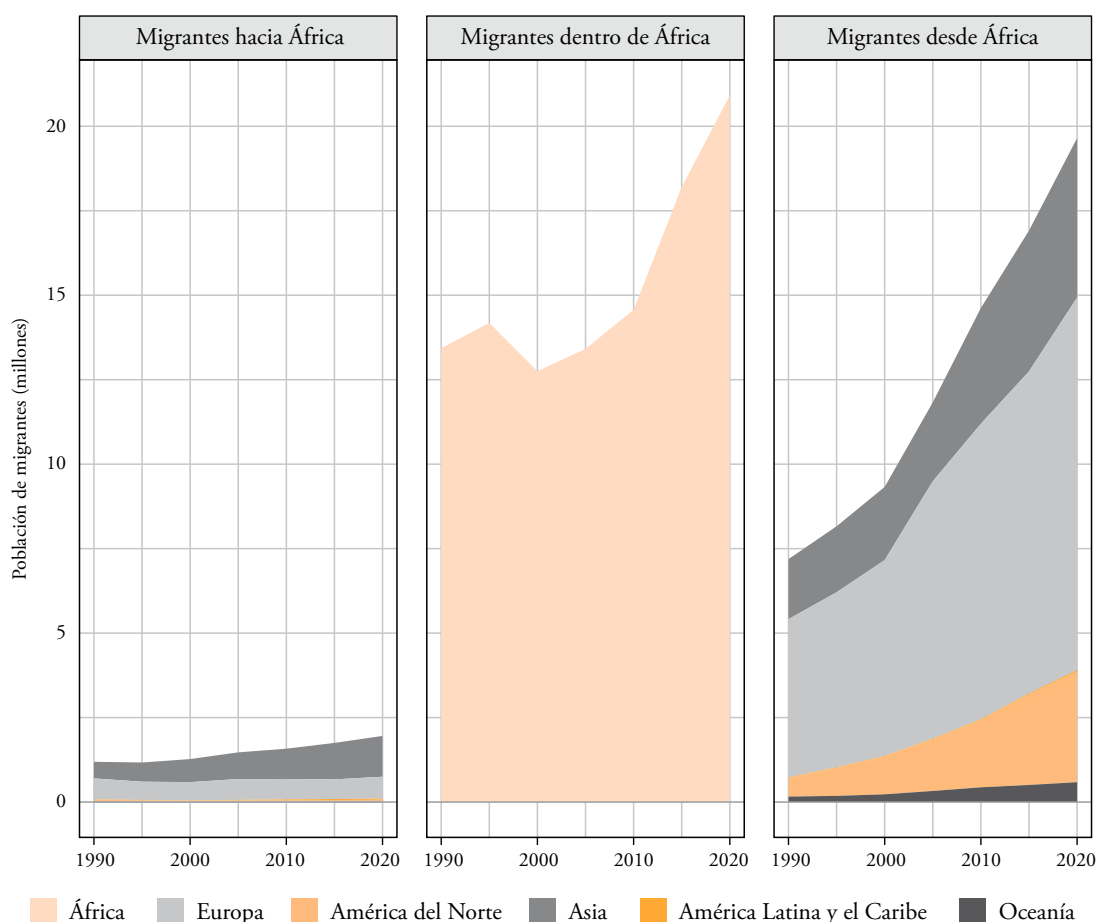
El carácter *claramente global* de los flujos migratorios lo reflejan muy bien algunos mapas mundiales que tratan de mostrar la procedencia y destino de los flujos

migratorios que se registran de un continente al resto, y dentro de cada uno de los continentes o grandes áreas del mundo. Esto es lo que muestran de forma muy simplificada los gráficos 4 y 5 referidos, respectivamente al caso de África 1990-2020 y de Europa durante el mismo período, que recogen no solo los emigrantes recibidos, sino los que salieron hacia otros países dentro del propio continente y los que se dirigieron a las principales áreas del mundo.

No es posible comentar la información que ofrecen ambas figuras y alguna más referida a otras áreas del mundo, puesto que nos alejaría del objetivo básico de

Gráfico 4

Migrantes hacia, dentro y desde África, 1990-2020

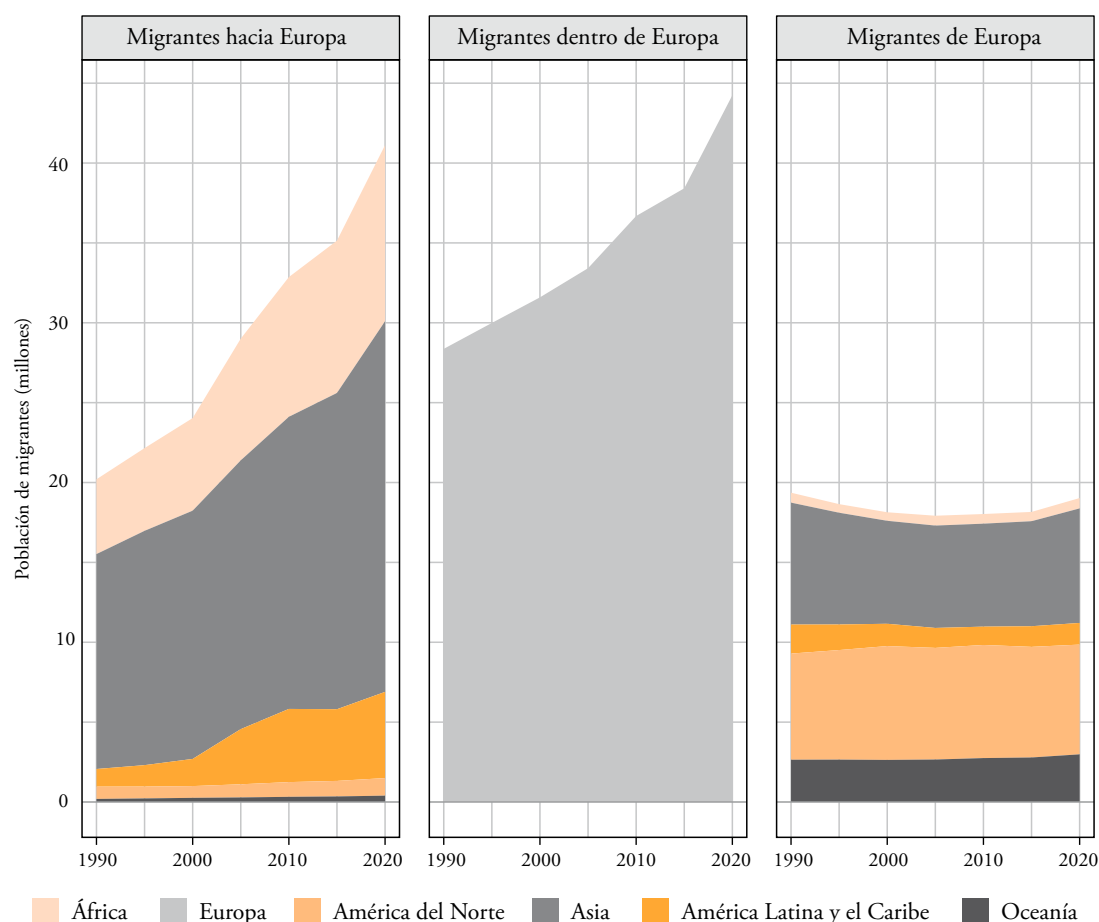


Nota: Por *migrantes hacia África* se entiende los migrantes residentes en la región (África) que nacieron en otra región (Europa, Asia...). Por *migrantes dentro de África* se entiende los migrantes nacidos en la región (África) que residen en un país del continente distinto del que nacieron. Y, por *migrantes desde África* se entiende las personas nacidas en un país africano que residen en Europa, América del Norte o Asia.

Fuente: DAES, 2021.

Gráfico 5

Migrantes hacia, dentro de y desde Europa, 1990-2020



Nota: Por *migrantes hacia Europa* se entiende los migrantes residentes en la región (Europa) que nacieron en otra región (África, América Latina y Caribe, Asia...). Por *migrantes dentro de Europa* se entiende los migrantes nacidos en la región (Europa) que residen fuera del país natal, pero dentro de la región europea. Y, por *migrantes desde Europa* se entiende las personas nacidas en un país europeo que residen en otra región (América del Norte, Asia, América Latina y Caribe u Oceanía).

Fuente: DAES, 2021.

este artículo. Hay que advertir, en todo caso, que los datos de base proceden del DAES (NN.UU.) y que son cifras estimadas, aunque basadas en fuentes bastante fiables. Los gráficos 4 y 5 muestran que, por una parte, los emigrantes africanos se dirigen especialmente a Europa, Norteamérica y Asia, y que, en el caso europeo las procedencias mayoritarias de los inmigrantes corresponden a África, América Latina y el Caribe y Asia, a las cuales hay que sumar los movimientos internos dentro de la propia Europa.

Conviene señalar, por otra parte, que los países más pobres no son los que más contribuyen a incrementar

las migraciones. Tampoco quienes viven en una situación de pobreza extrema. Para emigrar se requiere, en no pocos casos, disponer de algunos recursos económicos. Especialmente cuando el país o área de destino están muy alejados y se requiere contar con algún medio de transporte (ya sea terrestre, marítimo y, por supuesto, aéreo), así como con la colaboración de alguien que prepara/facilita el viaje y que exige una retribución. De ahí que algunos flujos migratorios, por ejemplo en algunas zonas de África, se dirijan a países vecinos huyendo de conflictos internos, o incluso a otras zonas dentro del propio país.

4.3. *Las migraciones como mega-trend a tener en cuenta en cualquier análisis geopolítico o de carácter prospectivo*

Ni los mapas ni los gráficos muestran los problemas que generan los movimientos globales de población que acabo de describir muy someramente. No se trata solo de la mayor o menor relevancia de los datos relativos a determinadas regiones o al conjunto mundial. Hay que tomar en consideración, asimismo, algunos temas político-económicos que impone la existencia de los flujos migratorios en cualquier país o conjunto de ellos. En este ámbito se incluyen desde la aplicación de medidas de control de entrada de los países destinatarios, hasta los criterios de legalidad o ilegalidad de quienes apuestan por acceder a un país o a un conjunto de países (UE), con todas sus implicaciones políticas. Hay que considerar, asimismo, las implicaciones económicas de las medidas de atención a los emigrantes recibidos, su posterior integración político-económica o los intentos de devolución a los países/regiones de origen. Y, por supuesto, las implicaciones culturales y sociales (educación, salud, etc.) que implica la incorporación permanente de los inmigrantes y sus familias.

Desde una óptica mucho más positiva hay que valorar, por supuesto, la aportación que realizan los inmigrantes al país receptor cuando desarrollan empleos donde no se contaba con una población activa propia. O su contribución a mejorar una demografía envejecida (recuérdese la pirámide del gráfico 2b, en la sección dedicada a la población). O las aportaciones culturales que realizan, así como los problemas que también pueden surgir en este ámbito.

Lo que está claro, en definitiva y sin necesidad de ampliar lo ya indicado, es que las implicaciones de los movimientos migratorios son singularmente amplias, como subraya el informe de la OIM (2024). Como estamos viendo en los últimos años, los países receptores de inmigrantes tratan de controlar su entrada y de retrasar su legalización, lo cual provoca tomas de posición muy encontradas entre quienes son partidarios de reducir prácticamente a cero la entrada de inmigrantes y su devolución al país de origen, hasta quienes apoyan unos controles más o menos amplios y la dedicación de recursos a atender las necesidades de quienes llegan al país

y su integración efectiva, tanto económica (empleos) como social (cobertura de sus necesidades). Lo que es en todo caso indiscutible es que las migraciones *condicionan cualquier análisis geopolítico*. Y lo seguirán haciendo en el futuro, puesto que la evolución de los flujos migratorios *no es coyuntural* y, en alguna medida, *tampoco es totalmente previsible*. Lo que es evidente es que las tensiones y problemas que expuse al tratar de la población y la rigidez de sus cambios, o al exponer las tensiones que existen en el ámbito de las desigualdades de ingresos a escala mundial, están estrechamente relacionados con las migraciones y con los factores que los impulsan.

5. *Retorno al triángulo que dibujan la dinámica de la población, las desigualdades de ingresos y las migraciones internacionales*

Como expuse al principio, los acontecimientos inmediatos y los cambios que se producen a corto-medio plazo no pueden, ni deben, ignorar las tendencias de fondo que discurren a mayor profundidad y con movimientos mucho más lentos, pero muy importantes. El artículo se ha centrado en tres *mega-trends* de máxima relevancia: población, desigualdades y pobreza y migraciones. Cada uno de ellos se relaciona individualmente con otros factores que también evolucionan a largo plazo, aunque suelen tener presencia y efectos a más corto plazo (el cambio climático, la aceleración tecnológica, el reforzamiento de los centros de poder mundial, los cambios en el empleo, etc.), pero los tres están también claramente interrelacionados entre sí y los tres tienen un claro *impacto en términos de geopolítica*.

La *población* es, sin duda alguna, una de las *megatendencias* más importantes y transversales, porque afecta prácticamente a todo, bien sea por la explosión demográfica que se está produciendo en algunas regiones de África, por el gran peso de la población en India, China y otros países de Asia o por los cambios que también registran algunos países de América Latina, como Brasil, Perú o Colombia.

Por su parte, las *desigualdades de ingresos y la pobreza* también constituyen una *megatendencia* de gran trascendencia, puesto que no solo influye en los procesos migratorios, sino que genera inestabilidad social y afecta

al crecimiento económico de los países más atrasados, a la vez que se relaciona con las diferencias entre quienes perciben rentas más altas y los que están en situación de máxima pobreza, y con la reducción de la clase media que se observa en varios países, tanto en los más desarrollados como en los que están en proceso de desarrollo. Todo ello limita el logro de un desarrollo económico sostenible, alimenta conflictos y migraciones y debilita la democracia y la cohesión social.

Finalmente, las *migraciones* son también una *megatendencia* vinculada estrechamente a las dos anteriores y que tiene carácter *global*, puesto que se produce en todos los continentes, dentro de la propia región o país o hacia los países más desarrollados. Los movimientos migratorios pueden calificarse, asimismo, como un proceso *persistente* (dado que no son en absoluto un fenómeno puntual) y *transformador*, puesto que todas las migraciones comportan cambios sociales, económicos y políticos, tanto en los países de origen como en los de destino.

En este último ámbito hay que contabilizar, por ejemplo, los problemas, debates y decisiones políticas sobre los permisos y cupos de entrada que imponen algunos países ricos, o las expulsiones de los inmigrantes que no consiguen su legalización, en contraste con la aportación que realizan a las economías receptoras y la necesidad moral de integrar a los emigrantes recibidos y (tratar de) solucionar algunos problemas evidentes: vivienda, escuelas, trabajo, salud, integración cultural y de las diferencias religiosas.

El *triángulo* Población-Desigualdades de renta-Migraciones es pues, sin duda alguna, una manifestación de algunos movimientos profundos, cuya evolución y consecuencias pueden evaluarse como procesos comparativamente *lentos y a largo plazo*. Sin embargo, también provocan o pueden provocar problemas y conflictos, que no pocas veces generan movimientos, impactos y urgencias a corto plazo. De ahí que cualquier análisis geopolítico o geoeconómico no puede ignorarlos.

Una nota como adenda final

Cuando se cierra este artículo el mundo se está enfrentando a los cambios que han provocado las decisiones políticas y las amenazas de Trump, cuyas preocupantes

consecuencias podrían anticiparse, pero que, por su propio carácter errático, complican cualquier diagnóstico. De hecho, la incertidumbre y los problemas dominan el corto-cortísimo plazo. Algunas de las medidas ya adoptadas, aunque posteriormente suspendidas por unos meses, tendrán un claro impacto económico a escala internacional y unos efectos político-sociales que, sin duda, cabe calificar ya como indeseables. El proteccionismo vía aranceles daña gravemente los intercambios comerciales. Las amenazas de ocupación de algunos territorios generan inquietud. Los movimientos de las bolsas de valores y las previsiones sobre la financiación de la propia deuda de los EE.UU. han provocado altibajos y pérdidas importantes en los mercados financieros. El estallido de las tensiones entre los EE.UU. y China o las malas relaciones del presidente norteamericano con la Unión Europea no sabemos a qué nos van a conducir. A todo lo cual se suman las previsiones inflacionistas que se derivarán del incremento de los aranceles, así como la posibilidad de una recesión económica generalizada, cuya magnitud es difícil estimar en estos momentos. A todo ello cabe sumar la expulsión de inmigrantes que se ha iniciado en EE.UU. (no sabemos si tan dramática y general como se anunció) y una muy probable reducción de los movimientos migratorios hacia algunos países europeos y la región del Golfo.

Pero, en este extraño contexto, no es menos cierto que la tenacidad y la resistencia de las tendencias a largo plazo que caracterizan la evolución de la población, las desigualdades de ingresos y la pobreza, y los movimientos migratorios, creo que seguirán imponiendo sus reglas. En consecuencia, cualquier análisis geopolítico que pueda llevarse a cabo en estos momentos no puede olvidar, ni dejar a un lado, la existencia de los mega-trends que aquí hemos analizado, cuya resistencia seguirá presente, con independencia de los problemas, cambios y políticas de carácter mucho más coyuntural o a medio plazo.

NOTAS

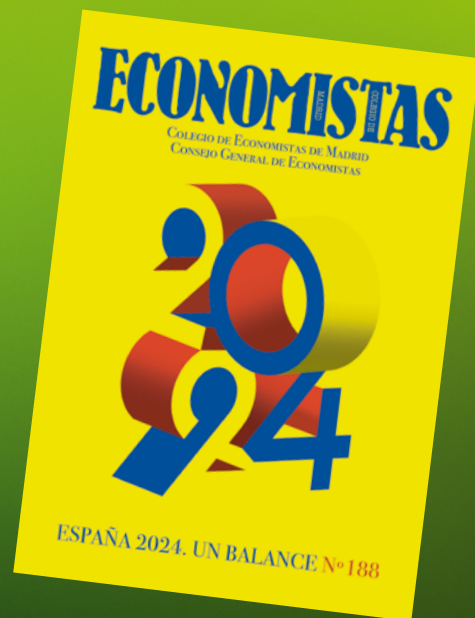
- (1) La Unión Europea no ha avanzado hacia una mayor integración política y progresa muy lentamente en varios campos de la política económica y de la unificación de los mercados. De hecho, en algunos temas no actúa de forma unida, sino con claras diferencias de posición por parte de los países miembros, (ver, Cuadrado-Roura, 2022).

- (2) Valores en dólares en paridad de poder adquisitivo, 2017. Fuente: FMI.
- (3) Creo que estaría fuera de lugar efectuar aquí una revisión de los posibles indicadores a utilizar para mostrar las desigualdades que existen, tanto a escala mundial como en el interior de un determinado país o países. Tampoco parece necesario abordar aquí el conjunto de problemas que surgen a la hora de *medir*, de forma afinada, las desigualdades internas y su comparación entre países. Ni, por supuesto, las metodologías o técnicas empleadas en el análisis, que proporcionan resultados no siempre coincidentes.
- (4) Fuente: Datos de la base del Banco Mundial, así como del Stone Center of Socio-Economic Inequality (CUNT Graduate Center).
- (5) Hay que subrayar, además, que los datos de algunos países están manipulados por razones políticas o no cubren adecuadamente todas las zonas del país, como es el caso de Rusia, China e India, y también el de bastantes países pequeños de África, Oriente Medio y Asia.
- (6) *Índice de Desarrollo Humano*.
- (7) OIM: Organización Internacional para las Migraciones, con oficinas centrales en Ginebra; DAES: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Naciones Unidas, División de Población, Nueva York.

BIBLIOGRAFÍA

- ACNUR (s.f.), Refugee Population Statistics Database (consultada en marzo 2025).
- BBVA (2025), Informe, enero 2025. *Desigualdad económica: qué es, causas y consecuencias*, Polic., Madrid.
- Casas M. y Cobarrubias, S. (2022), «La migración como (f)actor geopolítico: Una aproximación desde la autonomía de las migraciones», *Scripta Nova*, Barcelona: vol. 26, núm. 1, págs. 119-142.
- Cuadrado-Roura, J. R. (2022), «La Unión Europea ante la necesidad de impulsar el proceso de integración», en: *Repensar el futuro. Tendencias y desafíos de una economía pos-Covid*, Garrido, R. y Mancha, T. (eds.), cap. 11, págs. 247-279, ed. Catarata, Madrid.
- DAES (2022), *World Population Prospects 2022: Summary of Results*. NN.UU., División de Población. Nueva York.
- Ezeh, A. C.; Bongaarts, J. y Mberu, B. (2012), «Global population trends and policy options», en *Lancet*, 380: 142-148.

- Hellebrandt, T. y Mauro, P. (2015), «The future of Worldwide Income Distribution», *W.P.* 15-7, abril, Peterson Institute for International Economics, Washington D.C.
- Hyndman, Jennifer (2012), «The Geopolitics of Migration and Mobility», *Geopolitics*, 17 (2): 243-55, <https://doi.org/10.1080/14650045.2011.569321>.
- IMF (2024), *World Economic Outlook*, Washington, D.F.
- Keeley, B. (2018), *Desigualdad de ingresos. La brecha entre ricos y pobres*, París, Esenciales OCDE. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264300521-es>.
- Massey, D. (2003), «A synthetic theory of international migration», en, *World in the mirror of international migration* (págs. 138-161). Max Publ. Londres.
- McAuliffe, M.; A. Kitimbo y B. Khadria, (2019), «Reflexiones sobre las contribuciones de los Migrantes en una Era de Creciente Disrupción y Desinformación», en *Informe sobre las Migraciones en el Mundo 2020* (M. McAuliffe y B. Khadria, eds.). OIM, Ginebra.
- Milanovic, B. (2024), *Miradas sobre la desigualdad*, ed. Taurus, Madrid.
- OCDE (s.f.), International Migration Database (consultada en marzo 2025).
- OIM (2024), *Informe sobre las Migraciones en el Mundo 2024*, Ginebra.
- Parkes, R. (2020), «Migration, Borders, and the EU's Geopolitics», *Policy Paper*, 47, Institute for Democracy *Societas Civilis*, https://idscs.org.mk/wp-content/uploads/2020/10/4_A5_Migration-borders-and-the-EU%E2%80%99s-geopolitics-ENG.pdf.
- Sala-i-Martin, X. (2002), «The disturbing 'rise' of Global Income Inequality». W.P., NBER, Cambridge, M.A., texto revisado y publicado en 2006 en: *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, núm. 2, mayo 2006, págs. 351-397.
- United Nations (2024), *World Population Prospects 2014*, NN.UU. Population Division, Nueva York.
- United Nations (2024), *International Migrant Stock 2024: Key facts and figures*, Population Division, Nueva York.
- VV.AA. (2015), «Causes and Consequences of Income Inequality. A global perspective», IMF, *Staff Discussion Note*, 15-13, Washington, D.C.
- VV.AA. (2024), *Crecimiento de la población 2014-2023*, datos obtenidos de Mundial.com.



188 ESPAÑA 2024. UN BALANCE

- | | | | |
|-----|---|---------|---|
| 187 | UE 2024-2029: un período clave en reformas económicas | 175 | Información no financiera o de sostenibilidad: presente y futuro |
| 186 | El sector transporte | 174 | Reestructuración del sistema productivo español: reflexiones y retos en el panorama pospandemia |
| 185 | España 2022. Un balance | 172-173 | España 2020. Un balance |
| 184 | ODS 12: producción y consumo sostenible. El papel de la economía circular | 171 | Retos actuales del sector agrario español |
| 183 | Pasado, presente y futuro de la contabilidad | 170 | Actividad empresarial en la pandemia de la covid-19 |
| 182 | De profesión: Economista | 169 | Hacia una nueva movilidad en las ciudades |
| 181 | España 2022. Un balance | 167-168 | España 2019. Un balance |
| 180 | XX Aniversario del euro | 166 | El sector exterior de la economía española en 2020 |
| 179 | Economía de la conducta. Una visión actual | 165 | Globalización 4.0 |
| 178 | Una reforma fiscal para la competitividad | 164 | La liberalización del transporte ferroviario de pasajeros |
| 177 | España 2021. Un balance | 162-163 | España 2018. Un balance |
| 176 | Economía, energía y sostenibilidad | 161 | La mujer y la economía |

Información, venta y suscripciones:

Colegio de Economistas de Madrid | Flora, 1 - 28013 Madrid

Tel. (+34) 91 559 46 02 | revista.economistas@cemad.es | www.cemad.es



MIGRACIONES Y GEOPOLÍTICA

Santos M. Ruesga

Miembro del Grupo SET-LASE

Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Universidad Autónoma de Madrid

Ana I. Viñas

Miembro del Grupo SET-LASE

Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN

Las últimas cifras de 2024 señalan a nivel global un volumen de migrantes que alcanzó 304 millones de personas, casi el doble que en 1990. Las variables a las que atribuimos hoy la causalidad de los movimientos migratorios (por razones humanitarias, económicas, sociales o ambientales) han estado presentes, de una forma u otra, a lo largo de siglos en la vida de las sociedades. Ocurre, no obstante, que estas variables interactúan en cada momento con una intensidad diferente y, por tanto, afectan a los flujos migratorios con diverso peso relativo. Actualmente los flujos migratorios constituyen un elemento de debate político y controversia de primera línea, siendo un factor destacado en la definición de la geoestrategia de las naciones en su controversia permanente de confrontación de intereses.

PALABRAS CLAVE

Stock de migrantes, Flujos migratorios, Inmigración, Movilidad del factor trabajo.

ABSTRACT

The latest figures for 2024 indicate a global migrant population that reached 304 million, almost doubling that of 1990. The variables to which we attribute today the causality of migratory movements (for humanitarian, economic, social, or environmental reasons) have been present, in one form or another, in the life of societies for centuries. However, these variables interact at different times with varying intensity, affecting migratory flows with diverse relative weights. Currently, migration flows are a prominent factor in political debate and controversy, a key element in nations' geostrategy in their ongoing conflict of interests.

KEY WORDS

Migrant stock, Migratory flows, Immigration, Labour mobility.

1. Migraciones y geopolítica. Consideraciones previas

Los movimientos migratorios existen sobre la faz de la tierra desde que los seres humanos deambulan por ella. Es más, en los inicios de la presencia de los primeros homínidos conocidos, el cambio de hábitat era lo usual, a la búsqueda del sustento cotidiano. Ciertamente que no había barreras a estos movimientos, más allá de las que impusieran las condiciones del entorno del destino, la fauna, la flora y, en su caso, la posible ocupación por otros grupos humanos.

A medida que la humanidad evolucionó, las restricciones a la movilidad de la población fueron vinculándose cada vez más a las circunstancias económicas y sociales

que caracterizaban, en cada momento, a los territorios de origen y de destino.

Nada nuevo, por tanto, bajo el sol sobre lo que, genéricamente, encontramos varios milenios después en materia de movimientos espaciales de la población en el planeta. La mayor parte de las variables a las que atribuimos hoy la causalidad de los movimientos migratorios han estado presentes, de una forma u otra, a lo largo de siglos, en la vida de las sociedades. Cambios en las condiciones económicas, conflictos sociopolíticos o bélicos, modificación de las condiciones climáticas, episodios de catástrofes naturales, los medios de transporte y otros eventos, están a la orden del día en nuestro quehacer cotidiano.

Ocorre, no obstante, que las variables interactúan en cada momento con una intensidad cambiante. Y, por tanto, afectan a los flujos migratorios con diferente incidencia relativa.

En el último siglo se ha ido imponiendo una creciente globalización caracterizada por el incremento notable de los movimientos comerciales, de bienes y servicios, y de capital, pero no tanto de los flujos de personas. Veamos con algo más de detalle esta segunda parte de esta afirmación.

2. Situación de la migración a nivel mundial

2.1. *Preámbulo*

Existe un amplio acuerdo respecto a que las migraciones han estado creciendo en el medio siglo posterior a la segunda guerra mundial (Hatton y Williamson, 2004). Y ello, a pesar de que la *libre* migración mundial se ha convertido en algo limitado rigurosamente por políticas de inmigración estrictas que, sin duda, eliminan una enorme cantidad de migración potencial que se podría haber producido en otras condiciones (Chiswick y Hatton, 2002). Desde el período posterior a la primera guerra mundial, se ha ido extendiendo la idea de que los flujos migratorios eran un fenómeno que había de ir sometiéndose a una regulación, cada vez más estricta, acorde con necesidades precisas que fueran conformes con intereses nacionales definidos por los respectivos gobiernos, particularmente de los mayores países receptores del flujo migratorio.

Desde ya hace décadas, hablar de flujos migratorios se ha convertido en un elemento de debate político de primera línea. Si echamos un vistazo al ámbito mediático las migraciones, sus orígenes y destinos, los sujetos que de un modo u otro participan y sus diversos efectos en los puntos de partida y llegada, son objeto de un intenso debate transversal a todos los campos de las ciencias sociales. Desde la economía, sociología, politología, antropología, psicología y otros campos de las ciencias humanas, se vienen desvelando los múltiples perfiles del fenómeno migratorio y tratando de interpretar sus vicisitudes en el tiempo y en el espacio.

De forma intensa, en los años más recientes, la agenda política, tanto de países desarrollados como de los que no lo están, trata de interpretar el papel que juegan los movimientos de personas, ya sean de salidas o entradas, ya sean intra o interregionales. La política migratoria, entendida como elemento de regulación y control de los flujos migratorios, se ha convertido en una herramienta fundamental de la política de seguridad interna y al mismo tiempo de la dinámica demográfica y del crecimiento económico de los países.

La inserción de los migrantes en las sociedades de destino está dando lugar, en los países receptores de los flujos de migrantes, a múltiples manifestaciones de xenofobia, que abren el camino a múltiples expresiones de populismo en la arena política. Lo que acentúa las necesidades de su regulación en su cuantía y sus características desde la perspectiva de los países destinatarios.

Pero, simultáneamente, el *invierno demográfico* que sufren en mayor o menor medida todas las naciones desarrolladas e incluso las que están despegando, demanda cantidades crecientes de mano de obra, —para mantener sus sendas respectivas de crecimiento—, que solo pueden obtenerse a través de la inmigración. Es desde esta perspectiva desde donde se trata de establecer una regulación sobre la entrada de inmigrantes, poniendo en primer término las necesidades de mano de obra (con la cualificación adecuada). Las habilidades de la mano de obra importada se van convirtiendo así en características en las que incidir en el flujo migratorio. Pero aquí, en este terreno, no necesariamente los deseos de la demanda (las empresas autóctonas) coinciden con las características de la oferta (migrantes).

Se observa que a medida que el *stock* de población extranjera sobre población residente crece, el sentimiento de xenofobia asciende paulatinamente, lo que se convierte, bien agitado por las corrientes políticas populistas, en una de las contradicciones políticas de primer orden para las sociedades más desarrolladas.

2.2. *Un poco de historia*

En el siglo XIX, período para el cual tenemos por primera vez cifras, encontramos diversas oleadas migratorias, vinculadas todas ellas a expectativas de diferencias

de rentas como motivación preeminente. Los fuertes flujos de migración en Europa de áreas rurales a zonas urbanas se extienden hacia otros territorios. Con los primeros desarrollos de la Revolución Industrial grandes masas de población se trasladan del campo a las urbes y saturan la demanda de empleo en aquel momento. Pero la perspectiva de empleo y mejoras en niveles de renta harán que parte de esos contingentes den un salto al otro lado del océano Atlántico. Este siglo será testigo de fuertes oleadas de emigración desde Europa, en primer lugar, hacia los Estados Unidos y Canadá y, en menor medida, hacia Latinoamérica.

La exportación de mano de obra surge primero de Gran Bretaña, se incorporarán a mediados de siglo los alemanes y posteriormente les seguirán fuertes flujos procedentes del norte de Europa. A finales del siglo XIX se incorporarán a esta corriente migratoria Italia y parte del imperio austrohúngaro, finalmente serán España, Portugal, Polonia y Rusia (Hatton y Willinson, 2004).

Hasta la primera guerra mundial los movimientos migratorios masivos obedecían a, fundamentalmente, variables económicas y solo episódicamente aparecían otro tipo de motivaciones en origen (guerras, desastres naturales, etc.). Será a partir de esta cuando los gobiernos de los países destinatarios, principalmente Estados Unidos receptor –hasta la actualidad–, comenzaran a introducir regulaciones que limitan el libre movimiento de personas hacia sus territorios.

En este período algunos países del este de Asia (China y Japón, más circunstancialmente) forman también parte de las naciones emisoras de flujos de migrantes.

Con posterioridad, Estados Unidos seguirá jugando un papel destacado en la recepción de flujos migratorios, que ya con posterioridad a la segunda guerra mundial estarán sometidos a reglas más precisas y cambiantes en el tiempo. Los países de Europa central se sumarán a esa dinámica receptora a partir de los años sesenta del siglo pasado, en plena recuperación económica de los desastres de la guerra mundial. Comienzan a llegar al continente europeo los primeros flujos del Sur, nutriéndose en los primeros años de población continental (Italia, España, Portugal, etc.) y posteriormente del continente africano y del Medio Oriente.

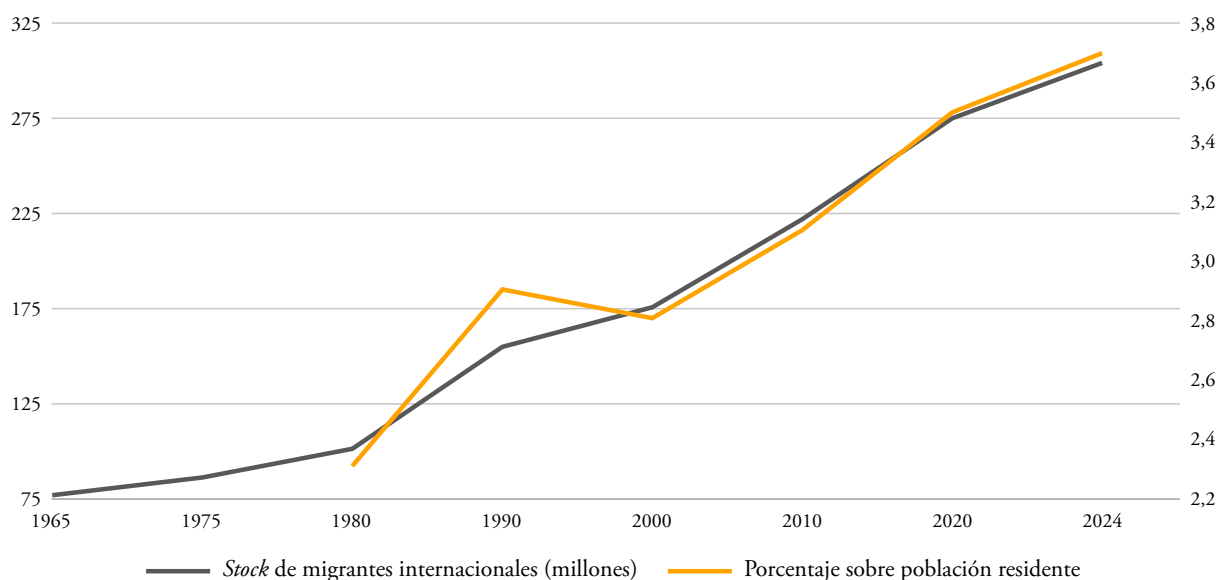
2.3. En el período actual

En perspectiva histórica, podemos ser más precisos en el reconocimiento y la estimación de los flujos migratorios, puesto que ya contamos con datos homogéneos de Naciones Unidas. Estos señalan que el *stock* de migrantes (medido para el número de personas nacidas en el extranjero residentes en un país) se ha cuatriplicado en seis décadas (gráfico 1), desde 75,2 millones en 1965 a 304 millones de personas en 2024.

Las últimas cifras de 2024 señalan a nivel global un volumen de migrantes que alcanzó 304 millones de personas, casi el doble que en 1990, implicando entonces al 2,9% de la población mundial y llegando en la actualidad al 3,7%, con números en crecimiento (United Nations, 2024) (cuadro 1). Cifras inferiores a las que han experimentado el comercio de bienes y servicios o las de los flujos financieros.

El aumento relativo más pronunciado en las tres últimas décadas se ha producido desde los países de ingresos bajos y medios-bajos (un 138% en conjunto entre 1990 y 2024), con un mayor crecimiento en países de rentas medias-bajas (143%) que en los de ingresos más bajos (125%), manifestando este dato la menor capacidad de movilidad de la población por la ausencia de recursos para el desplazamiento internacional. En esta etapa de expansión migratoria, los corredores existentes llevan a un mayor incremento desde zonas geográficas como América Latina y el Caribe (un 234%), Asia Oriental y Sudoriental (186%) y África del Norte y Asia Occidental (170%).

En contraste, los países de rentas altas solo han reflejado un aumento del 43%, siendo especialmente baja la emigración en Europa y América del Norte (27%). Sin embargo, en contraposición, son precisamente estas regiones las que constituyen el principal destino de la población que migra. En 2024, la población de origen extranjero que residía en estas economías de ingreso alto alcanzó el 15,7% de la población, con un avance del porcentaje superior a 8 puntos porcentuales en las dos últimas décadas. Europa, por ejemplo, recibió 94 millones de inmigrantes y Estados Unidos superó los 52 millones (United Nations, 2024).

Gráfico 1**Stock de migrantes internacionales y en porcentaje de la población residente, 1965-2024**

Fuente: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division.

Cuadro 1**Stock de población migrante, origen (emigrantes) y destino (inmigrantes), 1990 a 2024**

	2024 Origen (emigrantes)			2024 Destino (inmigrantes)		
	Vol. (stock) millones	Porcentaje población	Var. porcentaje stock 1990-2024	Vol. (stock) millones	Porcentaje inmigrantes /población	Var. porcentaje stock 1990-2024
Mundo	304,2	3,7	98	304,2	3,7	98
África Subsahariana	30,6	2,5	117	24,3	2,0	76
África del Norte y Asia Occidental	40,5	7,0	170	54,1	9,3	220
Asia Central y Meridional	53,9	2,5	78	20,3	0,9	-20
Asia Oriental y Sudoriental	41,4	2,3	186	22,6	1,0	234
América Latina y el Caribe	48,2	7,3	234	17,5	2,6	141
Australia/Nueva Zelanda	1,1	3,4	91	9,5	30,0	112
Europa y América del Norte	65,5	5,8	27	155,3	13,7	96
Países de ingresos altos	50,8	4,0	43	199,1	15,7	159
Países de ingresos medios	181,3	3,0	109	89,1	1,5	33
Países de ingresos bajos	41,1	5,4	125	14,3	1,9	65

Fuente: United Nation, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2024). International Migrant Stock 2024.

La intensificación del proceso de globalización desde la década de los noventa ha ido acompañada, por tanto, no solo de incrementos en el comercio internacional y el movimiento de capitales, sino también de un aumento de los desplazamientos de personas –aunque con un carácter claramente más limitado (Hatton y Williamson, 2004 y Zlotnik, 2005)–, y por tanto del factor trabajo, que podemos atribuir a diversas causas, encontrando, según las razones, más o menos aceptación y restricciones nacionales o supranacionales para su movilidad.

3. Factores que impulsan la migración

No son escasas las diferentes clasificaciones y taxonomías elaboradas para analizar la complejidad de los motivos y las formas que adopta la migración (Scholten, 2022). Grosso modo, se podrían distinguir causas socioeconómicas, demográficas, políticas y medioambientales (Latek, 2019). Aquí, en cuanto al poder de la migración como elemento geopolítico, es de interés destacar tres orígenes vinculados a razones humanitarias, socioeconómicas y laborales.

3.1. Factores socioeconómicos

Sin duda, el factor que a lo largo del tiempo ha constituido el motor de los movimientos migratorios con carácter permanente.

Al margen de las situaciones puntuales o extremas anteriores, los factores socioeconómicos son impulsores de flujos migratorios desde países con menores niveles de desarrollo hacia países industrializados. El componente social vinculado al mayor nivel de bienestar y calidad de vida que poseen los países más desarrollados queda reflejado en múltiples razones para migrar, que van desde la huida de la pobreza absoluta hasta el deseo de lograr el *estilo de vida occidental*, pasando por situaciones de búsqueda de la satisfacción de las necesidades básicas (seguridad alimentaria, vivienda digna, salud e higiene...) y de otros *bienes sociales* como la salud, la educación, las infraestructuras y servicios de agua, electricidad, entre otros productos de primera necesidad (UNFPA, 2005). Cabe resaltar las cifras del cuadro 2, que muestran las distancias en los ingresos per cápita de los países de altas rentas (48.753 dólares)

Cuadro 2

Indicadores de desarrollo socioeconómico por grandes regiones

	Población + 65 (%) 2023	Esperanza de vida (años) 2022	PIB pc 2023 (dólares corrientes)
Mundo	10	72	13.170
Asia Oriental y Pacífico	13	77	12.909
Europa y Asia Central	18	78	29.789
América Latina y el Caribe	10	74	10.797
Medio Oriente y Norte de África	6	73	8.500
América del Norte	18	78	79.640
Asia del Sur	6	68	2.303
África Subsahariana	3	61	1.623
Bajo ingreso	3	63	901
Ingreso medio bajo	6	67	5.659
Ingreso medio alto	12	76	10.451
Alto ingreso	19	80	48.753

Fuente: Banco Mundial.

y bajas (901 dólares), particularmente entre el máximo de América del Norte (79.640 dólares) y el mínimo de África Subsahariana (1.623 dólares). No obstante, se observa que los flujos más destacados no se producen desde los países más pobres, sino que la emigración sale de los países que han desarrollado ya algún tipo de progreso inicial. Parece que la emigración a otro país (particularmente cuando la distancia es larga) requiriera de la disponibilidad de algunos recursos para llevarla a cabo. Es lo que se denomina efecto pobreza; ello explicaría por qué no son los que generan el mayor contingente relativo de inmigrantes. Véase en conjunto el caso de África, donde además los movimientos de la población hacia otros países se producen hacia los vecinos, en su mayoría y bastante a menudo, por razones no estrictamente económicas (sequías, guerras, etc.).

Otros indicadores usados para comparar a nivel mundial los niveles de desarrollo humano, incluido el IDH, reflejan igualmente la diferencia existente, destacando aquí uno de sus componentes: la brecha próxima a veinte años en la esperanza de vida entre algunas de las

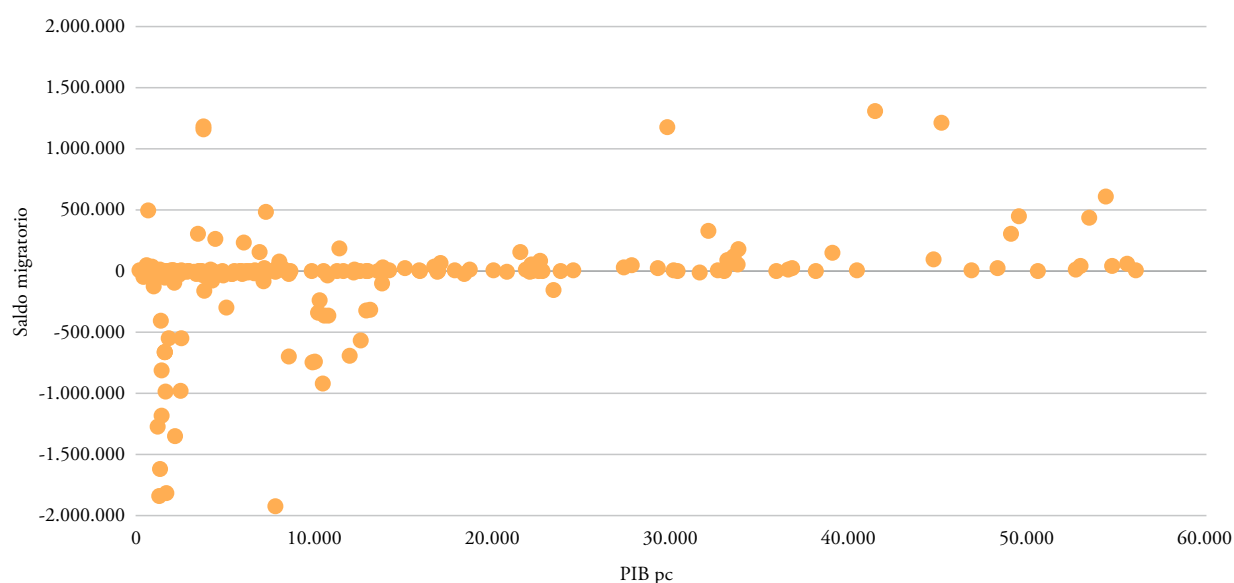
áreas (cuadro 2). Estos contrastes entre regiones y países vienen propulsando desplazamientos desde territorios no desarrollados a economías con niveles de renta superior y calidad de vida mejor (Zlotnik, 1999).

Un análisis de la correlación entre el saldo migratorio y los niveles de PIB per cápita (gráfico 2) señala la presencia clara de emigración, con saldo neto negativo, en los territorios con rentas más bajas. En el análisis aquí llevado a cabo se constata que no alcanzar en el país de origen determinados niveles de renta (sobre 15.000 dólares como se observa en el gráfico 2) sí supone un obstáculo e impulsa a la población hacia otros países en busca de una mejor calidad de vida. Pero a partir de ese nivel adquisitivo, no hay constancia de apreciables saldos migratorios negativos a nivel mundial (1).

Mientras, desde los 30.000 dólares aproximadamente, los países muestran saldos migratorios positivos, indicando su condición de países de destino. Así, cabe destacar la presencia de saldos positivos en territorios de rentas altas, pero también en algunos de rentas bajas, indicando en este último caso la existencia de

Gráfico 2

PIB per cápita (dólares US a precios actuales) y saldo migratorio (número de inmigrantes menos número de emigrantes), 2023, países y grandes áreas del mundo con menos de 60.000 dólares de PIB per cápita



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

desplazamientos dentro del mismo continente, entre países frontera o próximos. Según ACNUR, en el caso de los desplazamientos por fuerza mayor, los países de renta media y baja acogen al 75% de las personas refugiadas en el mundo.

3.2. *La migración laboral*

En 2022 alrededor de 167 millones de personas se desplazaron por razones laborales, representando cerca de un 60% de la migración mundial y constituyendo la primera causa de migración en busca de una seguridad económica, individual y familiar. De nuevo, los países de alto ingreso son receptores y también principal fuente de las remesas internacionales (McAuliffe y Oucho, 2024).

Las políticas han tratado de distinguir entre la migración laboral de población cualificada y no cualificada, con el fin de discriminar la llegada de personas en función de las necesidades económicas y tecnológicas de los países en cada momento (Hatton y Williamson, 2004). Pero con independencia de este hecho, el mayor impulso que ha encontrado la migración ha sido el envejecimiento de las sociedades de destino.

Entre los países de ingresos altos, un 20% de la población tiene más de 65 años, con tasas de mortalidad en aumento y de natalidad en descenso.

Las necesidades económicas y sociales que se generan a raíz de la transformación demográfica en los países del mundo occidental abren una ventana para ajustar los desequilibrios (*mismatches*) producidos en los mercados de trabajo, aceptando de este modo la participación de la población migrante, especialmente en determinadas ocupaciones.

Los datos constatan que las personas de origen extranjero se ocupan en puestos de sectores intensivos en trabajo (principalmente la construcción en el caso de los hombres y servicios de ocio, personales y domésticos entre las mujeres), precisamente en ocupaciones que presentan escasez de mano de obra en los países de destino. El caso europeo muestra sectores de actividad con alta participación de empleo extranjero, vinculado a ocupaciones que cubren necesidades económicas y sociales clave (Ruesga y

Viñas, 2025). En la Unión Europea, en ocupaciones con estas características, el peso del trabajo migrante (un 13,8% en 2021) fue superior al de ocupaciones sin este desajuste en el mercado laboral (European Commission, 2023).

Sin inmigración, no solo no será posible cubrir las necesidades socioeconómicas derivadas del envejecimiento, sino que se pondrá en peligro el funcionamiento futuro de los mercados de trabajo y los sistemas de seguridad social y pensiones.

3.3. *Razones humanitarias*

Entre las causas donde existe cierto consenso internacional de aceptación de la migración se encuentran aquellas relativas a razones humanitarias, de fuerza mayor, que empujan a desplazamientos de personas refugiadas, solicitantes de asilo y desplazados internos (McAuliffe y Oucho, 2024). Según el Alto Comisionado de Naciones Unidas para Refugiados (ACNUR), a finales de 2023 había 117 millones de personas desplazadas por la fuerza a causa de persecuciones, conflictos, violencia y violaciones a los derechos humanos. Estos números contrastan con los registrados una década antes. En 2014, algo más de 55 millones de personas se encontraban en estas circunstancias, un valor que se ha más que duplicado entre 2014 y 2023, mostrando una trayectoria ascendente que en abril de 2024 traspasaba los 120 millones de personas.

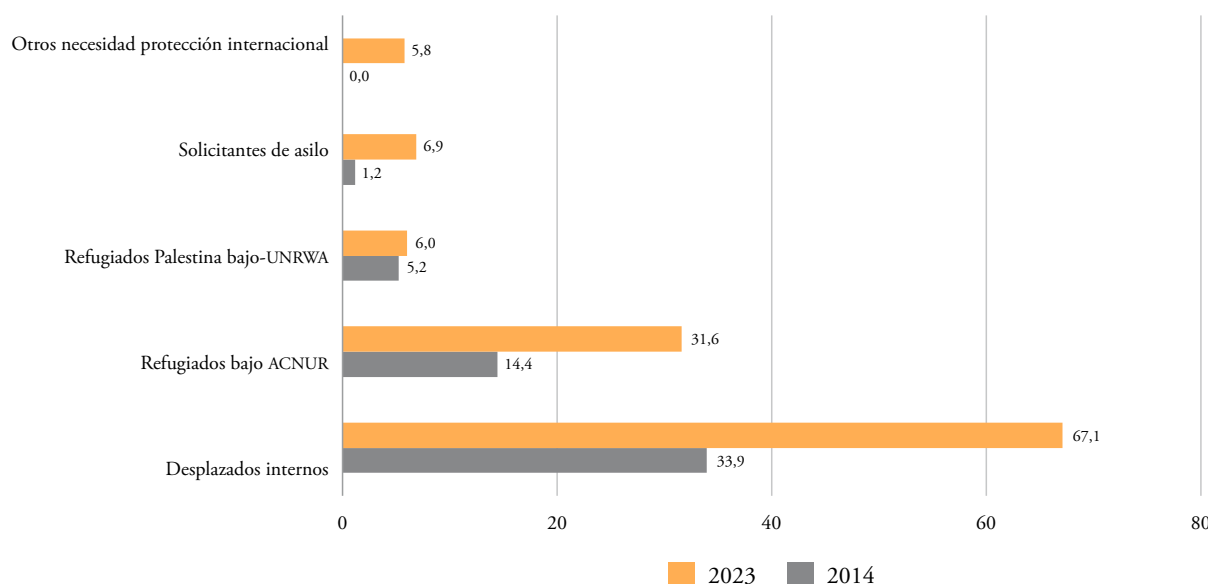
Se estima que a mitad de 2024 cerca de 32 millones de personas refugiadas estaban bajo el amparo de ACNUR y otros seis millones protegidos por el paraguas de la Agencia de Naciones Unidas para los Refugiados de Palestina en Oriente Próximo. A ello se suman ocho millones de solicitantes de asilo en todo el mundo y casi seis con necesidad de protección internacional. En total, cerca de 52 millones de personas (uno de cada seis migrantes de 2024) se han visto obligadas por estos motivos a cruzar fronteras (United Nations, 2024).

En cuanto a los desplazamientos internos, dentro de las fronteras del propio país, se cuantifica la cifra en casi 76 millones de personas, de las cuales 68,3 millones se movieron por conflictos y violencia y 7,7 millones como

Gráfico 3

Personas desplazadas por la fuerza en el mundo, 2014 y 2023

Datos en millones



Fuente: Elaboración propia a partir de ACNUR.

resultado de desastres (IOM, 2025). Así, las guerras y otros conflictos bélicos, persecuciones (género, raza, políticas...), violencia y violación de derechos humanos constituyen un primer grupo de causas (humanitarias, de fuerza mayor) migratorias.

De forma adicional hay que mencionar que parte de este flujo migratorio se relaciona con crisis provocadas por desastres naturales puntuales. Sin embargo, no existe igual consenso y coordinación global para la protección de la población ante las crisis ambientales de carácter estructural, derivadas de los efectos del cambio climático sobre los territorios más vulnerables y con menor capacidad de implementar medidas de adaptación a los impactos que genera. Un fenómeno en avance que cada vez focaliza más la atención en los denominados refugiados climáticos (UNFPA, 2005).

En este contexto, el fondo de emigrantes (los que llegaron en épocas anteriores) es un factor fundamental para facilitar la acogida de nuevos flujos. Tanto en la decisión de migrar, como en el traslado, la integración de los migrantes ya asentados juega un papel destacado,

convirtiendo así el flujo migratorio en una especie de proceso acumulativo.

Por otro lado, hay un conjunto de variables que inciden también en que el flujo migratorio sea mayor o menor en la medida en que sus características se adecuen a la demanda de los países de destino. Las propias características del flujo migratorio en cuanto al sexo (en el momento actual el flujo de mujeres es casi equivalente al de hombres) o la edad (son los menores de cuarenta años los más abundantes entre los migrantes). O la facilidad que supone hablar el mismo idioma que en el lugar de destino (caso de la emigración latinoamericana hacia España).

Adicionalmente, los avances tecnológicos, en general, facilitan también los procesos de transporte y asimilación cultural, lo que sin duda hace más fácil la integración.

Y, en última instancia, en el momento actual, más allá de las motivaciones que lleven a los migrantes a moverse, están fuertemente condicionados y limitados por las políticas que pongan en marcha los países de destino.

4. La geopolítica de las migraciones

Salvo excepciones relativas a derechos humanos, que acontecen en situaciones humanitarias críticas (conflictos políticos, bélicos, desastres naturales...), donde existe el paraguas, en ocasiones consensuado, de la normativa internacional sobre protección de solicitantes de asilo y refugiados, buena parte de la visión actual de los países receptores de migrantes se limita a aceptar la libertad de movimientos de personas siempre que presen una función en el proceso productivo. Así, en un enfoque meramente económico ortodoxo, la población migrante es útil para los países de destino en cuanto que, como factor trabajo, equilibra las fuerzas de sus mercados laborales. Son relevantes, por ello, elementos como la cualificación y el canal (regular/irregular) de llegada, donde la confrontación política se manifiesta hoy día en las naciones occidentales.

Por otro lado, recordemos además que solo alrededor del 60% de las llegadas (167 millones) corresponde a migración laboral, dejando fuera del foco de interés a buena parte de la población migrante, entre ellos quienes son menores de edad, que representaron un 13% del total de migrantes internacionales en 2020 (IOM, 2025).

La falta de políticas que resuelvan las diferentes causas que originan la migración en su origen (*root causes*), así como la ausencia de estrategias decididas y acertadas para la integración de la población migrante en las sociedades de destino, complican los procesos de migración y su aceptación, poniendo en peligro a buena parte de la población global que se desplaza. Entre 2014 y 2024 se registraron 72.522 migrantes muertos y desaparecidos, un 44% en el Mediterráneo y un 14% en América. Además, entre 2002 y 2022, los canales de inmigración irregular de tráfico de personas dejaron más de 206.000 víctimas y sobrevivientes de trata de personas.

Unas cifras escalofriantes que evidencian los desafíos presentes y futuros para la conciencia y las políticas en los países desarrollados.

No hay que olvidar, al mismo tiempo, el efecto económico, en los países originarios de las migraciones, por las remesas de los inmigrantes. En algunos países

se ha creado una intensa y extensa dependencia de las mismas, alcanzando cifras, en ocasiones, muy superiores al rendimiento de su balanza comercial, con cifras superiores al 20% del PIB. En estas situaciones cualquier política restrictiva de los flujos supone, entre otras cosas, un desequilibrio económico importante para los países emisores.

En líneas generales, las políticas migratorias tienen como finalidad ordenar los flujos migratorios, las más de las veces a tenor de decisiones del país receptor en línea con intereses económicos, laborales o de seguridad y cohesión social interior, limitando el número de migrantes, y, las menos, con criterios humanistas. En el primer caso se busca la adecuación de la mano de obra inmigrante a las características de la demanda. Se imponen así desde restricciones numéricas hasta un catálogo de habilidades o destrezas a exigir a los migrantes. Facilitando de este modo la migración de alta cualificación, que tiende a descapitalizar en recurso humano a los países de origen del flujo migratorio.

Ocurre en ocasiones que la selección numérica se regula en función de características de la población, como son la nacionalidad, la religión u otros factores socioculturales. Algunas de dichas características a veces son explícitas y otras no.

Y, de igual modo, se regula a veces en favor del reagrupamiento familiar. En algunas políticas migratorias se priorizan las migraciones de los familiares de los ya instalados. Esto significa un contingente elevado, con un componente de población joven elevada.

Una vez fijado el marco regulatorio se abre el espacio para la inmigración irregular. En dicho ámbito, usualmente, se sitúan los inmigrantes con una menor cualificación y recibiendo los ingresos más bajos; constituyendo una reserva de mano de obra marginal para el mercado de trabajo. La inmigración irregular se puede nutrir asimismo de la política de asilo, con fuerte crecimiento, como se ha apuntado, en las últimas décadas.

Frente a la irregularidad en la migración se está desarrollando una política migratoria que está poniendo freno a una oferta en expansión.

Dicha política se enfrenta a varios desafíos en las décadas venideras. Sintéticamente, hay varios aspectos a los

que hacer frente en dichas reglas, en los países destinatarios de los flujos migratorios.

– Por el lado de las empresas de los países receptores, una creciente demanda de mano de obra extranjera, ante el envejecimiento paulatino de la población autóctona. Demanda que, in crescendo, se va orientando hacia la mano de obra más cualificada.

No obstante, hay que considerar la importancia creciente del trabajo *on line* (teletrabajo) en este segmento del mercado laboral, que hará menos necesario el desplazamiento físico de la mano de obra.

– Las políticas de contratación en origen tienen un efecto equilibrador limitado y no evita la presión de la oferta generada en el diferencial de renta y bienestar entre los países.

– El abaratamiento de los medios de transporte y el efecto del fondo de migrantes facilitan los procesos migratorios y la adaptación al destino.

– Desde el lado de la oferta, la tendencia es aumentar los movimientos relacionados con el cambio climático y los desastres naturales. A lo que añade la incertidumbre de los conflictos bélicos, fuente de importantes flujos migratorios.

– Los desafíos que la población migrante tiene ante sí para su integración en las sociedades de destino. Es una fuente de tensiones sociales que deriva en conflictos políticos. Así la asunción de una política multicultural se enfrenta a notables riesgos; la convivencia entre diferentes culturas en un mismo ámbito social crea una situación de conflicto permanente con difícil solución.

– Y, en última instancia, los diferentes enfoques ideológicos se manifiestan en este terreno de manera virulenta. Lo que convierte a las políticas migratorias en armas arrojadas de unos contra otros. El conflicto interno y el desacuerdo externo están servidos.

A todos estos desafíos habrán de hacer frente las políticas migratorias, que por el momento se enfrentan a un escenario complejo de coordinación. De entrada, la puesta en común de demanda y oferta, de países emisores y receptores del flujo migratorio (teniendo en cuenta

que todos los países están sujetos a flujos de entrada y de salida, con resultados netos diversos), para alcanzar un cierto equilibrio resulta tremendamente difícil. Los intereses en juego divergen y, por tanto, las estrategias optan por caminos diferentes en cuanto a su materialización práctica.

NOTA

- (1) El gráfico 1 apoya la idea presente en la literatura, y que viene desarrollada por la economía de la felicidad a través de la Paradoja de Easterlin, sobre los límites monetarios a partir de los cuales no mejora el bienestar subjetivo de la población.

BIBLIOGRAFÍA

- ACNUR (2024), «Informe semestral de tendencias 2024», *Informe Semestral de Tendencias 2024*, ACNUR.
- Chiswick, B. R. y Hatton, T. J. (2002), «International Migration and the Integration of Labor Markets», en Bordo, M.; Taylor, A. M. y Williamson, J. G. (eds.), *Globalization in Historical Perspective*, University of Chicago Press, Chicago, págs. 65-117.
- European Commission (2023), *Employment and Social Developments in Europe ESDE 2023*. KE-BD-23-002-EN-N.pdf.
- Hatton, T. J. y Williamson, J. G. (2004), «¿Cuáles son las causas que mueven la migración mundial?», *Revista Asturiana de Economía, RAE* núm. 30, págs. 7-36, <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2304846>.
- IOM (2025), «Migración y Movilidad Humana: Cifras Clave, Global Migration Data Analysis Center, (<http://www.migrationdataportal.org>, actualización 31 enero 2025) y Missing Migrants Project (<https://missingmigrants.iom.int/>).
- Kubursi, A. y Mokbel, M. (2005), «The Economics of Migration under Globalization», en *United Nations Population Fund. International Migration and the Millennium Development Goals*, págs. 153-168.
- Latek, M. (2019), *Interlinks between migration and development*, Briefing, European Parliamentary Research Service, enero 2019.
- McAuliffe, M. y Ouchó, L. A. (eds.) (2024), *Informe sobre las Migraciones en el Mundo 2024*, Organización Internacional para las Migraciones (OIM), Ginebra.
- Ruesga, S. M. y Viñas, A. I. (2025), *La participación laboral de las personas inmigrantes en España. Causas y consecuencias del mismatch ocupacional. Balance 2024*, Colegio de Economistas de Madrid (próxima publicación).
- Scholten, P. (ed.) (2022), *Introduction to Migration Studies. An Interactive Guide to the Literatures on Migration and Diversity*, IMISCOE Research Series, Springer, <https://doi.org/10.1007/978-3-030-92377-8>.

UNFPA (2005), *International Migration and the Millennium Development Goals. United Nations Population Fund*, Selected Papers of the UNFPA Expert Group Meeting, mayo 2005. ISBN 0-89714-755-3.

United Nations (2024), *International Migrant Stock 2024: Key facts and figures*, UN DESA/POP/2024/DC/NO. 13.

Zlotnik, H. (1999), «Trends of international migration since 1965: what existing data reveal», *International Migration* 1999; vol. 37 (1): 21-61. doi: 10.1111/1468-2435.00065. PMID: 12322071.

Zlotnik, H. (2005), «International migration trends since 1980», en United Nations Population Fund. *International Migration and the Millennium Development Goals*, págs. 13-25.

LA CARRERA DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA POR EL LIDERAZGO TECNOLÓGICO GLOBAL

Juan Vázquez Rojo

Doctor en Economía

Profesor de la Facultad de Emprendimiento, Empresa y Ciencias Jurídicas. Universidad Camilo José Cela y Escuela de Ciencias Económicas y Administrativas. Corporación Universitaria de Asturias

Stefano Visintin

Doctor en Economía

Decano de la Facultad de Emprendimiento, Empresa y Ciencias Jurídicas. Universidad Camilo José Cela

RESUMEN

El artículo analiza la competencia tecnológica entre Estados Unidos y China como motor de la reconfiguración del orden económico global. Se examina la transformación de China, de *fábrica del mundo* a potencia tecnológica, y el cambio en la estrategia estadounidense, de integrar a Pekín en el sistema internacional a contener su ascenso. La comparación empírica entre ambos países se basa en el desempeño en manufacturas y servicios intensivos en conocimiento, así como en la proyección internacional de innovaciones a través de patentes. Mientras Estados Unidos conserva el liderazgo en servicios tecnológicos avanzados, diseño de semiconductores, biotecnología o propiedad intelectual, China destaca como productor manufacturero, con control vertical de cadenas de suministro y tecnologías renovables, y una pugna por la inteligencia artificial cada vez más igualada. La rivalidad entre ambos países está transformando las cadenas globales de valor, fragmentando el sistema económico internacional y redefiniendo las jerarquías del poder global.

PALABRAS CLAVE

Guerra comercial y tecnológica, Estados Unidos-China, Interdependencia económica, Hegemonía global, Cadenas globales de valor, Fragmentación geoeconómica.

ABSTRACT

The article analyzes the technological competition between the U.S. and China as a driver in reconfiguring the global economic order. It examines China's transformation from world factory to technological power and the shift in U.S. strategy from integrating Beijing into the international system to containing its rise. The empirical comparison between both countries is based on their performance in manufacturing and knowledge-intensive services, as well as the international projection of innovations through patents. While the U.S. maintains leadership in advanced technological services, semiconductor design, biotechnology, and intellectual property, China stands out as a manufacturing powerhouse with vertical control over supply chains and renewable technologies, and an increasingly balanced contest in artificial intelligence. The rivalry between the two countries is transforming global value chains, fragmenting the international economic system, and redefining global power hierarchies.

KEY WORDS

Trade and tech war, United States-China, Economic interdependence, Industrial policy, Global hegemony, Global value chains, Geoeconomic fragmentation.

1. Introducción

La pugna entre Estados Unidos y China por la supremacía tecnológica constituye uno de los pilares vertebradores de la economía global contemporánea. El control y dominio de las tecnologías que impulsan la IV Revolución Industrial –desde la inteligencia artificial y las telecomunicaciones de vanguardia hasta las energías renovables– confiere una posición privilegiada y determinante en los mercados internacionales. En

este escenario, el ascenso tecnológico chino cuestiona la hegemonía estadounidense y desencadena dinámicas que trascienden a ambas potencias, reconfigurando el orden económico mundial y los fundamentos que sustentaron la globalización durante las últimas décadas (Rikap y Lundvall, 2021; Vázquez Rojo y Visintin, 2024).

Tras el fin de la guerra fría, Washington consolidó su posición hegemónica mediante el impulso de la integración comercial y financiera a escala global, con la

convicción de que la interdependencia económica aseguraría mayor estabilidad internacional y conduciría a una convergencia política. La incorporación de China a la OMC en 2001 respondía a esa lógica: se perseguía integrar a Pekín en el entramado económico mundial, con la expectativa de que la apertura catalizaría transformaciones políticas acordes con el statu quo internacional.

A lo largo de las dos primeras décadas del siglo XXI, la interacción entre ambas naciones se fundamentó en una simbiosis que sustentó la expansión de las cadenas globales de valor. Mientras la economía estadounidense aportaba el capital intangible –marcas, patentes y desarrollo tecnológico–, la nación oriental proporcionaba ventajas competitivas en costes, capacidad manufacturera y una función estratégica en los procesos de ensamblaje, cimentando así su posición como *fábrica del mundo*.

No obstante, las previsiones sobre convergencia política no se materializaron. China utilizó su inserción global para perfeccionar su estructura productiva, ampliar su autonomía tecnológica y reforzar la legitimidad interna de su sistema. A partir de la década de 2010, su avance en tecnologías clave –inteligencia artificial, 5G, semiconductores– alteró la visión estadounidense, que pasó de considerar a China un socio complementario a percibirla como un rival estratégico capaz de desafiar la hegemonía tecnológica de Washington.

Este cambio refleja una transformación más amplia en la concepción de la interdependencia económica. Lo que antes se consideraba un mecanismo promotor de paz y convergencia institucional ahora se percibe como una fuente de vulnerabilidad. En este contexto, ha crecido el uso de la interdependencia como arma: las grandes potencias aprovechan su control sobre nodos críticos en las redes globales de producción, tecnología y finanzas para presionar a otros países y obtener ventajas estratégicas (Farrell y Newman, 2019). Como resultado, la seguridad nacional, la autonomía tecnológica y la resistencia de las cadenas de suministro han ganado protagonismo, mientras que las políticas industriales, las restricciones comerciales y el control de recursos estratégicos se convierten en herramientas esenciales en la competición internacional. A nivel institucional, la crisis de la OMC, con un órgano de apelación virtualmente inoperante, evidencia los límites del paradigma multilateral.

Con el inicio del segundo mandato de Donald Trump a comienzos de 2025, estas tendencias se han intensificado. Washington gira hacia posiciones más aislacionistas, abandonando las aspiraciones de liderazgo multilateral y adoptando medidas proteccionistas de mayor envergadura. En contraste con la estrategia de la Administración Biden –centrada en alianzas estratégicas y subsidios industriales selectivos–, la Administración Trump se centra en la implementación de aranceles generalizados, especialmente a productos procedentes de China, y un énfasis nacionalista en la repatriación de la producción manufacturera bajo el *America First*. Ambas administraciones comparten el propósito de reducir las interdependencias con China, pero divergen en metodologías e instrumentos: Biden priorizó el reforzamiento de alianzas internacionales y la creación de cadenas de suministro resilientes, mientras Trump opta por medidas comerciales directas y unilaterales para incentivar la relocalización industrial.

La competición tecnológica entre la superpotencia occidental y la potencia emergente asiática se inscribe en este nuevo paradigma. La habilidad para desarrollar, controlar y difundir tecnologías punteras –inteligencia artificial, semiconductores, conectividad 5G o energías renovables– determinará su capacidad para dirimir la pugna por la hegemonía global. Comprender los orígenes, la trayectoria evolutiva y las proyecciones futuras de esta rivalidad resulta crucial para evaluar cómo la tecnología emerge como el principal escenario de confrontación en la configuración de las jerarquías de poder global en el siglo XXI.

El presente artículo examinará dichos orígenes, su desarrollo reciente y las perspectivas futuras de la contienda por el liderazgo tecnológico entre la economía norteamericana y el coloso asiático, analizando las dinámicas que impulsan la transformación del orden económico mundial.

2. La creación de la fábrica del mundo

Tras el triunfo del Partido Comunista en 1949, China construyó una economía de planificación central inspirada en la soviética, priorizando la industrialización acelerada y la colectivización agraria. Aunque en tres décadas logró duplicar los ingresos per cápita y

asentar una base industrial, el país permanecía tecnológicamente rezagado, con ineficiencias productivas y prácticamente aislado del comercio internacional (Li, 2020; Doğan, 2021). A finales de los años setenta, con la llegada de Deng Xiaoping al poder, se impulsó la *reforma y apertura*, introduciendo gradualmente mecanismos de mercado sin abandonar el control estatal sobre sectores clave –como el bancario y el energético– (Molero-Simarro, 2017). El objetivo era integrarse en la economía global, acceder a tecnología extranjera e impulsar el crecimiento.

En el plano macroeconómico, el gobierno aplicó políticas destinadas a sostener la competitividad global. Mantuvo un yuan subvaluado que abarataba las exportaciones, controló el movimiento de capitales y otorgó subsidios a sectores estratégicos. Paralelamente, invirtió masivamente en infraestructura –carreteras, puertos, ferrocarriles y telecomunicaciones–, reduciendo costes logísticos y facilitando la conexión del territorio con los mercados internacionales (Klein y Pettis, 2020).

La creación de zonas económicas especiales (ZEE), como la de Shenzhen, fue clave en este proceso. Estas áreas ofrecían incentivos fiscales, marcos regulatorios flexibles, infraestructura avanzada y facilidades a la inversión extranjera directa, atrayendo tecnología y empresas internacionales. Este esquema favoreció la transferencia tecnológica, integró a China en las cadenas globales de valor y consolidó su rol como centro de ensamblaje competitivo, gracias a políticas laborales que mantenían salarios bajos y garantizaban una fuerza de trabajo abundante y móvil (Germain y Schwartz, 2017; Weber, 2021).

A su vez, la migración interna proporcionó a las ciudades una fuente prácticamente inagotable de mano de obra barata para la incipiente industria, impulsando el crecimiento urbano. No obstante, las restricciones impuestas por el *hukou*, al negar a los migrantes rurales el acceso pleno a servicios públicos como la educación, la sanidad o la vivienda, consolidaron una ciudadanía de segunda clase. Esta exclusión provocó profundas desigualdades sociales y, simultáneamente, mantuvo deprimidos los salarios y desalentó el gasto en bienes, frenando así el crecimiento del consumo interno y

obstaculizando el potencial redistributivo del desarrollo económico (Ang, 2016).

La entrada de China en la OMC en 2001 marcó un punto de inflexión. El acceso preferente a mercados desarrollados y la aceleración de la apertura comercial reforzaron su estrategia de industrialización tardía. El país se consolidó como el principal exportador de bienes de bajo valor añadido, acumulando ventajas frente a otras economías emergentes y convirtiéndose en un eje central de la globalización productiva y en la *fábrica del mundo* (Germain y Schwartz, 2017). Los persistentes superávits comerciales de China desempeñaron un papel crucial en su transformación económica y ascenso como potencia económica. Además, le permitieron acumular significativas reservas de divisas, proporcionando estabilidad financiera y una mayor capacidad de manobra ante posibles *shocks* externos.

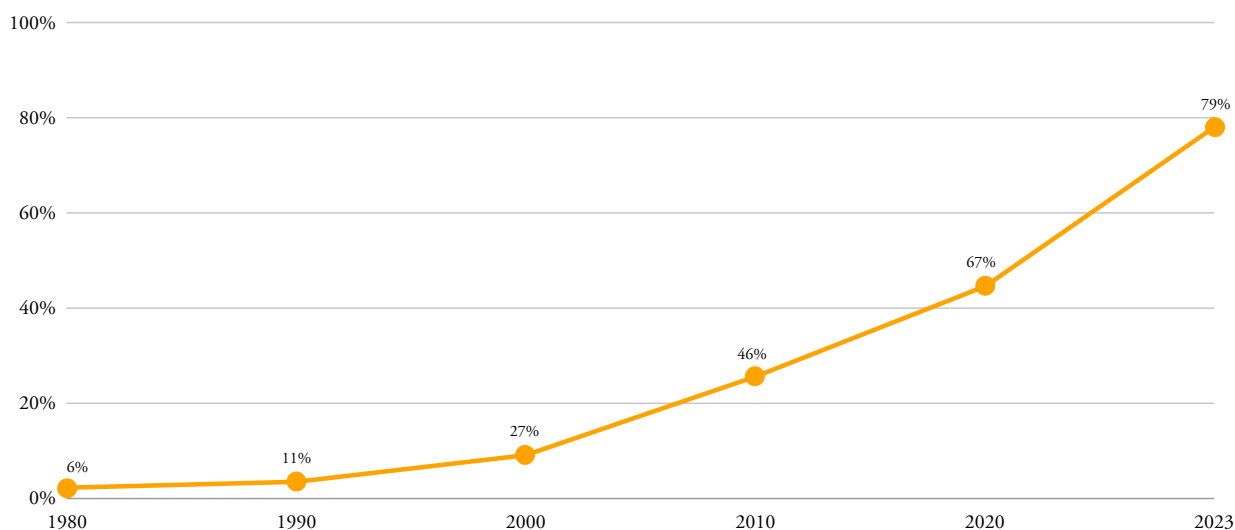
Como resultado, entre 1980 y 2007, la economía china creció en torno al 10% anual, impulsada por la inversión y las exportaciones (Molero-Simarro, 2017) y provocó un ascenso del país en la economía mundial: si en 1980 representaba el 1,6% del PIB global y apenas el 6% del PIB de Estados Unidos, hacia 2023 ya suponía el 18,5% de la economía mundial y el 79% de la estadounidense (ver gráfico 1). Este crecimiento sin precedentes permitió también la erradicación de la pobreza extrema en el país. Según datos del Banco Mundial, entre 1981 y 2019, cerca de 800 millones de personas salieron de la pobreza extrema, representando aproximadamente tres cuartas partes de la reducción global durante este período (World Bank & Development Research Center of the State Council, 2022).

3. De fábrica del mundo a potencia tecnológica

El éxito inicial del modelo económico chino descansó en altos niveles de inversión en infraestructura y activos fijos, junto a la producción y exportación de manufacturas de bajo valor añadido. Este crecimiento fue posible gracias a una mano de obra barata y abundante proveniente del ámbito rural a costa de un escaso peso relativo del consumo interno. Sin embargo, con el tiempo, el modelo comenzó a evidenciar problemas estructurales como la sobreinversión, la sobrecapacidad

Gráfico 1

PIB de China como porcentaje del PIB de EE.UU. Precios constantes de 2015



Fuente: Banco Mundial.

productiva y una alta dependencia de las exportaciones. A esto se sumó la insuficiente demanda doméstica, limitada por una débil protección social y una desigual distribución del ingreso, que obstaculizaba el desarrollo de un mercado interno robusto (Ang, 2016; Molero-Simarro, 2017).

La contracción de la fuerza laboral y el rápido envejecimiento poblacional han agravado estos problemas. Aunque la urbanización atenuará parcialmente estos efectos hasta 2035, se estima que el envejecimiento poblacional restará aproximadamente un punto porcentual anual al crecimiento potencial a partir de esa fecha (García-Herrero y Xu, 2023). Además, el aumento de los costes laborales está reduciendo la competitividad de las industrias intensivas en trabajo. Ante este panorama, China afronta la urgente necesidad de elevar la productividad y transitar hacia un modelo impulsado por la innovación y el consumo interno para evitar la trampa de ingresos medios (García-Herrero y Schindowski, 2023).

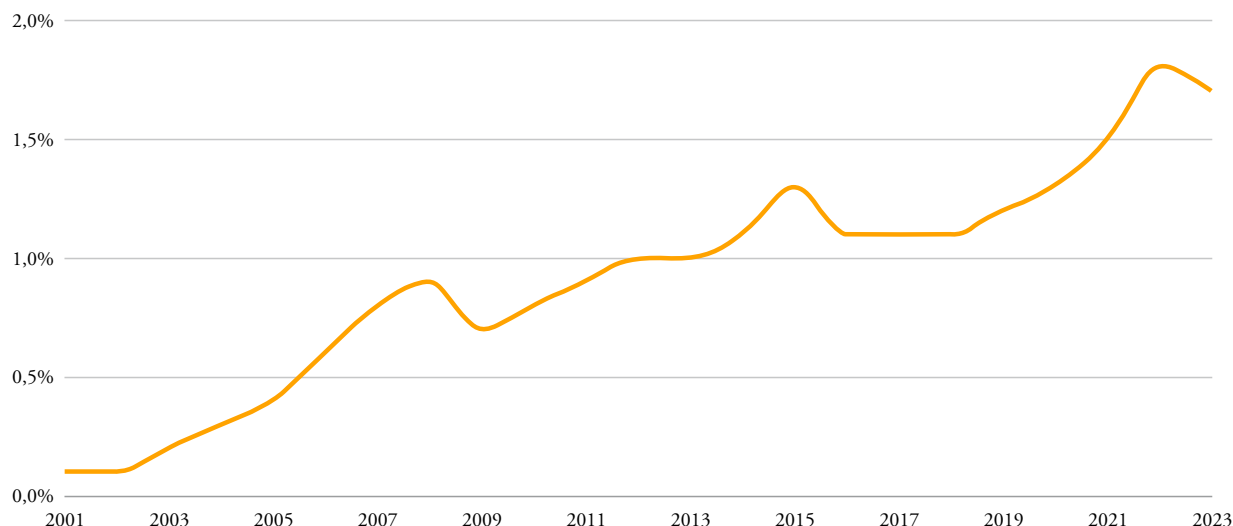
En la fase final de la presidencia de Hu Jintao (2002-2012) se reconoció la necesidad de reequilibrar el modelo de crecimiento, impulsando la demanda interna y la innovación (Vázquez Rojo, 2025). Además, la crisis financiera global de 2008 evidenció las fragilidades del

modelo con la contracción de la demanda externa. En respuesta, el gobierno implementó un paquete de estímulo en 2009, centrado en infraestructura y activos fijos, que, si bien mantuvo el crecimiento económico, profundizó los desequilibrios estructurales, generando dependencia de la inversión, una burbuja inmobiliaria y un alto endeudamiento de los gobiernos locales (Klein y Pettis, 2020).

Con la llegada de Xi Jinping en 2013, las políticas de reequilibrio se enfocaron más en el impulso tecnológico. Iniciativas como *Made in China 2025* y *China Standards 2035* buscaron impulsar la fabricación y el diseño de las tecnologías de la IV Revolución Industrial, ganar autonomía tecnológica y escalar en la cadena global de valor. Además de las políticas internas, Pekín lanzó el *Belt and Road Initiative* (BRI) como mecanismo para expandir su influencia global. Esta iniciativa combina la inversión en infraestructura física y tecnológica con el objetivo de consolidar los estándares tecnológicos chinos y reconfigurar las cadenas globales de valor a favor de una mayor autonomía económica y liderazgo internacional (Vázquez Rojo y Visintin, 2024). En suma, las reformas redistributivas avanzaron más lentamente que la transformación tecnológica, manteniendo las limitaciones en la demanda interna.

Gráfico 2

Superávit de China en manufacturas como porcentaje del PIB mundial



Fuente: Bloomberg.

La pandemia marcó otro punto de inflexión, acelerando el ajuste estructural. Xi Jinping ha subrayado la necesidad de fomentar *nuevas fuerzas productivas* y un desarrollo centrado en alta tecnología, industria verde y manufactura avanzada, reduciendo gradualmente la dependencia del sector inmobiliario (Vázquez Rojo, 2025). En 2024, la inversión inmobiliaria cayó un 10,4% (1), mientras la inversión en manufactura avanzada creció un 8,8% (NBSC, 2024). En ese mismo período, la producción de vehículos de nueva energía aumentó un 51,1%, la de robots industriales un 29,3% y la de chips un 8,7% (NBSC, 2024).

El viraje productivo es especialmente evidente en la transición energética. China se ha convertido en líder global al invertir masivamente en energías renovables, vehículos eléctricos y baterías. En 2023, las energías limpias contribuyeron con 1,6 billones de dólares al crecimiento económico (40% del aumento del PIB), mientras la inversión en energía limpia creció un 40% interanual, alcanzando 890.000 millones de dólares (Myllyvirta, 2024). Además, en 2024 las energías limpias supusieron el 10% del PIB chino (Myllyvirta, 2025). Este proceso se apoya en el crecimiento de patentes, la acumulación de capital humano y un aumento en el esfuerzo en I+D, lo que refleja el potencial de

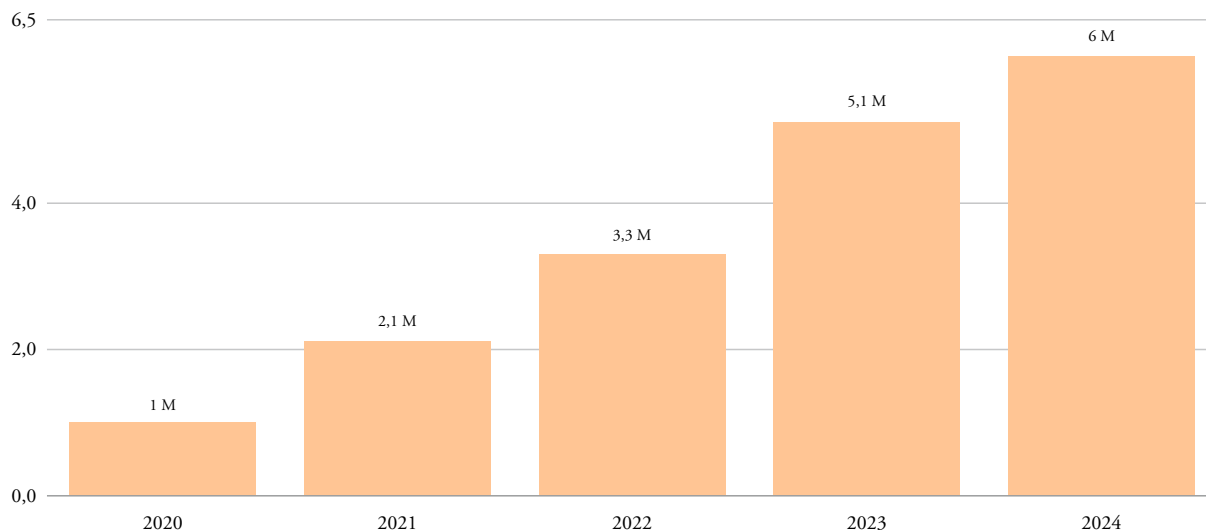
un modelo centrado en innovación y productividad (García-Herrero y Schindowski, 2023).

A pesar de los avances tecnológicos y la sofisticación industrial, el país afronta desequilibrios macroeconómicos significativos. Representa el 18% del PIB global, concentra el 32% de la inversión mundial y el 29% del valor manufacturero agregado, pero su consumo interno apenas equivale al 13% del total mundial (Banco Mundial, 2024). Esta disparidad muestra una economía dependiente de la demanda externa para absorber su excedente manufacturero, lo que genera tensiones comerciales con el resto del mundo (Klein y Pettis, 2020; Vázquez Rojo, 2025).

La sobrecapacidad industrial agrava esta situación. La utilización de la capacidad industrial, que era del 78,4% en 2021, cayó al 73,6% en 2024 (NBSC, 2024), reflejando una creciente presión por la sobreoferta. Esta dinámica también se refleja en los precios al productor, que experimentaron una deflación acumulada del -2,1% entre enero y noviembre de 2024, con un descenso interanual del -2,5% en noviembre. El superávit comercial en bienes manufacturados supera el 1,6% del PIB mundial, una cifra que, si bien refleja la fortaleza exportadora, también ilustra su dependencia de la demanda externa para colocar su sobreoferta (gráfico 2).

Gráfico 3**Exportaciones de vehículos de China**

Datos en millones



Fuente: Setser 2024, <https://www.cfr.org/blog/will-china-take-over-global-auto-industry>.

El sector automotriz ilustra claramente esta dinámica de sobreproducción. El gigante asiático posee una capacidad instalada para fabricar anualmente más de 40 millones de vehículos convencionales (combustión interna) y 25 millones de vehículos eléctricos. Sin embargo, su demanda interna alcanza apenas los 25 millones de unidades totales. Como resultado, China ha recurrido a los mercados externos, exportando aproximadamente 6 millones de vehículos en 2024, lo que la ha posicionado como el principal exportador automotriz mundial (gráfico 3) (Setser, 2024). De estas exportaciones, alrededor de 1,3 millones fueron vehículos de nueva energía (2) (CAAM, 2025).

4. Reacción de Estados Unidos: guerra comercial y tecnológica

Durante décadas, Estados Unidos consideró que la integración económica de China promovería su transición hacia un modelo político más cercano a la democracia liberal. Esta expectativa no se cumplió y, desde la primera Administración Trump (2017-2021), Washington adoptó una postura más agresiva frente a Pekín. Acusó a China de transferencia tecnológica forzada, subsidios industriales, dumping y violaciones

de la propiedad intelectual. En consecuencia, impuso aranceles sobre importaciones procedentes de China, afectando sectores como maquinaria, componentes electrónicos, materias primas, equipos médicos y bienes de consumo. Pekín reaccionó con aranceles equivalentes, dirigidos principalmente a productos agrícolas (como la soja) y manufacturas estadounidenses (Vázquez Rojo, 2023; CFR, 2024).

El *Acuerdo de Fase Uno*, firmado en 2020, contemplaba compromisos de China para incrementar la compra de productos estadounidenses en sectores como agricultura, energía e industria, además de reforzar la protección de la propiedad intelectual. Sin embargo, la pandemia y la caída de la demanda global impidieron cumplir plenamente estos objetivos, dejando sin resolver las tensiones estructurales (Office of the United States Trade Representative, 2020).

Además del conflicto comercial, el tecnológico cobró cada vez mayor relevancia. En mayo de 2019, el Departamento de Comercio de Estados Unidos incluyó a empresas chinas como Huawei y ZTE en la *Entity List*, restringiendo su acceso a insumos críticos como chips avanzados, software y equipos especializados. Estas medidas buscaban frenar el ascenso tecnológico chino,

particularmente en inteligencia artificial, 5G y otros sectores de la IV Revolución Industrial (BIS, 2019a).

La Administración Biden (desde 2021) profundizó el cerco tecnológico y comercial. Mantuvo los aranceles heredados y amplió el alcance extraterritorial de sus normativas comerciales. En octubre de 2022, el Departamento de Comercio endureció la *Foreign Direct Product Rule* (FDPR), bloqueando el acceso chino a semiconductores avanzados y equipos de fabricación dependientes de tecnología estadounidense, incluso si la producción tenía lugar en terceros países (BIS, 2022b). Un ejemplo es la presión de Washington sobre Países Bajos para restringir las exportaciones de tecnología avanzada de ASML, empresa líder en litografía ultravioleta extrema (EUV), vital para fabricar chips de última generación. Esta maniobra demuestra la capacidad de la Casa Blanca para proyectar su influencia tecnológica, condicionando las políticas industriales de sus aliados.

Además, se complementaron estas restricciones con una política industrial activa orientada a reforzar la producción interna y la resiliencia de las cadenas de suministro. La *CHIPS and Science Act* y la *Inflation Reduction Act* (IRA) de 2022 incluyeron subsidios e incentivos fiscales para fomentar la producción doméstica de semiconductores, baterías, vehículos eléctricos y energías limpias, así como el I+D en sectores avanzados (White House, 2022). En 2024, Washington intensificó aún más estas acciones, aumentando los aranceles a vehículos eléctricos chinos del 25 al 100% y elevando en un 25 y 50% los gravámenes sobre baterías de litio y paneles solares, respectivamente, con el propósito de proteger la industria nacional frente a los subsidios estatales y la sobreproducción china (White House, 2024).

Pekín respondió redoblando sus esfuerzos por alcanzar la autosuficiencia tecnológica y consolidar el control sobre sectores estratégicos. Buscó desarrollar capacidades internas en semiconductores, energías renovables y estándares industriales, disminuyendo así su dependencia de insumos extranjeros. Además, en 2023, Pekín anunció restricciones a la exportación de metales estratégicos (galio y germanio), ampliados en 2024, subrayando su voluntad de utilizar su posición dominante en ciertos eslabones críticos de las cadenas globales como instrumento de poder (Baskaran y Schwartz, 2024).

En 2024, China dio un paso más al establecer su propia versión del FDPR (Geopolitechs, 2024), extendiendo su control sobre productos extranjeros que contengan materiales o tecnología de origen chino. Por ejemplo, si una batería para vehículo eléctrico fabricada en México incorpora grafito extraído en China, dicho producto podría quedar sujeto a la regulación china. Esta medida refuerza la capacidad de Pekín para proyectar su poder normativo y controlar insumos esenciales, en un contexto donde el acceso a minerales críticos es decisivo para la industria tecnológica y energética.

Con el regreso de la Administración Trump a la Casa Blanca en enero de 2025, Estados Unidos dio un nuevo impulso proteccionista a sus políticas comerciales. Trump impuso un arancel general del 10% a todas las importaciones chinas, que posteriormente fue elevado al 20%, intensificando la desvinculación económica con Pekín (Financial Times, 2025a). Además, anunció un arancel adicional del 25% a todos los automóviles, camionetas, acero y aluminio fabricados en el exterior, con el objetivo de fomentar la producción nacional (Financial Times, 2025b).

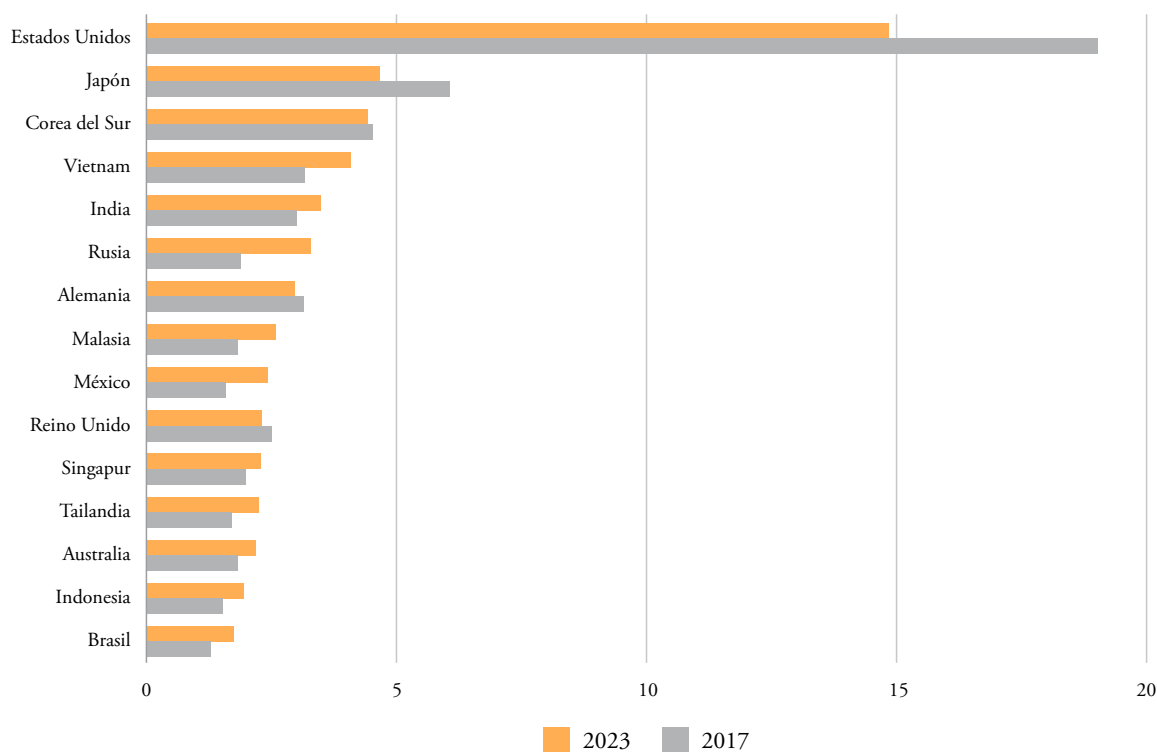
Del mismo modo, se ha intensificado la reducción de la dependencia de China en minerales críticos, impulsando la inversión interna y acuerdos bilaterales con países clave (Bloomberg, 2025a). En este contexto, Estados Unidos busca acceder a recursos estratégicos en Groenlandia y Ucrania: en el primer caso, reactivando su interés por las reservas de minerales y tierras raras de la isla (Financial Times, 2025c), y, en el segundo, negociando un acuerdo para la explotación conjunta de minerales clave (Bloomberg, 2025b).

En respuesta, China ha optado por una represalia más quirúrgica, diseñada para infligir daño económico sin afectar significativamente su propia base industrial. Ha impuesto aranceles del 15% a productos como carbón y gas natural licuado y del 10% al petróleo y maquinaria agrícola y un 15% adicional sobre exportaciones clave del sector agroalimentario estadounidense –incluyendo maíz, trigo, pollo y algodón– y con un 10% sobre soja, cerdo, carne de res, productos acuáticos, frutas, verduras y lácteos (Financial Times, 2025d). Estas medidas apuntan a regiones agrícolas estratégicas que constituyen una base electoral del Partido Republicano, como

Gráfico 4

Peso de los países de destino en las exportaciones de China (2017 vs 2023)

Datos en porcentaje



Fuente: UN Comtrade Database (2025).

los estados del Medio Oeste. Además, China amplió los controles a la exportación de minerales críticos, incluyendo tungsteno, telurio, bismuto, indio y molibdeno (Bloomberg, 2025a).

De este modo, la pugna entre Estados Unidos y China se ha transformado en una disputa estructural por el liderazgo tecnológico, la soberanía industrial y la resiliencia económica. Esta confrontación redefine las cadenas globales de valor y acelera la fragmentación del sistema económico internacional. La estrategia estadounidense busca reducir dependencias en sectores críticos, mientras China persigue la autosuficiencia y la innovación endógena. Esta dinámica, agravada por la pandemia y la guerra en Ucrania, ha impulsado a otros países a seguir políticas similares y está reconfigurando las cadenas globales de valor.

En el terreno de las exportaciones (gráfico 4), la participación de Estados Unidos en las ventas externas chinas

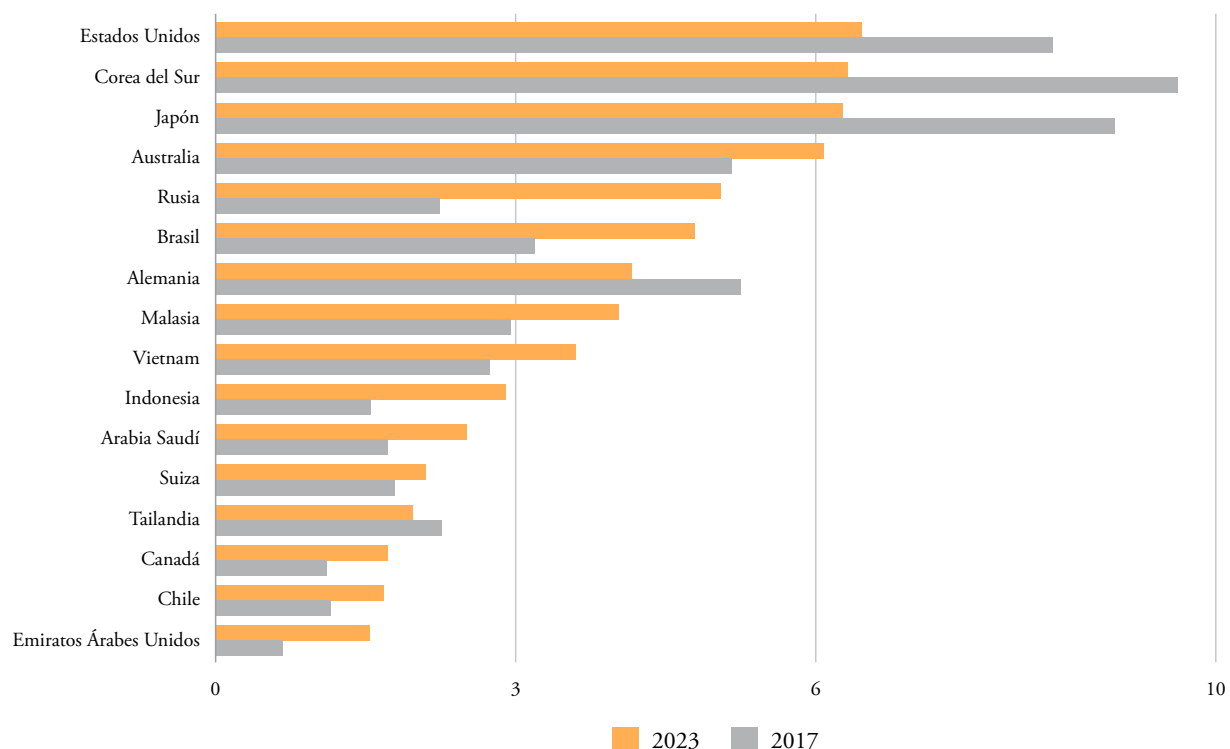
disminuyó de alrededor del 19% al 14,8%. Japón y Corea del Sur también vieron caer su peso, mientras que Vietnam, India, Rusia, Malasia y otros mercados emergentes incrementaron su proporción en las exportaciones chinas. Este reequilibrio refleja una diversificación en los destinos comerciales de China, desplazando parte de su dependencia desde las economías avanzadas hacia socios emergentes.

En el ámbito de las importaciones chinas (gráfico 5), se evidencia una reconfiguración significativa de sus socios comerciales. La nación asiática ha reducido progresivamente su dependencia de proveedores tradicionales mientras intensifica sus vínculos con economías emergentes y productores de materias primas. Concretamente, su exposición comercial a la tríada conformada por Estados Unidos, Corea del Sur y Japón ha disminuido notablemente, con reducciones respectivas del 8,4 al 6,5%, del 9,6 al 6,3% y del 9,0 al 6,3%.

Gráfico 5

Peso de los países de origen en las importaciones de China (2017-2023)

Datos en porcentaje



Fuente: UN Comtrade Database (2025).

Paralelamente, ha fortalecido sus relaciones comerciales con Australia, Rusia, Brasil y diversas economías del Sudeste Asiático, diversificando así sus fuentes de aprovisionamiento.

En el caso de las importaciones estadounidenses, la tendencia es inversa a la observada para China: mientras la participación del país asiático en el total de importaciones de Estados Unidos cayó del 21,6% en 2017 al 13,9% en 2023, proveedores alternativos ganaron terreno. México aumentó su cuota del 13,4 al 15,4%, Canadá del 12,8 al 13,6%, y diversos países asiáticos –como Vietnam, Corea del Sur, Taiwán, India y Tailandia– incrementaron sus porcentajes. La Unión Europea permaneció relativamente estable en torno al 18,6%.

Este reacomodo de las cadenas globales de valor impulsa una mayor *triangulación* del comercio. En lugar de exportar directamente a Estados Unidos, las empresas

chinas –y de otras economías asiáticas– invierten en países como México para aprovechar el acceso preferencial del USMCA. En este escenario surgen países *conectores* como Vietnam, México y Polonia, que facilitan el comercio entre bloques rivales y se convierten en destinos clave para la inversión extranjera directa, reforzando su papel en la estabilidad de las cadenas globales de valor (Dezeure, 2024).

Las empresas multinacionales responden a estos riesgos adoptando estrategias de *derisking*, *near-shoring* y *friend-shoring*, reorientando operaciones hacia países aliados para fortalecer la resiliencia, asegurar insumos críticos y ganar autonomía tecnológica (Attinasi, y cols., 2023). Esta transformación se refleja también en los flujos comerciales, con un desacoplamiento gradual entre Estados Unidos y China y una mayor concentración del intercambio entre bloques con intereses compartidos.

Como resultado, las cadenas se alargan y se regionalizan, propiciando la emergencia de nuevos actores conectores que facilitan el comercio entre bloques geoeconómicos rivales (Qiu, Shin y Zhang, 2023). Precisamente, la proliferación de estos países intermediarios y la consolidación de estas nuevas estrategias empresariales han motivado a la administración Trump a diseñar medidas más amplias en 2025, extendiendo sus restricciones comerciales a un espectro considerablemente mayor de naciones, con el objetivo de contrarrestar la triangulación comercial y reforzar su política proteccionista.

5. ¿Quién va ganando la carrera tecnológica?

Para evaluar el actual balance de fuerzas en la competencia tecnológica entre Estados Unidos y China, es necesario analizar dos dimensiones fundamentales: el posicionamiento en las manufacturas y servicios intensivos en conocimiento (KTI) y la proyección internacional de innovaciones a través de patentes. Estas métricas reflejan la capacidad productiva avanzada de cada potencia y su influencia tecnológica global (Vázquez Rojo y Visintin, 2024).

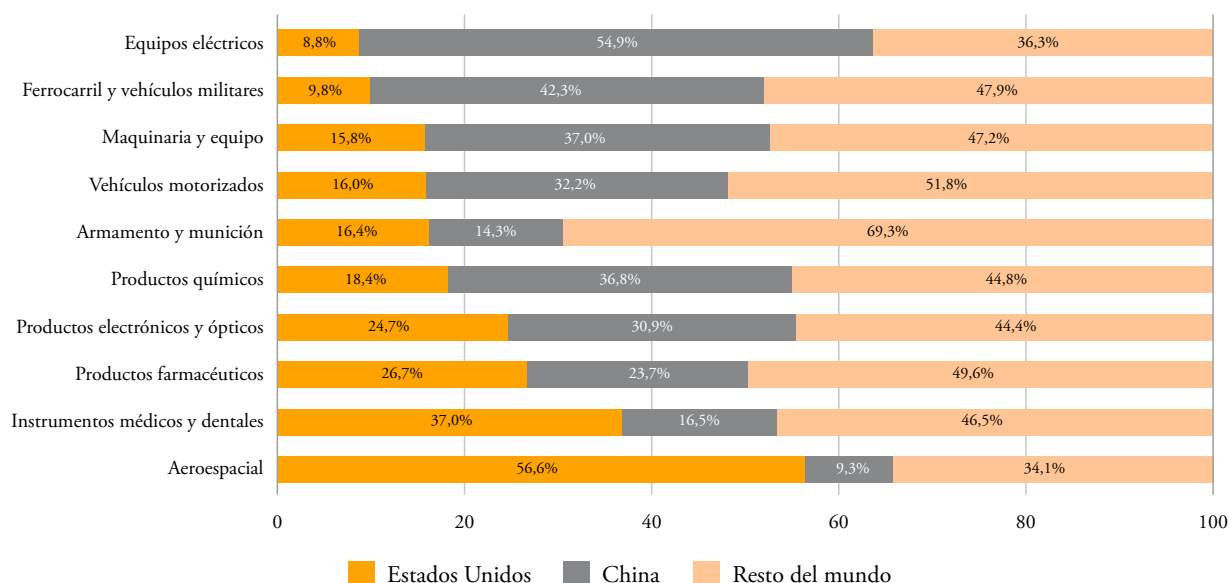
Las manufacturas KTI constituyen el núcleo de la economía de alto valor añadido contemporánea. Sectores como el aeroespacial, equipos eléctricos, vehículos avanzados, productos químicos, dispositivos ópticos, maquinaria de precisión, instrumentación médica y productos farmacéuticos requieren inversión en I+D, mano de obra especializada y una sólida base industrial (Vázquez Rojo, 2023). Paralelamente, las patentes internacionales –registradas fuera del país de origen– actúan como instrumentos de poder geoeconómico, permitiendo a empresas y países imponer estándares, asegurar acuerdos comerciales favorables y condicionar el acceso a tecnologías clave en las cadenas globales de valor (Vázquez Rojo y Visintin, 2024).

En el panorama de las manufacturas KTI (gráfico 6), Estados Unidos domina sectores donde la innovación científica y la complejidad tecnológica son decisivas: industria aeroespacial (56,6%), instrumentación médica y dental (37%) y sector farmacéutico (26,7%). Empresas como Boeing, Medtronic, Pfizer y Johnson y Johnson consolidan este liderazgo estadounidense en industrias de alto contenido científico y diseño avanzado.

Gráfico 6

Comparativa de participación en manufactura KTI global por sector

Datos en porcentaje

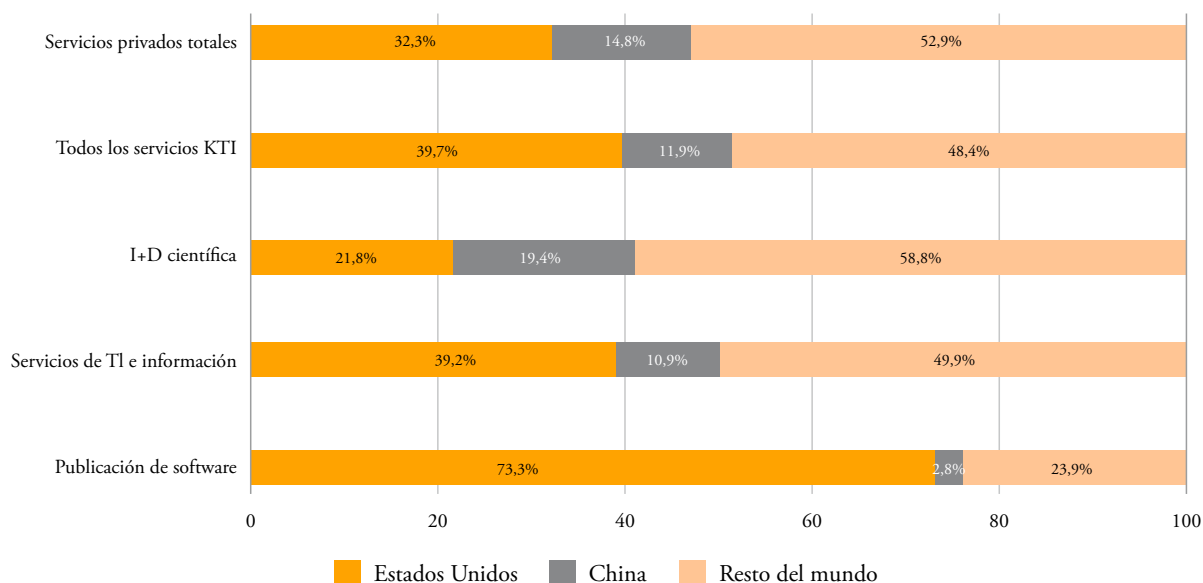


Fuente: National Science Foundation (2025).

Gráfico 7

Comparativa de participación en servicios KTI global por sector

Datos en porcentaje



Fuente: National Science Foundation (2025).

Por su parte, China ha establecido un claro predominio en sectores donde la escala productiva y la eficiencia industrial son determinantes: equipos eléctricos (54,9% de participación global) con Huawei y Haier; maquinaria y equipo (37%) con Sany Heavy Industry y Zoomlion; productos químicos (36,8%) con Sinopec y Wanhua Chemical Group; vehículos motorizados (32,2%) con BYD, NIO o Geely; y computadoras, productos electrónicos y ópticos (30,9%) con Lenovo y Xiaomi. En términos agregados, China acumula un 34% de la participación global en manufacturas KTI, superando el 20,4% de Estados Unidos, diferencia que se amplía en el total de la manufactura mundial (34,3% frente a 17%).

Sin embargo, en los servicios intensivos en conocimiento y tecnología (gráfico 7), Estados Unidos mantiene una ventaja indiscutible. En publicación de software domina con un 73% del valor añadido global (frente al 3% de China), gracias a empresas como Microsoft, Adobe y Electronic Arts. En servicios de TI y otros servicios de información conserva un 39% (frente al 11% de China), con líderes como Amazon Web Services o Cisco. Solo en I+D científica la brecha se

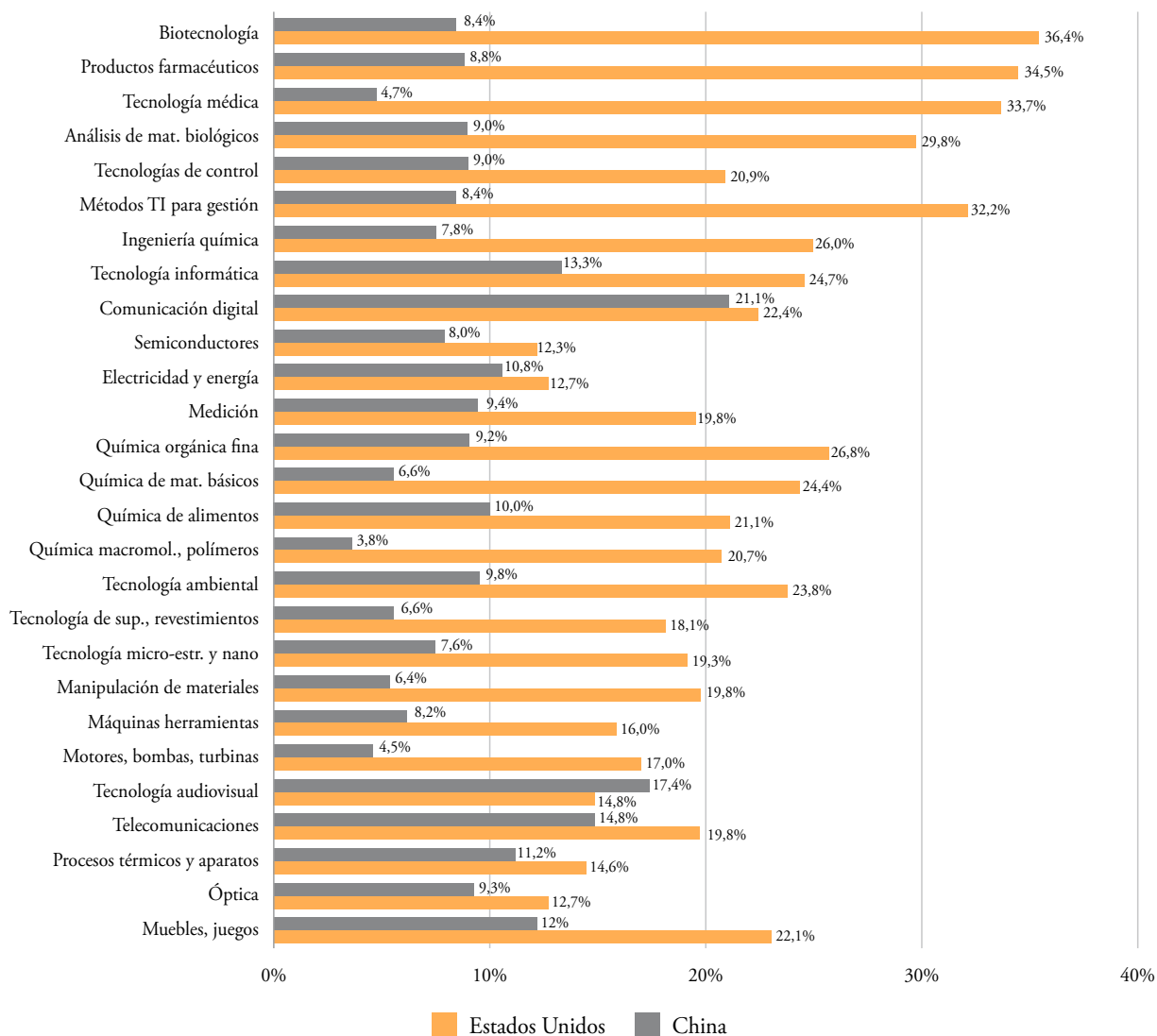
estrecha significativamente: 21,8% para Estados Unidos versus 19,4% para China, reflejando el rápido progreso chino en investigación.

Respecto al poder de proyección tecnológica global, el análisis de patentes revela asimetrías importantes. Según los datos de la World Intellectual Property Organization (WIPO, 2025), en 2023 Estados Unidos registró aproximadamente el 52% de sus patentes en múltiples jurisdicciones, mientras China apenas superó el 10% (aunque partía de solo un 5% una década atrás). Es decir, aunque China lidera el número de patentes registradas, la mayor parte no se utilizan fuera del país. Esta disparidad ilustra la mayor capacidad estadounidense para internacionalizar sus innovaciones.

La desagregación sectorial de estas patentes (gráfico 8) muestra un patrón claro: Estados Unidos domina en tecnologías de mayor complejidad científica como tecnología médica (33,7% frente al 4,7% de China), productos farmacéuticos (34,5% contra 8,8%) y biotecnología (35,4% frente a 8,4%). Su liderazgo es particularmente significativo en diseño de semiconductores avanzados, con empresas como Qualcomm, Nvidia o

Gráfico 8

Porcentaje mundial de patentes aceptadas a nivel internacional por sector tecnológico en 2023



Fuente: WIPO (2025).

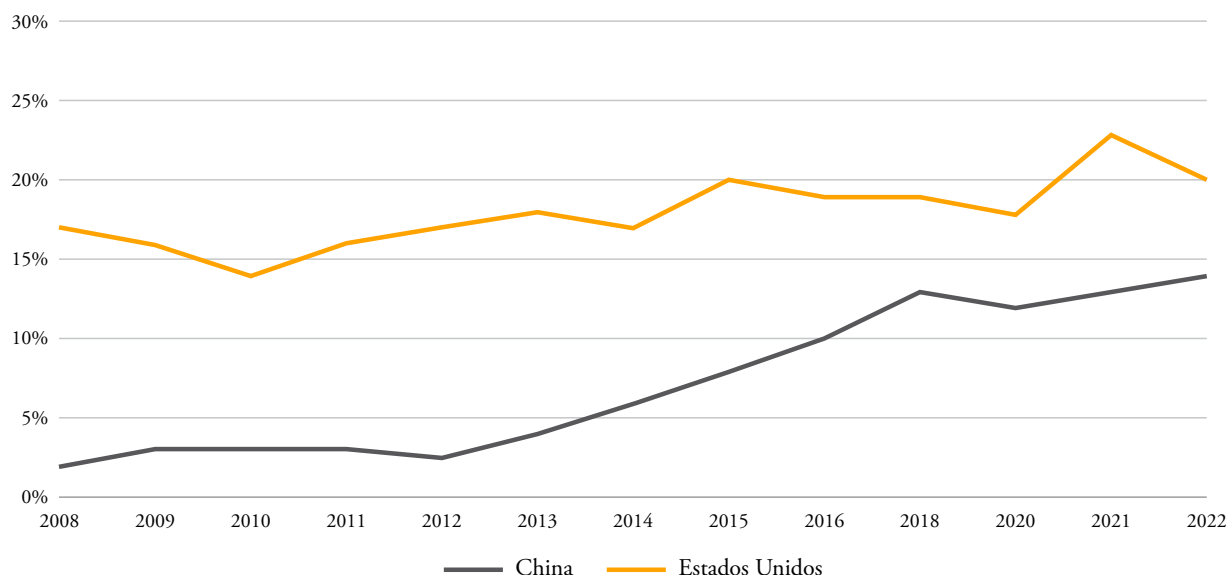
AMD a la vanguardia. En contraste, China logra reducir la brecha en áreas como comunicación digital (21,1% frente al 22,4% de Estados Unidos).

La evolución temporal de las patentes internacionales en inteligencia artificial (gráfico 9) evidencia la intensificación de esta competencia tecnológica. Estados Unidos ha mantenido desde 2008 más del 15% de las patentes internacionales de IA, con picos superiores al 20%. China, partiendo de niveles marginales (2-3%), ha experimentado un crecimiento sostenido hasta

alcanzar aproximadamente el 13% en 2022, impulsado por apoyo estatal, acceso a datos masivos y el surgimiento de gigantes tecnológicos locales. En enero de 2025, la salida del modelo de lenguaje con capacidades de razonamiento desarrollado por la empresa china DeepSeek evidenció su creciente competitividad en el sector, donde compañías como Alibaba o Baidu también impulsan modelos fundacionales multimodales que ya compiten directamente con firmas estadounidenses como OpenAI, Anthropic o Google (Financial Times, 2025e).

Gráfico 9

Porcentaje mundial de patentes aceptadas a nivel internacional en IA



Fuente: WIPO (2025).

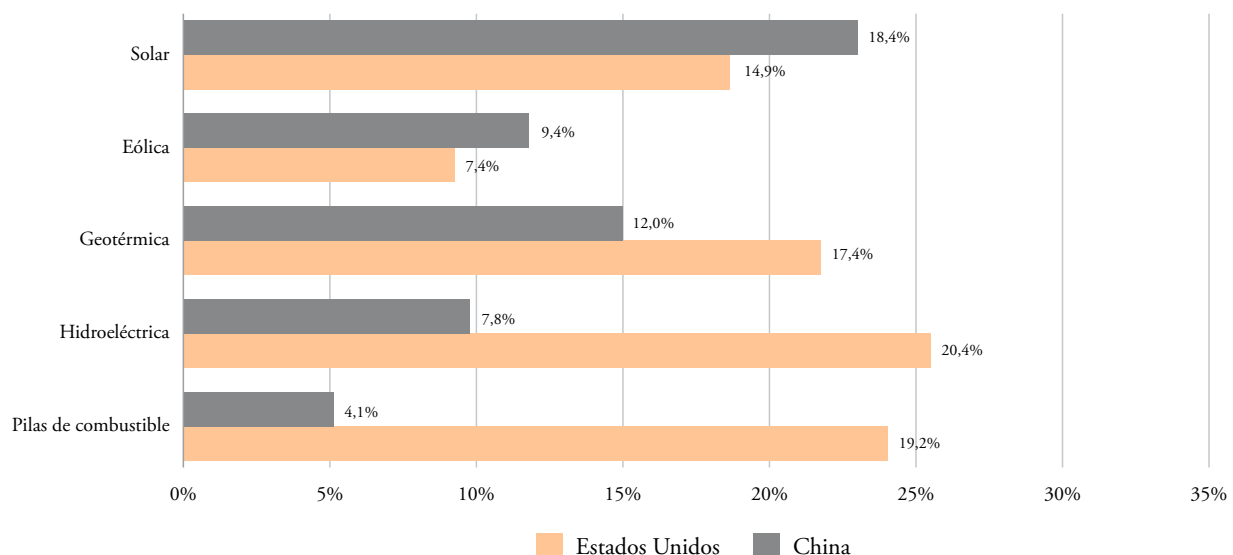
En el ámbito de las tecnologías vinculadas a las energías renovables (gráfico 10), Estados Unidos mantiene ventaja en tecnologías más consolidadas como pilas de combustible (19% *vs* 4%) e hidroeléctrica (20% *vs* 8%). Sin embargo, China ha logrado posiciones dominantes precisamente en las tecnologías de mayor crecimiento y proyección: energía solar (18% *vs* 15%) y eólica (9% *vs* 7%), complementando este liderazgo con el control de toda la cadena de producción, desde materias primas hasta fabricación de componentes. De hecho, se ha convertido en el líder indiscutible en minerales críticos –litio, grafito, cobalto, manganeso y tierras raras– esenciales tanto para las tecnologías limpias (baterías de vehículos eléctricos, paneles solares, imanes eólicos) como para sectores estratégicos como el de los semiconductores y la defensa. Domina no solo la extracción, sino especialmente el refinado, gracias a décadas de inversiones, el control de minas en el extranjero (como en Congo e Indonesia) y la retirada de Occidente del procesamiento industrial, lo que ha generado una dependencia que China ahora utiliza como herramienta geoeconómica (IRENA, 2023).

En síntesis, el análisis revela que ambas potencias han desarrollado una especialización asimétrica pero

complementaria. Cada una ha consolidado ventajas competitivas en diferentes estratos del ecosistema tecnológico global. La superpotencia norteamericana preserva su liderazgo en el ámbito intangible de mayor valor añadido, abarcando servicios tecnológicos avanzados, diseño de semiconductores, biotecnología y proyección global de propiedad intelectual.

Por su parte, el gigante asiático ha establecido una posición predominante en la dimensión tangible, destacando en manufactura intensiva en conocimiento, control vertical de cadenas de suministro estratégicas y avances significativos en tecnologías renovables. Esta bifurcación ha generado un sistema de vulnerabilidades mutuas: Washington depende de la capacidad productiva y los recursos minerales críticos controlados por Pekín, mientras que este último aún requiere acceso al diseño avanzado y a la propiedad intelectual desarrollada por Estados Unidos.

Resulta especialmente relevante la reducción de distancias en los campos de comunicación digital e inteligencia artificial, tecnologías con extraordinario potencial transformador, así como la posición dominante que el gigante asiático ha alcanzado en energías renovables

Gráfico 10**Porcentaje mundial de patentes internacionales en renovables en 2023**

Fuente: WIPO (2025).

(particularmente solar y eólica), lo que podría conferirle una ventaja decisiva en la inminente transición energética mundial. El ritmo acelerado con que Pekín ha logrado duplicar su cuota de patentes internacionales en apenas una década evidencia una progresión ascendente que probablemente intensificará el reequilibrio tecnológico global. En este escenario, ambas potencias han adoptado estrategias divergentes: mientras la nación oriental ha apostado por dominar cadenas de valor completas de forma vertical (notablemente en el sector de renovables), Washington ha concentrado sus esfuerzos en controlar segmentos estratégicos específicos que aportan mayor valor añadido.

Este equilibrio tecnológico experimenta ahora una nueva fase de transformación bajo el impulso de estrategias divergentes de Washington. La Administración Biden (2021-2025) priorizó la desvinculación tecnológica selectiva mediante restricciones específicas a semiconductores avanzados y equipamiento de fabricación estratégico, en gran medida para frenar el avance de Pekín en chips y en inteligencia artificial. En contraste, el retorno de Trump a la Casa Blanca ha reorientado la política hacia un proteccionismo comercial generalizado, con aranceles sobre el amplio espectro de importaciones procedentes del mercado chino.

Si bien estas barreras arancelarias pueden frenar la entrada de productos manufacturados chinos, no abordan el desafío fundamental: la insuficiente capacidad productiva doméstica que Estados Unidos necesitaría desarrollar para reducir efectivamente su dependencia. Mientras tanto, las restricciones tecnológicas implementadas durante el período anterior ya han estimulado a China a intensificar sus esfuerzos para desarrollar autonomía en áreas críticas como el diseño de chips avanzados y software especializado.

El resultado es la cristalización de un sistema tecnológico bipolar donde, paradójicamente, persisten profundas interdependencias a pesar de las crecientes tensiones comerciales y tecnológicas. Este nuevo y complejo equilibrio está reconfigurando aceleradamente los cimientos del orden económico mundial.

6. Hacia un nuevo orden económico mundial: autonomía, riesgos y reconfiguración de las cadenas de valor

La transición hacia un nuevo orden económico mundial se desarrolla bajo la creciente rivalidad tecnológica entre Estados Unidos y China, eje central del cambio descrito

en la introducción. La expectativa inicial de que la interdependencia económica conduciría a la convergencia política y la estabilidad ha dado paso a un escenario en el que el uso del comercio como arma y la búsqueda de autonomía han reconfigurado las relaciones internacionales. En este contexto, la resiliencia, la seguridad del suministro y el control de insumos críticos han desplazado la primacía de la eficiencia y la reducción de costes como principios rectores de la política económica.

Esta contienda tecnológica trasciende el ámbito meramente comercial. El dominio de sectores estratégicos como semiconductores, inteligencia artificial, 5G, energías limpias y baterías se ha convertido en palanca decisiva para moldear las jerarquías del poder global. Ante este desafío, Washington y Pekín han adoptado estrategias divergentes pero complementarias. La potencia norteamericana, apoyándose en su fortaleza innovadora y su influencia en estándares internacionales, ha implementado una combinación de políticas industriales, subsidios selectivos e imposición de aranceles para preservar su ventaja competitiva.

El marcado giro aislacionista de la nueva Administración Trump ha intensificado esta dinámica. Con su renuncia explícita al liderazgo multilateral, Trump ha acelerado no solo las tendencias proteccionistas mediante aranceles generalizados, sino también la fragmentación del orden económico global, generando vacíos de poder en foros internacionales que Pekín está dispuesto a ocupar. Simultáneamente, el gigante asiático avanza hacia la autosuficiencia industrial y tecnológica, aprovechando su condición de potencia manufacturera en sectores intensivos en conocimiento para ampliar su capacidad innovadora, disminuir su dependencia externa y proyectar su influencia en los espacios abandonados por Estados Unidos.

Este proceso de redistribución del poder económico y tecnológico está transformando profundamente la gobernanza global. Las instituciones multilaterales tradicionales pierden protagonismo frente a acuerdos bilaterales, marcos regionales y mecanismos *ad hoc*, mientras la capacidad de imponer estándares globales –tanto tecnológicos como ambientales o regulatorios– emerge como factor determinante del poder geoeconómico, condicionando las dinámicas de cooperación internacional y las trayectorias de desarrollo.

Aunque la fragmentación geoeconómica podría incrementar la resiliencia sistémica ante crisis localizadas, también genera riesgos significativos: intensificación de tensiones geopolíticas, ralentización de la innovación colaborativa y dificultades para abordar desafíos comunes como el cambio climático. El equilibrio futuro entre la protección de intereses estratégicos nacionales y la necesidad de cooperación sistémica determinará si este nuevo orden evoluciona hacia un sistema más sólido y equilibrado o, por el contrario, profundiza las desigualdades y obstaculiza la acción global coordinada.

Esta transformación no representa el fin de la interdependencia, sino su recalibración bajo parámetros más selectivos y estratégicos. Históricamente, las transiciones tecnológicas han creado ventanas de oportunidad para reconfigurar la distribución del poder mundial. En el siglo XXI, la tecnología constituye el principal campo de batalla económico y político, determinando qué potencias definirán las reglas del desarrollo global y bajo qué condiciones se establecerá el equilibrio entre competencia, cooperación y seguridad colectiva. Actualmente, si bien Estados Unidos conserva el liderazgo en sectores tecnológicos avanzados, China –con su formidable capacidad manufacturera y su creciente protagonismo en energías renovables como la solar y la eólica– está posicionada para forjar ventajas competitivas decisivas en las próximas décadas.

NOTAS

- (1) Datos acumulados de enero a noviembre de 2024.
- (2) Se entiende por vehículos de nueva energía (NEV, por sus siglas en inglés) aquellos propulsados por tecnologías alternativas a los motores de combustión interna tradicionales, incluyendo principalmente vehículos eléctricos a batería (BEV), híbridos enchufables (PHEV) y, en menor medida, vehículos de hidrógeno (FCEV).

BIBLIOGRAFÍA

- Ang, Y. Y. (2016), *How China Escaped the Poverty Trap*, Cornell University Press, Ithaca.
- Attinasi, M. G.; Ioannou, D.; Lebastard, L. y Morris, R. (2023), «Global Production and Supply Chain Risks: Insights from a Survey of Leading Companies», *European Central Bank Economic Bulletin*, 7/2023.

- Banco Mundial (2024), Indicadores del Desarrollo Mundial. Banco Mundial. Recuperado de <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
- Baskaran, G. y Schwartz, M. (2024), *China Imposes Its Most Stringent Critical Minerals Export Restrictions Yet Amidst Escalating U.S.-China Tech War*, Center for Strategic and International Studies.
- Bureau of Industry and Security (2019a), *Addition of Huawei Technologies Co. Ltd. to the Entity List*, U.S. Department of Commerce.
- Bureau of Industry and Security (2019b), *Addition of Dozens of New Huawei Affiliates to the Entity List*, U.S. Department of Commerce.
- Bureau of Industry and Security (2022), *Commerce Implements New Export Controls on Advanced Computing and Semiconductor Manufacturing Items to the People's Republic of China (PRC)*, U.S. Department of Commerce.
- Council on Foreign Relations (2024), *Timeline: U.S.-China Relations*, Council on Foreign Relations.
- Dezeure, N. (2024), «World Trade: The Great Decoupling?», *Natixis Special Report*.
- Doğan, A. (2021). *Hegemony with Chinese Characteristics: From the Tributary System to the Belt and Road Initiative*. Routledge, Londres.
- Farrell, H. y Newman, A. L. (2019), «Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion», *International Security*, 44 (1).
- Geopolitechs (2024), *China's new export control regulations*, <https://www.geopolitechs.org/p/chinas-new-export-control-regulations>
- García-Herrero, A. y Schindowski, R. (2023), «China's Quest for Innovation: Progress and Bottlenecks», *Bruegel Working Paper*, 08/2023.
- García-Herrero, A. y Xu, J. (2023), «To What Extent Can Urbanisation Mitigate the Negative Impact of Population Ageing in China?», *Bruegel Working Paper*, 17/2.
- Germain, R. y Schwartz, H. (2017), «The Political Economy of Currency Internationalisation: The Case of the RMB», *Review of International Political Economy*, 24 (4).
- IRENA (2023), *Geopolítica de la Transición Energética: Los Materiales Críticos*, Agencia Internacional de Energías Renovables.
- Klein, M. y Pettis, M. (2020), *Trade Wars Are Class Wars: How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens International Peace*, Yale University Press, New Haven.
- Li, M. (2020), *Profit, Accumulation, and Crisis in Capitalism: Long-Term Trends in the UK, US, Japan, and China, 1855-2018*, Routledge, Londres.
- Molero-Simarro, R. (2017), «Inequality in China Revisited: The Effect of Functional Distribution of Income on Urban Top Incomes, the Urban-Rural Gap and the Gini Index, 1978-2015», *China Economic Review*, 42.
- Myllyvirta, L. (2024), «Analysis: Clean Energy Was Top Driver of China's Economic Growth in 2023», *Carbon Brief*.
- Myllyvirta, L. (2025), «Analysis: Clean Energy Contributed a Record 10% of China's GDP in 2024», *Carbon Brief*.
- National Bureau of Statistics of China (2024), *National Bureau of Statistics of China*, National Bureau of Statistics of China.
- National Science Board. (2025), *Production Patterns and Trends of Knowledge- and Technology-Intensive Industries*, National Science Foundation.
- Office of the United States Trade Representative (2020), *Economic and Trade Agreement Between the United States of America and the People's Republic of China: Phase One Agreement*, Office of the United States Trade Representative.
- Qiu, H.; Shin, H. S. y Zhang, L. S. Y. (2023), «Mapping the Realignment of Global Value Chains», *BIS Bulletin*, 78.
- Rikap, C. y Lundvall, B. (2021), *The Digital Innovation Race*, Palgrave Macmillan, Londres.
- Setser, B. W. (2024), «Will China Take Over the Global Auto Industry?», *Council on Foreign Relations*.
- The White House (2022), *Fact Sheet: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China*, The White House.
- The White House (2024), *Fact Sheet: President Biden Takes Action to Protect American Workers and Businesses from China's Unfair Trade Practices*, The White House.
- United Nations (2025) UN Comtrade Database. <https://comtrade.un.org>
- Vázquez Rojo, J. (2023), «The U.S.-China Race for the Economic Hegemony in the World-System: Individual and Structural Power from a Network Perspective» (tesis doctoral), Universidad Camilo José Cela.
- Vázquez Rojo, J. (2025), «The Reconfiguration of China's Economic Model: The Drive of New Productive Forces and Their Link to International Tensions», *European Public & Social Innovation Review*, 10.
- Vázquez Rojo, J. y Visintin, S. (2024), «The U.S.-China Race for Technological Centrality: A Network Perspective», *Structural Change and Economic Dynamics*, 71.
- Weber, I. (2021), *How China Escaped the Poverty Trap*, Cornell University Press, Ithaca.
- World Bank & Development Research Center of the State Council (2022), *Four Decades of Poverty Reduction in China: Drivers, Insights for the World, and the Way Ahead*, World Bank.
- World Intellectual Property Organization (2025), *World Intellectual Property Indicators 2025*, World Intellectual Property Organization, https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2023.pdf.

LA GLOBALIZACIÓN, LA OMC Y LA GOBERNANZA MUNDIAL

Antonio M.^a Ávila Álvarez

Doctor en Derecho y doctor en Ciencias Económicas

RESUMEN

Se analiza, en perspectiva histórica, el fenómeno de la globalización que siempre ha existido, solo que en nuestra época se ha intensificado, y cómo se ha gobernado a través de imperios, de directorios informales y, sobre todo de la parte puramente económica de instituciones internacionales y en particular de la OMC.

PALABRAS CLAVE

Globalización, Historia, Gobernanza, Imperios institucionales, GATT y OMC.

ABSTRACT

It analyses, in historical perspective, the phenomenon of globalisation, which has always existed, only in our time it has intensified, and how it has been governed through Empires, informal Boards and through, above all, the purely economic part of international Institutions and in particular the WTO is examined.

KEY WORDS

Globalisation, History, Governance, Institutional empires, GATT and the WTO.

En 1942 el poeta y ensayista francés Paul Valéry dijo que se iniciaba el *mundo finito*. Esta afirmación es exacta, pero a la vez incompleta.

Seguramente Paul Valéry quería referirse al hecho de que los impresionantes avances tecnológicos en cualquier sector hicieron posible un mundo interconectado de manera permanente, físicamente accesible y sin agujeros negros que los avances y descubrimientos geográficos habían hecho desaparecer. En ese sentido, efectivamente, el mundo se habría convertido en finito.

Pero, por otro lado, y a pesar de las perspectivas parroquianas que desgraciadamente forman un sesgo permanente del ser humano, el planeta Tierra siempre ha sido finito, y de una u otra manera ha habido lenta, no masiva, pero siempre permanente relación, al menos entre Europa y Asia sea Medio o Lejano Oriente o si se prefiere entre el mundo romano-griego, el persa, el chino y el hindú y de una manera o de otra han estado siempre interconectados.

Una espléndida pero no única muestra de lo que decimos es el bello y erudito libro de Fernando Wulff *A orillas del tiempo. Historia entre mundos, dos mil años atrás*. En ese sentido, también es la misma tesis que Robbie Robertson expone en *Tres olas de globalización*.

Este autor dice que la globalización, *se refiere al hecho de que la interrelación entre seres humanos ha adquirido proporciones globales, los orígenes de la globalización hay que buscarlos, de hecho, en las interrelaciones lentamente trabadas por los seres humanos desde los tiempos más remotos y en las progresivas globalizaciones de estos. En este sentido la globalización ha estado siempre entre nosotros como una dinámica humana, aunque no hayamos sido conscientes de su avance*. Se entiende mejor la afirmación de Paul Valéry de un mundo finito.

O dicho de otra manera, la globalización solo puede entenderse en sentido histórico. Se nos ha contado siempre que el papel, la pólvora o la brújula se inventaron en China, o los mal llamados números arábigos, o tantos apólogos que provienen de la India y llegaron y se perfeccionaron en Europa; luego, había ya globalización en la Edad Media porque el Imperio Mongol de Gengis Khan fue una auténtica autopista que facilitó contactos, conocimientos y viajes (existe amplia bibliografía, valga por todo *Gengis Khan y la creación del mundo moderno*. Jack Weatherford).

Un avance notable en la conciencia de la globalización lo supuso el descubrimiento, al menos en la perspectiva europea, básicamente por los españoles, del continente

americano que unido al acceso directo marítimo de los portugueses al Lejano Oriente, provoca lo que Serge Gruzinski ha denominado la globalización ibérica. *Les quatre parties du monde: Histoire d'une mondialisation*. Jack Goody *El milagro euroasiático*.

Tras la globalización provocada por los viajes de los ibéricos el mundo comienza a ser más pequeño; migraciones, conquistas y comercio eran los instrumentos para acercarse, máximo cuando el tiempo y el clima afectaba a todos, acentuaba los conflictos y lo interrelacionaba (Vid por todo G. Parker. *El siglo maldito. Clima, guerras y catástrofes en el siglo XVII*).

Es también cuando el conjunto de circunstancias —religiosas, técnicas, políticas, climatológicas, filosóficas— impulsa la expansión europea por todo el mundo, muy especialmente a través del comercio. Aspecto este que junto al impulso que da la Revolución industrial, es el que más ha fijado la atención a los investigadores del desarrollo de la globalización (Vid por todo los dos tomos de Aldo Ferrer *Historia de la globalización I-Orígenes del orden económico mundial, Historia de la globalización II-La revolución industrial y el segundo orden mundial* y también Jeffrey G. Williamson *El desarrollo económico mundial en perspectiva histórica: cinco siglos de revoluciones industriales, globalización y desigualdad*). La opinión de Williamson contrasta con la de Ferrer y señala que uno de los problemas que plantea, al menos inicialmente la globalización, es la desigualdad.

Probablemente el mejor estudio sobre la construcción en perspectiva histórica de una globalización es el trabajo de O'Rourke y Williamson *Globalización e historia. La evolución de una economía atlántica del siglo XIX*.

En efecto, el siglo XIX, el siglo de las revoluciones industriales y del liberalismo inicia una extraordinaria corriente de liberalización y libre circulación de capitales, de mano de obra y de los demás factores productivos y un crecimiento de la prosperidad económica. Insistimos en la idea de la libertad de la mano de obra porque es un elemento diferenciador con la globalización actual, fundamentada más en el impulso a la libre circulación de capitales, la superfinanciarización de la economía contrasta con fuertes controles y las restricciones a la libre circulación de los trabajadores.

En el siglo XIX más de un cuarto de la población europea emigró, especial pero no exclusivamente, al continente americano, impulsando la construcción de la economía atlántica, a la que O'Rourke y Williamson se refieren. Y esa emigración, a su vez, facilitó una mejora en términos per cápita de la economía europea, pero, a su vez introdujo fuertes presiones proteccionistas, primero en el sector agrícola —aún muy importante en porcentajes en esa época—, pero también provocó miedo a los emigrantes y tensiones políticas, que al no ser suficientemente gobernadas causaron malestar político que desembocó en la primera guerra mundial, de la que sale un mundo profundamente antiliberal con incremento de aranceles frente a la tendencia a la baja en el siglo XIX, manipulación de los tipos de cambio y otras manipulaciones de la moneda, política de empobrecimiento al vecino que junto a las divisiones ideológicas y una cierta deshumanización provocan otros conflictos bélicos y especialmente la segunda guerra mundial, y es frente a estos problemas contra los que pretenden reaccionar desde el principio los planificadores de la posguerra, esencialmente anglosajones (Cordell Hull, Keynes, etc.), que son los que tratan de reaccionar.

Porque, si en definitiva la globalización es una tendencia inherente a la sociedad humana, con mayor o menor intensidad, y si como concreción del principio de cooperación internacional (único racional en un mundo finito) solo se puede examinar y entender en perspectiva histórica, ¿cómo se gobierna?

Justo es el tema que debemos analizar y ver el papel que ha jugado la Organización Mundial de Comercio (OMC) en su construcción.

Lo primero que afirmamos es que históricamente el gobierno ha sido informal en gran parte a través de la constitución de imperios (romano, chino, persa, mongol, etc.) que permitía —en relación con los medios de transporte de la época— crear amplias áreas de libre circulación, pero que a su vez podían y de hecho eran zonas de tensión política y bélica en sus fronteras. Aprovechamos para indicar que frente al concepto imperialista del siglo XIX y principios del XX racista y desigualitario, se está produciendo una reevaluación del concepto de Imperio en el que no queremos entrar en estos momentos.

En el siglo XIX se ensayó otro intento de gobernación de los diversos procesos de globalización, el que podemos definir de Directorio informal, que en la parte puramente económica juntaba en reuniones informales a los presidentes de los grandes bancos centrales, presididos de facto por el de Inglaterra como potencia hegemónica y que incluía Francia, Alemania y banqueros norteamericanos. Este sistema informal que funcionó incluso en los años veinte tras el conflicto bélico, fracasó en la Gran Depresión de 1929 (Vid sobre esto *ICE* de julio-agosto de 2009. Antonio M.^a Ávila. *La participación del sistema GATT-OMC en la gobernanza mundial*).

Los procesos de integración económica, pero no solo económicos, habían avanzado tanto que tras la segunda guerra mundial se imponían otros estilos de gobernanza y un incremento de la formalización. El imperio por su desgaste no era el método apropiado, los directorios informales habían fracasado duramente en 1929. Se ensaya ahora un intento de institucionalización para mantener el orden internacional.

En la economía internacional ese ensayo de institucionalización es lo que conocemos como el orden de Bretton Woods, de cuyos orígenes y creación hay una abundante bibliografía que hemos examinado en otras ocasiones y que no es el momento de reproducir, sí señalar que la institucionalización se consigue a través de un trípede de instituciones con objetivos y finalidades distintas, pero dotadas de una cierta coordinación.

Así para frenar la manipulación de los tipos de cambio y su politización se crea el Fondo Monetario Internacional (FMI), que cumplió correctamente su misión hasta la decisión del presidente Nixon, en 1972, de desvincular la relación dólar-oro, con lo que se volvía aunque moderadamente a los tipos de cambio flexibles. Hoy se dedica a asesoramiento económico y préstamo.

El Banco Mundial se creó para dotar de capital a los países europeos devastados por el conflicto bélico y a medida que se inició el proceso de descolonización para préstamo de capitales y asesoramiento político-económico, en sentido amplio, a los países subdesarrollados y recientemente descolonizados.

La tercera pata era la creación de una Organización Internacional de Comercio (la OIC) que coordinaría y

gobernaría el flujo de mercancías, eliminando las luchas arancelarias y otras restricciones cuantitativas junto a otras regulaciones económicas (control de las multinacionales) que no fueron del agrado del Senado norteamericano, que se negó a firmar la Carta de la Habana que creaba la OIC. La Presidencia Truman, como alternativa, lanzó la parte IV de la Carta de la Habana dedicada a temas comerciales y arancelarios firmándose un acuerdo, no un tratado, por tanto de menor rango jerárquico en el sistema de fuentes de derecho, lo que vino a ser el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT, y que a través de sus rondas negociadoras (7) y su peculiar Sistema de Solución de Diferencia, los llamados Paneles, que han gobernado con éxito las relaciones comerciales (el arancel en el comercio industrial prácticamente ha desaparecido) hasta la constitución, al finalizar la Ronda Uruguay con el Tratado de Marrakech de la OMC, un pálido reflejo de lo que estaba previsto en la Carta de la Habana.

Antes de entrar a examinar lo que es la OMC y, por tanto, entender cómo puede contribuir a la gobernanza económica mundial, es conveniente por lo que explicaremos después, fijarnos en el papel de Estados Unidos.

Sin ningún género de dudas y de acuerdo con la teoría de Kindleberger de la necesidad de un hegemon en las relaciones económicas internacionales, EE.UU. ha sido desde 1945 ese hegemon. Son sus funcionarios los que discuten con Keynes el orden de posguerra, los que imponen sus tesis y los que a través de un delicado reparto de poder y derecho de veto (por ejemplo en el FMI) impulsan las instituciones a las que nos referimos.

EE.UU. es un poderoso Estado que nace de una fuerte oposición a las acciones externas y tiene una tradición de aislamiento y excepcionalismo (que tampoco vamos a examinar) y aunque el Ejecutivo quiere una OIC, su poderoso Senado se opone, y tiene que contentarse con un acuerdo, no un tratado, y una no institución que como decimos se convierte en un actor relevante en las relaciones económicas internacionales —que analizamos en otros trabajos con Miguel Ángel Díaz Mier—.

La OMC que se crea en la Ronda Uruguay no es más que el GATT de 1947, con todos sus añadidos (Rondas, Acuerdos de Adhesión etc.) a los que ahora se incorpora un Acuerdo sobre Servicios, GATS

el primero a nivel mundial y un acuerdo sobre los aspectos comerciales relacionados con la propiedad intelectual (TRIPS).

Por tanto, la OMC es el viejo GATT para las mercancías y estos dos acuerdos, el de Servicios y el de Propiedad Intelectual (que básicamente recoge la normativa generada en la OMPI, pero haciéndola obligatoria) a los que hay que sumar un Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales, al que se someten anualmente los grandes del comercio, EE.UU., Unión Europea, Japón y cada cinco años los demás países. Y un mecanismo de solución de diferencias que es único para los tres grandes acuerdos y que se formaliza en el sentido que son viejos paneles con un órgano superior al que se puede recurrir la decisión de los paneles. Una cuasi judicialización de primer orden.

Los norteamericanos no lanzaron la idea de la creación de una OMC —fue francesa para estorbar y dificultar las negociaciones agrícolas—, y por tanto si se aceptaba la creación de una OMC tenía que ratificarse como un tratado y ya no un acuerdo internacional, lo que significa jurídicamente que ese derecho, el de la OMC, es superior y de preferente aplicación al nacional. Y, efectivamente, en el Senado norteamericano no vieron con buenos ojos ni la creación de la OMC ni el fortalecimiento de un órgano de solución de diferencias.

La fuerte oposición a la ratificación de un tratado, que a su vez había sido impulsado por los diversos ejecutivos norteamericanos de Reagan a Clinton, obligó a la presidencia de Clinton para conseguir que se ratificara el tratado a crear un órgano de supervisión nacional integrado por jueces norteamericanos, que examinaría la doctrina de los paneles por si era contraria al derecho y a los intereses norteamericanos. Solo con esa condición pudo aprobarse la ratificación del Tratado de Marrakech. El órgano de supervisión norteamericano se estableció para cinco años y concluyó admitiendo la seriedad del Sistema de Solución de Diferencias que terminó disolviéndose.

Con estas restricciones, la OMC se puso en marcha y el Acuerdo de Comercio de Mercancías o GATT, 1994, tenía en su seno otros doce acuerdos, algunos tan importantes como el pionero Acuerdo sobre Agricultura, más el de Textiles, Valor en Aduanas,

Medidas Fitosanitarias, Código de Subvenciones, Códigos de Medidas Antidumping, entre otros.

Pero lo realmente importante es que la OMC hacía suyos los principios por los que se regía el GATT: el principio de transparencia y el de igualdad y no discriminación.

El primero se implantó a través de la obligatoriedad de la publicación de las normas relativas al comercio en los boletines oficiales, había muchos acuerdos secretos que no se publicaban y obligatoriedad de comunicar a la Secretaría de la OMC las normas que pudieran afectar al comercio en uno de los tres idiomas oficiales —inglés, francés, español— para que pudieran ser examinados por todos los integrantes. En este sentido, el principio de transparencia se ve reforzado por el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales que elaboran con los informes y contrainformes de las diversas partes, lo que los constituyen los mejores documentos para conocer el estado real de la economía de los diversos integrantes de la OMC. Conviene recordar que las diversas políticas de los países son sectoriales y tienen naturaleza vertical, agrícola, sanitaria, transporte, financiera, energética, etc., y que las políticas comerciales son de naturaleza horizontal, y si son correctas sintetizan esas políticas verticales de naturaleza sectorial homogeneizándolas.

El otro principio, el de igualdad, se conseguiría a través de la Cláusula de Nación Más Favorecida (CNMF) entendida de manera multilateral e incondicional, lo que fuerza las negociaciones colectivas (las famosas rondas) y el principio del trato nacional que obliga a dar el mismo tratamiento jurídico y fáctico a la producción extranjera que a la nacional. Aunque este principio tiene numerosas excepciones, las de los Acuerdos Regionales, el Trato Diferencial en los Países en Vías de Desarrollo, Crisis de Balanza de Pago, etc. ahí y no menos importante, en la OMC, las decisiones se toman por consenso (ni voto democrático, ni ponderación de votos como en el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial), lo que supone que las decisiones y las normas se aprueban cuando no hay oposición formal de nadie. El proceso es lento y seguro.

Con este armazón y principios, la OMC echó a andar y generó recelos críticos; de una parte, los que criticaban su vinculación con las multinacionales —olvidando que es una organización intergubernamental con nula

presencia privada— y, de otra parte, por no atender otro conjunto de problemas (medio ambientales, dumping social) que no entraban en su ámbito de aplicación o para los que existen ya otras organizaciones internacionales como la OIT.

Sin embargo, en una evaluación que hicimos Miguel Ángel Díaz Mier y yo mismo sobre las dos primeras décadas *Reflexiones sobre las dos primeras décadas de la OMC I y II* en la revista *BICE*, demostramos que se habían cumplido los objetivos del Tratado de Marrakech y se había racionalizado el comercio de agricultura a través del Acuerdo de Agricultura, desaparecido el Acuerdo Multifibra y numerosas restricciones cuantitativas, se habían celebrado varias conferencias ministeriales (Singapur, Ginebra, Hong Kong, Seattle, Bali, Doha), se impulsan acuerdos novedosos sobre productos de telecomunicación y ordenadores que se inscriben en un Acuerdo sobre Tecnología de la Información, se incorporan nuevos países, ya son 166, y funciona el Sistema de Solución de Diferencias, al que cada vez más acuden los países menos ricos y el mecanismo de examen de políticas comerciales.

Pero tras el lanzamiento de la Ronda Doha, en noviembre de 2021, que sería la primera gran ronda negociadora tras la de Uruguay y que abarca una veintena de temas que pretenden la expansión del comercio en agricultura, productos manufacturados y servicios, especialmente se le califica de Ronda de Desarrollo porque se pretende abordar los problemas de los países de desarrollo, la OMC entra en una fase de casi paralización de la que no ha conseguido sacarla ningún director general, que tampoco han sido de gran estatura política.

¿Qué es lo que está pasando?, ¿está fallando la institucionalización iniciada tras la segunda guerra mundial?, no, hay una confluencia de circunstancias que frenan avances.

En primer lugar, la incorporación de China como gran potencia y su espectacular —y no es el único— desarrollo económico, con una actitud de interpretaciones flexibles de la norma (muy reticente en materia del Acuerdo TRIPS) y un claro aprovechamiento de la excepción de los países en vías de desarrollo o trato diferenciado, *ICE, Comercio y desarrollo: el trato diferenciado a los países en desarrollo*. Antonio M.^a Ávila.

En segundo lugar, la fragmentación en bloques con la aparición del G20, de los BRIPS, especialmente opositores como Brasil e India a negociar el Acuerdo sobre Agricultura, que, a mi juicio, es fundamental, ahora que por razones presupuestarias la Unión Europea está de acuerdo en reducir sus subvenciones.

Y por último y no menos importante la resurrección de las tradicionales reticencias norteamericanas, preocupadas por el ascenso de China y exacerbadas por la presidencia de Trump que adoptó inútiles y alegales medidas comerciales unilaterales y la tomó con el Órgano de Solución de Diferencias, vetando el nombramiento de nuevos miembros y al estar caducado el mandato de los anteriores ha llevado a la paralización de este instrumento vital y casi único en el panorama mundial.

Y como telón de fondo las sucesivas crisis económicas, especialmente la mal llamada financiera de 2008-2013 y a continuación la paralización económica mundial provocada por la epidemia del covid de 2019-2020.

En el número de octubre de 2024 de la influyente revista *Foreign Affairs* hay un artículo —exagerado— con el título de *The World Is Abandoning the WTO And America and China Are Leading the Way*. La tesis de la revista es simple, si el impulsor, EE.UU. —y la presidencia Biden no ha corregido nada de la de Trump, solo que es menos escandalosa— y China siguen teniendo una retórica multilateral pero una actuación unilateral, la OMC está paralizada.

Esta visión pesimista no es correcta. Sí es cierto que no avanzamos, pero en el fondo ningún país ha retrocedido, ni siquiera EE.UU. y China, los comités siguen celebrándose, el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales sigue trabajando, pequeños acuerdos se van consiguiendo en temas no claves, el Sistema de Solución de Diferencias está ahí, y todo el sistema ha aguantado la extraordinaria situación de la pandemia del covid. Y eso ya es algo y la desigualdad mundial con la que se inició la globalización en el siglo XIX se ha reducido.

A mi juicio, en definitiva, estamos en una encrucijada delicada, los temas son cada vez más complejos y

atacan al sacrosanto y no realista principio de soberanía nacional, no hay buena situación económica mundial que suele radicalizar las posiciones negociadoras, no hay desgraciadamente ningún liderazgo político y no abandonamos lo conseguido, pero ¿existe una solución distinta y más eficiente que la cooperación multilateral? Lo dudo.

BIBLOGRAFÍA

Ávila Álvarez, A. M. (2008), «La participación del sistema GATT-OMC en la gobernanza mundial», *60 años del sistema GATT-OMC, Revista ICE*, 843, págs. 45-59.

Ávila Álvarez, A. M. (2021), «Comercio y desarrollo: el trato diferenciado a los países en desarrollo», *Una política comercial para el mundo de hoy, Revista ICE*, 922, págs. 81-91.

Ávila Álvarez, A. M. y Díaz Mier, M. A. (2014), «Reflexiones sobre las dos primeras décadas de la OMC. I y II», *Exportaciones españolas de material de defensa y de doble uso en el primer semestre de 2013 y las dos primeras décadas de la OMC. Revista BICE*, 3050 y 3058, págs. 37-46 y 27-36.

Ferrer, A. (2013), *Historia de la globalización I. Orígenes del orden económico mundial. Historia de la globalización II. La revolución industrial y el segundo orden mundial*. Fondo de Cultura Económica, México.

Goody, J. (2012), *El milagro euroasiático*, Alianza Editorial, Madrid.

Gruzinski, S. (2004), *Les quatre parties du monde. Histoire d'une mondialisation*, Editions de la Martiniere, París.

O'Rourke Kevin, H. y Williamson, J. (2006), *Globalización e historia. La evolución de una economía atlántica del siglo XIX*, Prensa Universitaria de Zaragoza, Zaragoza.

Parker, G. (2013), *El siglo maldito. Clima, guerras y catástrofes en el siglo XVII*, Editorial Planeta, Barcelona.

Robertson, R. (2005), *Tres olas de globalización: Historia de una conciencia global*, pág. 18, Alianza Editorial, Madrid.

Weatherford, J. (2007), *Gengis Khan y la creación del mundo moderno*, Editorial Círculo de Lectores, Madrid.

Williamson Jeffrey, G. (2012), *El desarrollo económico mundial en perspectiva histórica: cinco siglos de revoluciones industriales, globalización y desigualdad*, Prensa de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

Wulff, A. (2024), *A orillas del tiempo. Historia entre mundos, dos mil años atrás*, Ediciones Siruela, Madrid.

Anexo 1

DISTRIBUCIÓN DEL PIB MUNDIAL POR PRINCIPALES ESTADOS

Posición	País	PIB nominal (millones de USD)
1	Mundo	104.479.432
2	Estados Unidos	26.949.643
3	China	17.700.899
4	Unión Europea	16.641.391
5	Alemania	4.429.838
6	Japón	4.230.862
7	India	3.732.224
8	Reino Unido	3.332.059
9	Francia	3.049.016
10	Italia	2.186.082

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del banco mundial.

Anexo 2

CLASIFICACIÓN MUNDIAL DE INNOVACIÓN

1	Suiza (número 1 en 2021)	11	China (12)
2	Estados Unidos (3)	12	Francia (11)
3	Suecia (2)	13	Japón (13)
4	Reino Unido (4)	14	Hong Kong, China (RAE) (14)
5	Países Bajos (6)	15	Canadá (16)
6	República de Corea (5)	16	Israel (15)
7	Singapur (8)	17	Austria (18)
8	Alemania (10)	18	Estonia (21)
9	Finlandia (7)	19	Luxemburgo (23)
10	Dinamarca (9)	20	Islandia (17)

Fuente: OMPI.



EL VALOR DE SER ECONOMISTA

Por estar colegiado tienes acceso gratuito a

Foro único y contacto con más de **55.000 colegiados** en toda España en ámbitos muy especializados

Asistencia a **actos y jornadas profesionales** presenciales o en streaming y disponibles en nuestro canal de **youtube** para su visualización en diferido

Acceso a la **revista *Economistas***, publicación especializada que edita el Colegio con artículos de actualidad sobre distintas áreas de la profesión

Apoyo en la búsqueda o cambio de trabajo, mediante la **Bolsa de empleo**

Convenios de colaboración con Organismos Públicos para tus trámites telemáticos propios y en nombre de terceros (AEAT, TGSS, Registros Mercantiles, etc...)

Turno de actuación profesional para facilitar la actuación de los colegiados como Peritos Judiciales, Auditores, Expertos, Administradores Concursales, Mediadores...

Cuenta de Correo Microsoft® Exchange Online con el dominio **@cemad.es**

Descuentos y ventajas -en formación, motor, ocio, viajes...- que harán que tu cuota colegial sea cero

Área de encuentro y salas de *coworking* a tu disposición

Y además

Formación de profesional a profesional en nuestra Escuela de Economía con importes de matrícula reducidos

Síguenos



COMERCIO Y GEOPOLÍTICA

Enrique Feás

Investigador principal. Real Instituto Elcano

RESUMEN

La acumulación de eventos geopolíticos en los últimos años está incrementando considerablemente el riesgo económico mundial. La revisión de la globalización comercial y el cambio hacia un nuevo orden económico internacional multipolar están transformando el comercio en un arma arrojada que amenaza con dañar la economía y el bienestar mundiales.

PALABRAS CLAVE

Comercio internacional, Geopolítica, Estados Unidos, Unión Europea, China.

ABSTRACT

The accumulation of geopolitical events in recent years is considerably increasing global economic risk. The revision of trade globalization and the shift towards a new multipolar international economic order is transforming trade into a weapon that threatens to damage the global economy and well-being.

KEY WORDS

International Trade, Geopolitics, United States, European Union, China.

1. Introducción

La geopolítica siempre ha influido en la economía, pero en los últimos años de forma mucho más acentuada, hasta el punto de que la mayor parte de los riesgos económicos mundiales han pasado hoy a ser de carácter geopolítico. El proceso de globalización iniciado en los años noventa del siglo pasado, con la fragmentación de la producción a nivel mundial y el desarrollo de las cadenas de valor globales, transformó las relaciones económicas internacionales y mejoró las condiciones de vida de miles de millones de personas. Hoy, sin embargo, los efectos de la globalización y del comercio son percibidos de una forma mucho menos optimista. Cuando las exportaciones mundiales de *inputs* industriales suponen más del 60% de los flujos mundiales de bienes, el uso del comercio como arma estratégica supone una peligrosa tentación difícil de resistir.

Desde finales de la primera década de este siglo se han producido cinco *shocks* que han puesto de manifiesto que la globalización tiene numerosas ventajas, pero también implica numerosos riesgos. En primer lugar, la crisis financiera, que se generó en el sistema bancario estadounidense pero que se contagió a Europa y al resto del mundo confirmó que las interdependencias

financieras tienen serias implicaciones sobre el sector real y que los riesgos no siempre son adecuadamente evaluados. En segundo lugar, la guerra comercial y tecnológica entre Estados Unidos y China, iniciada durante la era Obama y reforzada durante el primer mandato de Donald Trump, que hizo ver que los antagonismos entre grandes potencias terminan por impactar al resto del mundo. En tercer lugar, la pandemia del covid, que aceleró la sensación de que la estrategia de fragmentación productiva no solo debía considerar las reducciones de coste, sino las reducciones de coste por unidad de riesgo de disrupción (la paralización de la producción a nivel mundial mostró que las cadenas de valor globales están sujetas a más riesgos de lo que se creía, y además que sus disrupciones no se solucionan de forma rápida ni automática). En cuarto lugar, la invasión de Ucrania por Rusia, que supuso una llamada de atención sobre las peligrosas dependencias energéticas y de materias primas. En quinto y último lugar, la segunda legislatura de Donald Trump al frente del gobierno estadounidense, que ha terminado de demostrar que los aliados de hoy pueden ser los adversarios de mañana, que no existen relaciones a largo plazo exentas de riesgos y que instrumentos del siglo pasado como los aranceles pueden ser reutilizados en el siglo XXI como armas geopolíticas.

2. ¿Desglobalización?

Los mencionados *shocks* han acentuado algunas tendencias ya existentes y han supuesto una fuerte revisión del concepto y de las ventajas de la globalización, hasta el punto de que se ha comenzado a hablar de desglobalización. ¿Hasta qué punto es eso cierto?

Si analizamos los datos, podemos ver que el grado de apertura mundial, medido como la suma de exportaciones e importaciones de mercancías en porcentaje del PIB, alcanzó un máximo en torno al 50% justo antes de la crisis financiera, para después decaer progresivamente (salvo un pequeño repunte en 2023). Aunque esta tendencia podría hacer pensar en un proceso de desglobalización, un análisis más detallado (Baldwin y cols., 2024) muestra que, cuando se desagrega el grado de apertura, existen grandes diferencias por países y por sectores. Así, en China el grado de apertura comenzó a decaer mucho antes, como consecuencia de su mayor

grado de desarrollo (lo normal en la evolución de un país en desarrollo es que su crecimiento se apoye inicialmente en el sector exterior, para progresivamente ir dando paso a una demanda interna consolidada, como ha ocurrido en China); en la Unión Europea (UE), por su parte, el grado de apertura no ha dejado apenas de aumentar. Por otra parte, si atendemos al comercio de servicios (que ya supone una cuarta parte del comercio total), vemos que dicha desglobalización no se ha producido aún, ni tiene visos de hacerlo (gráfico 1).

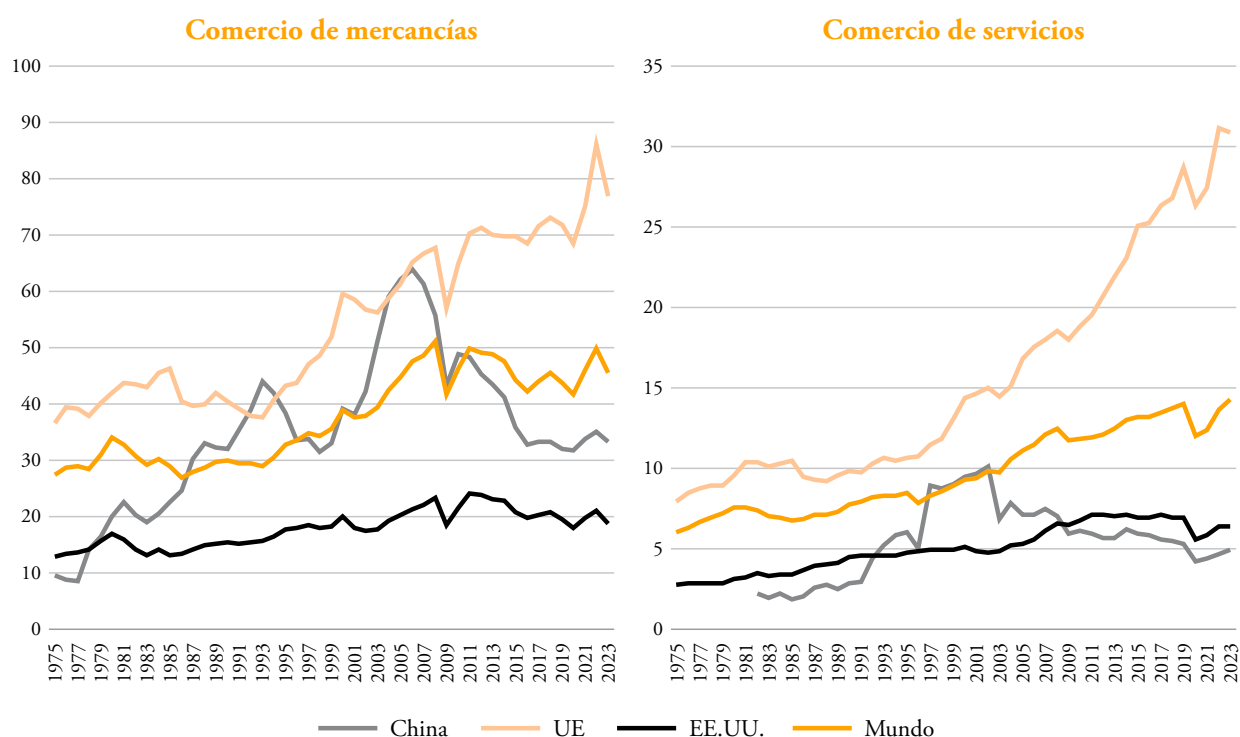
Otros indicadores de globalización, por el contrario, sí muestran un cierto grado de desaceleración. Es el caso de los flujos de inversión directa mundial en porcentaje del PIB, que, según la UNCTAD, han pasado de representar el 4% del PIB mundial en 2000 al 1,3% en 2023.

En cualquier caso, los datos parecen indicar que la desglobalización es un proceso mucho más pausado y menos volátil de lo que pudiera parecer, debido a los

Gráfico 1

Comercio de mercancías y de servicios

En porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia, con datos del Banco Mundial.

elevados costes hundidos de las decisiones internacionales de aprovisionamiento. Las empresas prefieren una reducción de su exposición al riesgo (*derisking*), antes que una desvinculación total (*decoupling*), que es costosa y ni siquiera es garantía de estabilidad.

Así pues, y aunque las guerras comerciales han incrementado la regionalización de las cadenas de valor globales, incrementado, por ejemplo, la dependencia de China de muchos países asiáticos y generando algunos ganadores como México, Vietnam o India (Aguilar y cols., 2024), las decisiones de deslocalización son más difíciles de tomar de lo que pueda parecer, y probablemente afecten más en el margen (en el destino de nuevas inversiones o en las prioridades en caso de desinversión) (Attinasi y cols., 2023). No obstante, algunas decisiones de carácter geopolítico como la masiva subida arancelaria anunciada por el presidente Trump en abril de 2025 (de la que hablaremos más adelante) podría acelerar este proceso, al incluir en la ecuación instrumentos que eliminan por completo las ventajas de la deslocalización. Esto, sin embargo, no implica que la consecuencia vaya a ser necesariamente un *reshoring* cuyos costes laborales serían inasumibles en economías desarrolladas como la estadounidense.

En cualquier caso, de lo que no hay duda es de que los eventos geopolíticos del siglo XXI están afectando profundamente la visión y las características del comercio en múltiples ámbitos, como la energía, las materias primas críticas, los semiconductores, los productos agroalimentarios o el material de defensa. A continuación, nos detendremos en cada uno de ellos, para después analizar el impacto de la guerra comercial iniciada por el presidente estadounidense.

3. Geopolítica y energía

La geopolítica ha tenido tradicionalmente un impacto muy importante sobre el sector de la energía. Las crisis del petróleo de los años setenta y ochenta, por ejemplo, se derivaron de tensiones ligadas a la situación política de Oriente Medio. Desde entonces, diversos eventos geopolíticos han provocado fuertes subidas de los precios de la energía y, lo que es más peligroso, incrementado su volatilidad (Feás y Tapia, 2025). El más relevante de los últimos años ha sido la guerra

de Ucrania, iniciada en febrero de 2022, que generó una importante crisis energética en toda Europa. El petróleo Brent pasó de marcar el mínimo de la década en abril de 2020 al máximo de la década (más de 119 dólares por barril) en marzo de 2022, llevando a una reducción del 80% en el suministro de gas ruso. La UE, que había llegado a importar de Rusia cerca de 140 bcm de gas en 2021, pasó a importar en 2024 menos de 25 bcm (aunque aumentando las importaciones de GNL ruso) y estableció como objetivo reducir a cero las importaciones de combustibles fósiles rusos a partir de 2027. Esta progresiva desvinculación europea del gas ruso –altamente costosa para países como Alemania, que habían adquirido un alto grado de dependencia– ha obligado a acelerar la transición energética en el continente.

Tanto el cambio climático –un evento natural– como la transición energética –una decisión política– dan lugar a transformaciones que implican un incremento de la volatilidad de los precios, con importantes consecuencias económicas. Así, por el lado de la demanda, el cambio climático conlleva una mayor varianza de las temperaturas (calor y frío extremos) que pueden dar lugar a picos inesperados de demanda de aire acondicionado y calefacción. Por el lado de la oferta, la transición energética implica que las energías renovables –que inicialmente se concibieron como meras fuentes complementarias de otras fuentes fósiles estables como el carbón, el gas o la nuclear, y que por definición son más volátiles al depender de factores meteorológicos– pasen a liderar el *mix* energético. Esto lleva a que a veces surjan excesos de oferta que hundan los precios o a la necesidad de usar energías de respaldo más escasas que pueden desembocar en fuertes picos de precios. Evitar esta volatilidad requiere una mejora considerable tanto de los sistemas de almacenamiento de energía como de las interconexiones eléctricas. Al mismo tiempo, los mercados tradicionales de combustibles fósiles van a ir perdiendo flexibilidad, al irse reduciendo sus inversiones, mientras que el desarrollo de nuevas tecnologías (como el hidrógeno verde) está aún en una fase incipiente. Aunque a largo plazo la transición energética podría perfectamente redundar en una menor volatilidad de los sistemas energéticos (y en el caso de la UE la apuesta por las renovables es una necesidad, más que una opción, ya que no existe alternativa), en el proceso

los factores de inestabilidad podrían incluso agravarse. De este modo, el grado de prioridad política sobre la transición energética (divergente en Europa y Estados Unidos) ha pasado a constituir una fuente más de incertidumbre económica.

4. Geopolítica y comercio de materias primas críticas

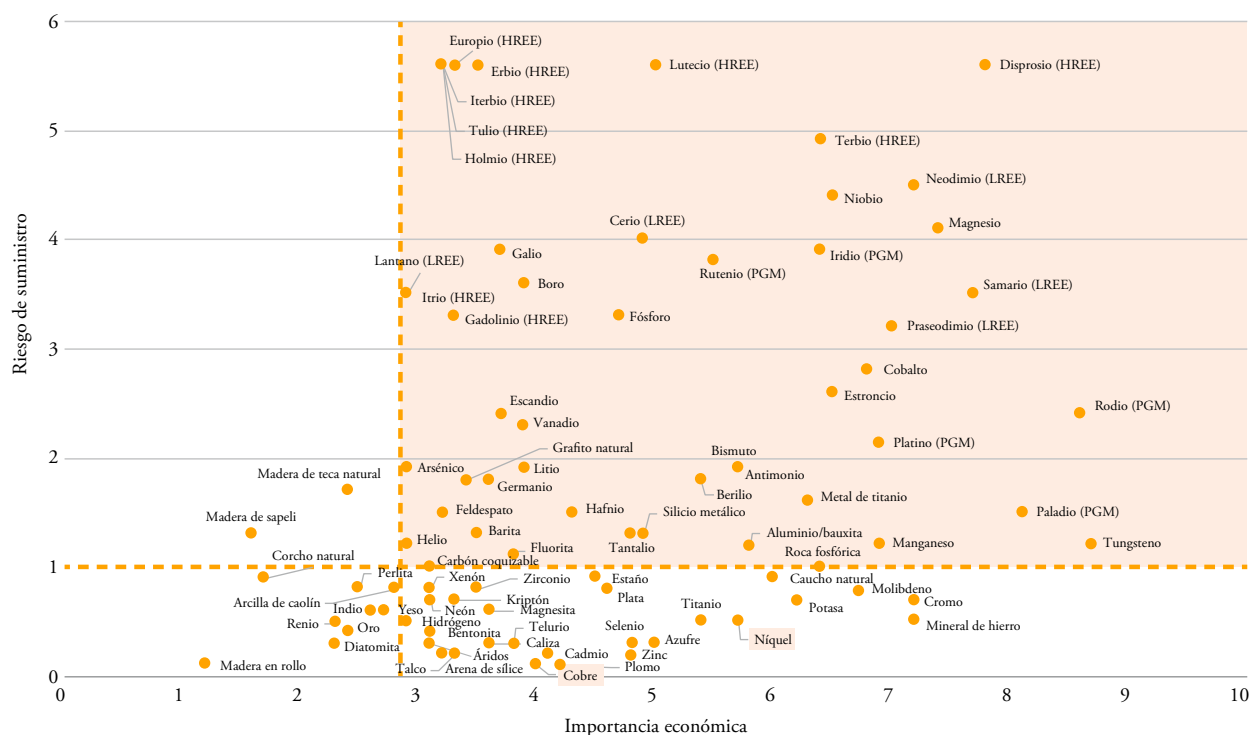
La transición verde, así como la transición digital, conllevan el uso creciente de determinadas materias primas imprescindibles para el desarrollo de nuevas tecnologías, y que –como los combustibles fósiles– están sujetas a considerables riesgos geopolíticos. Las denominadas materias primas críticas o fundamentales se definen como aquellas materias primas de alta importancia económica en los procesos productivos, pero con un elevado riesgo de suministro. Cuando los niveles de importancia económica y riesgo de suministro rebasan

un determinado umbral, se habla de materias primas estratégicas (gráfico 2).

Dentro de las materias primas estratégicas se encuentran las denominadas tierras raras, un conjunto específico de diecisiete elementos químicos de uso industrial (escandio, itrio, lantano, cerio, praseodimio, neodimio, prometio, samario, europio, gadolinio, terbio, disprosio, holmio, erbio, tulio, iterbio y lutecio), cuya denominación no obedece a que sean todas poco abundantes, sino a que rara vez se encuentran en estado puro. Todas las tierras raras son materias primas estratégicas (aunque existen otras materias estratégicas que no son tierras raras), y tienen un particular riesgo geopolítico. Estos materiales son imprescindibles para la producción de tecnologías esenciales (Feás y Arnal, 2024): así, por ejemplo, con el itrio se producen bombillas de bajo consumo y tratamientos contra el cáncer; con el lantano, electrodos de batería; con el neodimio, motores de automóviles eléctricos o láseres de alta potencia

Gráfico 2

Materias primas críticas (CRM) y materias primas estratégicas (SRM)



(imprescindibles para el desarrollo de la fusión fría); con el terbio, discos duros de estado sólido; con el gadolinio, contraste para resonancias magnéticas en medicina; con el lutecio, elementos para la tomografía por emisión de positrones (PET, clave para el diagnóstico de cánceres).

Tanto las materias primas críticas, como dentro de estas las estratégicas (y, a su vez dentro de estas últimas, las tierras raras) están concentradas en muy pocos países, no siempre con una gobernanza predecible. Así, por ejemplo, China tiene una posición dominante en la producción de tierras raras pesadas, magnesio y silicio metálico, que se suma a su dominio del refinado de muchas otras materias: el 95% del manganeso, el 73% del cobalto, el 70% del grafito, el 67% del litio y el 63% del níquel (lo que le lleva a controlar la mayor parte de los elementos de una batería).

La geopolítica ha pasado por ello a convertir las materias primas críticas en un instrumento sumamente poderoso, gracias a la posibilidad de combinar estrategias como el control de la producción, las restricciones a la exportación y las estrategias de inversión en el extranjero. En varias ocasiones, por ejemplo, China ha impuesto límites a la exportación de minerales estratégicos como las tierras raras, el galio o el germanio, especialmente en respuesta a disputas comerciales o políticas. En 2010, restringió el suministro de tierras raras a Japón tras una disputa territorial, en 2023 impuso controles sobre la exportación de galio y germanio en el contexto de la guerra tecnológica con EE.UU., y en 2025 ha ampliado el número de minerales sujetos a control. En paralelo, China ha asegurado el acceso a dichos recursos estratégicos a través de inversiones en minería en África y América Latina (asegurando su control sobre el litio, el cobalto y otros minerales esenciales para la transición energética).

En este contexto, resulta imprescindible adoptar estrategias de producción, diversificación y reciclado de materias primas críticas para garantizar que las transiciones verde y digital no se vean condicionadas por decisiones geopolíticas. Por desgracia, y a pesar de medidas como el Reglamento de Materias Primas Fundamentales adoptado por la UE en 2024, la autonomía estratégica requiere un esfuerzo inversor y productivo difícil de alcanzar en poco tiempo.

5. Geopolítica y tecnología: la guerra de semiconductores

Los semiconductores son materiales que, en función de determinadas circunstancias (como temperatura, presión, radiación o campos magnéticos), pueden actuar como conductores o como aislantes eléctricos, función binaria que los hace particularmente apropiados para la industria electrónica e informática. Durante mucho tiempo han sido un mero componente industrial, pero su papel esencial en la fabricación de las tecnologías más avanzadas (como la inteligencia artificial) o en el ámbito militar (como los drones o los misiles de largo alcance) ha terminado por reforzar su carácter estratégico y limitar su libre comercio. Este potencial doble uso, unido a la reconfiguración geopolítica de las últimas décadas, está en la base del conflicto tecnológico entre Estados Unidos y China.

Desde la segunda década de este siglo, varios motivos han llevado al cambio de percepción sobre China: por un lado, su intento de avanzar en sus capacidades industriales mediante el plan estratégico *Made in China 2025* y la Estrategia de Circulación Dual de 2020 —que intenta priorizar la demanda interna como motor del crecimiento sin abandonar la estrategia exportadora y aprovechar sinergias con el sector de la defensa (García-Herrero, 2023)—; por otro, las tensiones en el mar del Sur de China, que mostraron al gigante asiático como una potencia mucho más asertiva e incluso coercitiva de lo previsto. Como consecuencia, Estados Unidos comenzó a considerar a China no tanto como un potencial socio, sino como un adversario estratégico, y ya desde la Administración Obama se comenzó a perseguir el objetivo de evitar que alcanzara tecnológicamente a EE.UU. La primera administración de Trump recogió este testigo y su vicepresidente, Mike Pence, dejó claro en su discurso en el Hudson Institute, en octubre de 2018, que las intenciones de China no eran pacíficas y que el liderazgo industrial de China era una amenaza, al traducirse en un liderazgo militar. Poco a poco varias empresas tecnológicas chinas fueron incluyéndose en la denominada Lista de Entidades de EE.UU. (*Entity List*, lista de empresas vetadas como destinatarias de mercancías estadounidenses consideradas como sensibles). Posteriormente, y ante la constatación de que gran parte del comercio de semiconductores hacia

China escapaba al control estadounidense, a lo largo de 2020 se impusieron restricciones adicionales para limitar el uso en el extranjero de equipos estadounidenses para la fabricación de chips avanzados. Ya con la Administración Biden, la noticia de que la empresa china SMIC había logrado producir semiconductores muy avanzados llevó a EE.UU. a modificar sus objetivos de seguridad nacional, pasando a buscar la obtención de una ventaja tecnológica *lo más amplia posible* con China. A raíz de ello, en octubre de 2022 impuso medidas para limitar la producción en China de semiconductores de nodo avanzado, equipos de fabricación de semiconductores, capacidades informáticas avanzadas, y supercomputadoras, restringiendo la actividad de empresas e incluso individuos estadounidenses, presionando en paralelo a terceros países como Holanda, que aceptó en junio de 2023 limitar la exportación de su tecnología avanzada de litografía de semiconductores (propiedad de la multinacional ASML).

La participación de países terceros en la guerra tecnológica llevó a China, que hasta entonces se había limitado a responder a las sanciones estadounidenses con represalias menores a anunciar limitaciones a la exportación de materiales estratégicos como el galio o el germanio, metales clave para la fabricación de semiconductores de gama alta, y posteriormente de varios tipos de grafito, esencial para la fabricación de baterías de vehículos eléctricos, lubricantes para maquinaria, petroquímica, aeroespacial y defensa.

Las restricciones tecnológicas han conseguido probablemente retrasar la fabricación por parte de China de chips de última generación, pero no el avance en tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial. En enero de 2025 la empresa china DeepSeek presentó un modelo de inteligencia artificial desarrollado pese a las sanciones de EE.UU. a China por los chips de Nvidia, en código abierto y con un coste significativamente menor que el GPT-4 de OpenAI. Una vez más, y como decía Hegel, *la tecnología surge donde existe la necesidad*. Con este hito, China intentaba demostrar al mundo no solo que era capaz de producir inteligencia artificial de última generación sorteando las sanciones estadounidenses, sino que lo hacía de forma más eficiente y, sobre todo, con código abierto. Al igual que ocurrió con las vacunas del covid, China

se presentó ante el mundo y, en particular, ante el denominado Sur Global, como una potencia benevolente dispuesta a facilitar tecnología avanzada para los países en desarrollo olvidados por Occidente: un guiño geopolítico de primera magnitud.

6. Geopolítica y comercio agroalimentario

En un mundo multipolar, y al igual que ocurre con la energía o con la tecnología, los alimentos han terminado convirtiéndose en un producto estratégico. La invasión rusa de Ucrania supuso un recordatorio del peligro de la excesiva dependencia alimentaria. Antes de la guerra, Ucrania y Rusia suponían aproximadamente el 30% de las exportaciones mundiales de trigo y el 70% de las de aceite de girasol. La interrupción de estas exportaciones provocó fuertes aumentos de precios y amenazó la seguridad alimentaria de países muy dependientes, en especial en el norte de África y Oriente Medio. La activación de medidas internacionales como la Iniciativa de cereales del Mar Negro (para permitir la salida de cereales ucranianos a través de Odesa), con la mediación de Turquía y de la ONU, evitó problemas mayores (recordemos que la primavera árabe se produjo en un contexto de descontento social por el alza de los precios de los alimentos en diversos países del norte de África). Rusia también restringió en algunos momentos sus exportaciones para controlar sus precios internos.

De este modo, e irónicamente, la geopolítica ha permitido reivindicar a posteriori políticas de seguridad alimentaria como la Política Agrícola Común (PAC) de la UE, que tantas críticas recibió a lo largo del siglo XX. Al mismo tiempo, la necesidad de diversificar fuentes de aprovisionamiento alimentario y de reducir la dependencia de regiones inestables o conflictivas ha servido de argumento para la defensa de acuerdos comerciales como el de la UE-Mercosur. En un contexto de cambio climático —en el que algunas cosechas pueden dejar de ser viables a medio plazo— y de tensiones geopolíticas, las restricciones al comercio de alimentos pueden suponer una poderosa herramienta de presión, por lo que resulta imprescindible tanto un cierto grado de autonomía estratégica como una adecuada diversificación de fuentes de aprovisionamiento.

7. Geopolítica y comercio de material de defensa

Ya hemos mencionado cómo los semiconductores se han convertido en un producto de doble uso (civil y militar) y cómo su comercio se ha visto sujeto a fuertes controles. Lo que resulta más novedoso, sin embargo, es cómo ha cambiado la visión del comercio de equipamiento puro de defensa, en el que EE.UU. goza de incuestionable liderazgo, en el contexto de la segunda legislatura de Trump.

Durante muchos años gran parte del mundo, incluida la UE, se benefició del paraguas de protección de EE.UU., e indirectamente desincentivó el gasto militar. Esta situación ha cambiado, y no solo porque Trump haya exigido un mayor gasto por parte de sus socios de la OTAN (algo lógico, por otra parte), sino porque ha adoptado una actitud mucho más transaccional, vinculando de forma indirecta la protección militar estadounidense al sometimiento a sus exigencias en diversos ámbitos. Esto, unido a la revisión de la protección de Ucrania (incluida la suspensión de la ayuda militar, posteriormente revertida) ha generado preocupación entre los aliados europeos sobre la fiabilidad de EE.UU. como proveedor de defensa, algo impensable hace apenas unos años. Aparte de la decisión europea de reforzar su autonomía defensiva, incrementando considerablemente su gasto militar (y reforzando la colaboración entre la UE y el Reino Unido), se ha producido un cambio significativo en el comercio de material de defensa que afecta a la adquisición de material estadounidense, por ejemplo, en los contratos relacionados con los aviones F-35 (de los que la empresa estadounidense Lockheed Martin es el contratista principal). Así, por ejemplo, Portugal y Canadá anunciaron en 2025 una revisión de sus contratos de adquisición debido a las tensiones políticas y comerciales con Washington, evaluando alternativas de proveedores europeos.

A ello contribuye la sospecha de que EE.UU. posee la capacidad de desactivar o limitar remotamente el rendimiento de sistemas militares vendidos a sus aliados a través de plataformas digitales como ALIS y su sucesor ODIN. El hecho de que el propio Trump declarara públicamente que los aviones de última generación, los F-47, iban a venderse a los aliados en versiones capadas (*toned-down*) porque *quizás, algún día, no sean nuestros aliados*, alimentó la sospecha. En cualquier caso,

incluso aunque la supuesta existencia de un botón de desactivación (*kill switch*) no estuviera confirmada, el hecho de que el funcionamiento de los F-35 dependa en última instancia de actualizaciones continuas de software estadounidense, así como la dependencia de apoyo logístico, ha alterado por completo la confianza de los compradores. El miedo al control remoto de la tecnología por parte de adversarios estratégicos, una idea que ha estado siempre muy presente en el debate sobre China y la infraestructura 5G, ha terminado por contaminar también la relación comercial con EE.UU., un aliado hoy algo menos fiable que ayer.

8. La guerra comercial de Trump y su impacto financiero

La llegada al poder de Donald Trump ha alterado profundamente el marco de las relaciones comerciales internacionales. La Agenda de Política Comercial del presidente (USTR, 2025) adopta una clara actitud neomercantilista, y considera que el déficit comercial estadounidense ha ido aumentando como consecuencia de *un asalto de las élites globalistas que han aplicado políticas, incluidas las comerciales, con el objetivo de enriquecerse a expensas de los trabajadores*, poniendo *la seguridad nacional a merced de las frágiles cadenas de suministro internacionales*. Para el gobierno de Trump, los aranceles, un instrumento residual del siglo XX, siguen siendo en pleno siglo XXI la forma de lograr objetivos tan dispares como generar ingresos que le permitan reducir la imposición empresarial, reducir el déficit comercial bilateral con muchos países, incentivar el regreso de empresas manufactureras a EE.UU. o revitalizar el empleo industrial. La amenaza de aranceles también ha sido esgrimida como arma geopolítica para promover inimaginables iniciativas como la incorporación de Canadá a EE.UU. como 51º Estado, la anexión de Groenlandia o la resolución del complejo problema del fentanilo. Trump y su equipo han pasado a desafiar abiertamente los acuerdos comerciales existentes, tanto los preferenciales (como el USMCA con Canadá y México) como los multilaterales en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC). De hecho, en el documento *La Organización Mundial del Comercio a los 30 años y los intereses de EE.UU.* incluido como anexo a la propia agenda, el gobierno señala

expresamente que *la viabilidad y durabilidad de la OMC está cada vez más en entredicho* y que *en aspectos fundamentales, la organización [...] ha perdido el rumbo*.

Conviene reconocer, sin embargo, que la crítica a la OMC no está exenta de argumentos válidos. La realidad es que la OMC ha fracasado en ámbitos como la persistencia en la autodefinición de los países como *en desarrollo* (en vez de mediante criterios objetivos, lo que es aprovechado por países como China para lograr ventajas de trato o demorar su apertura), la inadecuada protección de la propiedad intelectual, la incapacidad para evitar o corregir los subsidios industriales, la lentitud y escasa operatividad del Organismo de Solución de Diferencias y su Órgano de Apelación (inutilizado por el bloqueo del nombramiento de jueces instigado por la primera Administración Trump, pero no corregido por la Administración Biden), la indefinición sobre el concepto de bienes susceptibles de ser considerados *de interés nacional* (dudoso en sectores como el del acero pero razonable en el de los semiconductores), la incapacidad para lograr acuerdos que supongan reducciones del arancel medio ponderado, o, en última instancia, la posibilidad de una amplia reforma de la institución. La actitud de EE.UU., sin embargo, parece excluir la posibilidad de una reforma en profundidad, siempre mucho más recomendable que el mero arrumbamiento de la institución.

El uso de aranceles por parte de la Administración Trump no se ha limitado al ámbito puramente comercial, sino también al geopolítico. En este sentido hay que considerar las sanciones anunciadas en marzo de 2025 (aranceles del 25%) a países que importen petróleo venezolano (basadas en la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional de 1977 y en diversas órdenes ejecutivas), que implican un uso de los aranceles como instrumento sancionador de carácter extraterritorial.

El 2 de marzo de 2025 Trump anunció un incremento generalizado de todos los aranceles frente al resto del mundo, con un mínimo del 10%. La lógica utilizada fue estimar una especie de arancel *teórico* aplicado por el resto del mundo como el cociente entre el déficit comercial bilateral y las importaciones (o el 10% si no hay déficit), y aplicarle un arancel estadounidense (denominado *arancel recíproco*) equivalente a la mitad de ese valor, con un mínimo del 10% (cuadro 1).

La reacción de los mercados ante una potencial disrupción de la producción estadounidense y una recesión global fue inmediata, y las bolsas se hundieron de forma no vista desde hacía décadas, ante la creciente posibilidad de una fuerte desaceleración global.

La guerra comercial está teniendo fuertes implicaciones financieras. La idea de que este aparente suicidio económico estadounidense formaba parte de un complejo plan para bajar los tipos de interés y facilitar la refinanciación de la deuda en 2025 no se sostiene por ningún lado. Se fundamenta en las ideas reflejadas en el denominado Informe Miran, un documento redactado a finales de 2024 por el hoy presidente del Consejo de Asesores Económicos de EE.UU., en el que sostiene que el papel del dólar como moneda de reserva mundial tiene el coste de una permanente sobreapreciación que perjudica gravemente sus saldos comerciales, y recomienda un acuerdo (bautizado como Acuerdos de Mar-à-Lago, reminiscentes de los famosos Acuerdos del Plaza) para forzar una reestructuración de la deuda estadounidense a mayores plazos y menores tipos. El hecho de que efectivamente el papel clave del dólar favorece una demanda elevada y una cierta apreciación, la realidad es mucho más compleja: la causalidad no es solo unidireccional (lo real también afecta a lo financiero, y el déficit público estadounidense tiene mucho que ver con el desequilibrio exterior), el tipo de cambio no lo explica todo (EE.UU. tiene un fuerte déficit comercial, pero con el mismo tipo de cambio también muestra un elevado superávit de servicios, fruto de su competitividad y especialización), y en última instancia los saldos comerciales bilaterales no tienen sentido económico ninguno (a diferencia del saldo total por cuenta corriente, que se corresponde con la diferencia entre ahorro e inversión brutas). El gobierno de EE.UU. puede pensar que el sistema monetario mundial le provoca costes, pero también un privilegio financiero exorbitado. Por otro lado, si el objetivo fuera desacelerar la economía y bajar tipos, para abaratar los más de nueve billones de deuda que debe refinanciar en 2025, habría bastado con elevar impuestos y forzar un mayor ahorro, mientras que una crisis económica puede provocar un considerable hundimiento de la recaudación de modo que los ahorros en tipos sean más que compensados por el incremento de la deuda exigido por el aumento del déficit público.

Cuadro 1**Algunos aranceles recíprocos aplicados por EE.UU.**

	[1] Exportaciones	[2] Importaciones	[3] Saldo	[4] Arancel teórico	[5] Arancel EE.UU.
Australia	34.594	16.685	17.909	10%	10%
Brasil	49.667	42.317	7.350	10%	10%
China	143.546	438.947	-295.401	67%	34%
Hong Kong	27.887	5.974	21.913	10%	10%
India	41.753	87.417	-45.664	52%	27%
Israel	14.792	22.218	-7.426	33%	17%
Japón	79.740	148.209	-68.469	46%	24%
Corea del Sur	65.541	131.549	-66.008	50%	26%
Malasia	27.704	52.535	-24.831	47%	24%
Arabia Saudí	13.178	12.734	444	10%	10%
Singapur	46.032	43.204	2.828	10%	10%
Suiza	24.962	63.426	-38.464	61%	31%
Taiwán	42.337	116.264	-73.927	64%	32%
Reino Unido	79.943	68.084	11.859	10%	10%
Vietnam	13.097	136.561	-123.464	90%	46%
Unión Europea	370.189	605.760	-235.571	39%	20%

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos del US Census de comercio en 2024. Datos en millones de dólares.

La geopolítica está muy presente en esta guerra comercial. Por un lado, China no está dispuesta a someterse a un chantaje arancelario, y se muestra preparada para una escalada comercial, lo que puede tener un fuerte impacto en el comercio con el resto del mundo. Por otro, EE.UU. quiere asegurarse de que los aranceles perjudiquen el crecimiento de la economía china.

En cualquier caso, la apuesta es extremadamente arriesgada, hasta el punto de que el dólar y la deuda estadounidense corren el peligro de perder prestigio como activo de refugio. La caída de las bolsas no supuso, como sería habitual, una huida hacia la deuda, sino que produjo una fuerte venta de bonos de EE.UU. a 10 años explicable por diversos factores, como la necesidad de liquidez para hacer frente a una renovación de garantías (*margin call*), el impacto de la volatilidad sobre los apalancados *hedge funds* o las ventas de gestores

de Japón. La tensión en el mercado de bonos también hizo revivir el viejo miedo de una venta masiva de bonos estadounidense por parte de China (segundo tenedor mundial internacional, después de Japón) como forma de perjudicar a EE.UU. Este escenario, sin embargo, no parece demasiado racional, al menos por dos razones. En primer lugar, porque la capacidad de China de dañar a Estados Unidos por esa vía está algo sobreestimada: China ha ido reduciendo su tenencia de bonos en los últimos años, y aunque todavía posee unos 750.000 millones de dólares (algo menos del 3% del PIB estadounidense), si comenzara a vender grandes cantidades de manera activa (lo que haría que los precios bajaran y los rendimientos subieran), la Reserva Federal siempre podría intervenir para estabilizar el mercado, como ya ocurrió en marzo de 2020 durante el pánico por el covid. Segundo, y quizás más importante, porque una venta masiva de deuda estadounidense por parte

de China obligaría a retirar yuanes del mercado, apreciando la moneda y perjudicando aún más sus exportaciones. De hecho, es más probable que China intente justo lo contrario, provocar una depreciación del yuan que aprecie el dólar y perjudique a EE.UU. En cualquier caso, China no se ha limitado a reaccionar con aranceles, sino que también ha restringido la exportación de tierras raras utilizadas en el sector tecnológico (disprosio, samario, lutecio, gadolinio, escandio, terbio e itrio entraron a formar parte de la lista de control de exportaciones desde el 4 de abril de 2025).

En cualquier caso, las tensiones en el mercado de bonos forzaron a Trump a la pausa temporal de los aranceles recíprocos durante 90 días, dejando un arancel básico del 10% para todos los países, aunque manteniendo un arancel a China del 125% (que ha sido replicado por otro equivalente por parte de China). Esto, por desgracia, no es una garantía de estabilidad, ya que alarga la incertidumbre durante varios meses y no evita el riesgo de una disrupción productiva en EE.UU. por la falta de acceso a *inputs* industriales chinos.

9. Conclusiones

No es fácil predecir en qué medida este nuevo escenario afectará a la globalización comercial, ya que lo que ha quedado demostrado es que, en el mundo actual, resulta peligroso concentrar el riesgo en un solo país, o dar por hecho que las alianzas son duraderas. El *nearshoring* no es una opción económicamente asumible, el *nearshoring* no es ninguna novedad, y el *friendshoring* se ve dificultado por la imposibilidad de definir a ningún país como *friend* a largo plazo. En este marco, tomar decisiones estratégicas es arriesgado. Así, por ejemplo, aunque lo lógico es que exista una aproximación de la UE a otros socios comerciales que aún respetan el marco de reglas comerciales, no es evidente que estrechar los lazos con países como China vaya a ser necesariamente beneficioso, ya que la UE difícilmente podrá absorber el excedente de producción chino desviado desde EE.UU. sin generar fuertes tensiones en su industria.

Tan solo parece claro esperar una acentuación de la regionalización comercial, una profundización de la autonomía estratégica de cada bloque y una probable desaceleración del comercio mundial. La geopolítica

y la incertidumbre han invadido la economía, y están aquí para quedarse.

En conclusión, la globalización está sufriendo una profunda transformación y la geopolítica se ha convertido en el principal factor de riesgo económico y de volatilidad en la segunda década del siglo XX. Estados Unidos, el gran propulsor de un orden internacional basado en reglas, se ha convertido en el principal cuestionador del sistema, convirtiendo el comercio internacional en un arma arrojadiza, lo que está siendo replicado por el resto del mundo. A menos que se recupere la cordura y se vuelva a una visión de la globalización quizás crítica, pero razonable, se corre el peligro de llevar al mundo a una pérdida de gran parte del crecimiento y bienestar que tantas décadas ha costado construir.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, A.; Caballero, J.; Frost, J. y Parada, A. (2024), «Evidence of nearshoring in the Americas?», *BIS Bulletin*, 94, Bank for International Settlements.
- Arnal, J. (2024), «¿Puede China desestabilizar la deuda pública de Estados Unidos?», *Análisis del Real Instituto Elcano*, 123/2024, Real Instituto Elcano.
- Attinasi, M. G.; Boeckelmann, L. y Meunier, B. (2023), «The Economic Costs of Supply Chain Decoupling», *ECB Working Paper Series*, 2839, European Central Bank.
- Baldwin, R. (2016), *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- Baldwin, R.; Freeman, R. y Theodorakopoulos, A. (2024), «Deconstructing Deglobalization: The Future of Trade is in Intermediate Services», *Asian Economic Policy Review*, 19 (1), 18-37, <https://doi.org/10.1111/aepr.12440>.
- Feás, E. y Arnal, J. (2024), «Materias primas fundamentales en la Unión Europea: 10 recomendaciones para mejorar la contribución de la industria española», *Análisis del Real Instituto Elcano*, Real Instituto Elcano.
- Feás, E. y Tapia, I. (2025), «La volatilidad de los precios energéticos y su efecto sobre la industria», *Análisis del Real Instituto Elcano*, 3/2025, Real Instituto Elcano.
- García-Herrero, A. (2023), «China's concept of strategic autonomy is about dual circulation», *ICE, Revista de Economía*, 930, <https://doi.org/10.32796/ice.2023.930.7566>.
- Ryan, M. y Zakrzewski, C. (2025), «Trump says Boeing will develop the F-47, his namesake fighter jet», *New York Times*, 21 marzo 2025.
- US Trade Representative (2025), *The 2025 Trade Policy Agenda and 2024 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*.

AMÉRICA LATINA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR: EVOLUCIÓN, RETOS Y GEOESTRATEGIA

Isabel Álvarez

Catedrática de Economía Aplicada

Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Universidad Complutense de Madrid

Katherin Pinzón

Investigadora predoctoral

Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

Este artículo analiza la integración de América Latina en las cadenas globales de valor (CGV), sus condicionantes y el impacto de la geopolítica. Se abordan oportunidades y limitaciones estructurales, así como la necesidad de avanzar hacia actividades de mayor valor agregado. La nueva geoestrategia destaca la importancia de fortalecer la resiliencia económica mediante innovación, integración regional y diversificación comercial. Además, se examinan los casos de México y Brasil, sus relaciones con Estados Unidos y China, y las implicaciones de un posible aumento en los aranceles para la configuración de las CGV.

PALABRAS CLAVE

Cadenas globales de valor, Latinoamérica, Geoestrategia, Geopolítica.

ABSTRACT

This paper analyses the participation of Latin American countries into Global Value Chains (GVCs), the conditioning factors of their performance, and their strategic positioning considering geopolitics. The region's structural opportunities and limitations are discussed, as well as the need to move up the value chain into activities with higher added value. The geopolitics underscores the importance of bolstering the region's economic resilience in GVCs through innovation, regional integration, and trade diversification. Specific cases such as Mexico and Brazil are explored, along with their links to the United States and China, and the implications of an increase in tariff impositions for GVCs.

KEY WORDS

Global value chains, Latin America, Geostrategy, Geopolitics.

1. Introducción

Las cadenas globales de valor (CGV) se han convertido en un eje fundamental sobre el que pivota una buena parte del comercio mundial; a una fase expansiva de las cadenas en la década de los ochenta y los noventa del siglo XX, le siguió la contracción motivada tanto por la crisis financiera global (CFG) como por la pandemia. No obstante, los intercambios relacionados con las CGV siguen representando una elevada proporción del comercio mundial (WTO, 2023), lo que confirma la capacidad de resiliencia de estas redes complejas en las que la producción se desarrolla a través de diversas etapas en diferentes países, permitiendo una especialización relativa de las economías acorde con sus ventajas comparativas. De hecho, el despliegue de las CGV conlleva que la competitividad de los países no

dependa únicamente de su capacidad para producir bienes finales, sino también de su habilidad para integrarse en etapas específicas de las cadenas de suministros a través de la provisión de bienes intermedios. Ese proceso ha contribuido a reconfigurar las políticas tradicionales de industrialización y a poner el acento en el papel que desempeñan las redes de proveedores y compradores globales en la definición de las estrategias económicas, comerciales y de desarrollo (De Backer y Miroudot, 2013).

La fragmentación internacional de la producción comprende la realización de actividades dispersas geográficamente, desde el diseño hasta la comercialización (Fernández-Stark y Gereffi, 2019). Este fenómeno, que fue impulsado por los avances en el transporte, la comunicación y el comercio, ha permitido a las empresas no

solo reducir costes sino también optimizar recursos y maximizar la eficiencia (Feenstra, 1998). Además, dos aspectos son fundamentales en la resiliencia inherente a las CGV: Por un lado, el comercio en las CGV implica transacciones dentro de una misma empresa dado que las corporaciones multinacionales (EMN) intercambian bienes intermedios entre filiales de diferentes países, un comercio que, por lo general, es menos sensible a los precios y más resistente a los aranceles. Por otro lado, la integración y especialización de las CGV es elevada y altamente específica, lo que dificulta el cambio de socios comerciales en el corto plazo (EC, 2024). No obstante, *shocks* recientes (la CFG y el covid-19) han llevado a las EMN a reevaluar sus estrategias de producción y suministro para alcanzar un mayor grado de resiliencia y flexibilidad en sus operaciones (OCDE, 2023).

La participación de América Latina en las CGV ha ido aumentando, siendo los recursos naturales, la agricultura y las manufacturas, los sectores de mayor protagonismo. Aunque en menor medida que Estados Unidos, Asia o Europa, la presencia de los países latinoamericanos en las CGV ha facilitado su integración en los mercados internacionales, lo que a su vez ha traído consigo retos importantes tales como la calidad del empleo, la sostenibilidad ambiental y la equidad social (Horner y Nadvi, 2018; De Marchi y cols., 2020). La dimensión geoestratégica también es un factor crucial en la dinámica de las CGV. De hecho, las decisiones de potencias como Estados Unidos y China en materia de política comercial han hecho emerger oportunidades, pero también han supuesto la generación de restricciones en Latinoamérica. Si bien el crecimiento económico de China ha fomentado vínculos significativos en la región, la heterogeneidad económica que la caracteriza ha mostrado ganadores y perdedores, generando algunos cuestionamientos sobre la contribución desigual al desarrollo sostenible en las economías latinoamericanas (Jenkins y cols., 2022).

La tendencia hacia un mayor desacoplamiento económico entre potencias también ha abierto nuevas oportunidades tales como el *nearshoring*. El hecho es que, tras la CFG y los cambios en el entorno internacional, las cadenas fueron acortándose paulatinamente, haciéndose predominante el criterio de mayor proximidad geográfica entre los países que las integran y ganando

fuerza las cadenas regionales de valor. Esto ha quedado reflejado, por ejemplo, en la mayor presencia de México en las cadenas centradas en Estados Unidos, quedando desplazada China como consecuencia de la guerra comercial (Kearney, 2020). No obstante, América Latina sigue enfrentando desafíos diversos que también afectan a su posicionamiento en las CGV tales como los relacionados con la falta de políticas estratégicas y la necesidad de mejorar sus capacidades de innovación para escalar a actividades de mayor valor agregado (García y Méndez, 2021).

Este artículo examina las tendencias de participación de América Latina en las CGV y algunos retos de la geoestrategia. La siguiente sección revisa el concepto de CGV y algunos hallazgos de la evidencia empírica relacionada. La sección tercera contiene una descripción de la evolución de las CGV en la región y los condicionantes estructurales y geoestratégicos que inciden en su desempeño. En la sección cuarta se presenta la vinculación con medidas de política comercial, tales como la imposición de aranceles, por parte de las potencias centrales en las CGV. Finalmente, el artículo concluye con una recapitulación de los principales argumentos e implicaciones.

2. Concepto y gobernanza de las cadenas globales de valor

Una aproximación analítica al fenómeno de las CGV resulta esencial para mejorar nuestra comprensión sobre la organización internacional de la producción. El propio concepto de cadena de valor ha experimentado una evolución significativa desde la década de los ochenta, siglo XX. En una primera aproximación, la cadena de valor hacía referencia al proceso que combina tecnología e insumos materiales y laborales para su posterior procesamiento, ensamblaje, comercialización y distribución (Porter, 1985; Kogut, 1985). Con el paso del tiempo, se ha ido construyendo una visión más compleja que integra el fenómeno de la producción fragmentada internacionalmente como respuesta al proceso de globalización. A finales de los años noventa se desarrolló un marco analítico centrado en la gobernanza y la distribución del valor agregado en el plano internacional (Gereffi, 1999), enfoque asentado en el creciente despliegue geográfico

de la producción y la especialización de los países en partes específicas del proceso, que derivaría en una concepción más amplia de la transformación de la estructura productiva a nivel global.

En este sentido, la noción de *fragmentación* se convertiría en un elemento clave de la aproximación conceptual a las CGV dado que describe cómo la producción se disgrega entre diversos países, dando lugar también al estudio de las redes de producción (Arndt y Kierzkowski, 2001). Las EMN han tenido un papel crucial en estas transformaciones, como agentes encargados de la creación de ventajas competitivas basadas en la especialización y con capacidad para generar economías de escala en un marco geográficamente disperso. Si bien las CGV permiten una mayor integración económica al conectar empresas y trabajadores de todo el mundo, la captura del valor añadido depende en gran medida de la posición de los actores dentro de la cadena y de las capacidades que puedan desarrollar (Gereffi y Fernández-Stark, 2011). También el argumento de *fábricas globales* (Baldwin, 2013) subraya su relevancia como modelo predominante de comercio internacional marcado por la interdependencia entre economías desarrolladas y emergentes.

La investigación en este ámbito ha sido prolífica y algunas contribuciones se centran en cómo los avances tecnológicos y la liberalización comercial han intensificado la fragmentación internacional de la producción, promoviendo una mayor especialización vertical (Feenstra, 1998; Hummels y cols., 2001). De hecho, Timmer y cols. (2019) argumentan que el éxito dentro de las cadenas globales depende de la capacidad de los países para agregar valor a sus exportaciones mediante avances en tecnología e infraestructura. Respecto a la medición de la participación en las CGV, si bien esta no es una cuestión sencilla, sí hay un acuerdo bastante generalizado sobre la sugerencia de Koopman y cols. (2014) de considerar tanto los vínculos hacia atrás o el uso de insumos importados para exportaciones, como los vínculos hacia adelante, en referencia a la incorporación de insumos nacionales en las exportaciones de otros países.

Por todo lo anterior, un aspecto clave de las CGV es que no generan efectos uniformes en el contexto global. El efecto de *shocks* inesperados, tales como el de la

pandemia, incrementó la preocupación acerca de la vulnerabilidad y la resiliencia de las CGV, por ejemplo en el caso de la Unión Europea, ante la necesidad de aumentar la autonomía estratégica mediante diversificación y mayores inversiones en tecnología (Álvarez y Martín, 2020). Por otro lado, las CGV presentan tanto oportunidades como desafíos significativos para las economías en desarrollo porque la gobernanza de las cadenas determina la distribución del valor agregado, favorece a los países desarrollados que dominan actividades de alto valor, tales como el diseño y la comercialización, mientras que las economías en desarrollo suelen estar más concentradas en actividades de menor valor, tales como fabricación o manufactura (De Backer y Miroudot, 2013; Gereffi, 2014; Timmer y cols., 2014; Mudambi, 2018); por esta última razón, el fortalecimiento de los sistemas de innovación se perfila como un mecanismo que permite superar esa limitación mediante un aprovechamiento más efectivo de las oportunidades globales (Antràs, 2020; Cattaneo y cols., 2010).

2.1. Participación de América Latina en las CGV

La pandemia del covid-19 y sus posteriores impactos, puso de manifiesto la elevada dependencia del suministro de componentes y abastecimiento de determinados insumos intermedios en las CGV, haciéndose notar la vulnerabilidad de los países ante el incremento de la demanda de productos farmacéuticos y de equipos médicos, incluso en regiones de renta alta, tales como la UE (Álvarez y Martín, 2020). La dependencia de actores como Estados Unidos y China también se manifestó en Latinoamérica. Un cambio de estrategia que fortaleciera las cadenas de valor y una integración regional más robusta, conferiría mayor grado de resiliencia económica, con aumentos de competitividad y nuevas oportunidades de mercado, para lo que se requiere un enfoque pragmático que permita superar los desafíos estructurales (Alviárez, 2022; Blyde y cols., 2022).

Las características estructurales de América Latina condicionan su participación en las CGV. El predominio del sector primario en la base productiva y exportadora impone limitaciones significativas en el desarrollo de actividades de mayor valor agregado en las economías latinoamericanas. La región sigue enfrentando

además desafíos logísticos tales como los altos costes de transporte que dificultan la integración efectiva en las cadenas globales, o la necesidad de desarrollar instituciones locales y redes empresariales que faciliten tanto la transferencia de conocimiento como la mejora de las capacidades productivas y de innovación en la región (Pietrobelli y Rabellotti, 2011; Blyde, 2014; Kowalski y cols., 2015). También subyace la falta de coordinación de esfuerzos entre los sectores público y privado, y podría ser mayor la inversión en clústeres regionales, lo que favorecería el desarrollo de capacidades tecnológicas y una mayor diversificación económica; todos estos aspectos contribuirían a mejorar las condiciones para su reposicionamiento y rendimiento en las CGV (Malerba y Lee, 2021; Devlin y Moguillansky, 2012).

Estos antecedentes llevan a reseñar que la innovación se asienta como un aspecto clave para las posibilidades de avance de las economías latinoamericanas en el seno de las CGV. Un cambio estructural que permita pasar de una especialización basada en la producción primaria a un mayor protagonismo de sectores de mayor valor agregado requiere mayor inversión en I+D, fomentar políticas de competitividad tecnológica y promover la digitalización y el uso de tecnologías emergentes (Knez y cols., 2021). Las tecnologías digitales abren nuevas oportunidades para una mejor integración de América Latina en las CGV porque no solo conducen a incrementos de la competitividad empresarial, sino que facilitan también la escalada hacia una especialización basada en etapas específicas de mayor valor añadido.

2.2. Geopolítica, geoestrategia y CGV

La geopolítica es determinante de las reglas del juego de las CGV y su resiliencia o capacidad de respuesta ante un cambio en las políticas comerciales. Tanto el grado de vulnerabilidad como las tensiones geoestratégicas, pueden actuar como palanca que impulse a las empresas de economías emergentes a buscar nuevos modelos de negocio o una mayor regionalización de las cadenas. Al tiempo, la reconfiguración de las CGV pone igualmente de relieve que los choques geopolíticos y económicos pueden actuar como catalizadores para la transformación industrial y la mejora de capacidades (Pipkin y Fuentes, 2017).

A este respecto, se ha venido a sugerir que el desacoplamiento entre China y Estados Unidos podría beneficiar a América Latina mediante la atracción de inversiones extranjeras directas (Hong y cols., 2021). Por su parte, la adopción de tecnologías avanzadas constituye un elemento esencial para mitigar las disrupciones geopolíticas en las cadenas de suministro y su rediseño estratégico (Bednarski y cols., 2023). Estos autores proponen una transición hacia la regionalización de las cadenas de valor y el abandono del modelo *justo a tiempo*, lo que complementado con herramientas tecnológicas contribuiría a aumentar la eficiencia. Además, la implementación de fabricación inteligente y modular resulta clave para esa regionalización, porque propiciaría la producción de bienes personalizados más cerca de los mercados de consumo.

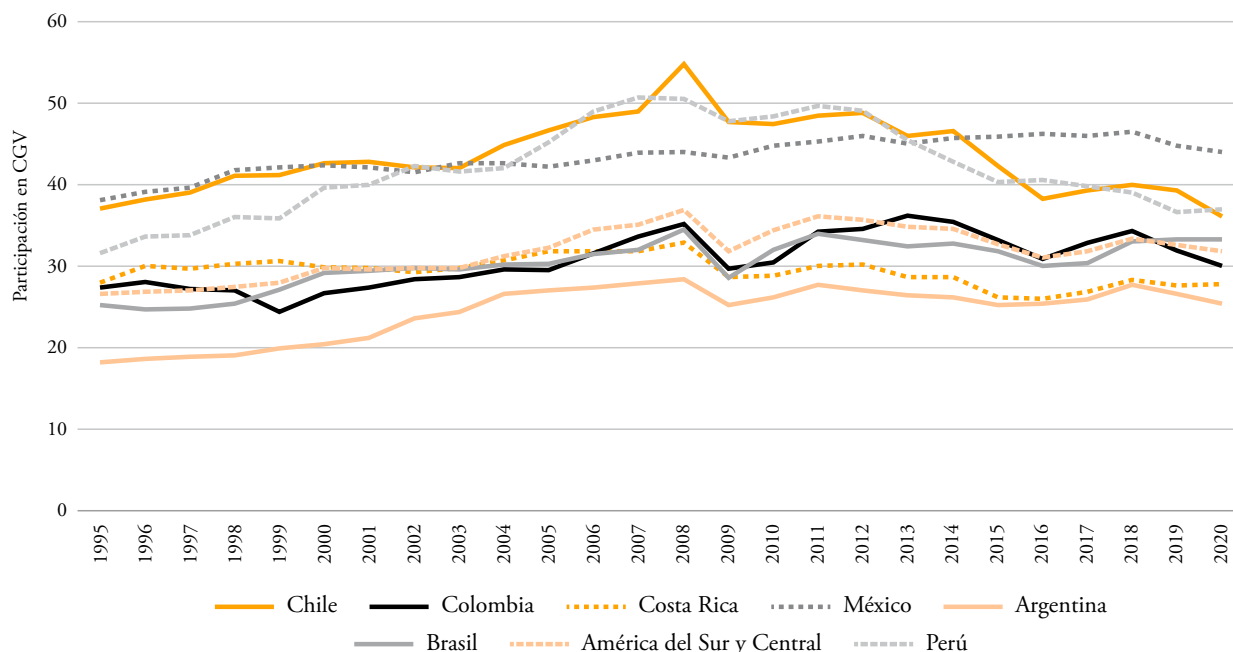
Este enfoque presenta una oportunidad significativa para América Latina, al habilitar la posibilidad de generarse una demanda de servicios, materiales e insumos intermedios que pueden ser suministrados por países de la región. Según Alviárez (2024), capitalizar estas oportunidades mediante la producción local de insumos intermedios en las zonas más favorables de estrategias coste-efectivas, permitiría a América Latina consolidar cadenas de valor regionales más sólidas, un aspecto especialmente relevante en un contexto global donde la producción está cada vez más concentrada en bloques regionales.

3. Evolución de las cadenas globales de valor en América Latina

Para aproximar cuantitativamente la participación de los países en las CGV, está extendido el consenso sobre la consideración conjunta de los dos tipos de vínculos, hacia adelante y hacia atrás (Baldwin y Venables, 2013; Backer y Miroudot, 2013; Gereffi y cols., 2001). En la metodología propuesta por Hummels y cols. (2001) y Koopman y cols. (2014), la participación hacia adelante (*Forward*) hace referencia al valor añadido doméstico contenido en las exportaciones de las economías extranjeras; este indicador permite evaluar en qué medida un país actúa como proveedor de bienes que son utilizados en etapas posteriores de producción global más allá de sus fronteras. Por su parte, la

Gráfico 1

Evolución de la participación en CGV (1995-2020)



Fuente: Elaboración propia con información estadística de *TIVA database* (OCDE).

participación hacia atrás (*Backward*) se determina por el valor añadido extranjero que contienen las exportaciones de una economía, revelando su nivel de integración como comprador de productos intermedios dentro de las CGV; este indicador vendría a revelar en qué medida sus exportaciones están más cercanas al mercado final.

La suma de la participación *Forward* y *Backward* se emplea como indicador de participación global de una economía en las CGV. En el gráfico 1 se observa que América Latina presenta notables asimetrías en su integración en las CGV, identificándose dos grupos claramente diferenciados (1). El primero es el conformado por Chile, México y Perú, países con una participación más elevada respecto al segundo grupo, que incluye a Argentina, Brasil, Colombia y Costa Rica, donde el nivel de participación en las CGV es menor.

El valor promedio de participación de la región da muestras de una participación creciente entre 1995 y 2020 dado que, a pesar de mostrar estabilidad a lo largo del tiempo, oscila entre el 26 y 36%. Ese buen

comportamiento del indicador puede atribuirse al boom de *commodities* que tuvo lugar entre 2000 y 2008, impulsado por un incremento significativo en los precios, producto de la alta demanda de economías como India y China. En todo caso, hay una clara tendencia a la baja coincidente con el período posterior a la crisis financiera de 2009 que afectó a todos los países analizados, con la excepción de México.

Atendiendo al primer grupo de países, integrado por México, Chile y Perú, estos superan holgadamente el valor promedio de participación de la región. Si bien en 1995 México lideraba en términos de participación global seguido de cerca por Chile, esta posición se ve alterada a lo largo del tiempo, y este último país superó al primero en la primera década del siglo XXI alcanzando su pico máximo en 2008. El comportamiento de Perú muestra una tendencia similar a la de Chile, siendo ambas economías las más volátiles de la región. México, por su parte, exhibe un comportamiento más estable a lo largo de los años y, en el último quinquenio mantiene una posición por encima del resto de países de la región.

El segundo grupo, formado por Argentina, Brasil, Colombia y Costa Rica, es de una menor participación en las CGV y su comportamiento es más homogéneo a lo largo del tiempo, siendo destacable el descenso del indicador en 2009, vinculado fundamentalmente a la CFG. En este grupo, que se caracteriza por una escasa integración en las CGV, Argentina es la economía de menor participación, habiendo alcanzado su máximo en 2008, con un nivel cercano al 30%.

Al desglosar los dos componentes de la participación en las CGV, puede observarse que la región de América Latina presenta, en general, mayor participación hacia adelante (21,7%), que hacia atrás (10%); es decir, genera una mayor proporción de valor añadido doméstico que acaba incorporada en las exportaciones extranjeras dado que los países de la región son proveedores de insumos y materias primas, así como de bienes intermedios para el mercado global (gráfico 2). Sin embargo, existen dos excepciones a esta tendencia.

La primera corresponde a Costa Rica, con un comportamiento atípico atribuible tanto al tamaño de su economía como a la importancia de la inversión extranjera

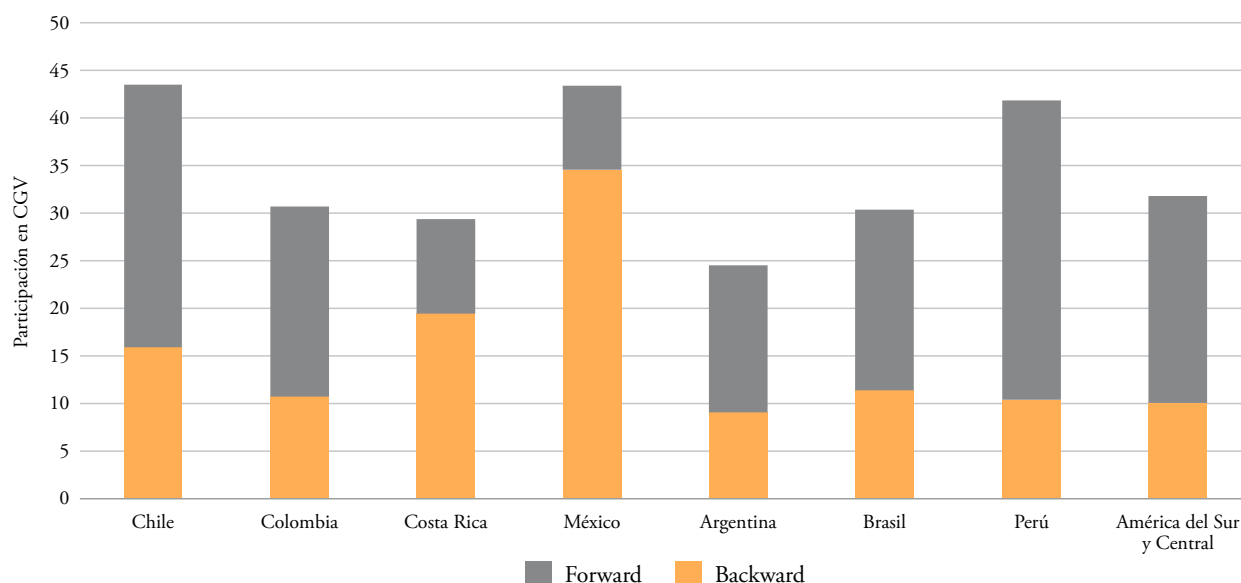
directa (IED) en industrias de alta tecnología (con el paradigmático caso de Intel al que han seguido otras multinacionales). Además, en años recientes, incrementó significativamente su contribución de valor añadido doméstico en industrias manufactureras, lo que ha fortalecido su capacidad para exportar bienes finales (De Backer y Miroudot, 2013; Bullón y cols., 2015; Rivera-Basques, 2022). En segundo lugar, la integración hacia atrás de México en las CGV es incluso más elevada, siendo además el país de la región con mayor participación en las CGV. Este comportamiento es reflejo de su alta dependencia de las importaciones para la producción de bienes orientados a la exportación, destacando como consumidor de insumos extranjeros en el sector automotriz (Chiquiar y Tobal, 2019).

Mientras que México y Costa Rica se integran estrechamente en las cadenas de suministro de América del Norte, Chile y Perú se enfocan en la producción de insumos mineros y agrícolas, y ha sido creciente su orientación hacia los mercados asiáticos (Backer y Miroudot, 2013; Paus y Gallagher, 2008). También cabe advertir que Brasil presenta características específicas porque siendo uno de los principales receptores

Gráfico 2

Índice de participación en CGV

Promedio 1995-2020



Fuente: Elaboración propia con información estadística de *TIVA database* (OCDE).

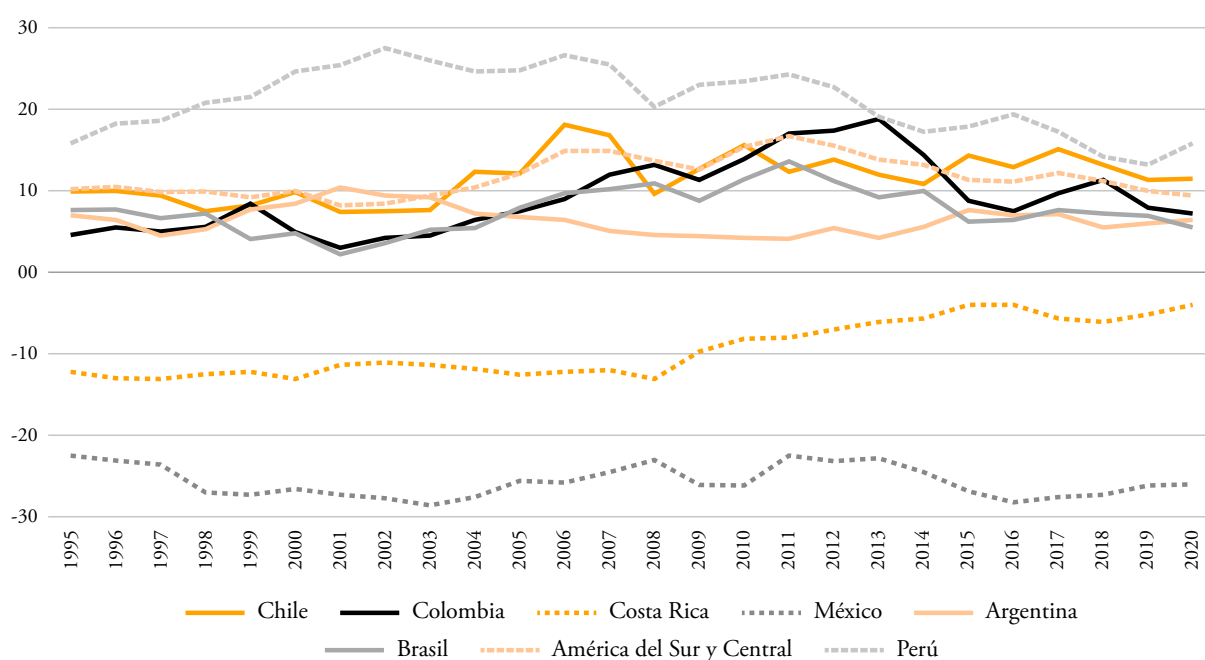
de IED desde los años noventa, e importando grandes volúmenes de productos de alto valor añadido, su integración en las CGV sigue siendo mayormente hacia adelante, como proveedor de productos primarios (Sturgeon y cols., 2016). A pesar de su gran mercado interno y base industrial, enfrenta desafíos estructurales en logística y altos costes internos que han dificultado hasta ahora su transición hacia actividades de mayor valor añadido (Callegari y cols., 2018).

Factores de la dinámica global tales como la estabilización de los precios de los combustibles fósiles, las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, y el impacto de iniciativas de China –Iniciativa de la Franja y la Ruta, y la política industrial *Hecho en China 2025*– pueden haber tenido un impacto diferenciado en América Latina. En algunos casos, ha pesado más su especialización en la exportación de bienes primarios y *commodities*, relegando a varios países de la región a posiciones de menor complejidad dentro de las CGV, mientras que las posiciones más cercanas al mercado final de México y Costa Rica corroboran la amplia heterogeneidad de la región también en términos de CGV.

Estos mismos argumentos pueden reflejarse en el indicador de posición en las CGV, que muestra la diferencia entre la participación hacia adelante y hacia atrás (*Forward-Backward*). Se emplea para medir si los países tienden a una mayor especialización vertical en el lado de las exportaciones (mayor valor añadido doméstico) o bien en el de las importaciones (mayor valor añadido extranjero contenido en las exportaciones domésticas). Por construcción, asume valores más bajos y negativos cuando domina una especialización del país en etapas de producción más cercanas al mercado final.

En el gráfico 3, Perú es líder en posición *forward* dentro de las CGV, con un valor añadido máximo de 27,5% en 2002, manteniéndose positivo el indicador a pesar de la tendencia descendente de los años posteriores. La excepción de México y Costa Rica, comentada previamente, obedece a que ambos países presentan una posición consistentemente negativa, de alta dependencia de valor añadido extranjero en sus exportaciones. También es reseñable que se reduce el valor de la participación *forward* de Perú y Chile en

Gráfico 3
Evolución de la posición en las CGV



Fuente: Elaboración propia con información estadística de *TIVA database* (OCDE).

2008, coincidente con la CFG, mientras que países como Colombia y Brasil descienden en su posición en las CGV en años posteriores. Un comportamiento similar, pero atenuado, lo muestra la región en su conjunto desde 2011, lo que podría ser indicio de reposicionamiento en las CGV.

4. Consecuencias de la geopolítica en las CGV

La relación comercial entre México y Estados Unidos (EE.UU.) permite realizar un análisis exploratorio de las consecuencias de la geopolítica en el comportamiento de las CGV. Es plausible pensar que la sensibilidad de las CGV ante variaciones en las políticas comerciales está modulada por el grado de integración y dependencia existente entre países que comparten eslabones en dichas cadenas. Cuando el grado de interdependencia es elevado, una alteración en el nivel de imposición arancelaria entre países que comparten las mismas CGV, puede tener efectos negativos en las transacciones internacionales que tienen lugar en el interior de las cadenas. A continuación, se describe cómo ha sido la relación entre la evolución de los aranceles de Estados Unidos y la participación hacia adelante y hacia atrás de México

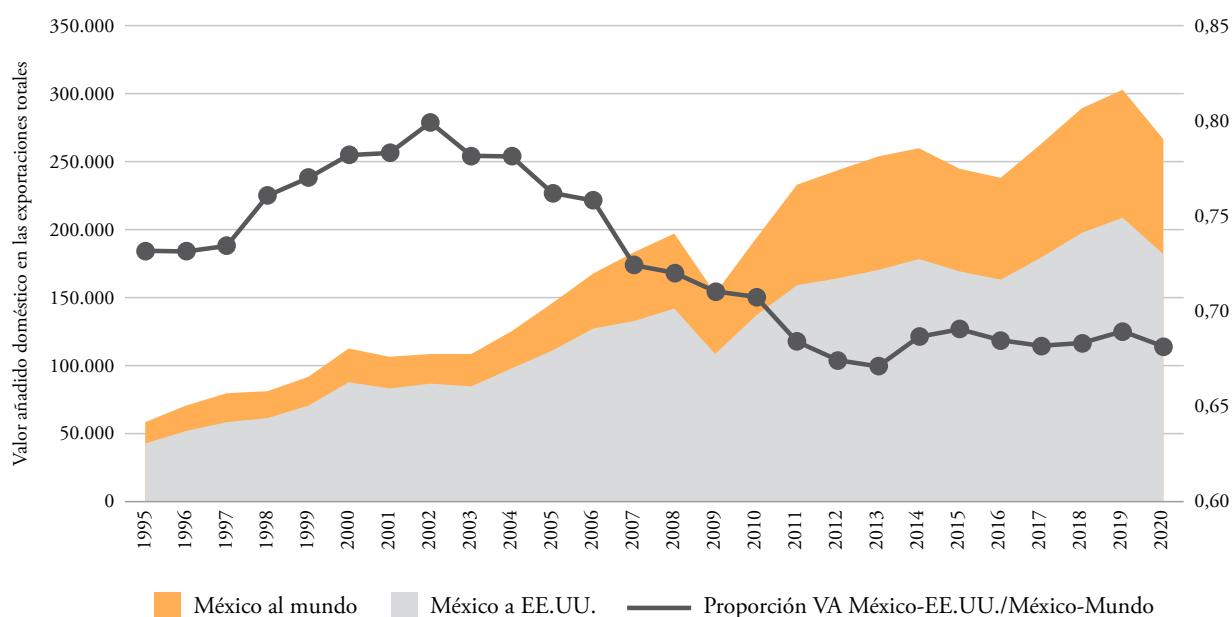
en las CGV, comparándose también con China, y repliándose para Brasil.

La relación entre México y EE.UU. se caracteriza por una alta integración económica, siendo considerable la proporción del valor añadido doméstico que se incorpora en las exportaciones mexicanas con destino al mercado estadounidense respecto al total y que alcanzó su punto máximo en 2001 (cerca del 80%) (gráfico 4). No obstante, esta proporción ha disminuido progresivamente en los últimos años, especialmente con motivo de la CFG, cambio que también podría obedecer a la incursión de México en otras CGV.

México ha ido desarrollando, por lo tanto, una profunda interdependencia productiva con EE.UU., impulsada por acuerdos comerciales tales como el NAFTA previamente y el actual T-MEC (2), que han desplegado cadenas de suministro integradas, particularmente en el sector manufacturero, con énfasis en la industria automotriz y la electrónica (Mendoza, 2021). Ello ha permitido tanto una mayor sofisticación de las exportaciones mexicanas como una mayor participación en etapas de producción más avanzadas que otras economías de América Latina. No obstante,

Gráfico 4

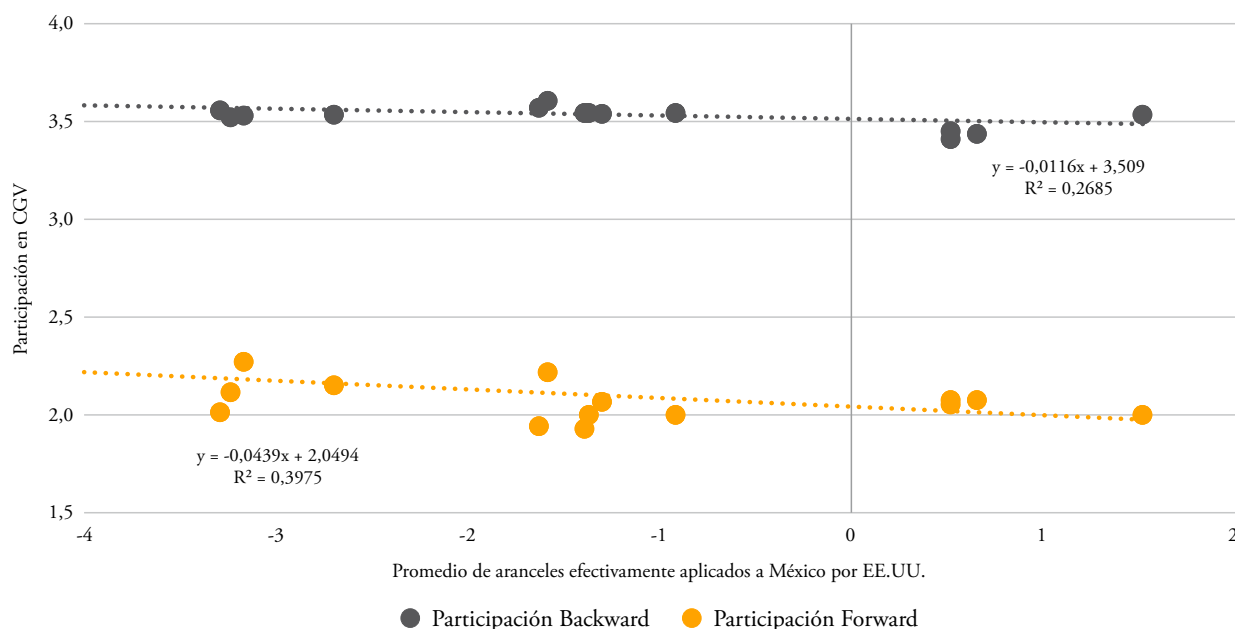
Valor añadido doméstico en las exportaciones totales de México



Fuente: Elaboración propia con información estadística de TIVA database (OCDE).

Gráfico 5

Efecto de los aranceles de EE.UU. en la participación de México en las CGV (1995-2020)



Fuente: Elaboración propia con información estadística de *TIVA database* y el Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS) de la UNCTAD.

la industria maquiladora continúa siendo un pilar clave para su inserción, a pesar de la disminución del valor añadido doméstico en las exportaciones mexicanas en manufacturas, atribuible a cambios en el abastecimiento de insumos impulsados por políticas que han limitado el uso de componentes nacionales, y un aumento progresivo del sector servicios (Castillo y De Vries, 2018; Dougherty y Reynaud, 2017).

Ante la estrecha dependencia comercial de México, un incremento de aranceles por parte de su vecino del norte podría tener un impacto significativo en el desempeño económico dado que los productos mexicanos se encarecerían, pudiendo reducir su atractivo para el mercado estadounidense y disminuyendo su competitividad frente a productos de otros países. Este escenario no solo afecta las exportaciones mexicanas, sino que también podría suponer un desincentivo a la IED, con consecuencias negativas para sectores industriales clave.

Si bien los acuerdos comerciales han supuesto el establecimiento de aranceles preferenciales para México en las últimas décadas, llegando a ser del 0% en muchos casos, en 2017 se dio un aumento significativo en los

aranceles aplicados por EE.UU. como resultado de las políticas proteccionistas impulsadas por el presidente Donald Trump en su primer mandato. Estas medidas afectaron a productos de alto volumen comercial, lo que generó importantes tensiones comerciales y la renegociación del acuerdo comercial que diera paso al T-MEC. No obstante, este incremento no se sostuvo en el tiempo y en 2018 se registró una caída proporcional al aumento acaecido el año anterior, seguida de un declive progresivo hasta 2019. Ese retroceso coincidió con la decisión del gobierno de EE.UU. de no implementar los aranceles del 5% que fuera anunciado como medida de presión para que México endureciera sus políticas migratorias.

El gráfico 5 ilustra la interacción entre la política arancelaria de Estados Unidos y la participación de México en las CGV (3). Lo que puede advertirse en esta simple representación gráfica es que el promedio de aranceles efectivamente aplicados por EE.UU. no influye por igual en la participación *forward* de México que en su participación *backward*. Si bien esta última es dominante en el caso de México, el efecto negativo de la

imposición arancelaria de EE.UU. entre 1995 y 2020 es más notable en los encadenamientos hacia adelante (*forward*). La tendencia es más pronunciada y, por lo tanto, resulta más perjudicial para el contenido de valor añadido doméstico de las exportaciones mexicanas que al considerar el valor añadido extranjero que se incorpora en sus exportaciones (*backward*), más próximas al mercado final.

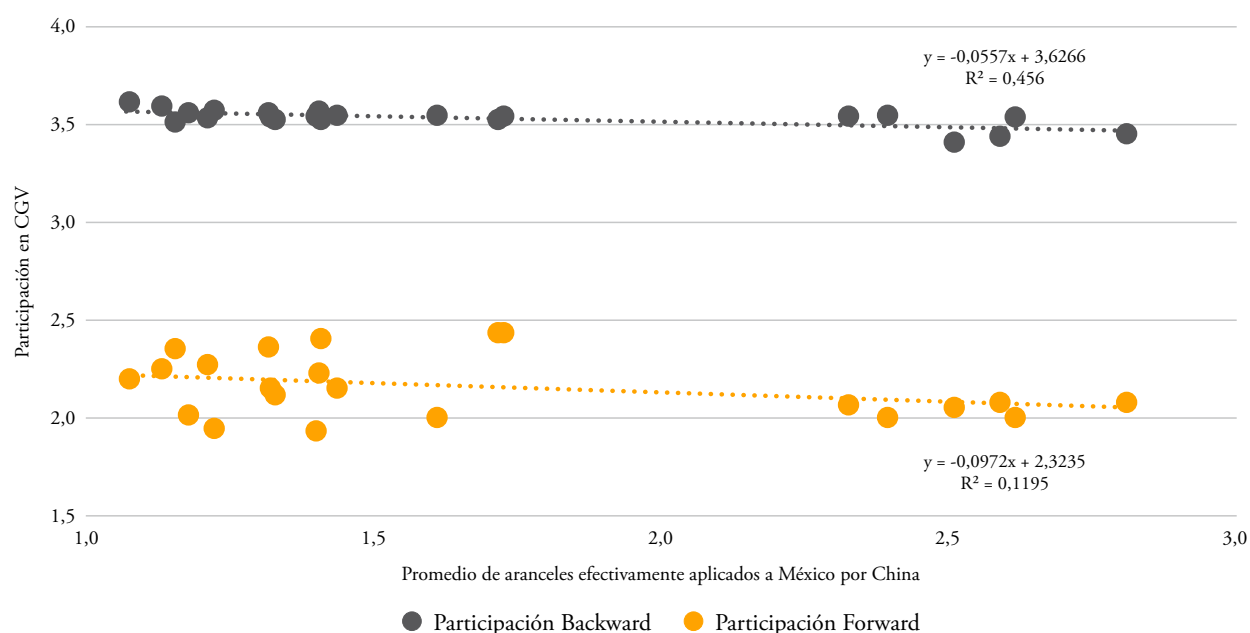
Este análisis descriptivo sugiere, por lo tanto, que las etapas iniciales de los procesos productivos parecen ser más sensibles a las variaciones en aranceles que las actividades ubicadas en las etapas avanzadas, lo que vendría a indicar qué medidas proteccionistas de política comercial entre países con una elevada integración comercial tienen un impacto significativo en la producción de bienes intermedios en las cadenas productivas, mientras que en etapas avanzadas es mayor la resiliencia ante tales variaciones. De hecho, si bien se obtiene un resultado similar al comparar la misma relación con el promedio de aranceles de China, es más atenuado el efecto negativo sobre la participación *forward* de México en las CGV y más notable la relación con las operaciones *backward* (gráfico 6).

Repetimos el ejercicio tomando como punto de comparación a Brasil. En los gráficos 7 y 8 se muestra la relación entre la participación de Brasil en las CGV y la imposición arancelaria de Estados Unidos y China, respectivamente. Lo que encontramos es que las medidas arancelarias de EE.UU. muestran una asociación negativa e incluso más pronunciada en la participación *forward* o hacia delante en las CGV de Brasil que la obtenida para el caso de México, como cabría esperar. Además, ese efecto negativo se hace evidente también en la participación *backward* o más cercana al mercado final de la economía brasileña. Comparándolo con China, se observa que a pesar de ser mejor el ajuste de la relación entre aranceles y participación de Brasil en las CGV, los efectos de la política comercial de Estados Unidos que recaen sobre los bienes intermedios exportados por Brasil son más intensos, siendo más evidente la relación negativa entre los aranceles de China y la participación *backward* o hacia adelante de Brasil en las CGV respecto a México.

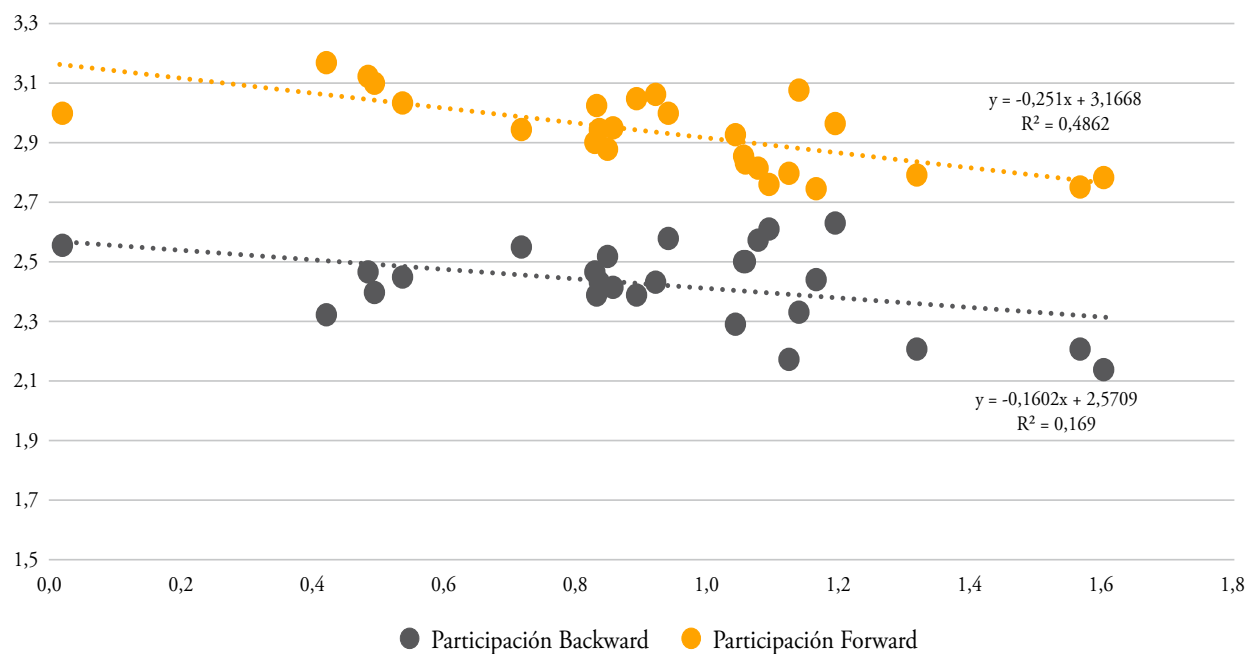
Un elemento común que emana de esta sencilla descripción es que la especialización productiva es un condicionante claro de los efectos que las políticas

Gráfico 6

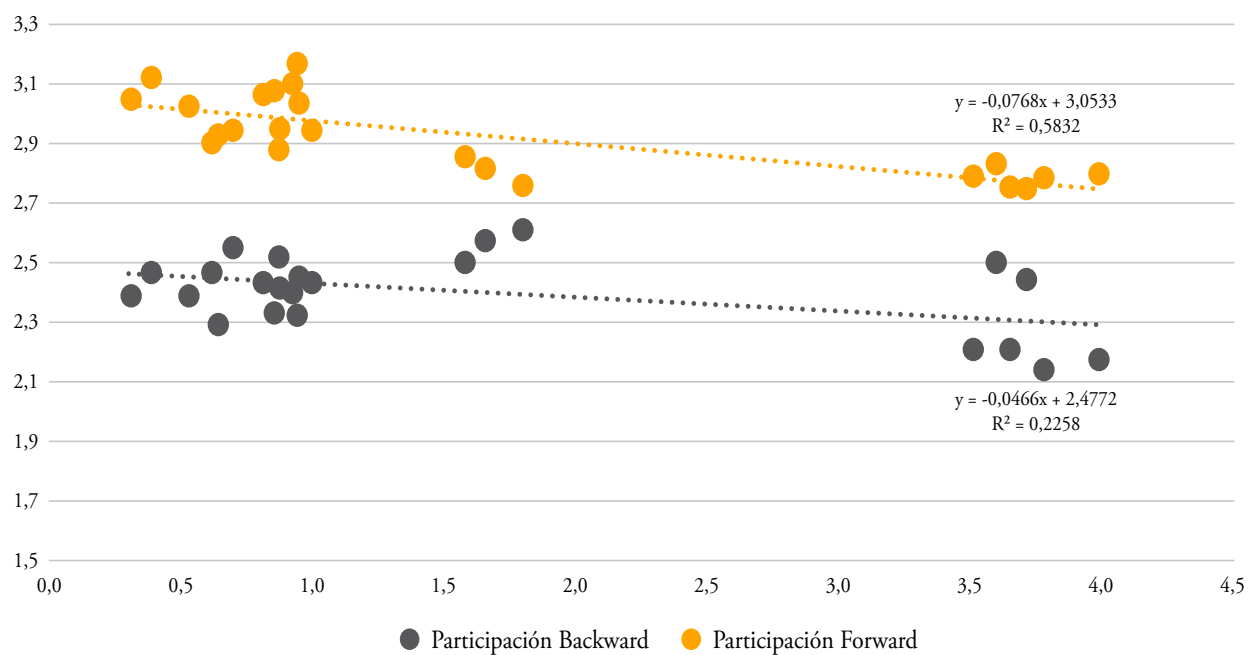
Efecto de los aranceles de China en la participación de México en las CGV (1995-2020)



Fuente: Elaboración propia con información estadística de *TIVA database* y el Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS) de la UNCTAD.

Gráfico 7**Efecto de los aranceles de EE.UU. en la participación de Brasil en las CGV (1995-2020)**

Fuente: Elaboración propia con información estadística de *TIVA database* y el Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS) de la UNCTAD.

Gráfico 8**Efecto de los aranceles de China en la participación de Brasil en las CGV (1995-2020)**

Fuente: Elaboración propia con información estadística de *TIVA database* y el Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS) de la UNCTAD.

comerciales tienen en la participación de los países de América Latina en las CGV. Un primer rasgo para destacar es, por lo tanto, que la generación de valor exportable en las etapas iniciales de los procesos productivos (participación *forward* en las CGV) es más sensible a los aranceles que la participación *backward*. Este aspecto tiene implicaciones directas en las empresas involucradas en la producción y exportación de insumos y componentes de bajo coste para ensamblar posteriormente productos finales en el extranjero puesto que podrían ver incrementados sus costes de exportación ante una subida de aranceles de EE.UU., tal y como ha sido anunciada a principios de 2025, al inicio del segundo mandato de Donald Trump. La consecuencia de ese encarecimiento de bienes intermedios podría conducir a las empresas a la búsqueda de alternativas de comercialización en otras regiones y países con menores cargas arancelarias tales como los de Asia, siempre descontando que no se dé una respuesta de política comercial en la misma escala por parte de los países afectados.

Además, cabe anticipar que unos aranceles más elevados por parte de EE.UU. a los países de América Latina podrían reducir sustancialmente la competitividad de los productos exportados al mercado estadounidense –principal destino exportador de México–, lo que podría desincentivar las inversiones en sectores clave tales como la industria automotriz, electrónica y manufactura avanzada, que dependen de un acceso preferencial al mercado estadounidense. En consecuencia, ese descenso en competitividad también podría repercutir en la generación de valor añadido dentro de las CGV y traducirse en efectos negativos en el desempeño económico a largo plazo.

Por último, teniendo en cuenta que en etapas avanzadas del proceso productivo (participación *backward* en las CGV) parecen mostrar una mayor resiliencia, no tendría por qué verse mermada la competitividad de industrias de alto valor añadido –productos electrónicos y automotrices de alta gama– a pesar del aumento arancelario. No obstante, este resultado dependerá tanto de la existencia de ventajas comparativas que mitiguen al menos parcialmente el impacto negativo de los aranceles como de la respuesta de otras grandes potencias comerciales centrales en las CGV,

condicionando, por lo tanto, la participación de los países latinoamericanos en etapas más avanzadas de las cadenas regionales e internacionales de valor.

5. Conclusiones

Las cadenas globales de valor han demostrado una notable resiliencia ante *shocks* globales tales como la crisis financiera global y la pandemia del covid-19. Sin embargo, en las economías de América Latina persisten desafíos estructurales vinculados particularmente con la necesidad de diversificar la base productiva y avanzar hacia actividades de mayor complejidad tecnológica. Para ello, es fundamental fomentar el desarrollo de industrias más sofisticadas y mejor integradas en las CGV, lo que contribuiría a reducir la dependencia de sectores de bajo valor agregado y a fortalecer la resiliencia económica de la región.

La participación de los países de la región en las CGV es heterogénea; mientras que economías como México, Chile y Perú han logrado una mayor integración, otras como Argentina, Brasil, Colombia y Costa Rica muestran niveles más bajos. Estas diferencias están relacionadas con características estructurales propias, como la preponderancia de sectores primarios y determinadas manufacturas, que actúan como limitantes de la capacidad para integrarse en actividades de mayor valor añadido.

Además, al tener en cuenta el hecho de que la integración de los países latinoamericanos en estas cadenas está condicionada por las decisiones de las potencias globales, es más urgente aún la transición hacia sectores de mayor valor agregado. En el actual contexto de incertidumbre y tensiones comerciales, es crucial evaluar cómo responderán las economías de la región ante posibles cambios en los aranceles y en la reconfiguración global de los procesos productivos. Esto hace que resulte prioritario poner el foco en estrategias que mejoren la competitividad al tiempo que profundicen en una mayor y mejor integración en las CGV tales como la diversificación productiva, una mayor inversión en innovación, el fortalecimiento de la coordinación público-privada y la adopción generalizada de tecnologías digitales que puedan elevar los niveles de productividad.

NOTAS

- (1) La selección de países obedece a la disponibilidad de información en la base de datos TIVA-OCDE.
- (2) El T-MEC, Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, EE.UU. y México (también denominado USMCA según las siglas en inglés) de US-Mexico-Canada Agreement o CUSMA correspondiente a Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA), sustituye al anterior Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
- (3) El gráfico muestra la relación entre la participación *forward* y *backward* de México en las CGV y el promedio ponderado de aranceles efectivamente aplicados por Estados Unidos, calculado de acuerdo a su correspondiente valor del comercio.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, I. y Martín, V. (2020), «Cadenas de valor en Europa y autonomía estratégica», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 916, 185-205.
- Alviárez, V. (2024), «¿Cómo impacta el cambiante panorama de las cadenas globales de valor en América Latina y el Caribe?», *Ideas que Cuentan BID*, <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/como-impacta-el-cambiante-panorama-de-las-cadenas-globales-de-valor-en-america-latina-y-el-caribe/>.
- Antràs, P. (2020), *Global Production: Firms, Contracts, and Trade Structure*, Princeton University Press.
- Arndt, S. W. y Kierzkowski, H. (2001), *Fragmentation: New production patterns in the world economy*, OUP Oxford.
- Baldwin, R. (2013), *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going*, Global Value Chains in a Changing World.
- Baldwin, R. y Venables, A. J. (2013), «Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy», *Journal of International Economics*, 90 (2), 245-254.
- Bednarski, L.; Roscoe, S.; Blome, C. y Schleper, M. C. (2023), «Geopolitical disruptions in global supply chains: a state-of-the-art literature review», *Production Planning y Control*, 1-27, <https://doi.org/10.1080/09537287.2023.2286283>.
- Blyde, J. S. (ed.) (2014), «Synchronized Factories: Latin America and the Caribbean in the Era of Global Value Chains», *Special Report on Integration and Trade*, Springer Open, Cham.
- Bullón, D.; Mena, T.; Meng, B.; Sánchez, N.; Vargas, H. y Inomata, S. (2015), «Using the input-output approach to measure participation in GVCs: the case of Costa Rica», *IDE Discussion Paper*, 529.
- Callegari, J.; Melo, T. M. y Carvalho, C. E. (2018), «The peculiar insertion of Brazil into global value chains», *Review of Development Economics*, 22 (3), 1321-1342.
- Castillo, J. C. y De Vries, G. (2018), «The domestic content of Mexico's maquiladora exports: A long-run perspective», *The Journal of International Trade y Economic Development*, 27 (2), 200-219.
- Castro, A. A. y Cardozo-Medeiros, D. (2020), *The US-Mexico bilateral trade relation through a value-added lens*, México, Banco de México.
- Cattaneo, O.; Gereffi, G. y Staritz, C. (eds.) (2010), *Global value chains in a postcrisis world: a development perspective*, World Bank Publications.
- Chiquiar, D. y Tobal, M. (2019), «Global value chains in Mexico: A historical perspective», *Working Papers* (núm. 2019-06).
- De Backer, K. y Miroudot, S. (2013), «Mapping Global Value Chains», *OECD Trade Policy Papers*, núm. 159. OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>.
- De Marchi, V.; Di Maria, E.; Golini, R. y Perri, A. (2020), «Nurturing international business research through global value chains literature: A review and discussion of future research opportunities», *International Business Review*, 29 (5), 101708.
- Devlin, R. y Moguillansky, G. (2012). *Breeding Latin American Tigers: Operational Principles for Rehabilitating Industrial Policies*, World Bank.
- Dougherty, S. y Reynaud, J. (2017), «Boosting productivity in Mexico through integration into global value chains», *OECD Economics Department Working Papers*, núm. 1376, OECD Publishing, París, <https://doi.org/10.1787/571d5b1f-en>.
- EC (2024), *Global trade outlook and the resilience of Global Value Chains*, European Commission, Bruselas.
- Feenstra, R. (1998), «Integration of Trade and Disintegration of Production», *Journal of Economic Perspectives*.
- Fernández-Stark, K. y Gereffi, G. (2019), *Global value chain analysis: A primer*. In *Handbook on global value chains* (págs. 54-76). Edward Elgar Publishing.
- García, E. y Méndez, A. (2021), «Mañana today: A long view of economic value creation in Latin America», *Global Policy*, 12 (3), 410-413.
- Gerber, J. y Liang, Y. (2022). «Does Mexico need free trade with the United States?», *Estudios fronterizos*, 23.
- Gereffi, G. (1999), «International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain», *Journal of International Economics*.
- Gereffi, G. (2014), «Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World», *Review of International Political Economy*.
- Gereffi, G. y Fernández-Stark, K. (2011), «Global Value Chain Analysis: A Primer», *Duke Center on Globalization, Governance y Competitiveness*.
- Gereffi, G.; Humphrey, J.; Kaplinsky, R. y Sturgeon, T. J. (2001), «Introduction: Globalisation, value chains and development», *IDS Bulletin*, 32 (3), 1-8.
- Hong, S.; Yoon, Y. J.; Kim, J. O.; Rim, J. y Nam, J. (2021), «The Effects of US-China Rivalry on Latin America and Their Implications», *KIEP Research Paper, World Economy Brief*, 21-04.

- Horner, R. y Nadvi, K. (2018), «Global value chains and the rise of the Global South: unpacking twenty-first century polycentric trade», *Global Networks*, 18 (2), 207-237.
- Hummels, D.; Ishii, J. y Yi, K.-M. (2001), «The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade», *Journal of International Economics*.
- Jenkins, R.; Peters, E. D. y Moreira, M. M. (2008), «The impact of China on Latin America and the Caribbean», *World Development*, 36 (2), 235-253.
- Kearney (2020), *Trade war spurs sharp reversal in 2019 Reshoring Index, foreshadowing COVID-19 test of supply chain resilience*. Kearney.com
- Knez, K.; Jaklič, A. y Stare, M. (2021), «An extended approach to value chain analysis», *Journal of Economic Structures*, 10, 1-37.
- Kogut, B. (1985), «Designing global strategies: Comparative and competitive value-added chains», *Sloan Management Review* (pre-1986), 26 (4), 15.
- Koopman, R.; Wang, Z. y Wei, S.-J. (2014), «Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports», *American Economic Review*.
- Kowalski, P. y cols. (2015), *Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies*, OECD Publishing.
- Malerba, F. y Lee, K. (2021), «Sectoral systems of innovation and production», *Research Policy*, 31 (2), 247-264.
- Mendoza Cota, J. E. (2021), «Determinants of US-Mexico Trade Under the USMCA», *Norteamérica*, 16 (2), 375-402, Epub 04 de abril de 2022.
- Mudambi, R. (2018), «Knowledge-intensive intangibles, spatial transaction costs, and the rise of populism», *Journal of International Business Policy*, 1, 44-52.
- OCDE (2023), «International trade in the wake of multiple shocks», *OECD Trade Policy Paper*, núm. 277, noviembre 2023. Organization for Economic Cooperation and Development, París.
- Paus, E. y Gallagher, K. (2008), «Missing Links: Foreign Investment and Industrial Development in Costa Rica and Mexico», *Studies in Comparative International Development*, 43, 53-80.
- Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2011), «Global value chains meet innovation systems: are there learning opportunities for developing countries?», *World development*, 39 (7), 1261-1269.
- Pipkin, S. y Fuentes, A. (2017), «Spurred to upgrade: A review of triggers and consequences of industrial upgrading in the global value chain literature», *World Development*, 98, 536-554.
- Porter, M. E. (1985), *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*, Free Press; Collier Macmillan.
- Rivera-Basques, L. (2022), «Upgrading process in global value chains: Evidence from Latin American countries», *Technium Social Sciences Journal*, 32, 359.
- Sturgeon, T. J.; Gereffi, G.; Guinn, A. y Zylberberg, E. (2016), «Brazil in global value chains», *MIT Industrial Performance Center Working Paper Series*, 16, 1-16.
- Timmer, M. P. y cols. (2014), «The World Input-Output Database (WIOD)», *Economic Systems Research*.
- Timmer, M. P.; Miroudot, S. y de Vries, G. J. (2019), «Functional specialisation in trade», *Journal of Economic Geography*, 19 (1), 1-30.
- WTO (2023), *Global Value Chain Development Report 2023. Resilient and Sustainable GVCs in Turbulent Times*, World Trade Organization.

EUROPA ANTE EL DOMINIO ENERGÉTICO Y LA SUBORDINACIÓN DEL CLIMA

Gonzalo Escribano

Catedrático de Economía Aplicada. UNED

Investigador. Real Instituto Elcano

Lara Lázaro Touza

Profesora de Teoría Económica. Centro de Enseñanza Superior Cardenal Cisneros (adscrito a la UCM)

Investigadora. Real Instituto Elcano

RESUMEN

Tras la crisis energética desatada por Rusia, la UE afronta una presidencia Trump decidida a utilizar el gas estratégicamente y abandonar la lucha contra el cambio climático. La UE debe responder a la coerción con un esfuerzo por diversificar su cooperación energética y encontrar nuevas sendas de interdependencia congruentes con su estrategia de descarbonización y liderazgo climático. El acuerdo con Mercosur ofrece un modelo cooperativo de descarbonización abierta que puede extenderse a otros socios. Junto con el despliegue de renovables y tecnologías para la transición energética, evitar la vulnerabilidad ante la instrumentalización de los recursos energéticos y mantener el rumbo de la política climática son la mejor opción para la UE.

PALABRAS CLAVE

Energía, Cambio climático, Geopolítica, UE, Rusia, Estados Unidos, Mercosur.

ABSTRACT

In the wake of the European energy crisis unleashed by Russia, the EU is facing a Trump presidency determined to use gas strategically and abandon the fight against climate change. The EU must respond to such coercion attempts with an effort to diversify its energy cooperation and find new interdependent pathways consistent with its decarbonisation and climate leadership strategy. The agreement with Mercosur offers a cooperative model of open decarbonisation that could be extended to other partners. Together with the deployment of renewables and the technologies needed for the energy transition, avoiding the vulnerability to the instrumentalisation of energy resources and maintaining climate policy is the best option for the EU.

KEY WORDS

Energy, Climate change, Geopolitics, EU, Russia, United States, Mercosur.

1. Introducción

El concepto de dominio o dominancia (*dominance*) fue introducido en la discusión económica y diligentemente aplicado a Estados Unidos por el economista François Perroux (1948: 248): un sujeto económico domina a otro cuando ejerce una influencia sobre él sin que este la tenga sobre aquel, o al menos no de manera simétrica. La obsesión del presidente Trump con el dominio energético valida el aserto de Keynes según el cual hasta el más pragmático de los empresarios es víctima de algún economista muerto, francés para más señas. Kindleberger (1981) consideraba que la fase de dominio económico estadounidense terminó en la década de 1960 para ser sustituida por otra de liderazgo, en

la que la explotación deja paso a la provisión de bienes públicos globales. El liderazgo consiste en *inducir a otros a seguir un curso de acción determinado que podría no ser de interés a corto plazo para el liderado* (ibíd.: 243) y genera un excedente para el líder (*leadership surplus*), pero también para la comunidad internacional en forma de bienes públicos globales. La preocupación de Kindleberger era que la ausencia de liderazgo estadounidense dejase un vacío de gobernanza que ningún otro actor pudiera suplir y retrotrajese la economía mundial a una fase de dominio y explotación.

Transcurrido el primer cuarto del siglo XXI, parece que los economistas tenemos que volver a lidiar con conceptos más propios del final de la segunda guerra

mundial y la guerra fría. Además de la amenaza rusa, la nueva Administración Trump ha abierto un paisaje geopolítico inédito con su doble estrategia de dominio económico, empezando por el energético; y de abandono del liderazgo del orden multilateral, empezando por el climático. Sus primeras decisiones sobre la guerra de agresión rusa en Ucrania han desconcertado a las capitales europeas, que han visto cómo comenzaba a negociar con Rusia sin contar con Ucrania ni Europa, para posteriormente humillar al presidente Zelenski y cortar la ayuda militar y de inteligencia. Ha impuesto a la UE nuevos aranceles, ha amenazado al tiempo con abandonar la OTAN y con no proteger a los miembros que no suban su aportación al 5% del PIB, además de exigir que le vendan Groenlandia. Ha puesto en marcha el abandono del Acuerdo de París (por segunda vez) y ha cargado contra las renovables y las regulaciones ambientales europeas, estrechando las vías para la cooperación en transición y cambio climático. Este nuevo escenario de rivalidad con el que era su principal aliado repercute sobre un trasfondo geopolítico ya muy adverso para la UE, pero también supone un estímulo a la descarbonización para aumentar su autonomía estratégica.

Europa conoce bien las consecuencias económicas de su dependencia de los hidrocarburos tras sufrir dos crisis del petróleo y la reciente crisis del gas ruso. Aunque esta sigue lastrando su economía, la UE ha reaccionado librándose con bastante éxito de la posición dominante de Rusia en sus mercados de gas natural. Los acuerdos entre Rusia y Estados Unidos sobre Ucrania plantean grandes incertidumbres, por lo que Europa debe prepararse diversificando y descarbonizando su patrón de interdependencia energética. Europa también es consciente de la amenaza del cambio climático para su economía y la seguridad de sus ciudadanos y ecosistemas, convirtiendo la transición y la lucha contra el cambio climático en seña de identidad y vector de cooperación internacional y proyección de poder blando. La UE incorpora criterios de sostenibilidad ambiental en sus acuerdos internacionales, apoya la descarbonización global y lidera las negociaciones climáticas. Además, cuenta con medidas de impacto global, desde el mecanismo de ajuste de carbono en frontera (CBAM) a los de prevención de la deforestación (EUDR) y las emisiones de metano importadas, por citar algunas. No obstante, el nuevo ciclo institucional ha comenzado con

iniciativas de simplificación regulatoria susceptibles de reducir la ambición climática de la UE, enviando señales cambiantes al mercado. A ello se añade un aumento limitado pero significativo de posiciones negacionistas entre la ciudadanía.

La tarea para Europa es ingente en todos los planos, pero resulta especialmente compleja para la geopolítica de la energía y el cambio climático. Para acotar un tema inagotable, el artículo se centra primero en los retos geopolíticos europeos frente a Rusia y Estados Unidos, concretamente en los desarrollos recientes del desacoplamiento europeo del gas ruso y las tensiones energéticas y climáticas con la Administración Trump. A continuación, se explora el reciente acuerdo (todavía por ratificar) Mercosur-UE como modelo alternativo de descarbonización abierta. Hay otros actores geopolíticos globales y regionales clave, desde China a la India pasando por el norte de África y el golfo Pérsico, y aliados europeos como Australia, Canadá, Corea del Sur, Chile, México o Japón, entre otros. China es el más relevante por su estrategia de concentrar recursos y capacidades industriales en las tecnologías necesarias para la transición, pero no se aborda contra el dominio aquí al tratarse de una rivalidad en tecnologías de descarbonización y no en recursos fósiles.

El artículo concluye argumentando que la mejor opción para la UE y sus Estados miembros, España en particular, consiste en preservar el orden multilateral y evitar la coerción energética manteniendo el rumbo fijado de liderar la transición y la lucha contra el cambio climático. Liderazgo climático y en descarbonización europea frente al dominio fósil y la sumisión del clima de la Rusia de Putin y la Administración Trump. No es un reto sencillo y puede implicar reajustes y mayor flexibilidad en la senda de transición energética europea. Pero un momento geopolítico marcado por el declive del orden multilateral y la rivalidad entre superpotencias iliberales exige una respuesta europea acorde a sus recursos y capacidades. La descarbonización favorece la autonomía estratégica europea, su seguridad energética y su competitividad. Es también la única forma de mantener el impulso en la lucha contra el cambio climático, una prioridad estratégica para la seguridad económica y humana de la UE y para países tan afectados como España.

2. La Rusia de Putin, un dominador fósil y revisionista (1)

El choque de oferta causado por la interrupción de los suministros rusos de gas ha tenido varias fases. Se inició en 2021, antes del comienzo de la invasión de Ucrania, cuando Gazprom no rellenó sus almacenamientos en la UE para dejar a esta inerte el invierno siguiente cuando finalmente desató la guerra. Ese invierno los flujos bajaron sustancialmente y Europa se encontró en situación de gran vulnerabilidad. Entre reducciones de flujo rusas, sabotajes y sanciones, los gasoductos rusos que exportaban gas a Europa han ido desde entonces cerrando uno tras otro. El desarrollo de la crisis es conocido, por lo que es preferible centrarse en los últimos acontecimientos y las perspectivas de futuro. Estas son en gran medida imprevisibles al estar sometidas a los vaivenes de las negociaciones entre Rusia y Estados Unidos sobre la guerra de Ucrania, pero también entre Estados miembros de la UE, por lo que solo pueden proponerse conjeturas y escenarios.

El 1 de enero de 2025 Rusia dejó de exportar gas a Europa por Ucrania tras no renovarse el contrato de tránsito por sus gasoductos. Rusia perdía 6.500 millones de dólares anuales, mientras que Ucrania renunciaba a una tarifa de tránsito que en 2023 le reportó unos 800 millones de dólares, el 0,5% de su PIB. Por primera vez en más de sesenta años el corredor ucraniano dejó de estar operativo, tensionando los mercados de gas europeos. El último trimestre de 2024 los futuros del gas para febrero del TTF, mercado de referencia en Europa, subieron casi un 30%. El desacoplamiento acelerado del gas ruso abarca retos técnicos internos, como el del almacenamiento; y geopolíticos, como la política de sanciones y la diversificación de suministros, incluyendo hacia Estados Unidos.

El sistema de gasoductos ucraniano conecta Rusia con Eslovaquia, Hungría, Moldavia, Polonia y Rumanía. Tras cesar los flujos hacia Polonia y Rumanía, Eslovaquia se había convertido en el principal punto de entrada de gas ruso por gasoducto a la UE; también en su principal mercado comunitario tras cancelar Austria su contrato con Gazprom a finales de 2024. Ese año, Gazprom exportó por Ucrania unos 16 bcm (miles de millones de metros cúbicos) de gas a la UE, un 5% de sus

importaciones totales, que deberán reemplazarse por suministros alternativos. El cierre del corredor ucraniano acelera el desacoplamiento energético europeo de Rusia tras la prohibición de importar petróleo y carbón y el cierre de los gasoductos Yamal y Nord Stream I y II. El único gasoducto activo ruso hacia la UE es el Turkstream, que discurre por el mar Negro y Turquía hasta Bulgaria, Serbia y Hungría, que importaron en 2024 otros 16 bcm. A estos se añaden unos 20 bcm importados de gas natural licuado (GNL) ruso. El plan REPowerEU contempla, de manera no vinculante, el cese de todos estos flujos en 2027.

Los gasoductos constituyen una fuente de suministro continuo basada en contratos a largo plazo que dan flexibilidad al sistema y reducen las necesidades de almacenamiento, por lo que su sucesivo cierre ha reducido la flexibilidad del mercado europeo. Para compensarlo, las medidas de flexibilidad alternativas jugarán un papel cada vez más importante. Además, como alerta la Agencia Internacional de la Energía, el cambio climático aumenta la variabilidad del clima y obliga a reforzar la flexibilidad del sistema energético. Suelen distinguirse tres tipos de flexibilidad en los mercados de gas: de suministro, intermedia (*midstream*) y de demanda. La flexibilidad de suministro determina si este puede aumentarse según la capacidad de producción (*upstream*) y de transporte, considerando la capacidad de los gasoductos de exportación y las plantas de licuefacción de GNL. Ambos suelen funcionar cerca de su capacidad nominal y apenas cuentan con capacidad ociosa; por ejemplo, en 2023 la tasa de utilización promedio de las plantas de exportación de GNL fue casi del 90%. La flexibilidad de demanda busca reducirla con mecanismos de mercado, regulatorios y campañas de sensibilización. Los mecanismos de flexibilidad *midstream* persiguen la asignación eficiente del gas natural y el GNL entre los participantes del mercado; por ejemplo, mediante contratos de GNL sin cláusula de destino y manteniendo almacenamientos.

La evolución reciente del mercado europeo del gas muestra la creciente relevancia de la flexibilidad *midstream*. Su papel en la generación eléctrica extiende esa importancia a la flexibilidad del sistema eléctrico, dadas las carencias en almacenamiento de electricidad. El invierno de 2024/2025 ofrece un ejemplo reciente.

Se combinaron en Europa menores aportaciones de energía eólica y solar con temperaturas más bajas de lo habitual. El gas almacenado pasó de superar el 90% de la capacidad de almacenamiento el 1 de noviembre, como estipula la normativa comunitaria, a niveles muy inferiores a los de los dos últimos inviernos (más suaves), provocando nuevas tensiones de precios. Los futuros del TTF para el verano se situaron por encima de los del siguiente invierno, desincentivando el almacenamiento y obligando a la Comisión a elevar sus requerimientos para febrero de 2025 del 45 al 50% de la capacidad de almacenamiento y a extender las obligaciones un año más. Esto desató malestar entre varios Estados miembros, especialmente Alemania (pero también de Francia, Italia, España y otros), que consideran que estas obligaciones contribuyen a las subidas de precios.

La flexibilidad de suministro requiere compensar a corto plazo el gas perdido tras el fin del tránsito ucraniano con nuevos suministradores, pero también a medio plazo con gases y electricidad renovables. A corto plazo, hay tres alternativas para reemplazarlo (Keliauskaitė y Zachmann, 2024): sustituirlo por importaciones de GNL, básicamente estadounidense, hacerlo por gas azerí o negociar un nuevo acuerdo de tránsito por Ucrania. La solución azerí tiene limitaciones, pues Azerbaiyán no cuenta con capacidad de producción ni de transporte por gasoducto para reemplazar al corredor ucraniano, mientras que un *swap* parece poco probable. Pese a las presiones de Eslovaquia, el Estado miembro más afectado y cercano al Kremlin, la renovación del tránsito también resulta complicada. La decisión última es ucraniana, pero la preocupación europea por la seguridad energética y la autonomía estratégica tras la pasada crisis no debería permitir una renovación como si nada hubiera pasado (Yafimava, 2024). A este respecto, la mayor incertidumbre reside en si las promesas de Trump de alcanzar un acuerdo para acabar con la guerra se cumplen y en qué términos para el gas ruso.

La Rusia de Putin no es solo una potencia revisionista del orden liberal, sino también del cambio climático. Aunque participa en las negociaciones climáticas y contribuyó decisivamente a que el Protocolo de Kioto entrara en vigor, siempre ha evitado compromisos significativos para reducir las emisiones. Rusia, junto con Arabia Saudí y Kuwait, han tratado de limitar el

impacto de los informes del Grupo Intergubernamental de expertos sobre el Cambio Climático (IPCC por sus siglas en inglés) en las negociaciones internacionales. El Ministerio de Asuntos Exteriores ruso ha acusado al IPCC de forzar un consenso sobre el cambio climático de manera agresiva y contraria a los intereses de Rusia (Dobridova, 2021). En su NDC de 2020, actualizó su objetivo para 2030 a una reducción de emisiones del 30% por debajo de los niveles de 1990. En 2019 sus emisiones ya eran un 28% menores que en 1990, año de referencia previo a la gran crisis económica postsoviética, por lo que en la práctica apenas requiere reducciones reales (Zagoriuchk, 2022). También se comprometió a alcanzar la neutralidad climática para 2060, pero sin dar detalles sobre su implementación. Las élites de Rusia ven la política climática internacional como un proyecto hegemónico de Occidente que amenaza su soberanía. La invasión de Ucrania ha aumentado la presión sobre activistas y organizaciones medioambientales, muchas de ellas incluidas en la lista de *agentes extranjeros*, y *Greenpeace* y *World Wildlife Fund* (WWF) han tenido que cerrar sus operaciones en el país (Javeline y cols., 2024). Hay evidencias de que Rusia ha recurrido a la desinformación sobre cambio climático con campañas orquestadas en redes sociales y medios de comunicación oficiales y afines (Ellison y Hugh, 2024).

3. Estados Unidos: de aliado a rival estratégico (2)

La necesidad de nuevos suministros para sustituir las importaciones de gas ruso obligó a Europa a volcarse hacia el GNL estadounidense. La relación transatlántica funcionó y los cargamentos de GNL permitieron salvar la difícil situación de los mercados europeos durante el invierno de 2022, incluyendo desviaciones desde otros destinos. Varios países europeos construyeron terminales de regasificación e instalaron otras flotantes y empezaron a recibir volúmenes crecientes de GNL estadounidense. Alemania, uno de los países que ha pagado un mayor coste económico por su excesiva dependencia del gas ruso, recibe ya casi todas sus importaciones de GNL de Estados Unidos. Junto con la coordinación en la imposición de sanciones energéticas a Rusia, esta nueva interdependencia energética reforzó la relación

transatlántica y la seguridad energética europea al liberarla del dominio energético ruso y quebrar la estrategia del presidente Putin (Steinberg y cols., 2025).

Aunque el ritmo de sustitución del gas ruso pueda parecer lento (la propia Ucrania ha mantenido su tránsito durante tres años de guerra), los datos son rotundos. Las importaciones de gas ruso pasaron de representar alrededor del 45% de las importaciones europeas totales en el primer trimestre de 2021 a menos del 20% en el último trimestre de 2024. El posterior cierre del tránsito por Ucrania ha reducido ese porcentaje por debajo del 15%, gran parte de GNL candidato a ser incluido en próximas rondas de sanciones europeas. En el mismo período, las importaciones europeas de gas estadounidense han pasado del 4% a casi el 17% del total, aunque en trimestres de inviernos anteriores se situaron por encima del 20%. El cierre del tránsito por Ucrania y la caída de los niveles de almacenamiento dispararon las importaciones europeas de GNL estadounidense casi a volúmenes récord en enero de 2025, cuando representaron casi el 60% de las importaciones de GNL de la UE, por encima de los porcentajes del 40-50% registrados desde el comienzo de la crisis europea del gas.

Así, la UE ha pasado de una posición dominante de Rusia del 45% de su mercado de gas a otra inferior del 20% por parte de Estados Unidos. Pero ese 20% de GNL estadounidense es más costoso que el gas ruso por la licuefacción y distancia recorrida, y tiende a marcar precios en los mercados marginalistas del gas y la electricidad europeos. A la influencia en precios se suman las presiones que el sector estadounidense lleva años ejerciendo sobre Europa para que firme contratos a largo plazo que financien su capacidad de GNL, a los que la UE venía resistiéndose con el doble argumento de que son incompatibles con sus objetivos de descarbonización y su política de competencia. Esas presiones se extendieron a la regulación europea sobre emisiones de metano, que afectará a las importaciones de GNL de la UE desde 2027.

Entonces llegó Trump y alteró radicalmente el paisaje geopolítico global y europeo, incluyendo en energía y clima. El dominio energético y la subordinación del clima fueron dos de los ejes de su primera presidencia y de su segunda campaña, pero las primeras

órdenes ejecutivos firmadas superaron las expectativas. La divergencia con la administración precedente y las políticas europeas difícilmente puede ser mayor; la afección de los intereses económicos europeos, tampoco. Las primeras decisiones presidenciales incluyeron salir del Acuerdo de París, expandir la perforación y la minería en tierras federales y flexibilizar las regulaciones sobre contaminación. La retirada del Acuerdo de París supone un mayor aislamiento de la UE en su liderazgo climático que obliga a buscar nuevas alianzas. La salida de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático parece más difícil, aunque hay debate entre juristas. El equipo negociador de Washington seguirá asistiendo a las negociaciones mientras lo segundo no ocurra, como pasó en el primer mandato de Trump. También se mantendrá el incumplimiento estadounidense de sus contribuciones a la financiación climática internacional. El impacto del anuncio de un nuevo abandono del Acuerdo de París y su *default* en la financiación climática comprometida afectará previsible y negativamente la ambición de los nuevos compromisos climáticos (más conocidos por sus siglas en inglés, NDC) previos a la COP30, especialmente para los países en desarrollo, aunque no se espera que suponga un cambio en los de la UE y China. De hecho, ocupando el vacío estadounidense, China podría aumentar su peso en la gobernanza climática global y presentar una NDC más ambiciosa. Ello podría suponer adelantar tanto la fecha en la que alcance el máximo en sus emisiones de CO₂ como la de su neutralidad en carbono, en línea con los objetivos de su futuro 15º Plan Quinquenal 2026-2030.

La Administración Trump ha prometido acabar con el apoyo a todas las tecnologías energéticas descarbonizadas, salvo la nuclear. Ese rechazo no se limita a las renovables, que califica de estafa verde, sino también a la captura y secuestro de carbono y el *blending* del hidrógeno, que considera tecnologías no probadas. El foco de sus críticas ha sido la eólica (en particular la *offshore*) y ha prometido retirarle los *subsidios* (los créditos fiscales de la IRA), pero también considera la solar demasiado cara pese a la evidencia en contra; ambas le parecen insuficientes para soportar el sistema eléctrico estadounidense por su intermitencia y *baja generación de electricidad* en comparación con las tecnologías fósiles y nucleares. Se esperaba que el IRA

limitara a la Administración Trump, pues algo más de la mitad de sus fondos se han destinado a estados republicanos, pero con sendas mayorías en la Cámara de Representantes y el Senado, las primeras decisiones fueron firmes al respecto.

Es previsible que el despliegue de las tecnologías renovables más maduras se mantenga impulsado por la lógica del mercado, pero la volatilidad de las políticas renovables desalentará el desarrollo de tecnologías incipientes, particularmente en sectores que dependan de subsidios federales. Un mayor freno a la penetración de las renovables podría ser la paralización de las inversiones en redes eléctricas para acomodar nueva generación eólica y solar. La Administración Biden aprobó la Orden 1920, el mayor esfuerzo federal reciente para favorecer el desarrollo de redes regionales y paliar la escasa capacidad de transmisión de larga distancia entre estados, que ha ocasionado varias emergencias eléctricas en Texas y otros estados del este. Los republicanos se han opuesto para dedicar esas inversiones a gasoductos y oleoductos. La nueva administración también ha revocado el mandato de la Federal Energy Regulatory Commission (FERC) para apoyar la transición energética.

Dado que no parece posible la cooperación con la Administración Trump en renovables ni descarbonización, la cooperación energética con la UE parece limitarse a aumentar las importaciones europeas de GNL estadounidense, asunto sobre el que Trump lleva tiempo insistiendo para reducir el superávit comercial europeo con Estados Unidos. La realidad es que Europa importa en los últimos años más gas estadounidense que nunca y que probablemente ese patrón se mantendrá a corto y medio plazo, especialmente si finalmente hay sanciones europeas al gas ruso. Las sanciones europeas deberían aplicarse independientemente de que beneficien a las exportaciones de GNL de Estados Unidos o interfieran en sus negociaciones con Rusia sobre Ucrania.

Las importaciones europeas de gas representaron en 2024 entre el 5,4 y el 8% del déficit comercial estadounidense con la UE, según los respectivos criterios sobre los precios del gas importado que se empleen (Corbeau, 2025). No hay demanda de gas en la UE ni capacidad de producción y exportación en Estados Unidos para cerrar ese déficit, solo para reducirlo. Desde una perspectiva de

autonomía estratégica europea, mantener un 20-25% del suministro procedente de Estados Unidos parece razonable, aunque ello suponga más de la mitad del suministro de GNL, pero aumentarlo mucho más allá y a muy largo plazo podría resultar problemático. Por razones económicas, pues se espera que en los próximos años se añadan nuevas capacidades y se diversifique y relaje el mercado de GNL. Por política climática, dado que la demanda de gas europea irá cayendo conforme avance la electrificación y la penetración renovable. Y por seguridad y diversificación del suministro, pues no pueden desplazarse los contratos existentes a largo plazo con Argelia, Azerbaiyán y Noruega, que representan el grueso de las importaciones de gas europeas y otorgan la flexibilidad y ventajas de coste propias de los gasoductos. Tampoco deben dañarse las perspectivas de diversificación con otros suministradores de GNL, actuales o potenciales.

Tras su toma de posesión, Trump eliminó la moratoria de la Administración Biden a nuevas exportaciones de GNL, acompañando sus exigencias de más importaciones europeas con el compromiso de garantizar el suministro de GNL a Europa. No está claro qué tipos de garantía de suministro adicionales puede ofrecer. El comercio bilateral de GNL tiene lugar entre empresas privadas europeas y estadounidenses en un mercado flexible, transparente y donde, a diferencia de Rusia, la influencia gubernamental es muy limitada. Esas empresas estadounidenses están entre los mayores contribuyentes a la campaña republicana y esperan disfrutar de una posición ventajosa, si no dominante, en los mercados europeos. Pero nada está escrito sobre esta desconcertante administración, que no ha dudado en sorprender a su propio sector energético con aranceles de ida y vuelta a las importaciones de petróleo canadiense y mexicano, así como a las de acero y aluminio necesarias en la industria del gas y el petróleo, además de tener que afrontar nuevos aranceles chinos a las exportaciones de GNL y petróleo estadounidenses por la guerra comercial.

La compañía europea Total ha propuesto sellar un acuerdo de libre comercio de gas con Estados Unidos para garantizar el suministro de gas en Europa. Pero la fiabilidad de la actual administración para ofrecer tales garantías parece escasa: si es capaz de desconcertar a

su propio sector, qué no hará con sus socios internacionales. México y Canadá ya saben de esa fiabilidad tras el baile arancelario a que han sido sometidas sus exportaciones energéticas. Zelenski ha visto cómo su cándida propuesta inicial de pacto mineral se volvía contra Ucrania por el planteamiento mercantilista y extractivista del presidente Trump. Quizás sea un aprendizaje en dominio energético comparado con Putin, pero parece determinado a *make America energy dominant*, como reza la orden ejecutiva que instaura su Consejo Nacional de Dominio Energético, el nuevo órgano encargado de coordinar la política energética y ambiental estadounidense.

Al igual que durante la primera presidencia de Trump, la Comisión Europea ha intentado poner en valor sus importaciones de GNL. La presidenta Von der Leyen avanzó rápidamente la disposición europea a comprar volúmenes adicionales. La Comisión acaba de plantear la posibilidad de que empresas europeas financien inversiones de GNL en terceros países, incluyendo Estados Unidos, algo impensable hasta ahora y que ha levantado gran oposición. Algunos representantes sectoriales europeos abogan por una relajación preventiva de normativas como el CBAM, el ETS2 o la referida a las emisiones importadas de metano. Es probable que nada de esto baste para apaciguar al presidente Trump, que descuenta toda concesión previa a una negociación, ni satisfaga sus aspiraciones de dominio energético. Esperemos que a nadie en Europa se le ocurra proponerle un Gas Deal, so pena de tener que negociarlo con él y su vicepresidente en directo ante las cámaras del despacho oval. Trump podría plantear aumentos de las importaciones europeas de GNL desproporcionados e incompatibles con una mínima diversificación y exigencias colaterales imprevisibles: la eliminación de las medidas ambientales europeas, una participación en los recursos minerales de Groenlandia o cualquier otro disparate que fuerce los términos de la negociación.

4. El acuerdo Mercosur-UE como modelo alternativo de descarbonización abierta

Frente a los planteamientos de dominio energético planteados por Rusia y la actual administración estadounidense, Europa necesita diversificar y potenciar

sus alianzas energéticas y climáticas. Como se avanzaba en la introducción, hay muchos actores con los que avanzar en cooperación energética y climática. Para España se ha destacado la importancia del norte de África y América Latina como actores en la emergente geopolítica de las renovables (Escribano y cols., 2025). No obstante, para la UE tal vez el mayor margen de alineamiento para las políticas energéticas y climáticas se produzca con América Latina (Averchenkova y cols., 2025), incluyendo elementos como la transición justa (Lara-Miranda y Lázaro-Touza, 2023). La modernización de los acuerdos de la UE con Chile y México incluyen plenamente la dimensión energética y climática, pero el acuerdo que más expectativas ha levantado es el cerrado con Mercosur en 2024 y que espera su ratificación y aplicación.

El acuerdo entre Mercosur y la UE ofrece un modelo de descarbonización abierta con grandes oportunidades para la cooperación energética y climática (Escribano, 2025b). El potencial energético incluye la apertura de mercados como las materias primas necesarias para la transición y los biocombustibles, pero también una mayor integración biorregional de las cadenas de valor industriales descarbonizadas y de las energías renovables. El acuerdo incorpora estrictos criterios de sostenibilidad socioambiental y considera el respeto al Acuerdo de París un elemento esencial del mismo. Al tiempo, los países de Mercosur consiguen un mecanismo de reequilibrio que les proteja de medidas como el CBAM de la UE. Además, la UE apoyará las transiciones verde y digital de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay con 1.800 millones de euros de la iniciativa Global Gateway. En conjunto, el acuerdo busca proporcionar un modelo de descarbonización competitiva abierta que tiende a equilibrar los valores e intereses climáticos, energéticos e industriales de las partes.

Empezando por las materias primas, los países de Mercosur cuentan con recursos importantes de minerales de transición. Brasil y Argentina son ya suministradores clave para la UE de litio, cobre, platino, níquel, manganeso y otros materiales, y pueden ayudar a la diversificación de muchas de las importaciones chinas y rusas de que depende la UE (Guinea y Sharma, 2023). El acuerdo con Mercosur ayudará a asegurar un flujo *eficiente, seguro y sostenible* de minerales de transición

al reducir o eliminar impuestos, restricciones y monopolios de exportación (Jütten, 2024). En concreto, no habría impuestos a las exportaciones brasileñas a la UE de níquel, cobre, aluminio, acero, germanio o galio. Si Brasil decidiera imponerlos, las exportaciones a la UE deberían beneficiarse de una preferencia arancelaria mínima del 50%. Argentina tampoco aplicará impuestos a la exportación de sus materias primas a cambio de recibir derechos de exportación para algunos productos agrícolas. Respecto a los biocombustibles, las cuotas y aranceles acordadas harían los impactos de su acceso al mercado europeo limitados y graduales.

Siendo la liberalización de las exportaciones primarias del Mercosur significativa, la mayor oportunidad estratégica del acuerdo en clave energética es facilitar la integración productiva de los sectores industriales asociados a la transición (Escribano y cols., 2023). Uruguay y Paraguay tienen matrices eléctricas totalmente verdes, mientras que más del 80% de la brasileña está descarbonizada; Argentina está más retrasada, con un tercio de su generación eléctrica descarbonizada, pero tiene gran potencial eólico y solar. Las mayores oportunidades estratégicas energéticas biorregionales residen en aprovechar esas ventajas comparativas para mejorar la competitividad de las industrias descarbonizadas del Mercosur y la UE. Buena parte del despliegue renovable en el Mercosur lo han realizado empresas europeas, contribuyendo a desarrollar la industria renovable local.

El acuerdo garantiza preferencias arancelarias para las tecnologías renovables que impulsarán su penetración, especialmente dado el elevado nivel actual de los aranceles de Mercosur a equipamientos (20%) y bienes intermedios (18%) y el lento proceso de desarme arancelario alcanzado. Por ejemplo, en automoción sostenible el acuerdo plantea reducciones más rápidas por parte de Mercosur a sus elevados aranceles sobre automóviles (35%) para los vehículos eléctricos e híbridos, con una reducción inmediata del arancel al 25% a su entrada en vigor. Simplificará también los procesos de importación y exportación, atrayendo nuevas inversiones europeas hacia el sector energético y la modernización del industrial. Todas estas medidas liberalizadoras deberían ayudar al despliegue renovable y a la mitigación del cambio climático, pero también a construir cadenas de valor más seguras, competitivas y sostenibles.

Estos patrones de integración productiva son más prometedores que la exportación de materias primas críticas o unas inciertas exportaciones de hidrógeno verde a la UE. Siguiendo con este ejemplo, aunque las exportaciones de amoníaco verde (producido con hidrógeno renovable) sean más realistas, parece preferible emplearlo en la descarbonización de los fertilizantes del propio Mercosur. Sus miembros son potencias agrícolas afectadas por la crisis de los fertilizantes ocasionada por la guerra de Ucrania que quieren desarrollar su propia industria para ganar autonomía estratégica y seguridad alimentaria. Se propiciaría así una integración económica e industrial más simétrica en términos de valor añadido y mejor conectada sectorialmente con las necesidades de desarrollo económico, social y humano de los países del Mercosur. La misma argumentación puede aplicarse a la descarbonización de la minería y su procesado, a la del transporte (incluyendo el marítimo y aéreo), a la sustitución del hidrógeno con emisiones por hidrógeno verde en los sectores del refino y el acero, o a la cadena de valor del coche eléctrico.

El acuerdo incorpora elevados criterios de sostenibilidad, con capítulos y anexos sobre comercio y desarrollo sostenible y de respeto al Acuerdo de París. Uno de los nuevos textos se titula *el Acuerdo de París como elemento esencial*, y no por casualidad, pues puede suspenderse el acuerdo comercial, parcial o totalmente, si una de las partes determina que la otra ha violado obligaciones esenciales. Esto podría desincentivar la salida de Argentina del acuerdo tras retirar a su equipo negociador de la COP29. Por parte de Mercosur había dos preocupaciones previas: la aplicación del CBAM y las normas europeas contra la deforestación importada (EUDR), que permite restringir las importaciones de productos cultivados en tierras deforestadas. Ambas forman parte de lo que sus críticos califican de nuevo proteccionismo verde. Precisamente otra de las novedades es un *mecanismo de reequilibrio* que permite una compensación si una de las partes determina que nuevas medidas anulan o perjudican los beneficios del acuerdo, aunque no queda claro cómo podría usarse este mecanismo frente al CBAM o el EUDR.

Desde la perspectiva energética y climática, el nuevo acuerdo resulta bastante equilibrado y completo, satisfaciendo las necesidades estratégicas mínimas de las partes

en casi todos los temas clave. La UE mejora su acceso a los minerales de transición y el Mercosur gradualmente el suyo a los mercados agrícolas y de biocombustibles europeos. Mercosur consigue un mecanismo de reequilibrio para prevenir o paliar el impacto del CBAM y el EUDR, y la UE introduce el Acuerdo de París como elemento esencial. Desde la perspectiva de la acción exterior europea, favorece un nuevo patrón de interdependencia comercial y energética biorregional que incorpora criterios de sostenibilidad socioambiental y de lucha contra el cambio climático. En base a estos valores, Mercosur y la UE disfrutan de claras complementariedades para ganar en competitividad compartida mediante la integración industrial de sus cadenas de valor descarbonizadas. Si el acuerdo fuera ratificado, podría suponer además un modelo de competitividad abierta y sostenible para otros socios comerciales.

5. Opciones para Europa

La UE debe prepararse para afrontar sin concesiones previas el riesgo de abuso de posición dominante de sus rivales geopolíticos sin repetir los errores cometidos con Rusia. Retrasar las sanciones al gas ruso, por no hablar de restablecer las importaciones, no es una opción para Europa. Sus Estados miembros conocen el enorme coste económico de depender en exceso del supuestamente barato gas ruso y no considerar sus riesgos geopolíticos; resultaría impensable insistir en un error que ha causado la mayor crisis energética europea reciente y sumido a una economía central de la UE como Alemania en recesión técnica durante los últimos tres años. La UE debe contribuir a reducir los ingresos que Rusia sigue recibiendo por sus exportaciones de hidrocarburos manteniendo las sanciones que ya aplica y extendiéndolas al gas. La reducción de flexibilidad que implica para los mercados energéticos europeos debe compensarse con una política consistente sobre almacenamiento de gas y aprovisionamiento de GNL, pero también fomentando la flexibilidad en el sector eléctrico: más interconexiones, redes, capacidad de almacenamiento y políticas de gestión de demanda.

La UE tampoco debería plegarse a exigencias desproporcionadas por parte de la nueva Administración Trump. Seguirá necesitando GNL estadounidense y

aumentarán sus importaciones, con o sin Trump, pero no de manera indefinida ni tanto como para compensar el superávit comercial con Estados Unidos. A diferencia de lo que ocurre con Rusia, el comercio transatlántico de GNL carece de directrices políticas y se basa en fundamentales del mercado y contratos entre empresas privadas. No obstante, hay señales de que el aumento de las exportaciones de GNL hacia Europa puede estar tensionando los precios estadounidenses, por lo que una dependencia muy por encima de la actual con Estados Unidos (alrededor del 20% de las importaciones totales de gas y un 60% de las de GNL) supondría una severa erosión de la autonomía estratégica europea. Por otro lado, competir con la Administración Trump en una carrera por la desregulación ambiental no va a mejorar significativamente la competitividad de la economía europea frente a Estados Unidos, que probablemente se verá más afectada por la guerra arancelaria en ciernes.

Frente a los dominadores energéticos fósiles, una dieta baja en carbono parece lo más saludable para Europa. La única vía europea para ganar competitividad no es un dominio energético que la carencia de recursos impide, sino un despliegue acelerado de las renovables y de la descarbonización (Escribano y Lázaro-Touza, 2024; Tagliapietra y Trasi, 2024; Van de Graaf y cols., 2024). Y ello debe reflejarse en la acción exterior. El reciente acuerdo con Mercosur, caso de ser ratificado, mostraría una senda diferente de cooperación energética y climática que podría plantearse como modelo para otras alianzas. La rivalidad geopolítica y geoeconómica con las grandes potencias iliberales aconseja diversificar las relaciones energéticas. El acuerdo con Mercosur ofrece oportunidades para aprovechar las complementariedades biorregionales en despliegue de renovables, descarbonización industrial y minerales de transición, entre otras. Además, incluye consideraciones ambientales y climáticas, aunque matizadas por *mecanismos de reequilibrio* para evitar acusaciones de proteccionismo verde.

La UE tendrá que adaptar su acción exterior al nuevo contexto, acelerando su desconexión energética de Rusia y cooperando con Estados Unidos, pero manteniendo un suministro de gas lo más diversificado posible y manteniendo la senda de descarbonización, en cumplimiento de la Ley Europea del Clima. En los próximos

años, la geopolítica europea de la energía será previsiblemente menos rusa y más estadounidense. Como han recomendado los informes Letta y Draghi, Europa debe intentar hacerla más europea. Además de evitar la explotación por dominio energético, la UE debe mantener el impulso en transición y lucha contra el cambio climático para generar y disfrutar los excedentes de un liderazgo abandonado por Estados Unidos. Finalmente, acerca de la capacidad para invertir simultáneamente en descarbonización y defensa, debe recordarse que la descarbonización contribuye tanto a mejorar la seguridad energética y económica europea como a mitigar los riesgos del cambio climático (Escribano y cols., 2025). Ambos son aspectos esenciales para Estados miembros como España, con abundantes recursos renovables y capital humano, un dinámico ecosistema empresarial, una posición geográfica estratégica y una acción exterior diferenciada, además de ser uno de los países más vulnerables a los efectos del cambio climático.

NOTAS

- (1) Una revisión de la literatura geopolítica sobre la crisis europea del gas excedería el propósito de este artículo. Para una panorámica de los retos pendientes para la UE véase, por ejemplo, Urbasos (2024) y Escribano y Lázaro-Touza (2024).
- (2) Este epígrafe actualiza Briones y cols. (2024), Briones y cols. (2025) y Escribano (2025a).

BIBLIOGRAFÍA

- Averchenkova, A.; Lázaro Touza, L. y Escribano, G. (2025), «Beyond leading by example. Enhanced EU-LAC climate cooperation: the case of Brazil, Chile and Mexico», *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics* (aceptado el 14 de febrero).
- Briones, A.; Escribano, G.; Lázaro-Touza, L. y Urbasos, I. (2024); «Trump II: dominio energético y subordinación del clima», *Análisis del Real Instituto Elcano*, 27 de noviembre.
- Briones, A.; Escribano, G.; Lázaro-Touza, L.; Tirado, S. y Urbasos, I. (2025), «Energía y Clima». España en el mundo en 2025: perspectivas y desafíos. *Real Instituto Elcano*, enero, cap. 4.
- Corbeau, A.-S. (2025), «Bridging the US-EU Trade Gap with US LNG Is More Complex than It Sounds», Blog Post, Center on Global Energy Policy, 20 de febrero.
- Dobridova, O. (2021), «Russian climate scientists upset by ministry's call for 'alternative' research», *Science Insider. Science*, doi: 10.1126/science.abj9306.
- Ellison, T. y Hugh, B. (2024), «Climate security and misinformation: a baseline», *The Council on Strategic Risks*, 23.
- Escribano, G. (2025a), «Europa contra el dominio energético», *Comentario Elcano*, 5 de marzo.
- Escribano, G. (2025b), «El acuerdo Mercosur-UE como modelo de descarbonización abierta», *Comentario Elcano*, 7 de enero.
- Escribano, G. y Lázaro-Touza, L. (2024), «La diplomacia energética y climática de la nueva Comisión Europea», *Elcano Policy Paper*, 11 de junio.
- Escribano, G.; San Martín González, E. y Paredes Gázquez, J. (2025), *España y la geopolítica de las renovables*, Colegio Libre de Eméritos, Madrid.
- Escribano, G. y Urbasos, I. (2023), «¿Por qué importa América Latina a la UE en energía? Diversificación, compañeros de transición y nuevas cadenas de valor», *Análisis del Real Instituto Elcano*, 21 de marzo.
- Guinea, O. y Sharma, V. (2023), «European Economic Security and Access to Critical Raw Materials: Trade, Diversification, and the Role of Mercosur», *ECIPE Policy Brief* 09/2023.
- Javeline, D.; Orttung, R.; Robertson, G. y cols. (2024), «Russia in a changing climate», *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 15(2), e872.
- Jütten, M. (2024), «EU–Latin America: Enhancing cooperation on critical raw materials», *European Parliamentary Research Service*, diciembre de 2024.
- Keliaskaitė, U. y Zachmann, G. (2024), «The end of Russian gas transit via Ukraine and options for the EU», *Bruegel Analysis*, 17 octubre.
- Kindleberger, C. P. (1981), «Dominance and Leadership in the International Economy: Exploitation, Public Goods, and Free Rides», *International Studies Quarterly*, 25 (2): 242-254.
- Lara-Miranda, I. y Lázaro-Touza, L. (2023), «Transición justa: fortalecimiento de la cooperación entre la UE y América Latina y el Caribe», *Elcano Policy Paper*, 30 de noviembre.
- Perroux, F. (1948), «Esquisse d'une théorie de l'économie dominante», *Economie Appliquée*, 1(2): 243-300.
- Steinberg, F.; Urbasos, I. y Escribano, G. (2025), «Crisis energética europea y reconfiguración de la relación transatlántica», *Revista de Economía Mundial*, 69 (en prensa).
- Tagliapietra, S. y Trasi, C. (2024), «Trump's comeback and its implications for EU climate and energy policy», *Bruegel First Glance*, 7 de noviembre.
- Urbasos, I. (2024), «El futuro del gas ruso en la Unión Europea», *Elcano Policy Paper*, 8 de marzo.
- Van de Graaf, T.; Kribbe, H. y Van Middelaar, L. (2024), «Energy diplomacy. Europe's new strategic mission», *Brussels Institute for Geopolitics*, BIG003, marzo.
- Yafimava, K. (2024), «Transit of Russian gas across Ukraine: Conditions for post-2024 continuation», *OIES Paper*, 196 NG.
- Zagoriuchk, A. (2022), «The Carbon Brief Profile: Russia», *Carbon Brief*, 22/09/2022.

ESCUELA DE ECONOMÍA Y EMPRESA



Colegio de
Economistas
de Madrid

De profesional a
profesional

Auditoría
Concursal
Contabilidad

Empresa
Fiscal
Inteligencia
Artificial

Infórmate



Flora, 1 - 28013 Madrid



Tel: (+34) 91 559 46 02



escuela@cemad.es



www.cemad.es

Síguenos



GEOPOLÍTICA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES: IMPLICACIONES PARA EMPRESAS Y GOBIERNOS

Enrique Fanjul

Técnico comercial y economista del Estado

Socio. Iberglobal

RESUMEN

En los últimos años una serie de disrupciones (la pandemia, las guerras de Ucrania y de Gaza, la rivalidad Estados Unidos-China, las rupturas en el orden internacional que podrían producirse con la nueva presidencia Trump, nuevas normas en cuestiones de sostenibilidad y derechos humanos, etcétera) han supuesto una creciente importancia de la geopolítica y de su impacto en la actividad económica internacional de empresas y gobiernos. Se ha puesto en marcha un extenso proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor. Frente a la anterior preeminencia de los criterios de eficiencia, la resiliencia y la seguridad económica han emergido otros criterios clave en las estrategias internacionales de empresas y gobiernos. Han surgido así nuevos requerimientos para estos, como la necesidad de identificar y mitigar riesgos, así como de contar con sistemas de inteligencia, el retorno del intervencionismo y de las políticas industriales de los gobiernos, o la revisión de las cadenas de suministros y ventas en los mercados internacionales.

PALABRAS CLAVE

Geopolítica, Cadenas globales de valor, Resiliencia, Seguridad económica, Inteligencia para la internacionalización, Política industrial.

ABSTRACT

In recent years, a series of disruptions (the pandemic, the wars in Ukraine and Gaza, the US-China rivalry, the disruptions in the international order that could occur with the new Trump presidency, new norms on sustainability and human rights issues, etc.) have made geopolitics and its impact on the international economic activity of companies and governments increasingly relevant. An extensive process of reconfiguration of global value chains has been set in motion. In contrast to the previous predominance of efficiency criteria, resilience and economic security have emerged as other key criteria in the international strategies of companies and governments. New requirements have thus arisen for them, such as the need to identify and mitigate risks, as well as the need for intelligence systems, the return of interventionism and industrial policies, and the review of supply and sales chains in international markets.

KEY WORDS

Geopolitics, Global value chains, Resilience, Economic security, Intelligence for internationalization, Industrial policy.

1. Introducción. Eficiencia versus resiliencia

Desde fines de la década de 2010 la geopolítica ha cobrado una especial importancia. Ha incidido sobre numerosos aspectos de las relaciones internacionales, y entre ellos se encuentran por supuesto la actividad internacional de las empresas y las políticas de internacionalización de los gobiernos.

Se pueden mencionar a modo de ejemplo varios fenómenos con una dimensión geopolítica que se han desarrollado en estos últimos años y han afectado a las relaciones económicas internacionales. Las guerras comerciales es uno de los más relevantes. La guerra comercial entre China y Estados Unidos se inició

durante el primer mandato del presidente Trump. Y todo indica que puede entrar en una fase de mayor intensidad en su segundo mandato.

Por otra parte, las guerras comerciales emprendidas por Estados Unidos han empezado a afectar a otras zonas del mundo, incluyendo a aliados tradicionales de este país. Trump ha anunciado una imposición generalizada de aranceles, que desencadenará una respuesta de otros países. Las perspectivas de una guerra comercial de Estados Unidos con la Unión Europea han cobrado fuerza.

Todo ello cabe enmarcarlo en una política por parte del presidente Trump que ignora elementos básicos de normas y acuerdos internacionales, como han puesto

de manifiesto sus reclamaciones territoriales sobre Groenlandia y el canal de Panamá, por no hablar de su propósito de incorporar a Canadá a Estados Unidos.

La actitud de las empresas internacionales hacia la inversión en China es otro ejemplo del peso de los nuevos condicionantes geopolíticos. Anteriormente, las empresas internacionales basaban su estrategia en criterios fundamentalmente económicos: menores costes, acceso al mercado chino, etcétera. En los últimos años las empresas han empezado a tomar en consideración otros factores, como las implicaciones de los conflictos comerciales entre China y Estados Unidos y entre China y la Unión Europea, el agravamiento de las tensiones con Taiwán (y el riesgo de un conflicto militar), la involución política que ha experimentado China con Xi Jinping, sus problemas de derechos humanos, las disrupciones en las cadenas de suministro de productos chinos (causadas por fenómenos sanitarios como la pandemia o por disrupciones en el transporte marítimo ocasionadas por conflictos militares, como las que se han producido en el mar Rojo a raíz de la guerra de Gaza).

Se podrían mencionar otros conflictos geopolíticos que tienen un impacto sobre las relaciones económicas internacionales, desde las guerras de Ucrania y Gaza al enfrentamiento entre Israel e Irán.

Todos estos nuevos condicionantes geopolíticos han llevado a que para las empresas el criterio de eficiencia haya dejado de ser el dominante y que hayan incorporado a su estrategia criterios de seguridad o resiliencia.

Se está produciendo así un cambio de paradigma en el orden económico internacional. El anterior orden, especialmente en lo que podríamos denominar el mundo democrático occidental (que se define no por un criterio geográfico sino por un criterio político, ya que al mismo pertenecerían países que no se sitúan en Occidente, como Australia, Japón o Corea del Sur), asume su papel preponderante a principios de los años noventa, tras la caída de la Unión Soviética, y estaba caracterizado por cuatro elementos básicos:

1. La democracia, en el orden político.
2. La economía de mercado, el capitalismo, en el orden económico.

3. La globalización en las relaciones económicas internacionales. Esto significaba el impulso a la liberalización de los intercambios (comerciales, de inversión), así como el impulso a los procesos de integración económica que tenían como objetivo favorecer esos intercambios.

El desarrollo de las cadenas globales de valor es probablemente el hecho más representativo de esta tendencia hacia la globalización, impulsado por esa búsqueda de eficiencia que era el criterio dominante en las empresas, y favorecido por los procesos de liberalización comercial así como por los avances en las comunicaciones y en el transporte.

4. La hegemonía de Estados Unidos, que se convierte tras la desaparición de la Unión Soviética en la potencia hegemónica en el mundo.

Durante varias décadas los anteriores son los principios en los que se basa el orden internacional, que son recogidos en algunos conceptos que se popularizan, como el *fin de la historia* de Fukuyama o el Consenso de Washington del economista John Williamson del *Peterson Institute for International Economics*.

Este paradigma en las relaciones económicas internacionales comienza a erosionarse desde finales de la década de 2010. ¿Cuáles son las causas de esta erosión?

1. Desde la crisis financiera de 2008 el crecimiento del comercio internacional se desaceleró. En las dos décadas anteriores la tasa de crecimiento del comercio internacional había sido aproximadamente el doble que la tasa de crecimiento del PIB global. A partir de 2008 el comercio internacional y el PIB pasaron a crecer aproximadamente al mismo ritmo. Se popularizó un nuevo término, la *desglobalización*, que algunos anunciaron incluso como una gran tendencia futura de la economía internacional.

2. En segundo lugar hay que mencionar el ascenso de China y su conversión en una gran potencia mundial, en diferentes órdenes: económico, político, militar, tecnológico. Junto a este ascenso hay que mencionar la nueva orientación del país tras la llegada al poder de Xi Jinping. En el orden político interno, se rompe la tendencia hacia un mayor grado de liberalización política, hacia un ejercicio más colectivo e institucionalizado del poder, una tendencia que China registraba desde que

Deng Xiaoping se convirtió en el líder supremo del país a fines de los años setenta.

Xi Jinping ha asumido un poder personalista como no existía en China desde la época de Mao Tse-tung, ha reforzado el control del Partido Comunista Chino y aumentado la represión de cualquier tipo de disidencia.

En el orden externo, China ha asumido una política exterior cada vez más asertiva, agresiva en la calificación de muchos analistas, que le lleva a una situación de creciente enfrentamiento con otros países, en primer lugar con Estados Unidos. Pero también con países vecinos del sudeste asiático, debido a sus reivindicaciones territoriales sobre el mar del Sur de China.

3. En tercer lugar, la pandemia, unida a otros accidentes naturales, provoca serias interrupciones en el comercio internacional, afectando gravemente a las cadenas globales de valor.

4. En cuarto lugar se agravan los conflictos político-militares, en diferentes partes del mundo. La guerra de Ucrania, que tiene una incidencia importante sobre la economía, ha sido sin duda el conflicto más relevante. Pero también hay que considerar el impacto de la guerra de Gaza, el enfrentamiento de Israel con Irán y el riesgo de una guerra en Taiwán.

Estos desarrollos tienen dos grandes consecuencias. Por un lado provocan grandes interrupciones en las cadenas de suministro y de ventas. Acostumbradas a trabajar, en base al criterio de eficiencia, con bajos niveles de existencias, muchas empresas sufren las consecuencias de estas interrupciones (paralización de la actividad en fábricas y puertos, alteraciones del transporte marítimo), en especial en aquellos sectores en los que la integración en cadenas de valor es mayor, como el automóvil o la aeronáutica.

Muchas empresas vieron alterados sus ritmos de producción al no recibir en los plazos previstos suministros de bienes intermedios. La consecuencia fue un impacto negativo en el crecimiento del PIB mundial.

Por otro lado, se ha asistido a un resurgimiento de las medidas proteccionistas, de las restricciones a los intercambios económicos. A este respecto han sido determinantes las políticas proteccionistas de Estados Unidos

con el presidente Trump, tanto en su primera presidencia como en la segunda presidencia iniciada en 2025.

Estas medidas proteccionistas se explican en parte por motivos económicos. Trump ha declarado explícitamente su intención de reducir el déficit comercial de Estados Unidos con determinados países, incentivar el retorno a Estados Unidos de empresas de este país que han invertido en el exterior, incentivar las inversiones en Estados Unidos de empresas del resto del mundo.

Pero en buena parte se explican también por motivos que no son estrictamente económicos, sino geopolíticos. Un tema clave es la rivalidad tecnológica entre Estados Unidos y China. Estados Unidos quiere mantener su primacía tecnológica, y ha intentado, mediante restricciones a la exportación a China de productos de alta tecnología, así como mediante limitaciones a la actividad de las empresas chinas en Estados Unidos y en otros países, contener el desarrollo tecnológico de la potencia asiática.

El resultado de estas medidas de contención está por cierto en entredicho, como puso de relieve a principios de 2025 la irrupción en el mundo de la inteligencia artificial de la empresa china DeepSeek, que desarrolló un sistema de inteligencia artificial efectivo y con un coste muy inferior al de los sistemas desarrollados en Estados Unidos.

2. China rompe esquemas

En los años anteriores al comienzo de la segunda presidencia Trump, en el orden económico internacional ya había empezado a configurarse un nuevo paradigma, en sustitución del viejo paradigma que hemos mencionado en el epígrafe anterior.

Este nuevo paradigma tenía algunos elementos principales.

El más relevante era la emergencia de dos grandes bloques, uno democrático-occidental liderado por Estados Unidos, con una participación clave de la Unión Europea y de otros países que comparten los valores de los sistemas democráticos; y un bloque autoritario, liderado por China, con la alianza (la tan mencionada amistad sin límites) de Rusia (que desempeñaría en esta alianza un papel de *junior partner*).

Entre los dos bloques mencionados anteriormente, el democrático-occidental y el autoritario, se movería un grupo heterogéneo de países, que ha sido denominado como el Sur Global. Es un grupo que no actúa de forma homogénea. Sus países van actuando en función de cada tema particular, buscando los resultados que consideren más convenientes para sus intereses.

Durante un largo período de tiempo la tendencia dominante había sido analizar el sistema político chino en base a la teoría según la cual existe una correlación entre desarrollo económico y democratización. Se pronosticaba así que el crecimiento económico terminaría provocando una *convergencia* del sistema político chino con un sistema democrático. China se convertiría en una democracia tal como se entiende en Occidente, con multipartidismo, libertades, elecciones libres, alternancia en el poder. La entrada de China en la Organización Mundial de Comercio en 2001 fue considerada como un hito trascendental en el proceso de homologación de China con el mundo occidental.

Esta teoría se basaba en la idea de que la modernización y el crecimiento traen consigo un aumento de las clases medias y acomodadas, que reclaman una mayor participación en la gestión de los asuntos de la sociedad. Por otro lado, la mayor complejidad de una economía avanzada requiere mecanismos democráticos de participación para mantener su eficiencia.

Esta convergencia no se ha producido. Más bien, en los últimos años se ha registrado una involución en la tendencia hacia una mayor liberalización política que se registraba antes de la llegada al poder de Xi Jinping. Y China ha demostrado por otra parte su capacidad para protagonizar un espectacular desarrollo tecnológico en el marco de un sistema político autoritario.

China ha roto en este sentido algunos esquemas preconcebidos. El crecimiento económico traería consigo la democratización del sistema político. Un sistema democrático, a partir de un cierto nivel de desarrollo, es imprescindible para seguir progresando económicamente. China funcionaba muy bien aplicando y copiando innovaciones, pero no tenía condiciones para ser un líder tecnológico. China ha demostrado en los últimos años la invalidez de estas ideas. DeepSeek ha sido quizás la demostración más espectacular, pero el

liderazgo de China se ha manifestado también en otros campos (vehículos eléctricos y toda su cadena de valor, nuevas energías, etc.).

3. La seguridad económica

La búsqueda de seguridad económica es otro componente fundamental del nuevo orden económico internacional.

La globalización no va a terminar, pero sí va a registrar notables modificaciones en su estructura. En los últimos tiempos se han popularizado, para referirse a estos cambios, nuevos términos y expresiones como el *near-shoring*, el *friendshoring*, el acortamiento de las cadenas de suministro, etc.

El eje central de esta transformación es en última instancia la búsqueda de una mayor seguridad económica, es decir, la protección contra riesgos como interrupciones en las cadenas de suministro, pérdida de control sobre sectores estratégicos de una economía, exportación de bienes que pueden ser utilizados con fines militares, etcétera.

En suma, al buscar la seguridad económica, los países, y las empresas, buscan protegerse contra riesgos que se pueden derivar de actuaciones o fenómenos externos.

La globalización ha sido en las últimas décadas un motor clave del crecimiento de la economía mundial. No se cuestiona, salvo algunas excepciones, el papel positivo que ha desempeñado, aunque haya tenido efectos negativos que no fueron valorados adecuadamente (quizás el ejemplo más destacado es el aumento de las desigualdades, la insuficiente atención que por parte de muchos gobiernos se prestó a sectores particulares de la población, como los trabajadores menos cualificados, que se vieron desplazados por la competencia que vino con la globalización).

¿Cuáles son las principales áreas en las que se centra la búsqueda de seguridad económica? Destacaría las siguientes (sin ánimo de ser exhaustivo, ya que el abanico de riesgos es muy amplio):

1. Control de las inversiones extranjeras. En muchos países se desea evitar que sectores críticos de su economía caigan en manos de empresas que funcionan o

dependen de gobiernos que tienen unos sistemas políticos y de valores distintos.

En la Unión Europea varios países (entre ellos España) han establecido sistemas de control. Y la propia UE estableció en 1919 un *framework for the screening of foreign direct investments*. En el caso de España cabe recordar cómo en los últimos años ha habido un fuerte aumento de las inversiones de empresas estatales chinas en sectores críticos, como puertos y energías renovables, unas inversiones que sin duda justifican un análisis de su impacto sobre la seguridad económica del país.

2. Control de inversiones en el exterior. Diversos países están adoptando medidas para controlar las inversiones que sus empresas realizan en el exterior, con el objetivo de controlar el destino de determinadas tecnologías avanzadas y estratégicas.

3. Medidas contra la coerción económica, es decir, contra el empleo de medidas económicas como forma de presión política. La coerción comprende acciones que afectan al comercio o las inversiones con el fin de presionar a un país o una empresa para que adopte un determinado tipo de acción, o como represalia cuando este país o empresa ha actuado de una manera inaceptable para el que lleva a cabo la coerción (ejemplo muy claro y de hace pocos años: la práctica suspensión del comercio con Lituania por parte de China, violando las normas de la Organización Mundial de Comercio, cuando el país báltico decidió aceptar una forma de representación diplomática de Taiwán que el régimen de Pekín no consideró aceptable).

4. Controles a la exportación de productos que puedan ser susceptibles de doble uso, es decir productos que en principio son de carácter civil pero que podrían ser aplicados con fines militares.

5. Resiliencia de las cadenas de suministro. Los gobiernos, pero de manera particular las empresas, han adoptado una política proactiva para reducir los riesgos en sus cadenas de suministro y de ventas.

6. Ciberseguridad. Los ciberataques se han convertido en los últimos años en una actividad corriente. Sus implicaciones pueden ser lógicamente muy graves, y afectar a esferas muy diversas de la actividad

de un país: desinformación, ataques contra el funcionamiento de infraestructuras críticas y un largo etcétera.

La seguridad económica ya es un concepto estratégico en la economía internacional. Y la tendencia apunta de manera clara a un reforzamiento de su importancia.

Tanto a nivel de países individuales como en foros multilaterales (en el G7, en la Unión Europea) se están instrumentando o planeando medidas para fortalecer la seguridad económica.

En España quizás no se ha prestado hasta ahora la suficiente importancia a este tema. Probablemente son algunas empresas españolas las que han tomado la delantera y han adoptado, o estudian, medidas para reducir los riesgos en su actividad internacional, para proteger su seguridad económica.

Es conveniente que desde la Administración se refuerce la atención a estas cuestiones. Para ello es preciso, en primer y fundamental lugar, tener más o menos claro cuál es el mapa de riesgos al que se puede enfrentar la seguridad económica de España. Es el paso previo para poder diseñar medidas que mitiguen esos riesgos.

4. La geopolítica en la era Trump 2.0

En los momentos en los que se escribe este artículo (abril 2025), el condicionante internacional más determinante de todos está marcado por la incertidumbre con la nueva presidencia Trump, que puede afectar notablemente al paradigma descrito en el apartado 2.

Trump ha demostrado que es impredecible, puede cambiar rápidamente sus planteamientos. Además, ha demostrado que no tiene excesivo respeto por las normas internacionales.

La política de Trump 2.0 se podría sintetizar en los siguientes puntos, que suponen modificar una serie de pilares básicos del orden occidental que había imperado en las últimas décadas.

1. El abandono del multilateralismo como un principio básico del orden internacional, tanto en el campo económico como en el político.

2. La ruptura de la alianza occidental que ha existido desde fines de la segunda guerra mundial. Trump ha iniciado aparentemente un acercamiento a Rusia, aunque es demasiado pronto para valorar cuál puede ser su alcance. El bloque democrático occidental se ha roto, y el mundo avanza hacia un diseño más multipolar.

3. El proteccionismo y el abandono de la política de liberalización comercial y de inversiones.

4. El abandono de un orden internacional basado en reglas y acuerdos. Trump ignora e incumple las normas y los acuerdos internacionales.

Los efectos de su presidencia difícilmente serán favorables para las relaciones económicas internacionales. Trump se ha mostrado abiertamente en contra del multilateralismo, las políticas de liberalización, la OTAN como núcleo de seguridad del mundo occidental, la Organización Mundial de Comercio, la alianza de Estados Unidos con las democracias occidentales, etc.

Las actuaciones de Trump en sus inicios de mandato no son ciertamente alentadoras: retirada de Estados Unidos de la Organización Mundial de la Salud y del Acuerdo de París, anuncio de un proteccionismo arancelario generalizado, declaraciones reclamando el canal de Panamá, Groenlandia y Canadá, su aproximación a Rusia, entre otras actuaciones.

Aparte de su propio conflicto arancelario bilateral con Estados Unidos, España y la Unión Europea podrían verse afectadas también por otras guerras comerciales. Una guerra comercial Estados Unidos-China lleva aparejada el riesgo de una mayor *invasión* en los países europeos de productos de empresas chinas, deseosas de encontrar mercados, apoyada además en la desaceleración de la economía china, que ya tiene excesos de capacidad en numerosos sectores.

También pueden producirse efectos indirectos, aunque apreciables, derivados de la evolución macroeconómica de Estados Unidos. Trump ha anunciado bajadas de impuestos que podrían aumentar el déficit fiscal. Si a esto le sumamos los aumentos de aranceles, podría agravarse la situación inflacionista en Estados Unidos, lo que a su vez podría acarrear aumentos de los tipos de interés y una desaceleración económica que repercutiría en los mercados internacionales.

Es posible que con el paso del tiempo las políticas de Trump se suavicen o reconduzcan, pero nos enfrentamos a una etapa de grandes incertidumbres.

5. Sostenibilidad y derechos humanos: nuevos requerimientos en las operaciones internacionales

La Unión Europea (UE) ha puesto en marcha en estos últimos años una serie de iniciativas legislativas relacionadas con derechos humanos y sostenibilidad, que pueden tener un impacto apreciable sobre la actividad internacional de las empresas, y que tienen a su vez implicaciones en el marco de relaciones geopolíticas. Entre estas iniciativas cabe destacar la Directiva sobre Presentación de Información sobre Sostenibilidad por parte de las Empresas, la Directiva sobre Diligencia Debida de las Empresas en Materia de Sostenibilidad, y el Reglamento por el que se prohíben en el mercado de la Unión los productos realizados con trabajo forzoso.

En especial la directiva sobre diligencia debida ha recibido críticas del sector empresarial. La directiva, conocida de forma abreviada por CS3D, por su denominación en inglés *Corporate Sustainability Due Diligence Directive*, tiene como objetivo exigir a las empresas que actúen con diligencia debida para evitar impactos adversos sobre los derechos humanos y el medio ambiente. Estos impactos pueden referirse a esclavitud, trabajo infantil, explotación laboral, pérdida de biodiversidad, contaminación o destrucción del patrimonio natural. La directiva requiere que las empresas elaboren un plan de transición para la mitigación del cambio climático.

Como consecuencia de las críticas que recibió, la propuesta original de directiva fue de hecho considerablemente rebajada en su fase final de discusión, en 2024. Uno de los cambios más destacados fue elevar los umbrales de tamaño de las empresas que deben cumplir con la norma. Con los cambios que se introdujeron, el umbral se elevó a empresas de la UE con más de 1.000 empleados y una cifra de negocios mundial de al menos 450 millones de euros (en el proyecto original se aplicaba a empresas con más de 500 empleados y 150 millones de euros de cifra de negocios).

Los Estados miembros tendrán que transponer la directiva a sus legislaciones nacionales. La directiva requiere que éstas prevean sanciones económicas.

En abril de 2024, el presidente de Eurochambres (que agrupa a cámaras de comercio europeas) expresó preocupación por las implicaciones de la directiva para las empresas europeas: *No solo afectará al funcionamiento de las cadenas de suministro, sino que también perjudicará a nuestra competitividad global* (1).

Desde Business Europe, otra organización empresarial de ámbito europeo, se señaló: *El texto sobre diligencia debida se ha aprobado hoy a pesar de los numerosos problemas pendientes. Lamentamos la ausencia de salvaguardias suficientes para proteger el mercado interior de la fragmentación jurídica. Las empresas, incluidas las pymes, se verán gravemente afectadas* (2).

Son múltiples los motivos que justifican estas críticas.

Con frecuencia las empresas carecen de información detallada sobre sus cadenas de suministro. Además, puede resultar complicado identificar o definir los comportamientos contrarios a los derechos humanos. Es difícil establecer con precisión qué se considera una situación de trabajo forzoso, cuáles son las condiciones laborales mínimas que todos los países deben cumplir, cuál es el salario mínimo que se debe pagar a los empleados, cuál es el horario máximo permitido, etc.

Las empresas pueden enfrentar desafíos económicos significativos cuando necesitan reestructurar sus cadenas de suministro, lo cual puede ser complejo y costoso. La construcción de cadenas de suministro implica tiempo y gastos. Requiere identificar proveedores, negociar con ellos, enseñarles a fabricar los productos conforme a requisitos específicos, supervisar los productos para asegurar el cumplimiento de estos requisitos y planificar la logística para el transporte. Por estos motivos, reemplazar las cadenas de suministro es una tarea que no es sencilla, rápida ni económica.

Las diferencias entre los Estados de la UE en los requisitos, medidas de control y sanciones impuestas pueden afectar significativamente al mercado único.

Las nuevas normas pueden generar una situación de desventaja en comparación con otros países. Los

requisitos impuestos por estas normas podrían afectar la competitividad de las compañías europeas en relación con aquellas de países donde no se apliquen estas regulaciones o se apliquen con menos rigor.

La falta de colaboración de los países donde están los suministradores puede dificultar o impedir la diligencia debida. Las empresas pueden enfrentar boicots de consumidores, que pueden ser alentados por autoridades locales. Las auditorías e investigaciones pueden generar represalias de las empresas investigadas y de las autoridades del país. En resumen, cumplir con ciertos requisitos puede no ser factible.

Las medidas pueden perjudicar a las comunidades que pretenden favorecer. Algunas empresas, para evitar sanciones o la burocracia de cumplir con la normativa, podrían optar por renunciar a operar o abastecerse en ciertos países, especialmente en países en desarrollo, lo que resultaría en un perjuicio económico para estos y sus habitantes.

La mayoría de las empresas comparte en los objetivos generales de la directiva. De hecho, son numerosas las empresas que han incorporado objetivos de responsabilidad social corporativa en su estrategia por iniciativa propia. En primer lugar, lo han hecho porque creen que es necesario desde un punto de vista ético. En segundo lugar, debido a que estos elementos están ganando importancia en cuanto a la reputación de las empresas.

Sin embargo, desde círculos empresariales se piensa que los legisladores no siempre entienden o tienen en cuenta la realidad empresarial. Por eso, es recomendable que las Administraciones públicas fomenten el diálogo con las empresas al crear o aplicar normas.

6. La reacción de las empresas ante las disrupciones geopolíticas

Las disrupciones geopolíticas han provocado trastornos en las cadenas de suministro y de ventas de las empresas, y han impulsado procesos de reconfiguración de las mismas. ¿Cómo están respondiendo las empresas?

Se han producido diversas respuestas en el proceso de reconfiguración de las cadenas de valor:

- Relocalización al país de origen (*reshoring*).
- Acortamiento de las cadenas globales de valor, mediante el acercamiento a localizaciones más cercanas de actividades productivas que se encuentren en zonas geográficas muy alejadas.
- Producción en proximidad o regionalización.
- Aumento de las existencias de los bienes intermedios que las empresas utilizan en sus procesos productivos.
- Un mayor grado de diversificación en los suministros (y también en los clientes), de forma que problemas que puedan surgir con un determinado suministrador puedan ser compensados recurriendo a otros suministradores. Se trata de evitar que suministros esenciales dependan de una única fuente.
- *Friendshoring*, es decir, relocalizar hacia países *amigos*, con los que se compartan sistemas de valores políticos y sociales.

Uno de los primeros trabajos publicado sobre la reacción de las empresas españolas, basado en una encuesta entre empresas exportadoras, fue realizado por la Secretaría de Estado de Comercio y recogido en el Boletín Económico de ICE (Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial 2022).

Según los resultados de la encuesta, un 48,7% de las empresas tenía previsto adoptar medidas para afrontar sus problemas de suministro. La más importante era diversificar suministradores, mencionada por un 28,7% de las empresas. La segunda medida más importante era aumentar las existencias (21,1% de las empresas). En tercer lugar se situaba la búsqueda de proveedores más cercanos (16,5%).

Estos resultados difieren en alguna medida de los obtenidos en un interesante y bien trabajado *paper* realizado por los profesores Juan de Lucio, Carmen Díaz-Mora, Raúl Mínguez, Asier Minondo y Francisco Requena (2023). En este caso la metodología no se basa en una encuesta sino en el análisis de datos de Aduanas y de una base de datos empresariales (SABI).

El resultado principal al que llegan De Lucio y cols., es que la respuesta de las empresas ante los problemas

de suministro se ha centrado fundamentalmente en el aumento de existencias. Según un resumen de los resultados publicado por uno de los autores, Asier Minondo:

En suma, a excepción del aumento de stocks, las empresas manufactureras españolas que participan en cadenas globales de valor no están adoptando estrategias para hacer frente a las disrupciones en las cadenas de suministro. Para explicar este comportamiento debemos señalar que encontrar un suministrador que responda a las necesidades de las empresas en términos de precio, calidad y fiabilidad no es una tarea sencilla. Las empresas tienen que dedicar muchos recursos para identificar este suministrador idóneo. En la medida que las empresas consideren que las disrupciones en las cadenas de suministro son un fenómeno pasajero, serán reacias a romper la relación con sus suministradores y buscar otros. Ante una disrupción pasajera, las empresas adoptarán la estrategia menos costosa: aumentar el stock de productos intermedios y finales (3).

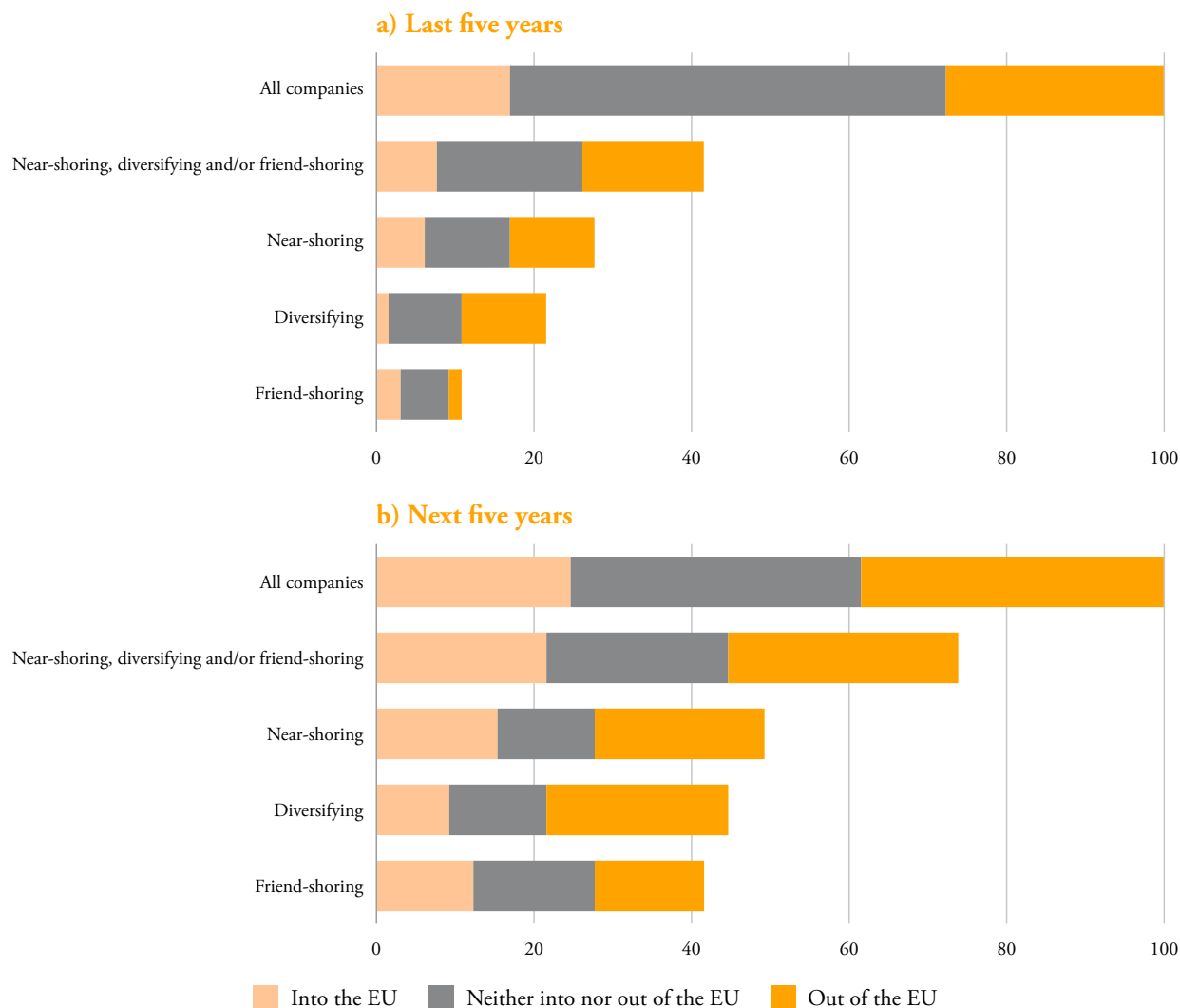
En relación con esas conclusiones, es relevante preguntarse si las empresas consideran que las disrupciones son un fenómeno temporal. Dada la sucesión de disrupciones que se han producido en los últimos años, algunas de las cuales aún persisten con una duración indeterminada, es probable que muchas empresas vean este panorama de disrupciones como un escenario en el que tendrán que operar a largo plazo.

Para disponer de una referencia internacional, en el gráfico adjunto se presentan los resultados de una encuesta realizada en 2023 por el Banco Central Europeo entre multinacionales de la zona euro. Un 40% de las empresas señalan que tienen planes de realizar cambios de localización en los próximos cinco años, mediante *nearshoring*, *friendshoring* y diversificación de sus operaciones en varios países. Cabe precisar que esta encuesta no preguntaba específicamente sobre las cadenas de suministro de las empresas, sino en general sobre sus ámbitos de operaciones y producción.

Estamos ante una cuestión que se ha suscitado y se ha empezado a estudiar recientemente, en un contexto geopolítico con grandes incertidumbres y que requerirá por ello de un seguimiento y nuevos estudios.

Gráfico 1**Past and future trends in location of production/operations**

Percentage of respondents



Fuente: *Global production and supply chain risks: insights from a survey of leading companies*, Attinasi y cols., European Central Bank, 2023.

En todo caso, el recurso al aumento de existencias parece una actuación generalizada y consistente con la situación observada en numerosas empresas durante estos últimos años.

Prácticamente todas las estrategias empresariales mencionadas suponen un aumento de costes. Diversificar, encontrar nuevos suministradores o clientes, aumentar los niveles de existencias, relocalizar operaciones o centros de producción, todas esas actividades tienen un coste que puede llegar a ser elevado y que

previsiblemente repercutirá negativamente en los flujos de transacciones internacionales, contribuyendo, en alguna medida, al impulso de la desglobalización.

La globalización, el gran motor del crecimiento y del bienestar en las últimas décadas, seguirá existiendo, pero experimentará una reestructuración y una pérdida de intensidad, sobre las que es difícil realizar una estimación en la actualidad. El cambio no será fácil ni rápido. Las empresas, y también los gobiernos, deben ser conscientes de que deben actuar con estrategias a largo plazo.

Las empresas no pueden lógicamente prescindir del criterio de eficiencia. Pero deben buscar su compatibilización, que es inevitable, con criterios de resiliencia, seguridad geoestratégica, elementos éticos. Es un proceso de adaptación que supondrá costes: los beneficios de la globalización previsiblemente se resentirán.

7. Conclusión. Requerimientos para empresas y gobiernos

El ascenso de los condicionantes geopolíticos supone requerimientos importantes para la actuación de las empresas, y también de los gobiernos. Vamos a repasar brevemente algunos de ellos.

Las empresas deben elaborar un mapa de riesgos en sus cadenas de suministro y de venta de sus productos. Ello significa, por un lado, identificar los puntos críticos en las mismas, es decir, cuáles son los segmentos de la cadena de suministro que afectan a bienes esenciales para la empresa, sin los cuales su actividad se va a ver seriamente distorsionada. De manera análoga, deben identificar cuáles son los segmentos en los mercados en los que venden sus productos que podrían verse afectados.

Por otro lado, las empresas deben identificar cuáles son los principales riesgos, o vulnerabilidades, a los que se pueden enfrentar. Por poner un ejemplo extremo, una empresa textil europea o americana que dependa de algodón importado de Xinjiang debe ser consciente de que se trata de un punto crítico de su cadena de suministro y susceptible de provocar sanciones por parte de la Administración (de Estados Unidos o de la UE).

Y esto que se aplica a las empresas, se puede aplicar también a los países. Estos deben identificar, como las empresas, los puntos críticos y los riesgos de sus cadenas de suministro y de ventas. La situación de dependencia del gas que se creó respecto a Rusia es un ejemplo que se puede citar en este sentido.

Para identificar esa dependencia, identificar riesgos y diseñar estrategias para mitigar estos, las empresas deben desarrollar sistemas de inteligencia. El concepto de inteligencia es bastante ambiguo y se utiliza con cierta laxitud para referirse a temas que no son estrictamente de inteligencia, como el terrorismo o la ciberseguridad.

En el ámbito económico, la inteligencia tiene dos componentes: la recogida de información y el análisis de la misma con el fin de identificar riesgos y elaborar previsiones. Y en el ámbito más concreto de los negocios internacionales, es necesario hablar de inteligencia para la internacionalización, que tiene una naturaleza propia.

Desde un punto de vista operativo, la inteligencia para la internacionalización debe cubrir una serie de necesidades de las empresas, como:

- *Análisis e identificación de mercados y de clientes solventes.*
- *Información sobre legislaciones y normas técnicas.*
- *Información sobre competidores, distribuidores, posibles nuevos proveedores.*
- *Análisis y gestión de riesgos geopolíticos y comerciales.*
- *La inteligencia para la internacionalización adquiere una especial relevancia para la realización de labores de due diligence o diligencia debida.*
- *Etcétera.*

(Fanjul y Pobre, 2022).

Empresas y administraciones deben pensar con una visión a largo plazo. Todo parece apuntar a que los riesgos de pandemias, catástrofes naturales (provocadas en primer lugar por el cambio climático), conflictos bélicos, en fin, una amplia serie de riesgos geopolíticos, van a permanecer en el futuro. Diversos medios de comunicación se han hecho eco en las últimas semanas, por ejemplo, de que un número importante de empresas multinacionales están pidiendo informes sobre los riesgos que les supondría una guerra por la invasión de Taiwán por parte de China.

China en general representa un riesgo geopolítico que ha adquirido, en un plazo de tiempo muy corto, una dimensión preocupante. Un estudio publicado por el *think tank* estadounidense *Council on Foreign Relations* (4) analiza el rápido deterioro que ha experimentado la imagen internacional de China en solo unos pocos años. Las empresas que operan en China (exportando o importando productos, no digamos si tienen instalaciones productivas en el país), tienen que utilizar los sistemas de inteligencia a los que me he referido antes para analizar posibles escenarios futuros.

Finalmente, hemos entrado en una etapa en la que los gobiernos van a ejercer un papel mucho más activo en la actividad económica. La autoridad económica está llamada a actuar para apoyar en primer lugar, con los instrumentos de los que dispone, el desarrollo de sectores estratégicos.

Energía (y en particular las energías renovables), inteligencia artificial, defensa, ciberseguridad, logística y transporte, son algunos de los sectores estratégicos en los que los gobiernos van a intervenir, de múltiples formas: vigilando la entrada de inversiones extranjeras de empresas que dependen de países con regímenes políticos autoritarios, apoyando inversiones con subvenciones, desgravaciones fiscales y demás instrumentos de la política económica.

Atrás ha quedado la etapa en la que se consideraba que había que reducir el papel de los gobiernos. Las ideas de Thatcher y Reagan, que tanto auge tuvieron en su momento, han quedado obsoletas.

NOTAS

- (1) <https://www.eurochambres.eu/publication/european-parliament-vote-on-corporate-sustainability-due-diligence-undermines-supply-chains-and-competitiveness/>.
- (2) <https://twitter.com/BusinessEurope/status/1783130495108214942>.
- (3) Minondo (2023).
- (4) Kurlantzick (2022).

BIBLIOGRAFÍA

Club de Exportadores e Inversores Españoles (2025), «Directiva europea sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad», *Position Paper* (https://clubexportadores.org/wp-content/uploads/2025/02/Position-Paper-CSDDD-Club-de-Exportadores_vDEF_20-02.pdf).

Fanjul, E. (2024), «Los derechos humanos en la actividad internacional de las empresas», *Foro de Foros* (<https://www.forodeforos.org/wp-content/uploads/2024/05/MAEC1-MONOGRAFIA.pdf>).

Fanjul, E. y Pobre, C. (2022), *Hacia un sistema nacional de inteligencia para la internacionalización*, Club de Exportadores e Inversores Españoles (https://clubexportadores.org/wp-content/uploads/2023/04/Nota-Tecnica-INTELIGENCIA-PARA-LA-INTERNACIONALIZACION_Enrique-Fanjul-y-Carlos-Pobre.pdf).

Fanjul, E. y Zaballa, J. J. (2024), *El nuevo contexto geopolítico: implicaciones para la internacionalización de la empresa*, Club de Exportadores e Inversores Españoles, (https://clubexportadores.org/wp-content/uploads/2024/11/EL-NUEVO-CONTEXTO-GEOPOLITICO-IMPLICACIONES-PARA-LA-INTERNACIONALIZACION-DE-LA-EMPRESA_vfinal.pdf).

García-Herrero, A. y Milosevich, M. (2024), «China y Rusia. Nacionalismo, economía y geopolítica», *Información Comercial Española*, núm. 935 (<https://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/7791>).

De Lucio, J.; Díaz-Mora, C.; Mínguez, R.; Minondo, A. y Requena, F. (2023), *Do firms react to supply-chain disruptions?*, Universidad de Valencia (http://repecsriv.uv.es/paper/RePEc/pdf/eec_2306.pdf).

Kurlantzick, J. (2022), «China's Collapsing Global Image», *Council on Foreign Relation* (<https://www.cfr.org/report/chinas-collapsing-global-image>).

Merino, P. A. y Martínez Pérez, J. M. (2024), «Economía y geopolítica del sector energético: desde los combustibles fósiles a los minerales de la transición», *Información Comercial Española*, núm. 935 (<https://revistasice.com/index.php/ICE/article/view/7795>).

Minondo, A. (2023), «¿Están las empresas españolas reaccionando ante las disrupciones en las cadenas de suministro?», *Asociación Española de Ciencia Regional* (<https://aectr.org/es/estran-las-empresas-espanolas-reaccionando-ante-las-disrupciones-en-las-cadenas-de-suministro-entrada-publicada-por-aldea-global-el-2-de-mayo-de-2023/>).

Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial (Secretaría de Estado de Comercio) (2022), «El sector exportador ante los riesgos de abastecimiento», *Boletín Económico de ICE*, núm. 3143 (<https://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/7352/7397>).

GEOPOLÍTICA EN LA GEOESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Juan José Durán Herrera

Catedrático emérito. Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN

Las empresas multinacionales son organizaciones relevantes en la integración de la economía internacional. La evidencia muestra que estas empresas, a lo largo del tiempo, han venido explicando una gran parte de la actividad económica mundial. Las grandes multinacionales han liderado los sectores más dinámicos e innovadores de cada momento, como en la actualidad corresponde a las plataformas tecnológicas. Por la naturaleza de estas empresas, sus estrategias han de dar respuesta estratégica y operativa a las modificaciones significativas del entorno, como son las generadas por la geopolítica.

El nuevo (des)orden internacional, explicita su realidad con la Administración del presidente Trump y sus llamativas políticas que tienen efectos en la fragmentación de la economía global y en la dinámica de desglobalización. Políticas equilibradas y cooperación multilateral son condiciones necesarias para evitar, reducir y paliar la fragmentación económica y salvaguardar el crecimiento a largo plazo.

PALABRAS CLAVE

Goeconomía, Geoestrategia, Geopolítica, Multinacionales, Inversión directa, Riesgo país.

ABSTRACT

Multinational Enterprises are economic organizations that contribute significantly to the integration of the world economy. They have been explaining an important part of the international economy in terms of trade, production, employment, technological transfer and development. The main multinationals have been usually leading the most dynamic and growing sectors of activity. The international environment changes have taken place as a result of a process or as a radical disruption.

The international environment has becoming disruptive throughout the pandemic, the Ukraine and the Middle East wars, the political polarization. International (dis)order due to geopolitics and erratic and disruptive policies, taken by the Trump Administration, have pushed to a more fragmented world economy and deglobalization. To reverse the new order it is needed a multilateral cooperation as a necessary condition to stop economic fragmentation and develop a pattern towards long run economic growth.

KEY WORDS

Geopolitics, Geostrategy, Economics, Foreign direct investment, Multinationals, Political risk.

1. Introducción

La geografía política se refiere a la organización de estados y regiones, a sus fronteras e instituciones. La geopolítica une la geografía y la política como factores condicionantes de las relaciones, actividades y decisiones con implicaciones internacionales. La geopolítica puede verse como un método de análisis de los sucesos políticos acaecidos internacionalmente, su configuración geográfica y sus efectos en las sociedades, interconectadas entre sí, directa o indirectamente, a través de la economía y de los negocios internacionales, es decir a través de la goeconomía. La geopolítica tiene una connotación estratégica que facilita el análisis de las grandes tendencias esperadas en el orden internacional, observando la política internacional, la diplomacia

y el comercio de bienes y recursos. La inexistencia de fronteras en el ciberespacio puede contribuir a las disputas geopolíticas.

La inversión directa en el exterior (IDE) moviliza factores específicos (físicos e intangibles) de competitividad de la empresa que se combinan o articulan con factores específicos de localización de países, que no pueden ser movilizables internacionalmente (o es muy costoso hacerlo), generando resultados, eficiencia y beneficios para la empresa y para el país. A través de la inversión directa en el exterior (IDE) la empresa busca recursos (naturales y creados: tecnología, capacidades), mercados y eficiencia (obtención de economías), y se convierte en multinacional (EM), creando y coordinando filiales. Si la IDE pierde competitividad y/o las ventajas de

localización pierden relevancia en la creación de valor, es decir, si se produce un cierto desacoplamiento entre ambas variables, se dan las condiciones para la geoestrategia de la EM.

2. La dimensión de las empresas multinacionales

Si aceptamos que una empresa puede ser calificada de multinacional si tiene filiales en al menos un país extranjero, nos encontramos con una distribución asimétrica por tamaño: la gran mayoría son de dimensión pequeña o mediana y de ámbito local o regional. Las empresas multinacionales han venido explicando, desde la finalización de la segunda guerra mundial, y de manera ininterrumpida, una gran proporción de la economía y finanzas internacionales, especialmente del comercio y de la producción mundial, así como de la generación y transferencia de tecnología. La empresa multinacional, a través de su red internacional de filiales, participa en las economías locales o domésticas y en el sector exterior de los países en que están ubicadas.

La EM constituye un sistema transfronterizo de coordinación de actividades de creación de valor dentro de su organización y a través de relaciones institucionales, formales e informales (Dunning y Lundan, 2008; Cantwell y cols., 2010) y contribuciones al crecimiento económico. Las decisiones de IDE son de naturaleza de largo plazo y se adoptan fundamentándolas en expectativas de generación de beneficios.

El proceso productivo se puede descomponer en fases y el proceso de internacionalización conduce a la búsqueda de localizaciones óptimas para cada fase, generando cadenas globales de suministro, interdependientes geográficamente. En este contexto se han expandido las empresas multinacionales como integradoras y coordinadoras de redes internacionales de filiales, interconectadas entre sí a través de transacciones internas (en el seno de la empresa multinacional) de bienes y servicios y de productos intermedios. Es decir, las multinacionales establecen mercados internos transfronterizos de bienes intermedios coordinados por la jerarquía (gobierno) empresarial creando comercio intraempresa; parte relevante del comercio mundial.

Las cadenas de suministro se han ido reestructurando buscando reubicaciones cercanas (*nearshoring*) y en países amigos (*friendshoring*). En 2024, según señala UNCTAD (2025), las empresas optaron por dejar de limitar el comercio a regiones cercanas o aliados geopolíticos. Como nos enseña la evidencia empírica las multinacionales son creadoras de comercio, siendo el comercio intraempresa un importante componente del comercio mundial.

En la actualidad, las grandes empresas multinacionales están conformadas por las denominadas multinacionales tecnológicas y de economía digital; que son actualmente las de mayor capitalización del mundo. De las cincuenta EM más valiosas treinta proceden de EE.UU. (y ocho entre las diez primeras), le sigue China con ocho empresas y Suiza con tres. Quince años antes (2008) las empresas más valoradas eran las pertenecientes a los sectores del petróleo y financiero. Según datos de *Fortune*, entre las 500 mayores empresas del mundo 124 son chinas y 121 estadounidenses. Cuatro de las cincuenta mayores empresas tecnológicas del mundo son europeas.

Las grandes multinacionales han ido modulando los principales sectores a lo largo del tiempo (petróleo, banca, logística y transporte, tecnología, digitalización); son instituciones que han mostrado gran poder económico y político. Su entorno estratégico ha configurado ecosistemas innovadores. Las grandes tecnológicas, Alphabet, Amazon, Apple, Meta y Microsoft, en los últimos ejercicios vienen mostrando récords de capitalización bursátil, de ingresos y de beneficios. Si añadimos información de Nvidia y Tesla, según Statista, a finales de 2024, la capitalización bursátil de estas diez empresas superaba el PIB de Alemania, Japón, India y Francia juntos. La aparición reciente de la empresa china de IA DeepSeek, de código abierto, ha provocado que las grandes empresas tecnológicas mencionadas hayan sufrido caídas sustanciales en su valor de mercado, tras el lanzamiento del modelo chino. La razón principal está en la incertidumbre sobre la demanda futura de chips avanzados, un segmento clave para estas empresas. Con DeepSeek nació un rival importante a ChatGPT, con unos costes de entrenamiento muy inferiores y más eficiente desde el punto de vista energético y que opera con semiconductores básicos.

Se ha pasado de un capitalismo primero industrial y después financiero para llegar, en los últimos años, a la configuración de un capitalismo financiero y digital, protagonizado por las empresas multinacionales, especialmente tecnológicas, con claras manifestaciones de su poder político (1).

3. De la fragmentación internacional a la globalización

El orden internacional establecido, después de la segunda guerra mundial, a través del sistema de Breton Woods, con la creación del FMI y Banco Mundial (y en 1995 la Organización Mundial de Comercio, OMC) y la generación de determinadas organizaciones internacionales como, por ejemplo, La Organización Económica Europea (OECE), con el propósito de coordinar el Plan Marshall; organización que en 1961 se convirtió en organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), con más de treinta y cinco países miembros y más de cien países colaboradores; organización que entre otros fomenta la expansión de los servicios financieros y la inversión internacional. La OCDE ha realizado importantes análisis y aportaciones sobre empresas multinacionales.

En la práctica el sistema diseñado no ha sido cuestionado hasta la crisis financiera de 2008 (2) y la emergencia de China como una alternativa clara y sólida al liderazgo global de Estados Unidos. Recientemente, los denominados BRICS+ (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica + Irán, Egipto, Etiopía, Emiratos Árabes) han reclamado a las economías del G7 (con asistencia de la Comisión y Consejo de la UE) un nuevo orden; parece estar surgiendo y adquiriendo relevancia, especialmente en estos últimos tiempos.

La disolución de la Unión Soviética, tras la caída del Muro de Berlín en 1989, se produjo en un ambiente geopolítico en el que tras estos acontecimientos se adoptó, prácticamente a nivel general, la economía descentralizada (de mercado), compatible con los valores de las democracias occidentales y en el que EE.UU. sobresalía como país hegemónico en el mundo (3). Se puede decir que en general todos los países demandaban inversiones extranjeras y que la globalización alcanzada en el período 1989-2008 fue una época de éxito. En

cierta medida la crisis financiera global de 2009-2012 marcó el fin de una época del paradigma neoliberal. En 2012 regresa Putin a la presidencia de Rusia.

En la segunda mitad del siglo XX, hasta prácticamente mediados de la década de los años noventa, la IDE procedía casi en su totalidad de los países más avanzados y se dirigía fundamentalmente en sus tres cuartas partes también a estos países (se producían de forma continuada flujos de IDE en doble dirección entre las economías más avanzadas). Durante este período se generó un entorno legal y político facilitador de la internacionalización –del comercio y de las inversiones extranjeras directas– ayudado por las instituciones internacionales. En este contexto, sin embargo, durante el período 1960-1980 se produjeron 1.745 expropiaciones empresariales en países menos desarrollados, registrándose solo 16 en la década de los ochenta y prácticamente ninguna en los noventa. Los países expropiadores, en vías de desarrollo, habían conseguido recientemente su independencia de los países de residencia de los inversores. Asimismo destaca que durante el período 1980-1992 las privatizaciones alcanzaron a 2.371 empresas (1.008 en América Latina; 813 en África; 550 Asia/Oriente Medio) y se generalizan las privatizaciones de empresas de propiedad estatal.

Durante todo este período, observando la evolución del *stock* de IDE, se aprecia que la posición neta de inversión directa (medida por la diferencia entre la emitida y la recibida) de los países avanzados ha sido positiva, mientras que la de los calificados como menos desarrollados ha sido negativa y creciente, tal y como cabía esperar. Sin embargo, llama la atención que en el caso de EE.UU. la posición neta es negativa y muy significativa. Es decir, en EE.UU. el *stock* de IDE controlado por multinacionales del exterior es superior al *stock* de capital en el exterior que está en manos de inversores estadounidenses.

El entorno institucional internacional creado ha sido facilitador de la multinacionalización de las empresas en el mundo. La legislación, en prácticamente la mayoría de los países del mundo, ha sido favorable a la atracción de inversión extranjera (4), como también lo ha sido la legislación internacional sobre IDE. Como se puede observar en UNCTAD, en unos 130 países existe

legislación sobre inversiones extranjeras. El 93% de los países de África tienen este tipo de legislación y el 79% de los países asiáticos.

Paralelamente podemos mencionar la existencia de 131 acuerdos internacionales de Inversiones (IIAs), de 70 acuerdos bilaterales de protección y promoción recíproca de inversiones (APPRIS) y 61 tratados internacionales de comercio (con reglamentación sobre inversiones) más los tratados para eliminar la doble imposición. Otras instituciones relevantes son: El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), y en el sistema del Banco Mundial el Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) para asegurar riesgos asociados a la IDE. También hay que mencionar a las agencias de seguros de crédito a la exportación y de riesgos ligado a lo internacional, como por ejemplo en Francia (COFACE), España (CESCE) o Reino Unido (ECGD) son muy activas en la cobertura de riesgos de cambio, políticos, civiles y bélicos. En paralelo al desarrollo de la globalización se ha ido tejiendo una red de acuerdos multilaterales, normas y organismos internacionales.

4. La persistencia de la semiglobalización de las multinacionales

Entendemos que empresas multinacionales globales son aquellas que producen y comercializan sus productos y servicios en el ámbito geoeconómico de la denominada Tríada ampliada (EE.UU., Europa, Japón y países avanzados del sudeste asiático), a lo que podríamos añadir que también tengan multinacionalizada su estructura financiera (deuda y capital). Sin embargo, según esta acepción muy pocas de las grandes multinacionales recibirían el calificativo de globales. Es decir, desde el punto de vista de la expansión internacional de la empresa hemos de concluir con Ghemawat(2003) y Rugman y Verbeke (2004) e incorporando datos actuales que, en general, desde el punto de vista de las empresas multinacionales hemos estado en un mundo semiglobalizado.

Hace algo más de una década las 500 mayores empresas según la revista *Fortune* suponían más del 90% del *stock* de inversión directa a nivel mundial y más de la mitad del comercio internacional. Si consideramos que una EM es global si al menos vende el 20% de su cifra total

de ingresos en cada zona de la denominada Tríada, en 2004 únicamente nueve empresas de esas 500 podían tener ese calificativo. La inmensa mayoría de esta población (320 de las 380 de las que se disponía de datos) tenían un carácter regional: por término medio el 80% de sus ventas se generaban en la región de la tríada de la que procedían (Rugman y Verbeke, 2004). Con datos de 2017 se alcanza la misma conclusión, la mayoría de las grandes empresas se orientan en gran medida hacia su país (región) de origen; 36 de ellas pueden calificarse de globales (Rosa, Gugler y Verbeke, 2020), según el criterio definido anteriormente.

En los últimos años, como consecuencia de los análisis posteriores a la crisis de 2008-2012, se comenzaba a utilizar con cierta frecuencia el término desglobalización, un mundo que ya se percibía algo confuso, multipolar y fragmentado. Sin embargo, hay que reconocer la no existencia de consenso sobre el concepto, las métricas, los niveles de agregación y no disponer de una teoría sobre la desglobalización, como señalan en la revisión de la literatura los profesores Lin, Zhang y Ruigrok (2024). Según estos autores, para una muestra de 3.303 empresas pertenecientes a las cien mayores empresas por ingresos de los dieciséis países de mercados más avanzados de las 500 empresas de *Fortune Global* y con datos de 2001 a 2022, se incluyen no solo multinacionales de los países desarrollados sino también de economías emergentes como China, Hong Kong, India, Corea del Sur y Taiwán. Se concluye que las empresas multinacionales generan más ventas internacionales con menor proporción de activos en el exterior. Como estos autores indican, en el futuro habrá que determinar las razones e implicaciones de los resultados obtenidos. Pero no se puede concluir que se produce desglobalización sino tal vez cierta desinternacionalización y que se ha ganado más eficiencia, reasignado inversiones (reorganización de filiales...), reducido (desinvertido) algunos activos expuestos en el exterior, en paralelo a un mayor dinamismo internacional de la economía digital e incrementos de valor de la empresas tecnológicas.

A raíz de la pandemia se ha ido explicitando el riesgo geopolítico, una nueva categoría de riesgo dentro del denominado riesgo político o riesgo país. Se evidenciaba a la preocupación del riesgo de sufrir desabastecimientos

y la importancia de considerar la seguridad económica como variable relevante de la geoestrategia. Adicionalmente, como manifestación extrema de estos riesgos, hay que citar las nacionalizaciones y expropiaciones. El riesgo país puede tener una naturaleza macro para significar que todas las multinacionales lo asumen por el hecho de estar localizadas en el país en cuestión; a nivel micro o sectorial que son singulares o específicas de sectores o empresas concretas. En cierta medida, el riesgo país se puede gestionar y eliminar (5).

En 2024, según Global Investment Trends Monitor, la IDE mundial aumentó un 11%, hasta unos 1,4 billones de dólares, pero descendió un 8% si se excluyen los flujos a través de las economías de tránsito europeas (países intermedios para las inversiones antes de que lleguen a su localización o destino final), muestra de una dinámica económica cambiante y con incertidumbres persistentes. En las economías menos desarrolladas, la IDE descendió un 2%, marcando el segundo ejercicio de disminución anual consecutivo. Como indica el Informe de UNCTAD esta caída amenaza el progreso de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que dependen en gran medida de la financiación internacional. En 2024 las inversiones relacionadas con los ODS disminuyeron en un 11% a nivel mundial, con menos proyectos en agroalimentación, infraestructuras y agua y saneamiento que en 2015, cuando se adoptaron los objetivos.

En Asia, las entradas de IDE descendieron un 7%. China sufrió una caída del 29%, situándose ahora un 40% por debajo de su máximo de 2022. En cambio, India registró un aumento del 13% de la IDE. Los países de la ASEAN (Birmania, Brunéi Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam) experimentaron un aumento de la IDE del 2%. En América Latina y el Caribe, la IDE disminuyó un 9%, con una caída del 5% en Brasil, mientras que en México aumentó un 11%.

Los resultados de una encuesta del Banco Central Europeo a un número de grandes empresas multinacionales con operaciones en la UE (Attinasi y cols., 2023) indican que más del 75% prevé adoptar alguna estrategia de relocalización en los próximos cinco años, frente al 40% que lo hizo en los cinco años anteriores.

El último informe Global Trade Update de ONU y análisis de UNCTAD, con datos hasta principios de marzo de 2025, muestra que en 2024 el comercio mundial registró una expansión récord hasta los 33 billones de dólares (un 3,7% más que en 2023), impulsado por las economías en desarrollo y el fuerte comercio de servicios. En 2025, según las fuentes citadas, se aprecia cierta estabilidad, vislumbrándose riesgos de desequilibrios comerciales y una evolución de medidas políticas y tensiones geopolíticas.

4.1 *Cambios institucionales y geoestrategia*

La Fundación Hinrich (2023) proporciona información sobre cambios en las normas económicas, por parte de las administraciones públicas, de varios países y regiones, desde 2008 hasta el primer trimestre de 2023. La geografía de esos cambios permite apreciar ciertas acciones institucionales en un contexto de proceso geoestratégico. En este sentido (Casanova y Miroux, 2024), China se encuentra a la cabeza con 176.479 acciones, seguida de Europa con 101.222 y Estados Unidos con 89.300. A mucha distancia encontramos a India con 19.912 y, más alejada, Latinoamérica con 11.591. En los lugares últimos aparece Japón con 8.837 y África con solo 1.548. Estas intervenciones normativas son de diferente naturaleza: en China, el 95% son subvenciones financieras a sus empresas, mientras que en Estados Unidos el 14% son subsidios a la producción. Alemania, con 27.956 intervenciones, es el país europeo con mayor número, de las que el 30% de ellas son préstamos de Estado. Los objetivos de estas políticas van encaminados a impulsar la estrategia de seguridad económica en la industria de defensa, proteger la tecnología propia y volver a producir bienes considerados estratégicos. Lo que empezó como una necesidad de remedio durante la crisis financiera de 2008 se ha convertido en tendencia (Casanovas y Miroux, 2024) (6).

En este contexto normativo se percibe una tendencia hacia una mayor regionalización de la IDE influida por los flujos bilaterales en función de afinidades geopolíticas (FMI, 2023) y complementariedades comerciales y económicas. Asimismo, en las IDE de la UE hacia el exterior existe una cierta alineación geopolítica entre los países receptores y emisores (Baba y cols. (2023).

Las tres últimas décadas del siglo pasado se caracterizaron por un optimismo creciente con la expansión del comercio exterior y la inversión directa y el potencial que planteaba la globalización para mejorar los niveles de vida de la población y contribuir a la paz y prosperidad en el mundo. En la actualidad se vislumbra una perspectiva más pesimista. La globalización ha incorporado tensiones geopolíticas, polarización (Evenett y Pisani, 2023) y desigualdades económicas entre países, ciudades y empresas multinacionales (Ghauri, Strange y Cooke, 2021).

5. Cambios en el marco de la geopolítica y la geoeconomía

Se puede decir que en 2016 el presidente Trump estableció nuevos aranceles para productos chinos y europeos, aumentando la fragmentación del comercio mundial y cuestionando el papel de la OMC. En 2025, con la toma de posesión de la presidencia de Trump el 20 de enero ya anunció que EE.UU. salía de la Organización Mundial de la Salud y que abandonaba el Acuerdo de París contra el cambio climático y el pacto en el seno de la OCDE para gravar a las empresas multinacionales. Es decir, mostró un firme propósito de abandonar el multilateralismo (facilitando el reforzamiento de la polarización).

China, con su proyecto de la nueva ruta de la seda lanzado en 2014, se relaciona con la transición ecológica, energía, minería, tierras y alimentación. China es el gran centro de producción de manufacturas para la transición ecológica: vehículos eléctricos, baterías, electrolizadores para la producción de hidrógeno verde, paneles solares. Es el mayor proveedor mundial de materias primas (litio para las baterías, silicio para los semiconductores, grafito) en ámbitos estratégicos (energías renovables, tecnologías digitales, aeroespaciales y de defensa). En suma, China supone el 60% de la capacidad mundial de fabricación de turbinas eólicas (cuatro de los cinco mayores productores son chinos), el 80% de la producción de paneles solares (produce el 70% de la energía solar mundial) y cerca del 40% de la fabricación de bombas de calor.

China cuenta con los mayores productores de baterías del mundo. Son un factor estratégico relevante, política y empresarialmente —en el desarrollo de baterías que

pueden almacenar energía limpia— y generan nuevos proyectos empresariales vinculados a estos sistemas. Estas baterías serán el sustituto del petróleo, del carbón y del gas natural, responsables significativos del cambio climático. China controla en gran medida este sector y las baterías desempeñarán un papel clave en el sector eléctrico (Fariza, 2024).

España se convertirá en un importante centro internacional de producción de baterías. El día 10 de diciembre de 2024 se anunció la inversión conjunta (*joint Venture* 50-50) de Stellantis y la empresa china CATL para la construcción de la mayor planta de baterías de España, para nutrir la producción de vehículos eléctricos de las marcas de Stellantis en España, a ese volumen de producción se sumarán las producidas por la planta en construcción de Volkswagen, la que planea la empresa china InoBar. Las IDE chinas en España en el vehículo eléctrico y en energía verde son notables.

China rivaliza con EE.UU. por el liderazgo en inteligencia artificial (IA). La digitalización impulsa el crecimiento económico mundial pero tiene repercusiones ambientales cada vez más significativas (UNCTAD, 2024), el agotamiento de materias primas, del uso del agua y de energía, la contaminación y la generación de residuos, lo que se ve agravado por la importante emergencia de la inteligencia artificial e internet de las cosas (UNCTAD, 2024). Para el desarrollo de la IA se necesitan importantes infraestructuras, proveedores de centros de datos y de nube y fabricantes de semiconductores. En este sentido hay que destacar los centros de innovación que poseen Corea del Sur, Japón y Singapur. Los datos constituyen los activos fundamentales en el mundo digital y su relevancia es crucial para el éxito de empresas y para la seguridad de los países. El ciberespacio no tiene fronteras físicas. La posesión y el control de datos genera conocimiento y riqueza y está ligado a la difusión de información (7). Las grandes tecnológicas controlan en gran medida el conocimiento que procede del análisis de los datos.

La guerra en Ucrania, la considerable inestabilidad en Oriente Medio (Israel, Palestina, Libia, Irán, Siria) y la posibilidad de un conflicto entre Estados Unidos y China por Taiwán crean un ambiente de elevada incertidumbre, acompañado de conflictos en otros ámbitos

geográficos y políticos. EE.UU. es el principal suministrador de armamento a Taiwán y este es un socio importante proveedor de productos tecnológicos.

El uso de la tecnología y de las materias primas como armas económicas (Blas y Farchy, 2022), el comercio de los minerales críticos para la transición energética y el desarrollo tecnológico, el gas y el petróleo rusos, entre otros, han generado acciones y reacciones políticas para evitar y paliar sus efectos esperados y, para algunas de las partes, no deseados (8). China se ha convertido en el principal demandante de materias primas y en un inversor relevante en este sector, así como, a través de su agencia estatal de comercio agrícola, en un notable actor en la compra venta internacional de alimentos (Blas y Farchy, 2022).

6. Geopolítica y decisiones adaptativas de las empresas multinacionales

La invasión rusa de Ucrania en 2022 conllevó presiones sobre las multinacionales europeas y estadounidenses para desconectarse de Rusia, de su economía y relevancia política. Durante más de dos décadas las multinacionales occidentales en Rusia realizaron inversiones directas, creando filiales y desarrollando mercados y cadenas de suministro locales y se abastecieron de factores de producción y de recursos naturales rusos. Con la invasión de Ucrania se crearon dilemas éticos a las multinacionales: presión de la opinión pública occidental para abandonar el país, frente a las obligaciones legales y morales asumidas por las empresas con respecto a sus empleados, clientes y proveedores y con el propio país.

Las empresas han dado respuestas diversas a las presiones de su países de origen para desinvertir y no hacer negocios en los países que han provocado disrupciones políticas como ocurrió con Rusia en 2022 (leave-russia.org) (9). Aproximadamente un 10% de las empresas presentes en el mercado ruso antes de la invasión abandonaron Rusia y un 32% suspendió o redujo su actividad. No obstante, más de la mitad del total continúa operando allí (10). Ante la situación rusa, las empresas tienen que iniciar un proceso de análisis para adoptar la mejor decisión posible: reorientar la actividad, desinvertir parcial o totalmente (abandonar el país). La desinversión puede ser vista como *desinternacionalización*

concreta en el espacio y en el tiempo y como una acción que reduce y/o reorganiza la globalización, es decir como factor de desglobalización, de reducción de la interdependencia económica (11).

La EM habrá de considerar la repercusión económica y financiera conjunta para la empresa como un todo y para la filial en cuestión. Por ejemplo, empresas con marcas renombradas están en principio más expuestas al activismo de los grupos de interés y boicots de consumidores. Asimismo, las multinacionales cotizadas en los mercados de capitales están sometidas a un mayor escrutinio del mercado y de sus grupos de interés (*stakeholders*) que las no cotizadas.

La filial, sus activos, pueden ser vendidos a inversores locales o de un tercer país que no haya impuesto sanción al país de la filial. Por ejemplo McDonald's vendió su negocio en Rusia a un socio local que continuó operando la cadena de restaurantes bajo otra denominación comercial (Astrasheuskaya, 2022; Meyer, Fang, Panibratov, Peng y Gar, 2023).

La argumentación para entender (justificar) la decisión de permanencia en un país puede variar según el sector de actividad. Así, empresas farmacéuticas pueden esgrimir que su permanencia de forma continuada es necesaria desde el punto de vista de su contribución a la salud de los ciudadanos del país. En sentido opuesto, la permanencia de empresas gasistas y de petróleo puede ser vista como un cierto apoyo directo al régimen ruso. Siendo conscientes de la relevancia del valor de una buena reputación parece razonable considerar la cobertura mediática y la importancia (y duración previsible) de los posibles boicots, así como el tamaño del mercado.

La multinacional farmacéutica danesa Novo Nordisk optó por permanecer en Rusia, indicando razones médico-éticas. Otra de las empresas desestimó crear una nueva planta en su estrategia de expansión, pero mantuvo su actividad y como acción reputacional realizaron donaciones a Ucrania (Mol, Rabbiosi y Santangelo, 2023).

En Myanmar, después del golpe de estado de 2020, el operador de telecomunicaciones noruego Telenor recibía presiones de grupos de derechos civiles para que desinvertiera. Pero prácticamente de forma simultánea también tenía presiones para permanecer en el país ante

el temor de que los nuevos propietarios pudieran proporcionar al nuevo gobierno acceso a datos personales de los usuarios de teléfonos móviles, con las consecuencias negativas que ello tendría para las actividades de la oposición política, (Purdon y Phonsathorn, 2021; Wallace y Liu, 2021).

La adquisición de empresas en el exterior puede venir condicionada por la geopolítica como se muestra a continuación. Tres potenciales inversores internacionales han manifestado su intención de adquirir la empresa española Talgo, considerada estratégica para España. La empresa húngara Ganz-Mavag que mostró su interés en el pasado por hacerse con el control de Talgo, está participada por el Estado húngaro a través de su fondo de inversiones Corvinus, que posee el 45% de la empresa y el otro 55% está en manos de la empresa ferroviaria húngara Magyar Vagón. Además, según información publicada, existen nexos entre Ganz y la rusa THM, con quien coopera y fue accionista de Ganz hasta que la UE y EE.UU. propusieron sanciones a Rusia. Según El RD 571/2023, de 4 de julio, el Gobierno español tiene capacidad de veto a inversores extranjeros para evitar adquisiciones no deseadas (12). La tecnología de Talgo podría facilitar a Rusia la logística militar en plena guerra con Ucrania. Rusia tiene material de Talgo pendiente de mantenimiento, que no ha podido realizar por las sanciones a Moscú. La Comisión Europea el día 29 de octubre avaló la resolución española, con el argumento de que es una prerrogativa de los Estados (y no apreciar inicialmente objeciones). Asimismo el fondo estatal polaco PFR (Polish Development Fund), propietario del fabricante polaco de trenes Pesa, el 8 de febrero manifestó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que formalizaría una oferta de compra de Pegaso (primer accionista de Talgo, con el 40% del capital). PFR planeaba crear un *campeón europeo* de la industria ferroviaria con la integración de la empresa Pesa con Talgo. Asimismo, el fabricante indio Jupiter Wagons indicó que iba a lanzar una opa por el 40% del capital de Talgo. Si se rebasa el 30% es obligado adquirir la totalidad del capital. Finalmente la empresa española Sidenor y sus socios de un consorcio comprarían el 29,7% de Talgo y tomarían el control. Tanto el gobierno español como el vasco han manifestado su apoyo a esta operación. En febrero de 2024 el ministro español de Economía transmitió a

tres ministros polacos la operación española. También el consorcio vasco defiende el traslado de la sede de la compañía de Madrid a Euskadi.

Qué duda cabe que la empresa ha de evaluar el impacto de la desinversión y abandono del país, así como el efecto de las decisiones adoptadas en su reputación. Razonablemente si los costes de reputación son elevados y los costes de abandonar son bajos, la empresa debería salir del país. Por el contrario, si el efecto en la reputación es bajo y los costes de abandono elevados la recomendación sería permanecer.

7. Consideraciones finales: geopolítica y promoción estadounidense, sin complejos, de negocios internacionales. Explicitación de un nuevo (des)orden

El contexto de incertidumbre geopolítica que ha venido modulando la economía internacional en los últimos tiempos se ha acentuado con las primeras actuaciones del nuevo gobierno de EE.UU. Se refuerza la idea de dos grandes vértices de polarización, de la geoeconomía y geopolítica, en un nuevo orden internacional poco democrático, que incorpora planteamientos imperialistas: EE.UU. y China (acompañados de Rusia). Parece consolidarse una *guerra fría* entre estos dos contendientes, que registran las dos mayores cifras de PIB a nivel mundial, seguidos de la Unión Europea, India y Japón y a cierta distancia de Rusia y otros. Ahora bien, hay que tener en cuenta en el ámbito de la geoeconomía, que EE.UU. y China son rivales estratégicos pero también en gran medida se puede considerar que se necesitan en las dinámicas comerciales y de las finanzas internacionales, incluso tecnológicas, lo que se evidenciará una vez modulado y superado el período a medio plazo tan excepcional generado por los aranceles de Trump. La dependencia mutua de estos dos rivales es grande.

Un actor relevante en la geopolítica europea es Rusia como desencadenante de tensiones geopolíticas y geoestratégicas. La nueva Administración estadounidense del presidente Trump ha desplegado una ofensiva geopolítica y de planteamientos geoeconómicos que conducen al cuestionamiento de la fiabilidad de su país, expresando un deseo, coincidente con el de Putin, de lograr un debilitamiento y ruptura de la UE,

y una fuerte dependencia de otros países que quieren que se encuentren alineados con ellos dos. Sus políticas, manifestaciones y exhibicionismo de fuerza y amenazas parecen estar alimentando el proceso de avance en la autonomía estratégica y una mayor integración política europea; que necesitará reforzar sendas de multilateralidad comercial y crear nuevos acuerdos. Tal vez en el marco de una OMC más eficaz y eficiente.

El profesor North, premio Nobel de Economía en 1993, fundamentó que las instituciones tanto las de índole formal (leyes y regulaciones) como las de carácter informal (valores, convenciones, códigos de conducta) establecen las reglas de juego a las que se han de conformar las organizaciones. En este sentido, cambios significativos o disruptivos en las instituciones domésticas, internacionales y de carácter multilateral pueden condicionar decisiones y estrategias de las empresas multinacionales y de las empresas internacionalizadas en general. Las instituciones son factores determinantes de la prosperidad de las naciones (Acemoglu y Robinsons, 2012). Asimismo la inversión no es independiente de las instituciones y de la cultura, y en consecuencia la distancia cultural e institucional entre países son factores condicionantes de la localización de la inversión directa en el exterior. En este orden de ideas, las empresas pueden optar por adaptarse a los cambios institucionales, obviarlos o coevolucionar con ellos (Cantwell y cols., 2010). También pueden actuar (emprender) para revertir o modificar dichos cambios a través de presiones políticas (*lobbies*, agrupaciones empresariales) o a través de la diplomacia política y de la inteligencia económica. Con las políticas y actuaciones llevadas a cabo por la Administración Trump nos enfrentamos a la cada vez más evidente y creciente posibilidad de que el daño institucional que se está haciendo a nivel internacional sea cada vez más difícil de restaurar.

El 20 de enero de 2025 los propietarios/directivos de las empresas multinacionales con mayor valor de mercado del mundo, Apple, Amazon, Google, Meta y X, ocuparon ubicaciones preferentes en la toma de posesión del presidente Donald Trump. Se presupone que las multinacionales tecnológicas estarán (seguirán estando) muy próximas a las decisiones del gobierno y tendrán opciones para evitar o eliminar barreras y reducir costes para su sistema de gobierno corporativo

global. Entendemos que los mercados no pueden ser los principales factores que definan la política de los gobiernos, pero consideramos que estos no podrán gobernar adecuadamente sin tener en cuenta la información que proporcionan los mercados. Esta consideración no parece estar en línea con los análisis de Trump y su equipo: los negocios con escasas o nulas restricciones es lo que mueve sus intereses y ejercicio del poder político (13). Según la encuesta global de McKinsey, los líderes empresariales consideran que en la actualidad las tensiones geopolíticas son el mayor riesgo para el crecimiento económico (14).

Elon Musk se hizo cargo de la dirección del nuevo Departamento en la Administración estadounidense, creado para él y denominado de Eficiencia Gubernamental; que ya ha efectuado un número considerable de despidos de trabajadores públicos y decidido el cierre de servicios y funciones. Así, por ejemplo, miles de empleados en prácticas fueron despedidos sin haber sido evaluados y dos jueces ordenaron (14 de marzo) readmitir a trabajadores del gobierno despedidos en bloque (15).

El presidente de EE.UU. ha realizado diversos anuncios explicitando un claro interés por la titularidad sobre activos y proyectos en el exterior. Así ha estado demandando de Ucrania la cesión de recursos naturales cuyo valor cifró en medio billón de dólares, esgrimiendo que la ayuda de su país a Ucrania, durante los tres años de invasión rusa, equivalía a esa cifra. El presidente ucraniano en cambio valoraba la asistencia (ayuda) estadounidense en 100.000 millones de dólares, lo que de aceptarse esa cifra inicial, de medio billón de dólares, supondría endeudar a diez generaciones de ucranianos, según el presidente Zelenski (16). Trump demanda de Ucrania la devolución con intereses de la ayuda que han aportado desde la invasión en 2022. A finales de febrero ambos gobiernos acordaban crear un fondo común que gestionaría el 50% de los ingresos de los recursos naturales del Estado ucraniano y que estaría controlado por EE.UU. (17). Otros anuncios del presidente de EE.UU. han sido: hacerse con Groenlandia, el Canal de Panamá y plantear la incorporación de Canadá como un nuevo estado estadounidense (18). En otro orden de cosas han cambiado (en sus mapas) el nombre del golfo de

México por el de golfo de América. Además ha explicitado su plan (deseo) de convertir Gaza en una zona vacacional y *recolocar*, en principio, a los palestinos en Egipto y Jordania y en algunos países africanos (19).

A finales de marzo el vicepresidente de EE.UU. visitó Groenlandia, acompañado de su esposa y algunos funcionarios de su país. Esta visita no ha sido bien recibida por los habitantes de Groenlandia ni por las autoridades danesas. El vicepresidente ha acusado a Copenhague de descuidar la seguridad de la isla, mientras que Trump insiste que tienen que anexionársela por la paz mundial. También ha manifestado que la propiedad de EE.UU. de las plantas nucleares ucranianas supondría la mejor protección contra posibles ataques rusos.

El presidente Trump ha abierto un proceso encaminado al adelgazamiento (a reducir su relevancia) de los organismos multilaterales, que debilitará el orden internacional. Ha cuestionado el papel del Tribunal Penal Internacional. EE.UU. ha abandonado la organización Mundial de la Salud (OMS), ha retirado fondos a la ONU para poblaciones más vulnerables (servicios sanitarios y de protección) de todo el mundo. Como indicó el secretario general de la ONU, *el mundo será menos sano, seguro y próspero*. En la reunión de líderes sobre seguridad que se celebró en París a finales de marzo EE.UU. no estuvo presente. EE.UU. ha abandonado el multilateralismo.

El unilateralismo de EE.UU. ha dinamitado el consenso esgrimido tras la segunda guerra mundial y quebrado el paradigma occidental de gobernanza. Se aprecia un claro interés de Trump (y de Putin) por desestabilizar a la UE y parece que sus preferencias son por unos países europeos individualmente nacionalistas (20). Los procesos de entendimiento entre Trump y Putin para negociar la paz en Ucrania sin contar con Kiev y los países europeos, legitima el expansionismo ruso y cuestiona el derecho internacional. El presidente Trump no solo ha presionado y amenazado al presidente ucraniano para que firme la paz que él y Putin quieren sino que también ha amenazado a Rusia con sanciones y aranceles al petróleo ruso para forzar a Putin a negociar con Ucrania. Sin embargo, Moscú se ha visto premiado con el reconocimiento como potencia y las intenciones de regresar a la escena internacional de la mano de su homólogo estadounidense.

No parece que EE.UU. tenga el mismo interés por la finalización del conflicto ucraniano que el mostrado con el de Jerusalén e Israel.

EE.UU. ha cerrado la Agencia para Ayuda a Desarrollo (USAID) y un juez (19 de marzo) ha prohibido a Elon Musk el desmantelamiento de dicha agencia. Europa es el principal contribuyente de ayuda al desarrollo proporcionada al Sur Global. Pero esta ayuda está fragmentada en los países miembros de la UE. Con la pérdida de ayuda procedente de EE.UU. el papel de la UE se hace más relevante y compensador del rol que puedan desempeñar China y Rusia, por ejemplo.

Los aranceles de Trump han sido calificados de caprichosos y erráticos: se anuncian un día y unos días después se modifican y se decide sobre su entrada en vigor. A título ilustrativo podemos mencionar, por ejemplo, anuncios de aranceles a México y Canadá y ante presiones de la industria se pospone su entrada en vigor. Asimismo, el 13 de marzo la prensa se hacía eco de la siguiente noticia: la UE y Canadá responden a Trump con aranceles por 45.000 millones. También China y México han dado respuesta a los aranceles estadounidenses. Otra acción relevante de Trump ha sido la adoptada el día 30 de marzo al enviar notificaciones cancelando los permisos de su Administración (previamente concedidos por el presidente Biden) para exportar crudo y derivados venezolanos. Estas empresas son: Repsol (española), Global Oil Terminal (estadounidense), Maurel & Prom (francesa), Eni (italiana) y Reliance Industries (india).

A la ronda de aranceles que el presidente de EE.UU. ha venido esgrimiendo hay que añadir los anunciados el día señalado como fecha *de liberación de EE.UU.*, 3 de abril, según Trump. El presidente anunció en un evento desde la Casa Blanca la imposición de aranceles del 25% sobre todos los vehículos fabricados fuera del país e impuestos a la importación de productos desde el 10%, del 34% a los bienes procedentes de China y hasta casi el 50%, o más en el caso de países del sudeste asiático, y también incluye algunas islas deshabitadas por seres humanos. Los aranceles anunciados el día 9 de abril han sido 20% para la UE y 125% en el caso de China, elevados un par de días después al 145%. Pekín impuso tasas del 84% a los productos estadounidenses,

que posteriormente ha elevado al 125%. Se crea un marco en el que todos salen perjudicados.

Ante las caídas de las bolsas próximas al 6%, el día 9 de abril anunció Trump una tregua de 90 días para aplicar los aranceles, salvo un 10% universal (ilegal de acuerdo a la normativa de la OM). En este cambio de decisión han sido determinantes las reacciones de los mercados de deuda y de acciones así como las presiones empresariales y políticas. Las fluctuaciones tan marcadas han debilitado al dólar, cuestionando su papel como moneda de referencia. Es más, se subraya por los analistas que la Reserva Federal está preparada para intervenir de urgencia y calmar a los mercados. También se han comentado las posibilidades que subyacían en los anuncios de Trump para la utilización de información privilegiada disponible para los próximos y operar en bolsa, obteniendo considerables ganancias.

El entorno estadounidense sigue siendo inseguro, lo que no es bueno para inversiones de largo plazo de las empresas. La incertidumbre estará presente en las decisiones de reorganización de las actividades internacionales afectadas por los aranceles y políticas estadounidenses. EE.UU. se enfrentará, y prácticamente de manera simultánea, a negociar con China, Unión Europea, México y Canadá (ambos miembros junto a EE.UU. del tratado de libre Comercio, TLC), Japón, Corea del Sur y otros. Con las respuestas que estos países esgrimirán, las ganancias iniciales esperadas con el tiempo irán disminuyendo.

Se ha venido aceptando que más de un tercio del comercio mundial es comercio intraempresa y que la mitad del comercio de bienes son insumos intermedios. Este tipo de comercio está ligado a cadenas internacionales de suministro, a la interdependencia internacional y a su conexión con costes e ingresos de los participantes en estas cadenas y con interrelaciones de la actividad económica a nivel global. A título ilustrativo podemos recordar que, por ejemplo, México y Canadá están fuertemente integrados en las cadenas de producción estadounidenses: los aranceles tienen efectos en doble dirección, e inciden negativamente en las cadenas internacionales de suministro. En este nuevo contexto puede adquirir cierta relevancia el comercio intrarregional. Esta nueva regionalización determinará una prima de

riesgo geopolítico, que será un factor determinante del coste de capital para evaluar las decisiones de inversión directa de las empresas multinacionales y sus decisiones de reorganización de filiales.

En algunas consideraciones sobre las medidas de Trump se argumenta que una de las políticas que se va a llevar a cabo es la que se ha denominado *Acuerdo Mar-a-Lago* según el cual varios países ayudarán a debilitar el dólar y en contrapartida se suavizarán los aranceles. Pero contrasta con quienes hacen comparaciones con el *Brexit* del Reino Unido, que hizo a este país un 10% más pobre. En este sentido se indica que EE.UU. tendrá que hacer frente a una recesión. Además de los aranceles no hay que olvidar la política de la Administración estadounidense en contra de los inmigrantes, quienes como nos enseña la historia de ese país han sido fuente importante de riqueza y crecimiento económico.

En este punto creemos que es conveniente recordar, con UNCTAD (2025), que en la actualidad aproximadamente dos tercios del comercio internacional se realiza sin aranceles, y que los países en desarrollo asumen aranceles más altos, lo que limita su acceso a los mercados. El desafío para la economía mundial en su conjunto es lograr la recuperación y crear sendas de crecimiento y de inversiones directas en un contexto de recuperación y extensión de un orden multilateral y de inclusión social. Cabe esperar que se produzcan mayores flujos de inversión y comerciales entre las economías emergentes y de estas con la UE, Canadá, Japón, y otros.

Según los deseos del presidente Trump y su equipo de que vuelvan las inversiones americanas del exterior, para producir en EE.UU., así como también se atraerán inversiones de empresas de otros países. Posiblemente el planteamiento que subyace en esta esperada consecuencia es que como los aranceles van a aumentar el coste de vender en EE.UU., creará incentivos para fabricar en EE.UU. Pero también aumentarán los costes de producción, que serán mayores que los del exterior, debido entre otros factores al mayor coste laboral estadounidense. Además, los precios de los productos también se verán incrementados (se espera más inflación).

En este orden de ideas recordamos que las inversiones directas en el exterior son a largo plazo y se realizan con las expectativas de la generación de beneficios

y ejerciendo un control directo y efectivo sobre las actividades desarrolladas con dichas inversiones. En la evaluación de inversiones se proyectan los resultados esperados y se considera en el análisis el riesgo país, sectorial y empresarial en un entorno de incertidumbre. En consecuencia, todo se reflejará en los valores esperados y en el coste de capital a aplicar en el modelo de evaluación. Será la estrategia (búsqueda de mercados, de recursos y de eficiencia) y el cálculo económico de las multinacionales lo que determinará su decisión de localizar nueva IDE en EE.UU.; no pensamos que sea muy significativo, hay que tener en cuenta que en las últimas décadas EE.UU. ha venido siendo receptor neto de IDE extranjera. Paralelamente cabe esperar que se pueda producir cierta reestructuración de filiales y de abandono de nuevos proyectos de IDE en EE.UU. y que aparezcan nuevas posibilidades para atraer IDE extranjera.

En relación con la deseada vuelta de inversión estadounidense hay que tener en cuenta que la pérdida de competitividad de algunos sectores industriales ha sido ganada en eficiencia por la producción de otros países. Con la inversión directa en el exterior se conjugan dos variables claves: factores de competitividad específicos de la empresa (en gran medida intangibles) y economías específicas del país de localización de la inversión (de la filial). Si esta combinación o articulación es eficiente ambas partes ganan (país y empresa). Ahora bien, si se genera desacoplamiento entre estas dos variables se producirán decisiones estratégicas relevantes: reorganizaciones, desinversiones parciales o totales, alianzas estratégicas con otras empresas locales o del exterior.

El daño causado a la imagen, credibilidad y reputación de EE.UU. se tardará mucho tiempo en poderlo reparar, si es que ello es posible. Es decir, puede empeorar. El efecto en el largo plazo del desmantelamiento de las administraciones estatales del país y despido de funcionarios, de los aranceles y desglobalización estadounidense, así como el papel de la cooperación y relaciones económicas y políticas de los antiguos aliados de EE.UU. evidenciará el importante valor de los intangibles asociados a la cooperación multilateral. EE.UU. ha pasado de tener activos intangibles, a generar pasivos intangibles a los que tendrá que hacer frente y absorber (pagar). Constituirá un desafío futuro para

EE.UU. recuperar credibilidad internacional. A medio plazo resultará difícil volver a confiar en EE.UU. como socio comercial y generador de alianzas estratégicas, por lo que habrá que apostar por la diversificación de mercados de exportación y por la reducción del riesgo ya que, seguramente en parte, los aranceles han llegado para quedarse. Es previsible que para la UE el hecho de que los aranceles no hayan discriminado entre los países miembros facilitará una respuesta conjunta europea. Además, cabe esperar que en la búsqueda de nuevos mercados se firmen acuerdos comerciales en línea con lo que ha venido ocurriendo en el proceso hacia la globalización. En este sentido y ante la incertidumbre comercial que vivimos UNCTAD insta a los países a adoptar políticas equilibradas y a la cooperación multilateral como instrumentos para evitar la fragmentación económica y salvaguardar el crecimiento a largo plazo. Y para restablecer un orden internacional que traiga estabilidad y confianza.

Consideramos que para ello es determinante lograr eficacia institucional en la minimización de la elusión y evasión fiscal internacional; controlando/eliminando la discrecionalidad en el uso de los precios de transferencia y en utilización de sociedades instrumentales (medios para la ingeniería fiscal y financiera) para la elusión fiscal. En este contexto el pago de impuestos equitativos por las grandes multinacionales y fortunas de sus propietarios, es decir, de los grandes beneficiarios de la globalización, contribuiría a la disminución de la desigualdad. De esta manera, como indica Zucman (2025), la batalla económica entre países se puede desplazar al terreno de consumidores y oligarcas.

La OCDE ha venido analizando y proponiendo a nivel internacional la conveniencia y necesidad de evitar (reducir) la elusión impositiva de las grandes multinacionales y reformar las reglas de la fiscalidad internacional, que se han basado en la localización física en los países; reglas que han quedado obsoletas ante la economía global y digitalizada. En 2021 en la OCDE se logró un acuerdo global de 136 países, que registran más del 90% del PIB mundial, para crear un impuesto mínimo del 15% a las mayores multinacionales. Este proyecto fue también impulsado por la Administración estadounidense del presidente Biden, pero el presidente Trump lo ha abandonado. Y hay que reconocer que

un acuerdo de esta naturaleza sin EE.UU. tendría un alcance muy limitado, al ser el país donde tienen la sede los mayores grupos tecnológicos del mundo; algunos líderes de estos grupos están en el gobierno estadounidense y todos muy próximos a él. A título ilustrativo, podemos indicar que globalmente las empresas multinacionales canalizan a paraísos fiscales en torno al 40% de sus beneficios, lo que equivale según OCDE, Tax Justice Network y Global Alliance for Tax Justice a unos 200.000 millones de dólares. Y se ha estimado (Zucman, 2019) que un dólar ganado por un paraíso fiscal implica una pérdida de cinco dólares para el país eludido y que la gente más rica elude a través de paraísos fiscales un 25% de su renta (21).

NOTAS

- (1) En EE.UU. (agosto de 2024) un juez federal sentenció que Google puede ser calificada de monopolio. Google tiene un 95% de cuota de mercado en búsquedas de móviles. La posición preeminente que tiene en móviles facilita la obtención de datos de millones de búsquedas. La UE multó, en septiembre de 2024, a Facebook con 800 millones por abusar de su posición. Previamente, en 2022 a través de Irlanda, donde está la sede europea de la empresa, la sancionaron con 1.200 millones de euros. También China, en enero de 2025, ha anunciado una investigación antimonopolio sobre Google. Asimismo, el día 19 de marzo Bruselas forzó a Apple a abrir su ecosistema digital para que los fabricantes de otros dispositivos (televisores, auriculares, relojes...) puedan conectarse a su sistema operativo, cuestionando así el modelo de negocio de la empresa.
- (2) La desregulación financiera en el sector de las criptomonedas que se produce en los últimos tiempos puede conducir a crear condiciones de crisis como la de 2008.
- (3) China estableció relaciones diplomáticas con USA en 1979 e inició la apertura de su economía bajo el lema: *un país, dos sistemas*.
- (4) En términos generales más del 85% de las medidas de política de inversión adoptadas por los países en vías de desarrollo han sido favorables a la recepción de inversiones entre 2015 y 2024.
- (5) El riesgo país viene determinado por acontecimientos nacionales e internacionales que se producen de forma más o menos súbita o como resultado de un proceso y que influyen negativamente a la actividad operativa de las empresas multinacionales e inversores internacionales presentes en un país. El riesgo político asociado a las inversiones internacionales (y a la IDE) se manifiesta cuando ocurren discontinuidades en el entorno de la actividad empresarial y económica, que son difíciles de anticipar y vienen provocadas por cambios de naturaleza política.
- (6) La base de datos de *Global Trade Alert* (GTA) incluye, desde noviembre de 2008, más de 52.500 registros de intervenciones unilaterales de políticas comerciales.
- (7) Nunca se ha compartido tanta información y datos en la historia como en la actualidad (UNCTAD, 2021).
- (8) La extracción de minerales críticos como el grafito, el litio y el cobalto se prevé que aumente un 500% en veinticinco años (UNCTAD, 2024).
- (9) En torno al 9% de las empresas occidentales han desinvertido en Rusia, en al menos una filial (Evenett y Pisani, 2023).
- (10) Desde 2008 la consideración de la geopolítica en los análisis e investigación sobre multinacionales y negocios internacionales ha sido notable en comparación con años previos (Devinney y Hartwell, 2020).
Inditex es paradigmático del tipo de empresas que abandonaron Rusia, por su tamaño y visibilidad, fue una de las primeras en reaccionar ante la invasión.
- (11) Un trabajo basado en una encuesta realizada por el Banco Central Europeo entre multinacionales de la zona euro en la que más de un 40% de las empresas indicaron que planificaban la relocalización de actividades en los próximos cinco años.
- (12) El gobierno ha apoyado su decisión en informes del Centro Nacional de Inteligencia y de la Seguridad Nacional.
- (13) Así, por ejemplo, E. Musk se ha enfrentado a conflictos de intereses y ha liderado la reducción del tamaño del Estado estadounidense. Las empresas de Musk acumulan denuncias por supuestas prácticas anticompetitivas. En poco más de un mes de presidencia de Trump la bolsa de valores penalizó severamente a las empresas tecnológicas. Tesla alcanzó a mediados de diciembre un máximo en bolsa, que en la tercera semana de marzo se vio reducido en un 56% (pérdida de valor de 175.000 millones de dólares). Esta realidad motivó al presidente, para ayudar a tan destacado colaborador, a proporcionarle una publicidad institucional sorprendente al exhibir coches Tesla en la Casa Blanca; lugar que según se comentó por la prensa parecía un concesionario de automóviles. Con las últimas decisiones de Trump (9 de abril) el precio de las acciones de estas empresas han subido notablemente.
- (14) <https://www.mckinsey.com/featured-insights/destacados/un-enfoque-proactivo-para-navegar-por-la-geopolitica-es-esencial-para-prosperar/es?cid=eml-web>.
- (15) Según el periódico *The Guardian*, una jueza exigió a Musk que presentara documentación en relación con las actividades del Departamento de Eficiencia Gubernamental, como respuesta a una demanda de 14 fiscales que sostenían que Musk no cumplió con la Constitución estadounidense al disponer de poderes, que solo pueden tener funcionarios cuyo nombramiento haya sido confirmado por el Senado. También demandan que informen sobre las medidas que están llevando a cabo para recortar programas y gasto gubernamental en Estados Unidos.

- (16) Una estimación de *Financial Times* cifra el valor de las reservas de minerales, petróleo, gas, puertos e infraestructuras en 11,5 billones de dólares y la ayuda a Ucrania desde 2014 en 69,2 billones de dólares.
- (17) En los análisis sobre este tema se señala que la invasión rusa y la corrupción mantienen los yacimientos y el sector de materias primas estratégicas de Ucrania se encuentra en situaciones poco motivadoras.
- (18) Canadá, el 28 de marzo, declaró terminada la relación *histórica* con EE.UU.
- (19) El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, a finales de febrero de 2025 ha compartido un vídeo en sus redes en el que aparece lo que sería una futura Gaza reconstruida y convertida en un importante destino turístico.
- (20) La UE acordó el 6 de marzo un gran plan de rearme para impulsar el gasto militar en 800.000. En este sentido, el foco ha de centrarse en reactivar la industria militar europea y no en demandar productos de la industria estadounidense. En Europa se debate sobre la seguridad y defensa.
- (21) Los grandes oligopolios tecnológicos registran cifras muy elevadas de activos y beneficios que equitativamente deberían ser una importante fuente de tributación. Sería oportuno evaluar políticamente sus modelos de negocio y su necesaria contribución a la financiación pública.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2012), *¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Deusto, Barcelona.
- Attinasi y cols., (2023), *Global production and supply chain risks: insights from a survey of leading companies*, European Central Bank.
- Blas, J. y Farchy, J. (2022), *El mundo está en venta: la cara oculta del negocio de las materias primas*, Península.
- Casanova, I. y Miroux, A. (2024), «Las multinacionales en la era de la geopolítica», *Información Comercial Española*, núm. 935, abril-junio, págs. 123-134.
- Cuervo-Cazurra, A.; Doz, Y. y Gaur, A. (2020), «Skepticism of globalization and global strategy: Increasing regulations and countervailing strategies», *Global Strategy Journal*.
- De Villa, M. A. (2023), «Assessing Geopolitical Risk: A Multi-Level Approach for Top Managers of Multinationals», *AIB Insights*, 23 (1): 67.875.
- Devinney, T. M. y Hartwell, C. A. (2020), «Varieties of populism», *Global Strategy Journal*, 10 (1): 32-66.
- Dunning, J. H. (1988), «The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some possible extensions», *Journal of International Business Studies*, 30, Spring, págs.1-25.
- Durán, J. J. (2001), *Estrategia y Economía de la empresa Multinacional*, Ediciones Pirámide, Madrid.
- Fariza, I. (2024), «Una revolución tecnológica que alumbra una nueva era», *El País*, 18 de agosto.
- García-Canal, E. y García-García, R. (2024), «Desinversión exterior reputacional tras la invasión rusa a Ucrania», *Papeles de Economía Española*, págs. 153-166.
- F M I (2023), «Goeconomic fragmentation and foreign direct investment», *World Economic Outlook*, abril 2023.
- Ghauri, P.; Strange, R. y Cooke, F. L. (2021), «Research on international business: the new realities», *International Business Review*, 30 (2).
- Lawton, T. C.; Tonn Goulart Moura, S.; Tobin, D. y Silva-Rêgo, B. (2023), «Geopolitics of the Digital Economy: Implications for States and Firms», *AIB Insights*, 23 (1).
- (Leave-russia.org, 2022).
- Levy, C.; Singhal, S. y Watters, M. (2024), *Un enfoque proactivo para navegar por la geopolítica es esencial para prosperar*, McKinsey, noviembre.
- Lin, W.; Zhang, X. y Ruigrok, W. (2024), «Globalization or Deglobalization? How Different Metrics Tell Different Stories», European International Business Conference (EIBA), Helsinki, diciembre.
- Meyer, K., y Estrin, S. (2023), «It's Hard to Say Goodbye: Managing Disengagement during Political Disruptions», *AIB Insights*, 23 (2).
- Mol, M. J.; Rabbiosi, L., y Santangelo, G. D. (2023), «Should I Stay or Should I Go? How Danish MNEs in Russia Respond to a Geopolitical Shift», *AIB Insights*, 23 (1).
- Siddharth Karu (2024), *Cobalto rojo. El Congo se desangra para que tú te conectes*, Capitán Swing.
- Rugman, A. A. M. y Verbeke, A. (2004), «A perspective on regional and Global Strategies of Multinational Enterprises», *Journal of International Business Studies*, 35 (1), págs.1-15.
- UNCTAD (2021), *Digital Economy Report 2021-Cross-Border Data Flows and Development: For Whom the Data Flow*. New York: United Nations.
- UNCTAD (2024a), *Global economic fracturing and shifting investment patterns*.
- UNCTAD (2024b), *World Investment Report 2024*.
- UNCTAD (2024c), *Investment Policy Monitor*.
- UNCTAD (2025), *Monitor de las Tendencias de Inversión Global*, 48.
- UNCTAD (2025), *Comercio mundial 2025*, marzo.
- Zucman, G. (2019), «The missing profit of nations», *NBER*.
- Zucman, G. (2025), «America's Oligarchs Are Trump's Achilles'Heel», *Social Europe*, Marzo.

GEOPOLÍTICA DE LAS MATERIAS PRIMAS CRÍTICAS DE ÁFRICA

Fernando Gallardo Olmedo

Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN

Uno de los asuntos geopolíticos más relevantes en estos momentos es el acceso a las denominadas materias primas críticas que son necesarias para el desarrollo de los productos y servicios asociados a las TIC (tecnologías de la información y la comunicación), la transición energética a una economía de bajas emisiones de carbono y el reforzamiento de la defensa militar. Hay grandes potencias, como Rusia y China, que disponen de abundantes reservas; otras como la Unión Europea, Reino Unido y Japón, que tienen escasas cantidades y otras, como Estados Unidos, que necesitan cantidades considerables para complementar su oferta. Una interrupción en su suministro o una perspectiva de escasez en un futuro compromete la posición económica y geopolítica de todos los países. Este trabajo aborda cuestiones relativas a la relación de África con las grandes potencias en lo concerniente a la producción, comercio e inversiones de las materias primas críticas.

PALABRAS CLAVE

Geopolítica, Materias primas, Metales y minerales, África.

ABSTRACT

One of the most relevant geopolitical issues at the moment is access to so-called critical raw materials, which are necessary for the development of products and services associated with ICTs (Information and Communication Technologies), the energy transition to a low-carbon economy and the strengthening of military defense. There are major powers, such as Russia and China, which have abundant reserves; others, such as the European Union, the United Kingdom and Japan, which have scarce quantities; and others, such as the United States, which need considerable quantities to supplement their supply. A disruption in their supply or the prospect of shortages in the future compromises the economic and geopolitical position of all countries. This paper addresses issues concerning Africa's relationship with the major powers in terms of production, trade and investment in critical raw materials.

KEY WORDS

Geopolitics, Commodities, Metals and minerals, Africa.

1. Introducción

Entre las cuestiones actuales más relevantes de carácter geopolítico se encuentra el asunto del acceso a las materias primas consideradas como críticas o estratégicas. Este tipo de materias primas son aquellas que están formadas por un conjunto de metales y minerales que son fundamentales como insumos en la fabricación de bienes relacionados con las TIC (tecnologías de la información y la comunicación), con la defensa y con la transición a una economía baja en carbono.

África es un continente rico en materias primas diversas y en particular también lo es en lo que respecta a las consideradas como críticas. Esto hace que las grandes potencias económicas, que son los grandes demandantes, presten especial atención al continente africano. La importación geopolítica actual de África no solo se deriva de su dotación en materias primas

críticas. También lo es por sus tierras agrícolas, por sus materias primas de hidrocarburos, por su potencial de crecimiento económico, por los flujos migratorios que genera y por el control de algunos grupos terroristas. No obstante, este artículo se centra en el asunto relacionado con las materias primas críticas.

Este trabajo, después de esta introducción, queda estructurado de la manera que se indica a continuación. En primer lugar, se realizará una presentación de las materias primas fundamentales o críticas y sus aplicaciones concretas. En segundo lugar, se expondrán los datos de producción y reservas de esas materias primas por países. Estos datos permitirán observar la posición de los países africanos en cada una de ellas. En tercer lugar, se abordan las relaciones comerciales e inversoras de las grandes potencias con el continente africano y se intenta exponer las cuestiones geopolíticas más relevantes que

subyacen en esas relaciones. En cuarto lugar, se continúa con el análisis geopolítico desde una perspectiva más general y desde un punto de vista de los retos, dificultades y oportunidades para el propio continente africano. El trabajo finaliza con una sección de conclusiones.

2. Las materias primas estratégicas

Las materias primas son bienes de origen natural que se utilizan como *input* productivo básico para las actividades económicas industriales y de servicios de todo tipo. Su origen natural implica que provengan de alguno de los cinco elementos que constituyen el capital natural: geosfera, atmósfera, sol y biodiversidad. Las materias primas se pueden agrupar en las siguientes categorías: minerales y metales, hidrocarburos, productos agrícolas y forestales, productos ganaderos y pesqueros, agua, viento y radiación solar. Los dos últimos son materias primas que están disponibles libremente y por las que no hay que pagar. En cambio, las otras materias primas precisan de un proceso de extracción, de cultivo

o de crianza para que puedan estar disponibles como *input* productivo primario. Además, algunas de ellas necesitan de un proceso adicional de procesamiento y/o refinado para que las diferentes industrias puedan utilizarla como *input* productivo.

A lo largo de la historia, la relevancia de las distintas materias primas ha ido variando. En las fases iniciales de las civilizaciones, las materias primas relacionadas con el sector primario eran esenciales. En las etapas de industrialización, los metales industriales y los hidrocarburos adquieren protagonismo. Actualmente, las materias primas estratégicas o críticas están constituidas por aquellos metales y minerales que son necesarios para la fabricación de equipos de bienes relacionados con las TIC, con la defensa y con la transición a una economía baja en carbono.

A este respecto, la Unión Europea (UE) ha establecido una lista de treinta y cuatro materias primas fundamentales (European Commission, 2023). Tal y como se puede apreciar en el cuadro 1, esas materias primas

Cuadro 1

Lista de materias primas fundamentales según la Unión Europea

Materias primas fundamentales	Principales aplicaciones
Aluminio (Bauxita y alúmina)	(i) Estructuras ligeras, (ii) Ingeniería de alta tecnología.
Antimonio	(i) Retardantes de llama, (ii) Aplicaciones de defensa, (iii) Baterías de plomo-ácido.
Arsénico	(i) Semiconductores, (ii) Aleaciones.
Bario (Barita)	(i) Aplicaciones médicas, (ii) Protección contra la radiación, (iii) Aplicaciones químicas.
Berilio	(i) Electrónica y comunicaciones, (ii) Componentes de automoción, (iii) Aeroespacial y componentes de defensa.
Bismuto	(i) Productos farmacéuticos, (ii) Aplicaciones médicas, (iii) Aleaciones de bajo punto de fusión, (iv) Propulsores sólidos para cohetes.
Boro	(i) Vidrio de alto rendimiento, (ii) Fertilizantes, (iii) Imanes permanentes.
Carbón de coque	(i) Coque para el acero, (ii) Fibras de carbono, (iii) Electrodo para baterías.
Cobalto	(i) Baterías, (ii) Superalloys, (iii) Catalizadores, (iv) Imanes.
Cobre	(i) Infraestructuras eléctricas.
Escandio	(i) Pilas de combustible de óxido sólido, (ii) Aleaciones ligeras.
Estroncio	(i) Imanes cerámicos, (ii) Aleaciones de aluminio, (iii) Aplicaciones médicas, (iv) Pirotecnia.

Cuadro 1 (Continuación)**Lista de materias primas fundamentales según la Unión Europea**

Materias primas fundamentales	Principales aplicaciones
Feldespatos	(i) Vidrio y fibra de vidrio, (ii) Cerámica.
Fluorita	(i) Siderurgia, (ii) Refrigeración y aire acondicionado, (iii) Fabricación de aluminio y otra metalurgia.
Fosforita	(i) Abono mineral, (ii) Compuestos de fósforo.
Fósforo	(i) Aplicaciones químicas, (ii) Aplicaciones de defensa.
Galio	(i) Semiconductores, (ii) Células fotovoltaicas.
Germanio	(i) Fibras ópticas e infrarrojos, (ii) Óptica, (iii) Células solares satélite, (iv) Catalizadores de polimerización.
Grafito	(i) Baterías, (ii) Refractarios para la siderurgia.
Hafnio	(i) Superalaciones, (ii) Barras de control nuclear, (iii) Cerámicas refractarias.
Helio	(i) Atmósferas controladas, (ii) Semiconductores, (iii) Imagen por resonancia magnética.
Litio	(i) Baterías. (ii) Vidrio y cerámica, (iii) Acero y aluminio, (iv) Metalurgia.
Magnesio	(i) Aleaciones ligeras para automoción, (ii) Electrónica, (iii) Embalaje y construcción, (iv) Agente de desulfuración en siderurgia.
Manganeso	(i) Siderurgia, (ii) Baterías.
Niobio	(i) Aceros de alta resistencia y superaleaciones para transporte e infraestructuras, (ii) Aplicaciones de alta tecnología (condensadores, imanes, superconductores).
Níquel	(i) Baterías, (ii) Siderurgia, (iii) Automoción.
Silicio metálico	(i) Semiconductores, (ii) Fotovoltaica, (iii) Componentes electrónicos, (iv) Siliconas.
Tántalo	(i) Condensadores para dispositivos electrónicos, (ii) Superalaciones.
Titanio	(i) Aleaciones ligeras para aeronáutica, el espacio y la defensa, (ii) Aplicaciones médicas.
Vanadio	(i) Aleaciones de alta resistencia y baja resistencia para aeronáutica, espacio y reactores nucleares, (ii) Catalizadores químicos.
Wolframio	(i) Aleaciones para aeronáutica, espacio, defensa y tecnología eléctrica, (ii) Herramientas de fresado, corte y minería.
<i>Metales del grupo del platino:</i> Rutenio, Rodio, Paladio, Osmio, Iridio y Platino	(i) Catalizadores químicos y de automoción, (ii) Pilas de combustible, (iii) Aplicaciones electrónicas.
<i>Tierras raras:</i> Lantano, Cerio, Praseodimio, Neodimio, Prometio, Samario, Europio, Gadolinio, Terbio, Disprosio, Holmio, Erbio, Tulio, Iterbio, Lutecio, Itrio.	(i) Catalizadores químicos y de automoción, (ii) Pilas de combustible, (iii) Aplicaciones electrónicas.

Fuente: Elaboración propia con información tomada de European Commission, 2023.

fundamentales son las siguientes: aluminio (bauxita y alúmina), antimonio, arsénico, bario (barita), berilio, bismuto, boro, carbón de coque, cobalto, cobre, escandio, estroncio, feldespato, fluorita, fosforita, fósforo, galio, germanio, grafito, hafnio, helio, litio, magnesio, manganeso, níquel, niobio, silicio metálico, tántalo, titanio, wolframio, vanadio, los metales del grupo del platino y las denominadas tierras raras. Estas últimas son desglosadas por la UE en dos grupos: pesadas y ligeras. Los metales del grupo del platino son rutenio, rodio, paladio, osmio, iridio y el propio platino. La categoría de las tierras raras está formada por los quince elementos del grupo de los lantánidos, a saber: lantano, cerio, praseodimio, neodimio, prometio, samario, europio, gadolinio, terbio, disprosio, holmio, erbio, tulio, iterbio y lutecio. Es habitual incluir también en la lista de tierras raras el escandio y el itrio, ya que suelen presentarse en la naturaleza junto con los lantánidos. Asimismo, la UE señala a diecisiete de esas materias

primas fundamentales como estratégicas, ya que su dependencia de países externos a la UE es extrema (1).

3. Datos sobre producción y reservas de materias primas críticas

El continente africano tiene una dotación relevante de materias primas, tanto de las consideradas actualmente como fundamentales como de hidrocarburos y de materias primas agrícolas. En lo que respecta a las materias primas estratégicas, distintos países africanos se encuentran en los primeros lugares en cuanto a producción y reservas. En el cuadro 2 se incluye, para cada una de esas materias primas, un cuadro con los principales países productores y/o con reservas probadas de acuerdo con la información disponible para el año 2023 en Statista y U.S. Department of the Interior and U.S. Geological Survey (2024). En dicho cuadro se puede apreciar, en primer lugar, la posición preeminente que ocupa China.

Cuadro 2
Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales
Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

ALUMINIO	País	Producción	Reservas	R/P
	China	58,1%	—	—
	India	5,8%	—	—
	Rusia	5,4%	—	—
	Canadá	4,3%	—	—
	EAU	3,8%	—	—
	Australia	2,1%	—	—
	Noruega	1,8%	—	—
	Malasia	1,4%	—	—
	Estados Unidos	1,1%	—	—
	Islandia	1,0%	—	—
ANTIMONIO	País	Producción	Reservas	R/P
	China	48,0%	29,2%	16,0
	Tayikistán	25,2%	2,3%	2,4
	Turquía	7,2%	4,5%	16,5

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

ANTIMONIO	País	Producción	Reservas	R/P
	Birmania	5,5%	6,4%	30,4
	Rusia	5,2%	16,0%	81,4
	Bolivia	3,6%	14,2%	103,3
	Australia	2,8%	6,4%	60,9
	México	0,8%	0,8%	25,7
	Laos	0,3%	0,8%	81,8
	Pakistán	0,1%	1,2%	325,0
	Kirguistán	0,0%	11,9%	6.500,0
	Canadá	0,0%	3,6%	—
	Estados Unidos	0,0%	2,7%	—

China ha puesto restricciones a la exportación.

ARSÉNICO	País	Producción	Reservas	R/P
	Perú	45,0%	—	—
	China	40,0%	—	—
	Marruecos	13,3%	—	—
	Bélgica	1,7%	—	—
	Rusia	0,3%	—	—

BARITA/BARIO	País	Producción	Reservas	R/P
	India	31,8%	—	—
	China	22,4%	—	—
	Marruecos	14,1%	—	—
	Kazajistán	7,1%	—	—
	Laos	7,1%	—	—
	Irán	3,5%	—	—
	México	3,1%	—	—
	Turquía	2,9%	—	—
	Rusia	2,9%	—	—

Estados Unidos no informa.

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

BERILIO	País	Producción	Reservas	R/P
	Estados Unidos	57,6%	—	—
	China	22,4%	—	—
	Brasil	12,1%	—	—
	Mozambique	7,3%	—	—
	Uganda	2,1%	—	—
	Madagascar	0,3%	—	—
	Ruanda	0,3%	—	—

BISMUTO	País	Producción	Reservas	R/P
	China	80,0%	—	—
	Laos	10,0%	—	—
	Corea del Sur	4,3%	—	—
	Japón	2,5%	—	—
	Kazajistán	0,8%	—	—
	Bulgaria	0,3%	—	—
	Bolivia	0,2%	—	—

BORO	País	Producción	Reservas	R/P
	Turquía	64,7%	86,6%	431,8
	Chile	10,6%	3,2%	97,2
	China	5,9%	1,8%	100,0
	Perú	5,9%	0,4%	20,0
	Bolivia	5,0%	—	—
	Argentina	3,8%	—	—
	Rusia	2,4%	3,6%	500,0
	Alemania	1,8%	—	—
	Estados Unidos	—	4,4%	—

CARBÓN DE COQUE	País	Producción	Reservas	R/P
	China	62,0%	—	—
	Australia	15,0%	—	—

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

CARBÓN DE COQUE	País	Producción	Reservas	R/P
	Rusia	9,0%	—	—
	Estados Unidos	5,0%	—	—
	Canadá	3,0%	—	—

COBALTO	País	Producción	Reservas	R/P
	R.D. del Congo	74,0%	61,5%	35,3
	Indonesia	7,4%	5,1%	29,4
	Rusia	3,8%	2,6%	28,4
	Australia	2,0%	17,4%	369,6
	Madagascar	1,7%	1,0%	25,0
	Filipinas	1,7%	2,7%	68,4
	Cuba	1,4%	5,1%	156,3
	Nueva Caledonia	1,3%	0,0%	
	Papúa Nueva Guinea	1,3%	0,5%	16,9
	Turquía	1,2%	0,9%	32,5
	Canadá	0,9%	2,4%	109,5
	Estados Unidos	0,2%	0,7%	138,0

China no tiene cobalto.

COBRE	País	Producción	Reservas	R/P
	Chile	22,7%	19,0%	38,0
	Perú	11,8%	12,0%	46,2
	R.D. del Congo	11,4%	8,0%	32,0
	China	7,7%	4,1%	24,1
	Estados Unidos	5,0%	5,0%	45,5
	Rusia	4,1%	8,0%	87,9
	Indonesia	3,8%	2,4%	28,6
	Australia	3,7%	10,0%	123,5
	Zambia	3,5%	2,1%	27,6
	México	3,4%	5,3%	70,7
	Kazajistán	2,7%	2,0%	33,3
	Canadá	2,2%	0,8%	15,8

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

	País	Producción	Reservas	R/P
ESCANDIO	n.d.	—	—	—

	País	Producción	Reservas	R/P
ESTRONCIO	España	38,5%	—	—
	Irán	38,5%	—	—
	China	15,4%	—	—
	México	6,7%	—	—

	País	Producción	Reservas	R/P
FELDESPATO	Turquía	23,0%	—	—
	India	18,5%	—	—
	China	9,3%	—	—
	Italia	8,1%	—	—
	Irán	7,4%	—	—
	Tailandia	4,8%	—	—
	Corea del Norte	3,3%	—	—
	España	3,0%	—	—
	Brasil	2,8%	—	—
	Estados Unidos	2,2%	—	—
	Arabia Saudí	2,0%	—	—
	México	1,7%	—	—
	Rep. Checa	1,7%	—	—
	Pakistán	1,5%	—	—

	País	Producción	Reservas	R/P
FLUORITA	China	64,8%	23,9%	11,8
	México	11,4%	24,3%	68,0
	Mongolia	10,6%	12,1%	36,6
	Sudáfrica	4,7%	14,6%	100,0
	Vietnam	1,9%	1,2%	20,0

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

	País	Producción	Reservas	R/P
FLUORITA	España	1,7%	5,4%	100,0
	Irán	1,4%	1,6%	37,5
	Alemania	0,7%	—	—
	Pakistán	0,6%	—	—

	País	Producción	Reservas	R/P
FOSFORITA	China	40,9%	5,1%	42,2
	Marruecos	15,9%	67,6%	1.428,6
	Estados Unidos	9,1%	1,4%	50,0
	Rusia	6,4%	3,2%	171,4
	Jordania	5,5%	1,4%	83,3
	Arabia Saudí	3,9%	1,9%	164,7
	Brasil	2,4%	2,2%	301,9
	Egipto	2,2%	3,8%	583,3
	Perú	1,9%	0,3%	50,0
	Túnez	1,6%	3,4%	694,4
	Australia	1,1%	1,5%	440,0
	Israel	1,1%	0,1%	24,0
	Senegal	1,1%	0,1%	20,0
	Kazajistán	0,9%	0,4%	130,0
	Vietnam	0,9%	0,0%	15,0
	Argelia	0,8%	3,0%	1.222,2
	Sudáfrica	0,7%	2,0%	937,5
	India	0,7%	0,0%	20,7
	Togo	0,7%	0,0%	20,0

	País	Producción	Reservas	R/P
GALIO	China	98,4%	—	—

	País	Producción	Reservas	R/P
GERMANIO	China	60,0%	—	—

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

GRAFITO	País	Producción	Reservas	R/P
	China	76,9%	27,9%	63,4
	Madagascar	6,3%	8,6%	240,0
	Mozambique	6,0%	8,9%	260,4
	Brasil	4,6%	26,4%	1.013,7
	Corea del Norte	1,7%	0,7%	74,1
	Rusia	1,0%	—	—
	India	0,7%	3,1%	747,8
	Noruega	0,5%	0,2%	83,3
	Canadá	0,2%	2,0%	1.628,6
	Sri Lanka	0,1%	0,5%	681,8
	Tanzania	—	6,4%	—
	Corea del Sur	—	0,6%	—
HAFNIO	País	Producción	Reservas	R/P
	Francia	76,0%	—	—
	Ucrania	14,0%	—	—
	China	5,0%	—	—
	Rusia	3,0%	—	—
HELIO	País	Producción	Reservas	R/P
	Estados Unidos	46,5%	—	—
	Catar	38,8%	—	—
	Argelia	5,9%	—	—
	Rusia	4,7%	—	—
	Canadá	2,4%	—	—
	Polonia	1,8%	—	—
	Australia	0,6%	—	—
LITIO	País	Producción	Reservas	R/P
	Australia	46,6%	24,9%	72,1
	Chile	23,8%	37,4%	211,4
	China	17,9%	12,1%	90,9

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

LITIO	País	Producción	Reservas	R/P
	Argentina	5,2%	14,5%	375,0
	Brasil	2,7%	1,6%	79,6
	Zimbabue	1,8%	1,2%	91,2
	Canadá	1,8%	3,7%	273,5
	Portugal	0,2%	0,2%	—
	Estados Unidos	—	4,4%	—

MAGNESITA	País	Producción	Reservas	R/P
	China	59,2%	7,5%	44,6
	Turquía	8,2%	1,4%	61,1
	Brasil	7,7%	2,6%	117,6
	Rusia	4,4%	29,9%	2.395,8
	Australia	3,9%	3,6%	325,6
	Austria	3,7%	0,6%	60,5
	España	3,1%	0,5%	52,2
	Eslovaquia	2,3%	15,6%	2.352,9
	Grecia	1,7%	3,6%	736,8
	Arabia Saudí	1,5%	—	—
	Irán	1,2%	0,1%	37,0
	Canadá	0,7%	—	—
	India	0,5%	0,9%	660,0
	Estados Unidos	—	0,5%	—

MANGANESO	País	Producción	Reservas	R/P
	Sudáfrica	36,0%	31,6%	83,3
	Gabón	23,0%	3,2%	13,3
	Australia	15,0%	26,3%	166,7
	Ghana	4,2%	0,7%	15,5
	China	3,7%	14,7%	378,4
	India	3,6%	1,8%	47,2
	Brasil	3,1%	14,2%	435,5
	Costa de Marfil	2,0%	—	—

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

	País	Producción	Reservas	R/P
NIOBIO	Brasil	90,0%	89,8%	213,3
	Canadá	8,4%	9,0%	228,6
	R.D. del Congo	0,6%	—	—
	Rusia	0,5%	—	—
	Ruanda	0,2%	—	—
	Estados Unidos	—	1,2%	—

	País	Producción	Reservas	R/P
NÍQUEL	Indonesia	50,5%	42,0%	30,6
	Filipinas	11,2%	3,7%	12,0
	Nueva Caledonia	6,4%	5,4%	30,9
	Rusia	5,6%	6,3%	41,5
	Canadá	5,0%	1,7%	12,2
	Australia	4,5%	18,3%	150,0
	China	3,1%	3,2%	38,2
	Brasil	2,5%	12,2%	179,8

	País	Producción	Reservas	R/P
PALADIO	Rusia	43,8%	—	—
	Sudáfrica	33,8%	—	—
	Canadá	7,6%	—	—
	Zimbabue	7,1%	—	—
	Estados Unidos	4,7%	—	—

	País	Producción	Reservas	R/P
PLATINO	Sudáfrica	66,7%	—	—
	Rusia	12,8%	—	—
	Zimbabue	10,6%	—	—
	Canadá	3,1%	—	—
	Estados Unidos	1,6%	—	—

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

METALES GRUPO PLATINO	País	Producción	Reservas	R/P
	Sudáfrica	88,7%	—	—
	Rusia	7,7%	—	—
	Zimbabue	1,7%	—	—
	Estados Unidos	1,2%	—	—
	Canadá	0,4%	—	—

SILICIO	País	Producción	Reservas	R/P
	China	75,0%	—	—
	Rusia	7,0%	—	—
	Brasil	4,4%	—	—
	Noruega	3,9%	—	—
	Islandia	1,5%	—	—
	Kazajistán	1,4%	—	—
	Francia	1,2%	—	—
	Bután	0,9%	—	—
	Malasia	0,9%	—	—
	Alemania	0,7%	—	—
	India	0,7%	—	—
	España	0,6%	—	—
	Polonia	0,6%	—	—
	Australia	0,6%	—	—
	Canadá	0,6%	—	—

TÁNTALO	País	Producción	Reservas	R/P
	R.D. del Congo	40,8%	—	—
	Ruanda	21,7%	—	—
	Brasil	15,0%	—	—
	Nigeria	4,6%	—	—
	China	3,3%	—	—
	Australia	1,8%	—	—
	Burundi	1,5%	—	—
	Rusia	0,8%	—	—

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

TIERRAS RARAS	País	Producción	Reservas	R/P
	China	68,6%	40,0%	183,3
	Estados Unidos	12,3%	1,6%	41,9
	Birmania	10,9%	—	—
	Australia	5,1%	5,2%	316,7
	Tailandia	2,0%	—	—
	India	0,8%	6,3%	2.379,3
	Rusia	0,7%	9,1%	3.846,2
	Madagascar	0,3%	—	—
	Vietnam	0,2%	20,0%	36.666,7
	Brasil	—	19,1%	—
	Groenlandia	—	1,4%	—
	Tanzania	—	0,8%	—
	Canadá	—	0,8%	—
	Sudáfrica	—	0,7%	—

TITANIO	País	Producción	Reservas	R/P
	China	36,0%	30,4%	67,7
	Mozambique	18,7%	3,2%	13,7
	Sudáfrica	12,8%	4,1%	25,5
	Australia	7,0%	26,1%	300,0
	Canadá	5,8%	7,5%	104,0
	Noruega	5,0%	5,4%	86,0
	Senegal	4,0%	—	—
	Madagascar	3,7%	3,9%	84,4
	India	2,6%	12,3%	381,2
	Estados Unidos	2,3%	0,3%	10,0
	Vietnam	1,6%	0,2%	11,4
	Kenia	1,6%	0,0%	0,9
	Ucrania	0,7%	0,9%	98,3
	Brasil	0,6%	6,2%	796,3

Cuadro 2 (Continuación)**Principales países productores y con reservas de materias primas fundamentales**

Datos del año 2023 (China en color gris y países africanos en naranja)

	País	Producción	Reservas	R/P
VANADIO	China	68,0%	23,2%	64,7
	Rusia	20,0%	26,3%	250,0
	Sudáfrica	9,1%	3,9%	82,4
	Brasil	6,4%	0,6%	18,8
	Australia	—	44,7%	—

	País	Producción	Reservas	R/P
WOLFRAMIO	China	80,8%	52,3%	36,5
	Vietnam	4,5%	1,7%	21,1
	Rusia	2,6%	9,1%	200,0
	Corea del Norte	2,2%	0,7%	17,1
	Bolivia	1,9%	—	—
	España	1,9%	1,5%	44,0
	Ruanda	1,8%	—	—
	Austria	1,2%	0,2%	11,0
	Australia	1,0%	13,0%	712,5
	Portugal	0,6%	0,1%	8,0

R/P: Reservas/Producción.

Fuente: Department of the Interior and US Geological Survey (2024) y STATISTA.

De las treinta y dos materias primas fundamentales de las que se dispone de información, China ocupa el primer lugar en quince de ellas, el segundo o tercer lugar en ocho y en posiciones posteriores, pero con más del 2% mundial en producción o reservas en otras cuatro. En particular, cabe destacar que China es el país líder en producción y reservas de tierras raras, con un 68,6% y un 40%, respectivamente sobre los totales mundiales. Por otro lado, China tiene una escasa dotación en helio, niobio y en cobalto. Este último mineral es muy importante para China. Como veremos más adelante, África, y en particular la República Democrática del Congo, se ha convertido en su principal suministrador.

Volviendo de nuevo a la producción y reservas de materias primas fundamentales de África, se puede

observar en el cuadro 2 que los países africanos tienen una posición muy relevante, con más del 10% de la producción o reservas mundiales, en arsénico, bario, cobre, cobalto, manganeso, tántalo, fosforita, titanio, vanadio y los metales del grupo del platino. No todos los países africanos tienen una dotación de estas materias primas que pueda ser considerada como significativa. En el cuadro 2 aparecen 16 de los 54 países africanos, a saber: Argelia, Costa de Marfil, Egipto, Gabón, Ghana, Madagascar, Marruecos, Mozambique, Nigeria, República Democrática del Congo, Ruanda, Senegal, Sudáfrica, Uganda, Zambia y Zimbabue. Seis de ellos tienen una posición muy relevante en alguna de las materias primas (más del 10% de la producción o las reservas): Marruecos (arsénico, bario, fosforita),

Zimbabue (platino), Sudáfrica (manganeso, paladio, platino, titanio y el conjunto de los seis metales del grupo del platino), Mozambique (titanio), República Democrática del Congo (cobre, cobalto, tántalo), Ruanda (Tántalo) y Gabón (manganeso). Los casos de mayor control de una materia prima por un país africano se presentan en la República Democrática del Congo, que produce el 74% de todo el cobalto mundial y tiene el 61,5% de las reservas, y en Sudáfrica, que posee el 88,7% del total de reservas mundiales de los metales del grupo del platino.

Los datos que se han presentado podrían ser calificados, en general, como conservadores, ya que se piensa que hay zonas no exploradas todavía que pueden albergar importantes yacimientos.

4. Aspectos de interés geopolítico de las materias primas fundamentales del continente africano

En los apartados anteriores ha quedado de manifiesto la importancia estratégica de las materias primas fundamentales para tres tipos de actividades (desarrollo de productos y servicios TIC, transición energética y defensa) que comprometen el futuro del desarrollo de los países, su independencia y su poder en el tablero geopolítico global. Esto implica que las expectativas de crecimiento de la demanda de esas materias primas sean muy elevadas. McKinsey (2024) estima que la demanda global de litio y de tierras raras, que son dos materias primas especialmente críticas, crecerá un 475% y un 125%, respectivamente, en el período comprendido entre 2023 y 2035.

En este contexto, las materias primas fundamentales de África son especialmente apetitosas para las grandes potencias mundiales. Comencemos el análisis mediante la observación de las cifras de comercio de metales y minerales de los países africanos con dotaciones relevantes de esas materias primas (los países incluidos en el cuadro 2), ordenados de mayor a menor saldo, y del total del África Subsahariana.

En el cuadro 3 se muestran datos de la balanza comercial de metales y minerales. El conjunto del África Subsahariana presenta un importante superávit en el saldo de esa balanza. Asimismo, las exportaciones de

minerales y metales suponen un 17,3% de las exportaciones totales y un 3,4% de su PIB.

Si analizamos individualmente los países, observamos, en primer lugar, que Sudáfrica es el país que mayor saldo comercial y volumen de exportaciones presenta. También es de destacar que sus exportaciones de metales y minerales casi suponen un 25% de las exportaciones totales sudafricanas y más del 7% del PIB. Le siguen dos economías muy dependientes de sus exportaciones de metales y minerales: República Democrática del Congo (83% del total de exportaciones) y Zambia (79%). A continuación, nos encontramos con tres países con superávit y volúmenes de exportación elevados, aunque a distancia de los tres países anteriores: Zimbabue, Mozambique y Madagascar. Gabón y Togo cierran el grupo de países con superávit. El resto de países, aunque son poseedores de algún metal o mineral fundamental presentan déficit comercial en ese epígrafe. Entre estos países, y ocupando los últimos lugares, se encuentran los países del norte de África.

Vamos a analizar ahora las relaciones que las grandes potencias mundiales mantienen con África en el contexto de las materias primas fundamentales.

4.1. China

China ha sido bendecida con una importante dotación de materias primas en su geosfera, lo cual le ha permitido ocupar una posición de liderazgo global en relación con las materias primas fundamentales. A pesar de su gran demanda, la cual necesita ser complementada con oferta exterior, también se ha convertido en un suministrador a otras potencias, si bien de una manera dosificada y con la amenaza de interrumpir el suministro si fuese necesario para sus intereses. Esto hace que las críticas políticas que puedan realizar líderes europeos, por ejemplo, sean muy comedidas. Por otro lado, China carece de algunas de esas materias primas, como son el cobalto y los metales del grupo del platino, las cuales se concentran en el subsuelo de países africanos.

Otro aspecto a destacar de China es su aplastante dominio en el negocio del procesamiento de las materias primas estratégicas, lo cual hace que su situación de dominio se incremente aún más. Según McKinsey

Cuadro 3**Balanza comercial de metales y minerales, 2022**

Regiones y países	Saldo comercial de metales y minerales (miles de USD)	Exportaciones de metales y minerales (miles de USD)	Porcentaje de exportaciones de metales y mineral/ exportaciones totales de bienes	Porcentaje de exportaciones de metales y mineral/PIB
África Subsahariana	35.094.651	68.629.930	17,3%	3,36%
Sudáfrica	22.948.296	29.331.465	24,2%	7,21%
R.D. del Congo	10.835.947	13.047.039	83,2%	19,83%
Zambia	7.813.689	9.230.350	79,3%	31,65%
Zimbabue	1.915.729	2.679.719	40,7%	8,17%
Mozambique	1.912.726	2.625.037	31,7%	13,90%
Madagascar	833.072	1.441.638	38,8%	9,53%
Gabón	330.524	779.206	7,4%	3,81%
Togo	115.691	380.913	28,3%	4,66%
Ruanda	-150.611	379.639	18,8%	2,85%
Senegal	-607.846	812.743	14,3%	2,94%
Uganda	-796.040	337.683	9,5%	0,74%
Kenia	-1.057.142	901.967	12,3%	0,79%
Tanzania	-1.072.611	560.975	8,2%	0,74%
Ghana	-1.273.908	805.048	4,6%	1,08%
Costa de Marfil	-1.348.977	227.751	1,4%	0,32%
Nigeria	-1.655.874	765.628	1,2%	0,16%
Túnez	-1.824.611	1.226.830	6,6%	2,75%
Marruecos	-4.684.654	2.960.545	7,0%	2,26%
Argelia	-6.618.946	70.106	0,2%	0,04%
Egipto	-8.087.514	4.232.352	8,2%	0,89%

Fuente: Elaboración propia con datos de las bases de datos de WITS y Banco Mundial.

(2024), China lidera la actividad del procesamiento, con mucho más del 50% de la capacidad mundial, de las siguientes materias primas: tierras raras, platino, litio, grafito, cobalto, manganeso, níquel, aluminio, estaño, titanio, plata y cobre. De acuerdo con Benabdallah (2024), China controla el 85% de toda la capacidad de procesamiento mundial.

Veamos ahora los datos de comercio de metales y minerales de China con África. Si observamos el cuadro 4, se pueden apreciar varios datos de interés. En primer lugar, China es el principal destinatario de las exportaciones de metales y minerales de toda el África Subsahariana (32,6%). En segundo lugar, se aprecia cómo la mitad de las exportaciones de la República Democrática del

Cuadro 4

Desglose por países y áreas de las exportaciones de metales y minerales de los principales países exportadores de África

Regiones y países	Canadá	Unión Europea	India	Japón	Rusia	Reino Unido	Estados Unidos	China	Resto de países
África Subsahariana	0,34%	12,55%	2,11%	2,75%	0,03%	2,71%	3,68%	32,60%	43,23%
Sudáfrica	0,22%	20,30%	3,03%	3,69%	0,06%	2,95%	6,78%	32,88%	30,09%
R.D. del Congo	0,00%	0,03%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	49,01%	50,92%
Zambia	0,00%	1,96%	0,17%	0,00%	0,00%	0,14%	0,43%	25,35%	71,93%
Zimbabue	0,00%	3,67%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	10,50%	85,79%
Mozambique	0,00%	18,42%	2,02%	1,41%	0,00%	35,24%	2,67%	10,56%	29,68%
Madagascar	0,00%	9,52%	0,68%	30,04%	0,00%	0,02%	7,82%	29,37%	22,56%
Gabón	0,00%	5,20%	14,05%	1,98%	0,00%	0,02%	5,87%	55,48%	17,39%
Togo	0,00%	0,15%	50,50%	0,02%	0,00%	0,06%	0,00%	0,02%	49,25%
Ruanda	0,00%	4,94%	0,63%	1,23%	0,00%	0,03%	1,00%	24,04%	68,12%
Senegal	0,00%	14,91%	4,15%	0,05%	0,00%	0,94%	4,56%	7,56%	67,84%
Uganda	0,02%	1,00%	0,21%	0,17%	0,00%	0,09%	0,30%	0,90%	97,31%
Kenia	0,00%	2,24%	0,83%	2,14%	0,00%	1,30%	11,80%	18,75%	62,94%
Tanzania	0,05%	1,69%	3,70%	0,66%	0,00%	0,05%	0,13%	8,57%	85,15%
Ghana	0,00%	21,75%	2,16%	2,86%	0,00%	0,26%	1,67%	3,14%	68,17%
Costa de Marfil	0,02%	14,30%	5,78%	0,02%	0,00%	0,53%	0,00%	45,97%	33,39%
Nigeria	0,00%	5,71%	3,93%	25,52%	0,00%	1,45%	5,36%	24,70%	33,33%
Túnez	0,02%	52,38%	0,47%	0,00%	0,00%	3,08%	1,61%	1,00%	41,44%
Marruecos	0,25%	32,61%	11,63%	0,97%	0,22%	0,27%	2,11%	8,91%	43,02%
Argelia	0,00%	63,59%	11,08%	0,00%	0,00%	0,00%	1,16%	0,12%	24,05%
Egipto	1,71%	33,55%	2,38%	0,34%	0,15%	1,32%	3,13%	0,94%	56,47%

Fuente: Elaboración propia con datos de las bases de datos de WITS y Banco Mundial.

Congo se dirigen a China, las cuales se centran en el cobalto y el cobre. Téngase en cuenta que el negocio minero de la República Democrática del Congo está controlado por capital chino y que China tiene una capacidad de procesamiento mundial de cobalto del 82% (McKinsey, 2024). Esto significa que la potencia asiática, aunque no disponga de esa materia prima, está ejerciendo un elevado control del negocio de este estratégico metal. En lo que respecta a Sudáfrica, China absorbe el 33% de sus exportaciones, las cuales se concentran en los metales del grupo del platino, de los cuales carece China. Con el resto de grandes países exportadores también tiene una situación dominante, salvo con los países norteafricanos, con los que la Unión Europea mantiene unos estrechos lazos comerciales.

En cuanto al enfoque estratégico de China hacia África, es preciso tener en cuenta el objetivo prioritario de China respecto al aseguramiento a corto y a largo plazo de todo tipo de materias primas, y en especial de las que son consideradas actualmente como fundamentales. En este sentido, las inversiones y lazos comerciales en relación con países africanos ricos en metales y minerales se encuadran dentro de la iniciativa de la denominada Ruta de la Seda (Belt and Road Initiative) que se inició en 2013. Un instrumento típico usado por China en este marco es la financiación de la construcción de infraestructuras con la garantía del suministro de recursos de materias primas.

Las multinacionales chinas están presentes en los mercados africanos más estratégicos. En el año 2023, las multinacionales chinas controlaban el capital del 72% de las minas de cobre y cobalto de la República Democrática del Congo y también tenían un control relevante en el emergente negocio del litio en Zimbabue (Bakr, 2024). En su afán por controlar materias primas, China también es un país muy activo en la búsqueda de contratos bilaterales de tipo comercial. De acuerdo con la investigación realizada por Beuter (2025), en el año 2023 China tenía acuerdos de este tipo con Argelia, Angola, Guinea Bissau, Marruecos, Mozambique, Nigeria, Ruanda, Sudáfrica, Sudán, Zambia y Zimbabue. Algunos de estos países, si manejamos las estadísticas actuales, no disponen todavía de reservas probadas relevantes. Pero se espera que las explotaciones que se

realicen en los próximos años sirvan para identificar yacimientos valiosos.

4.2. *Rusia*

El comercio oficial de metales y minerales de Rusia con África es muy bajo, tal y como se puede apreciar en el cuadro 4. Además de las restricciones impuestas a Rusia en materia de comercio internacional como consecuencia de la guerra con Ucrania, las bajas cifras de comercio están determinadas, fundamentalmente, por el hecho de que Rusia dispone de bastantes materias primas críticas en su territorio. Es un país exportador neto de metales y minerales. Tal y como se observa en el cuadro 2, Rusia produce y dispone de importantes reservas de aluminio, antimonio, arsénico, boro, bario, cobre, carbón de coque, hafnio, cobalto, helio, magnesita, tántalo, paladio, platino, grafito, níquel, niobio, silicio, wolframio, vanadio y fosforita. En cuanto a tierras raras, sus reservas no llegan al 1%.

La relación de Rusia con África presenta características muy peculiares. Suele cerrar acuerdos bilaterales de asistencia técnica relacionados con la minería y el procesamiento de minerales y metales, los cuales se complementan con servicios privados de seguridad que son prestados por el grupo ruso Afrika Korps, más conocido como Grupo Wagner. A cambio, Rusia obtiene derechos en forma de concesiones de explotaciones mineras. Este tipo de acuerdos se han implementado en República Centroafricana, Sudán, Libia, Mali, Burkina Faso y Níger, países todos ellos con grandes carencias en materia de seguridad (Beuter y cols., 2025).

4.3. *Unión Europea*

La Unión Europea se encuentra en una encrucijada con varias vertientes geopolíticas. Aparte de la política autónoma de defensa, una de las más importantes es el acceso a las materias primas fundamentales y estratégicas. El Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de abril de 2024, por el que se establece un marco para garantizar un suministro seguro y sostenible de materias primas fundamentales, promueve actuaciones para que la Unión Europea disminuya su actual dependencia, tanto en suministro como en procesamiento,

de países externos, en especial de China. Esta normativa plantea tres objetivos cuantitativos para el año 2030: diversificar los países externos suministradores de tal forma que ninguno de ellos suponga más del 65% anual para cada una de las materias primas, producir al menos el 10% del consumo anual del conjunto de todas ellas (actualmente no se llega al 7%), aumentar la capacidad de procesamiento para alcanzar, al menos, el 40% del consumo anual, y llegar a una capacidad de reciclado de, al menos, un 25% de su consumo anual (Diario Oficial de la Unión Europea, 2024).

La implementación de estos objetivos implica potenciar la producción de este tipo de materias primas en el territorio de la UE. En este sentido, la Comisión Europea acaba de hacer públicos, el 25 de marzo de este año, 47 proyectos estratégicos europeos para impulsar la producción. Entre ellos hay siete proyectos en España, seis minas y una planta de reciclaje, que se ubican en Extremadura y Andalucía (2). Esas minas se centran, sobre todo, en la producción de litio, níquel, cobre, cobalto y wolframio. El asunto resulta polémico. Ya se están confrontando opiniones a favor y en contra de esta actividad minera basadas en la actividad económica que genera y en el impacto medioambiental y de consumo de agua que supone.

El cumplimiento de los objetivos planteados por la UE no supondrá una autonomía europea. Llegar a una producción del 10% sobre el consumo total anual supondrá una mejora respecto a la situación actual, pero se mantendrá la dependencia exterior. Por esta razón, es fundamental la diversificación y búsqueda de nuevos mercados de suministro exteriores. En este sentido, África debe de representar un área de prioridad.

En estos momentos, la UE mantiene una relación comercial privilegiada en cuanto al suministro de metales y minerales con tres países norteafricanos (Túnez, Marruecos y Egipto) y una buena relación con Sudáfrica, Mozambique, Senegal y Ghana (ver cuadro 4). Por otro lado, la importación proveniente de la República Democrática del Congo y Zambia es escasa. Dadas las estrategias colaborativas desarrolladas por estos dos países y el manifiesto interés del país congoleño por reducir su dependencia con China, surge una gran oportunidad para impulsar los lazos comerciales con esos dos países

tan relevantes en la producción de materias primas críticas. La mayor sensibilidad europea por el cumplimiento en el exterior de objetivos ESG (Environmental, Social, Governance) en relación con China es un aspecto que puede impulsar la colaboración.

La UE ya está utilizando sus brazos financieros –el BEI (Banco Europeo de Inversiones) y el BERD (Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo)– para impulsar proyectos mineros en varios países africanos, entre los que se encuentran países en búsqueda de reservas en su subsuelo, como por ejemplo Namibia y Ruanda. Asimismo, la UE promovió en 2022 una MSP (Mineral Security Partnership) o Alianza para la Seguridad de Minerales con 14 países, entre los que se encuentran la República Democrática del Congo y Zambia (Beuter y cols., 2025). Por otro lado, es conveniente que la UE apoye más a las empresas europeas que deseen invertir en actividades mineras en África siempre que, por supuesto, se respeten los principios ESG, lo cual es cada vez más valorado por los países africanos. Este es uno de los principios que la UE debe poner en valor en sus inversiones y acuerdos en África.

4.4. *Estados Unidos*

Estados Unidos no es autosuficiente en metales y minerales fundamentales. La balanza comercial en este epígrafe presentó un déficit de 114.000 millones de dólares en 2022, de los cuales algo más de 29.000 millones fue con China. Las actuales amenazas arancelarias por parte del presidente Trump pueden generar problemas de suministro si se responde con restricciones cuantitativas sobre estos bienes. En este sentido, el presidente norteamericano amenaza con una anexión de Groenlandia, por la fuerza si fuese necesario; ya que el potencial minero de esa gran isla es aún desconocido. También, en este contexto, se ha impuesto a Ucrania la explotación conjunta de sus tierras raras y se han lanzado amenazas a Canadá. Dada la situación de partida, el objetivo de autosuficiencia de Estados Unidos, que proclama como prioritario su presidente, es prácticamente imposible de conseguir a corto y medio plazo, a pesar del impulso a la exploración y extracción en su territorio. La dependencia de China parece que continuará en los próximos años.

Las compras de metales y minerales de Estados Unidos a África no son muy elevadas. En el cuadro 4 se puede apreciar cómo China y la Unión Europea compran más productos de este tipo a los países del África subsahariana que los Estados Unidos. Con datos de 2022, Europa compra a esa región 3,4 veces más que Estados Unidos y China casi nueve veces más.

Las iniciativas de cooperación con África en materia de minerales y metales son escasas. Cabe destacar un Memorandum firmado en 2022 con la República Democrática del Congo y con Zambia que abarca estudios de viabilidad, prestación de asistencia técnica y fomento de la inversión en relación con la cadena de valor de la fabricación de baterías de coches eléctricos. Esto no se ha concretado, con los datos disponibles hasta ahora, en flujos relevantes de materias primas desde estos dos países hacia Estados Unidos. Hay bastante margen de mejora para aumentar los flujos comerciales de estos productos, aunque, de momento, parece que el África Subsahariana no está en el radar del presidente norteamericano, ni para bien ni para mal.

4.5. Reino Unido

Tal y como se puede apreciar en el cuadro 2, el Reino Unido no dispone de reservas relevantes de materias primas críticas. A semejanza de la estrategia de la UE, Reino Unido busca también potenciar su producción interna.

Las cifras de comercio que presenta con África son considerables. En el año 2022 fue el destinatario del 2,71% de las exportaciones de metales y minerales del África Subsahariana. Por encima de ese porcentaje medio, cabe resaltar el casi 3% de las exportaciones de Sudáfrica y, sobre todo, el 35% de Mozambique. Por otro lado, el Reino Unido busca establecer lazos de cooperación con países africanos de la Commonwealth que les garantice en el futuro un acceso estable a materias primas críticas. Hasta la fecha se han concretado acuerdos con Zambia, Nigeria y Sudáfrica (Beuter y cols., 2025). Desde el punto de vista empresarial, cabe destacar la importante presencia de la multinacional británica minera Anglo American en Sudáfrica, que se concreta en una filial que produce el 15% del total de producción minera sudafricana.

4.6. India

India es otro país exportador neto de metales y minerales, lo cual viene determinado por la existencia de relevantes reservas en el país, tal y como se puede apreciar en el cuadro 2. Las exportaciones de África a India no son muy elevadas debido a esa circunstancia. No obstante, resalta sobremanera que India es el destinatario de la mitad de exportaciones de metales y minerales de Togo, si bien el volumen exportador de este país es reducido. Por otro lado, India mantiene muy buenas relaciones económicas con África y, en lo que respecta a los metales y minerales fundamentales mantiene acuerdos de cooperación, en el ámbito de la explotación geológica y formación, con nueve países africanos: Costa de Marfil, Marruecos, Tanzania, Malawi, Mozambique, Zambia, Mali, Sudáfrica y Zimbabwe (Beuter y cols., 2025).

4.7. Japón

Japón, dada la escasez interna, es un país que precisa materias primas críticas externas para satisfacer su demanda, de la cual China es su principal proveedor. China usa con frecuencia su posición predominante para presionar a países como Japón. En este sentido, en una disputa en 2010 acerca de la soberanía de las islas Senkaku entre esos dos países asiáticos, China cortó el suministro de tierras raras a Japón (Seth, 2024). Así pues, Japón, al igual que otros países, intenta buscar alternativas a China. El continente africano es una buena opción para mejorar la diversificación de suministradores. De acuerdo con los datos disponibles de 2022 (ver cuadro 4), las compras de metales y minerales fundamentales que realiza a países africanos presentan cifras similares a las del Reino Unido. Una peculiaridad de sus relaciones con África es que involucra en gran medida a su cuerpo diplomático de la región. Es de destacar sus acuerdos bilaterales con la República Democrática del Congo, Zambia, Madagascar, Namibia y Sudáfrica, con los cuales Japón busca asentar relaciones estables a largo plazo (Beuter y cols., 2025).

4.8. Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos

Estas dos monarquías de la Península Arábiga se caracterizan por la búsqueda de diversificación de sus

economías hacia actividades distintas al mononegocio de las explotaciones de hidrocarburos. De momento, este negocio les ha proporcionado una cantidad considerable de recursos financieros que están siendo utilizados para realizar inversiones por todo el mundo. Uno de los destinos de esos fondos son las inversiones en negocios relacionados con las materias primas críticas en el continente africano. Arabia Saudí lanzó en 2016 su programa denominado Vision 2030. En el marco de este programa la monarquía saudí ha establecido acuerdos bilaterales con ocho países africanos: Chad, Marruecos, República Democrática del Congo, Egipto, Mauritania, Nigeria, Senegal y Zimbabue. El objetivo de estos acuerdos es participar en la explotación de yacimientos mineros. Por su parte, los Emiratos Árabes Unidos (EAU) también han cerrado acuerdos bilaterales de ese tipo con Kenia y Zambia (Alqarout, 2023, Bauter y cols., 2025, Procopio y Cok, 2024).

5. Retos, dificultades y oportunidades para el continente africano

El análisis realizado en los apartados anteriores pone de manifiesto que el continente africano es una región rica en materias primas críticas, aunque su reparto no es uniforme. La historia ha puesto de manifiesto que la explotación de materias primas por África no ha producido, en general, resultados satisfactorios en términos económicos y de bienestar para la población africana. El continente africano tiene una renta per cápita muy baja. De acuerdo con los datos correspondientes al año 2023 del Banco Mundial incluidos en el cuadro 5, se puede apreciar cómo todos los países africanos exportadores de minerales y metales tienen una renta per cápita inferior a la media mundial. En particular, la República Democrática del Congo, que tanta relevancia tiene como productor de estas materias primas, tiene una renta per cápita en 2023 de tan solo 628 dólares, muy por debajo, incluso, de la media de los países más pobres del mundo (901 dólares). Otros dos países se encuentran también por debajo de esa media: Mozambique y Madagascar. En mejor situación se encuentra Sudáfrica, con 6.023 dólares per cápita, aunque por debajo de la media de los países de renta media-alta (10.451 dólares). El resto de países con la excepción de Gabón y los países del norte de África, no superan los 2.600 dólares.

Por otro lado, el grado de desarrollo institucional y el nivel de corrupción a la hora de hacer negocios son bastante deficientes. Si analizamos los últimos datos del nivel de percepción de la corrupción en los negocios publicados por Transparency International, se puede apreciar que los índices de los países productores de materias primas críticas se sitúan en un nivel muy bajo. Tal y como se muestra en el cuadro 6, solo un país, que es Ruanda, aprueba con una nota de 57 sobre 100. Por otro lado, diez países tienen una nota inferior a la media mundial (33), la cual es, además, muy baja. La peor nota la obtiene la República Democrática del Congo, con una calificación de solo 20 puntos. Como hemos visto anteriormente, muchos países han puesto en su punto de mira a este país por sus grandes riquezas de cobalto y cobre. Se puede concluir que los directivos que hacen negocios en el país, que son los que suministran información para la elaboración del índice, conviven con la corrupción junto con las élites locales.

En este contexto general de bajo nivel de renta y de elevada corrupción en los negocios, así como de un pasado en donde la riqueza de materias primas no ha impulsado el desarrollo económico y social, los países africanos se afanan en cambiar las experiencias negativas del pasado y demandan actitudes más proclives al cumplimiento de objetivos ESG a las multinacionales extranjeras. También suelen mencionar que muchas empresas multinacionales y gobiernos extranjeros presentan comportamientos neocoloniales. Pero también es necesario que los países africanos se impliquen en la mejora del entorno institucional y en la mitigación de las prácticas corruptas de sus élites.

Por otro lado, los países africanos tienen como objetivo no ser meros lugares de extracción de materias primas y no participar en las subsiguientes actividades de la cadena de valor de esos productos. A este respecto, hay que tener presente que las actividades de refinamiento y procesamiento de los metales y minerales fundamentales conllevan un elevado gasto energético y de agua. En lo que respecta al primero de estos requerimientos, es preciso disponer de unas redes eléctricas desarrolladas capaces de proveer la suficiente electricidad que precisen esas actividades. El problema general de África es que las redes eléctricas están muy poco desarrolladas.

Cuadro 5**PIB per cápita, 2023 (USD)**

País o región	PIB per cápita (USD)
Mundo	13.170
Países del mundo clasificados por nivel de renta	
Renta alta	48.753
Renta media-alta	10.451
Renta media-baja	2.416
Renta baja	901
Países del África Subsahariana	1.623
Principales exportadores africanos de metales y minerales	
Sudáfrica	6.023
República Democrática del Congo	628
Zambia	1.331
Zimbabue	2.156
Mozambique	623
Madagascar	506
Gabón	7.803
Togo	986
Ruanda	1.010
Senegal	1.706
Uganda	1.002
Kenia	1.952
Tanzania	1.224
Ghana	2.260
Costa de Marfil	2.531
Nigeria	1.597
Túnez	3.978
Marruecos	3.771
Argelia	5.364
Egipto	3.457

Fuente: Datos tomados de la Base de Datos del Banco Mundial.

Cuadro 6
Índice de percepción de la corrupción, 2024

País	Índice (0-100)	Lugar en el ranking de países del mundo
Media mundial	33	
Ruanda	57	43
Costa de Marfil	45	69
Senegal	45	69
Ghana	42	80
Sudáfrica	41	82
Tanzania	41	82
Túnez	39	92
Zambia	39	92
Marruecos	37	99
Argelia	34	107
Kenia	32	121
Togo	32	121
Egipto	30	130
Gabón	27	135
Madagascar	26	140
Nigeria	26	140
Uganda	26	140
Mozambique	25	146
Zimbabue	21	158
R.D. del Congo	20	163

Fuente: Datos tomados de Transparency International (2025).

Si observamos el cuadro 7, se puede apreciar que en la República Democrática del Congo solo tienen acceso a la electricidad el 20% de la población. Asimismo, ocho países africanos productores de metales y minerales fundamentales presentan un porcentaje inferior a 50. Las necesidades actuales de energía eléctrica en las actividades de extracción y las que existen de refinamiento y procesamiento son abastecidas por centrales e instalaciones *ad hoc*. Una buena política ESG, compartida por gobiernos y multinacionales, sería extender las inversiones en infraestructuras eléctricas a otras zonas. Una red eléctrica desarrollada no solo mejora el bienestar de la

población, sino que es un impulsor de otros negocios, por ejemplo, las redes de telecomunicaciones, que son tan necesarias para que los países africanos avancen económica y socialmente.

Hay que decir también que existe potencial de descubrimiento de nuevos yacimientos de este tipo de materias primas en África. Así pues, teniendo en cuenta todo lo expuesto en este trabajo, el negocio de los metales y minerales fundamentales puede aportar valor a los propios países africanos si se adoptan prácticas adecuadas, si se profundiza en las actividades de la cadena de valor

Cuadro 7
Porcentaje de la población con acceso a la electricidad, 2022

País	Población con acceso a la electricidad (%)
Media mundial	91,4
Marruecos	100,0
Egipto	100,0
Túnez	99,9
Argelia	99,8
Gabón	91,8
Sudáfrica	89,3
Ghana	86,3
Kenia	76,5
Costa de Marfil	71,1
Senegal	68,0
Nigeria	59,5
Togo	55,7
Zimbabue	49,0
Ruanda	48,7
Zambia	46,7
Uganda	45,2
Tanzania	42,7
Madagascar	35,1
Mozambique	31,5
R.D. del Congo	20,8

Fuente: Datos tomados de la Base de Datos del Banco Mundial.

más allá de la propia extracción y si se aprovechan las rentas generadas para diversificar las economías hacia otras actividades de mayor valor añadido. Al mismo tiempo, han de valorarse cuidadosamente los impactos en las tierras agrícolas, reservas de agua, áreas forestales y biodiversidad (Cust y Zeufack, 2023).

6. Conclusiones

El continente africano ya está desempeñando, y podrá hacerlo aún más en los próximos años, un papel muy relevante en el suministro de materias primas críticas para el desarrollo de productos relacionados con las TIC, la transición energética y la defensa. Ese papel relevante se basa en la buena dotación de reservas de esas materias primas, que podrá verse aumentada por descubrimientos de nuevos yacimientos; en la demanda de esos productos por potencias económicas que carecen de ellas y por la demanda proveniente de China que, aunque posee abundantes cantidades de muchas de esas materias primas, dispone de una gran capacidad de refinado y procesamiento. Unos adecuados flujos comerciales pueden contribuir a la estabilidad internacional.

Además, la abundancia de materias primas críticas en algunos países africanos debería de ser una oportunidad para salir de los bajos niveles de desarrollo económico y social en que se encuentran. No se deben de repetir errores y malas prácticas del pasado. El continente africano debe ampliar su actividad más allá de la extracción y participar en los eslabones superiores de la cadena de valor de esos productos. Para ello es necesario que mejore el entorno institucional y se erradiquen prácticas corruptas de las élites. Los recursos financieros que generan las actividades mineras asociadas a los metales y minerales fundamentales deben servir para la mejora de las infraestructuras básicas a disposición de toda la población y del tejido empresarial y para invertir en otras actividades industriales, tecnológicas y de servicios avanzados. La reducción de prácticas corruptas también permitiría que los gobiernos africanos pudiesen presionar más a las empresas multinacionales en el cumplimiento de sus políticas ESG. No obstante, se corre también el riesgo de que se repita la historia de que los países africanos más ricos y dependientes de las materias primas sigan siendo los más pobres.

NOTAS

- (1) Las materias primas estratégicas para la UE son las siguientes: aluminio, bario, bismuto, boro, cobalto, cobre, galio, germanio, grafito, litio, magnesio, níquel, silicio metálico, titanio, wolframio, los metales del grupo del platino y tierras raras.
- (2) Véase *El País* (26-3-2025).

BIBLIOGRAFÍA

- Alqarout, A. (2023), *Saudi Arabia pushes ahead to become a global mining player*, Arab Gulf States Institute in Washington.
- Bakr, S. (2024), *Saudi Arabia's and the UAE's quest for African critical minerals*. Arab Gulf States Institute in Washington.
- Benabdallah, L. (2024), *China's Engagement in the critical minerals landscape in Africa Potentials and challenges of tapping into the Global Energy Transition*, Africa Policy Research Institute. Green and Transition Mineral Collection.
- Beuter, P.; Bhuee, R.; Gabadadze, L.; Gnanguènon A. y Hofmeyr, J. (2025), *Mapping Africa's Green Mineral Partnerships Report*, Africa Policy Research Institute.
- Cust, J. y Zeufack, A. (2023), *Africa's. Resource Future Harnessing Natural Resources for Economic Transformation during the Low-Carbon Transition*. Agence française de développement and the World Bank.
- Diario Oficial de la Unión Europea (2024). Reglamento (UE) 2024/1252 del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de abril de 2024 por el que se establece un marco para garantizar un suministro seguro y sostenible de materias primas fundamentales y por el que se modifican los reglamentos (UE) núm. 168/2013, (UE) 2018/858, (UE) 2018/1724 y (UE) 2019/1020.
- European Commission (2023), *Study on the Critical Raw Material for the EU*, Luxembourg Publications Office of the European Union.
- Department of the Interior and U.S. Geological Survey (2024), *Mineral Commodity Summaries 2024*, U.S. Geological Survey, Reston, Virginia.
- McKinsey (2024), *Global Materials Perspective 2024*.
- Procopio, M. y Cok, C. (2024), *Beyond competition: How Europe can harness the UAE's energy ambitions in Africa*. European Council on Foreign Relations.

BASES DE DATOS CONSULTADAS

- Banco Mundial.
- Statista.
- Transparency International.
- UNCTAD.
- WITS (World Integrated Trade Solutions).

GEOESTRATEGIA Y MERCADOS FINANCIEROS

Prosper Lamothe Fernández

Catedrático de Economía Financiera. Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN

Los mercados y la actividad financiera constituyen un elemento muy relevante de la estrategia económica y política a largo plazo de todos los países. En los últimos años el marco regulatorio y la mayor flexibilidad del sistema financiero de EE.UU. han generado un desplazamiento brutal de valor económico a este país en detrimento del resto del mundo. La Unión Europea, con la denominada estrategia de Unión de los Mercados de Capitales (UMC), ha intentado revertir en parte esta situación sin éxito. El desarrollo de las finanzas descentralizadas a partir del *blockchain* y la extensión de Finternet pueden acelerar de forma definitiva la concentración de los mercados financieros bajo el dominio de EE.UU.

PALABRAS CLAVE

Rentabilidad bursátil, Capital privado, Ahorro familiar, UMC, Criptomonedas, Finternet.

ABSTRACT

Markets and financial activity are a very relevant element of the long-term economic and political strategy of all countries. In recent years, the regulatory framework and greater flexibility of the US financial system have generated a significant shift of economic value to this country at the expense of the rest of the world. The European Union, with the so-called Capital Markets Union (CMU) strategy, has tried to reverse this situation, albeit unsuccessfully. The development of decentralized finance based on blockchain and the expansion of FINTERNET could decisively accelerate the concentration of financial markets under US dominance.

KEY WORDS

Stock market returns, Private equity, Household savings, CMU, Cryptocurrencies, FINTERNET.

1. Introducción

Las relaciones entre la política exterior, el entorno geográfico y natural y las relaciones internacionales constituyen el núcleo de la denominada geopolítica.

La geopolítica tiene un carácter multidisciplinar al integrar la política y la economía en el acceso al poder mundial. Como indica la profesora Valton Legrá (2021), existen diversos factores geopolíticos-geo-económicos que son relevantes en la geoestrategia de las potencias mundiales, como los siguientes:

- Control de los cambios tecnológicos y las nuevas tecnologías que refuerzan el poder global como, por ejemplo, Internet 5G.
- Acceso a los mercados mundiales.
- Internacionalización del capital.
- Ámbito económico-financiero.
- Los conflictos.

– Las guerras por el control de los recursos mundiales estratégicos.

– El ciberespacio.

En este contexto, la importancia relativa de los mercados financieros y el sistema bancario de un país, junto con la relevancia de su moneda nacional, suponen un *punto de apalancamiento* muy relevante para el desarrollo de su geoestrategia como potencia mundial.

El ejemplo más evidente lo tenemos con Estados Unidos y el papel menos relevante pero muy significativo de la plaza financiera de Londres. La economía mundial se sustentaba hasta la década de 1975 en un sistema de acumulación centrado en la producción agrícola e industrial y sus intercambios. Esto irá cambiando gradualmente a partir de los años ochenta hacia un régimen de acumulación financiera que definirá una nueva etapa de la globalización y trazará nuevas configuraciones territoriales. En un entorno más desregulado, los grandes bancos

comerciales y de inversión, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y los fondos especulativos como los *hedge funds*, principalmente occidentales y en particular anglosajones se irán progresivamente convirtiendo en la clave de bóveda de la arquitectura económica mundial al imponer sus exigencias de rentabilidad y sus modos de gestión. Estas instituciones se convierten en los actores principales del poder económico a nivel mundial. Su influencia es creciente por las transformaciones que se producen en el sistema financiero que podemos sintetizar en las siguientes tendencias:

- Titulización o desintermediación financiera, en la medida en que los flujos del ahorro a la inversión se canalizan de forma creciente por los mercados a través de la emisión de títulos.
- Desregulación creciente de las instituciones y la actividad financiera con armonización a nivel mundial de las reglas del juego como los principios de Basilea II en el ámbito bancario.
- Globalización en internacionalización creciente de los mercados financieros, las empresas de servicios de inversión y las carteras de los inversores.
- Un proceso constante de innovación financiera.

Esta evolución dura más de treinta años y se modifica con la aparición de la denominada crisis de las *subprime* en el año 2007. A pesar de lo previsto por autores como Carroué (2009) la crisis acelera la concentración de la capitalización de los mercados en las bolsas de EE.UU.

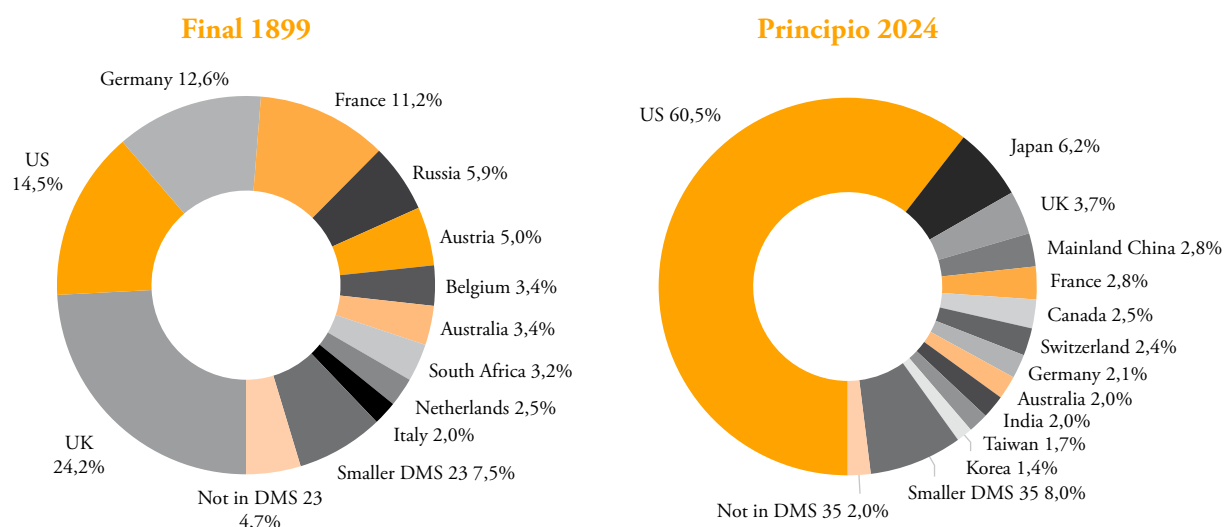
2. La relevancia de los mercados bursátiles

Como podemos observar en el gráfico 1, el proceso de globalización y la importante diferencia de revalorización del mercado bursátil americano frente al resto del mundo provocan un cambio espectacular en el peso de las diferentes bolsas a nivel mundial.

Durante el siglo XX y parte del XXI el peso de la bolsa de EE.UU. se multiplica por más de cuatro veces creciendo desde un 14,5% de la capitalización bursátil a nivel mundial a un 60,5% (1) de esta magnitud. De forma inversa, el peso de las bolsas de otros países desarrollados como el Reino Unido, Francia o Alemania se reduce drásticamente. En este sentido, es muy significativa la evolución de la bolsa británica que representaba un 24,2% de la bolsa mundial al principio del siglo XX y que solo representa un 3,7% de la capitalización de las bolsas del planeta en la actualidad (2).

Gráfico 1

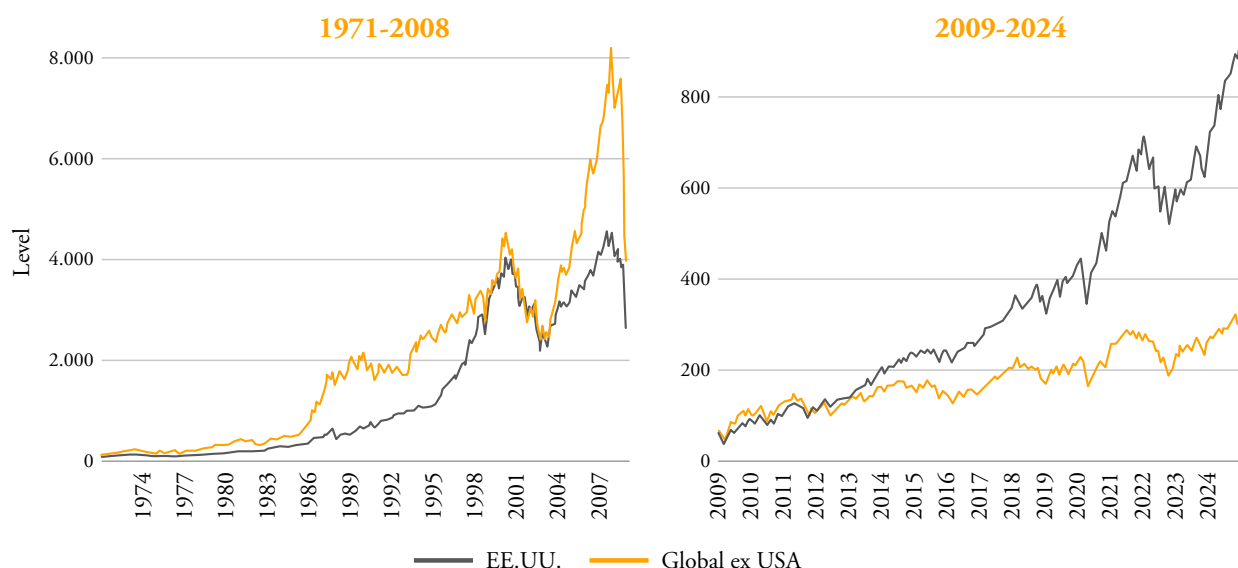
Evolución del peso relativo de las bolsas mundiales



Fuente: Elroy Dimson, Paul Marsh and Mike Staunton, DMS Database 2024. UBS Global Investment Return Yearbook 2024.

Gráfico 2

Comportamiento diferencial de la bolsa americana frente al resto de las bolsas mundiales



Returns are gross in USD from Dec. 31, 1970, through Dec. 31, 2024. Global ex USA uses the MSCI World ex USA Index returns prior to 1988 and the MSCI ACWI ex USA Index returns thereafter.

Fuente: Morgan Stanley, (2025), pág. 3.

La importante apreciación relativa de la bolsa americana frente al resto de los mercados de acciones mundiales se produce a partir de 2009 como se observa en el gráfico 2. En esta espectacular evolución relativa influye de forma drástica el incremento desorbitado de los precios de las acciones tecnológicas cotizadas en la bolsa americana.

Lo cierto es que desde la denominada crisis de las *subprime* el comportamiento de la bolsa de EE.UU. frente a las bolsas europeas ha sido mucho más rentable como podemos comprobar en el gráfico 3.

Evidentemente, este mayor atractivo del mercado de EE.UU. frente a los mercados de acciones europeos está teniendo consecuencias muy relevantes en el largo plazo. Mientras la bolsa americana alcanza un 11,1% de rentabilidad (3) en el período 1987-2024, el índice EUROSTOXX 50 de las acciones cotizadas en la zona euro obtuvo un rendimiento del 7,3% (4). Estas diferencias son enormes a largo plazo por los efectos de la capitalización compuesta.

Para un fondo de pensiones europeo la diferencia supone que 1.000 euros (o la moneda equivalente) invertidos a

finales de 1987 en la bolsa de EE.UU. se habrían convertido en 49.138 euros mientras que la misma cantidad invertida en las empresas de mayor capitalización bursátil de la zona euro se habría convertido en 13.558 euros. *En los treinta y siete años contemplados, el patrimonio obtenido en la bolsa americana multiplica por 3,62 veces el patrimonio obtenido invirtiendo en acciones europeas.* Evidentemente, en la medida en que los inversores individuales y particularmente los inversores institucionales consideren que esta diferencia es estructural, las consecuencias para las economías europeas pueden ser muy perniciosas como luego comentaremos.

Ya en 2017, Tierney, Raedler y Bruckner justificaban esta diferencia de valoración entre las bolsas europeas y la bolsa americana. En el período analizado por los autores, 1998-2016, la bolsa americana era valorada por los inversores en un 50% por encima de las bolsas europeas en base al típico múltiplo de valoración precio sobre valor contable. Según estos autores, los factores que explican esta diferencia son varios:

– Un factor fundamental es que la rentabilidad sobre los recursos propios conocida en el lenguaje de los

Gráfico 3

Rentabilidad diferencial frente a la bolsa europea y la española

Retorno total incluidos dividendos (1987=100)



Fuente: Renta 4.

mercados como ROE (*Return on Equity*) de las empresas cotizadas americanas era muy superior al de las cotizadas europeas como se aprecia en el gráfico 4. Esta mayor rentabilidad por los mayores márgenes sobre ventas de las cotizadas americanas.

– El coste de capital es inferior en EE.UU. con respecto a Europa, lo que impacta de forma notable en el ratio de valoración y por supuesto en el mayor atractivo de realizar inversiones empresariales en Europa con respecto a EE.UU. En gran parte, el menor coste de capital se explica por la mayor profundidad de los mercados de capitales de EE.UU.

– La fiscalidad en EE.UU. es más beneficiosa con respecto a Europa, lo que impacta en márgenes y rentabilidades.

– El *pay-out* global de las cotizadas americanas, incluyendo *buy-backs* (recompras de acciones), es superior al

de las cotizadas europeas. Es decir, los inversores obtienen un rendimiento líquido superior en la bolsa de EE.UU. con respecto a las bolsas europeas.

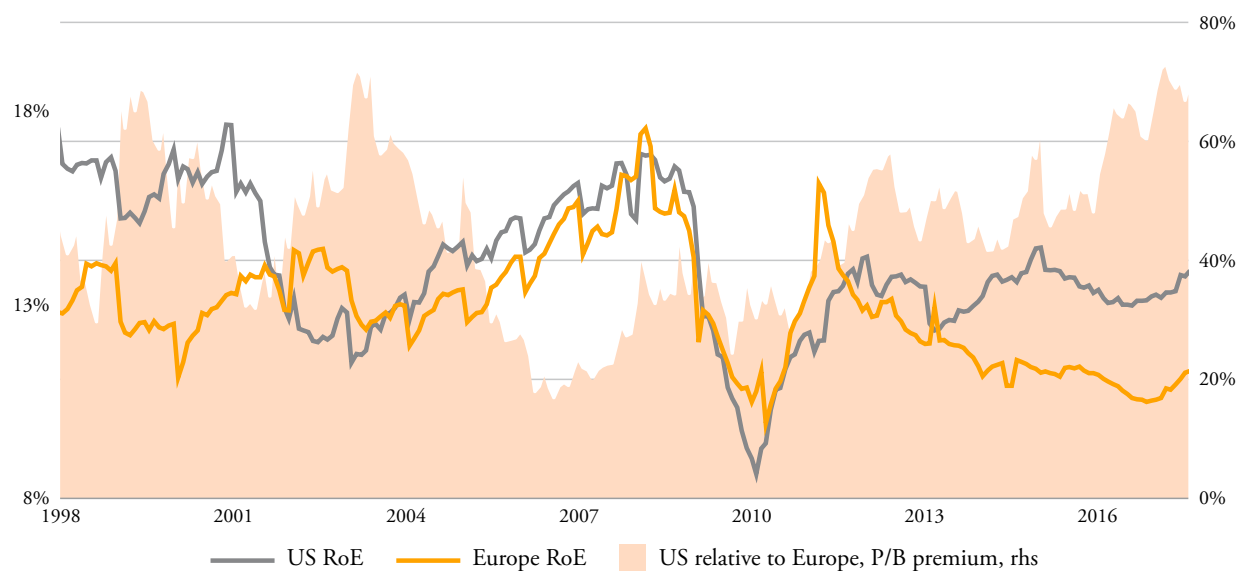
– Como se observa en el gráfico 5, la mayor presencia de empresas tecnológicas en la bolsa americana influye en sus mayores ratios de valoración.

Las siete principales compañías tecnológicas americanas, Alphabet (Google), Amazon, Apple, Meta (Facebook), Microsoft, Nvidia y Tesla, suponían en febrero de este año el 30,1% de la capitalización de la bolsa de EE.UU. Esto se traduce en que estas siete empresas se sitúan entre los diez primeros puestos de las mayores sociedades por capitalización en la bolsa mundial como podemos observar en el cuadro 1.

La capitalización conjunta de las siete magníficas se acerca a 17,8 trillones de dólares USA, más de once veces superior al PIB de España en 2024.

Gráfico 4

Prima de valoración de la bolsa de EE.UU. con respecto a Europa



Fuente: MSCI, IBES, DB Research, Deutsche Bank Research.

Cuadro 1

Mayores empresas por capitalización bursátil a nivel mundial

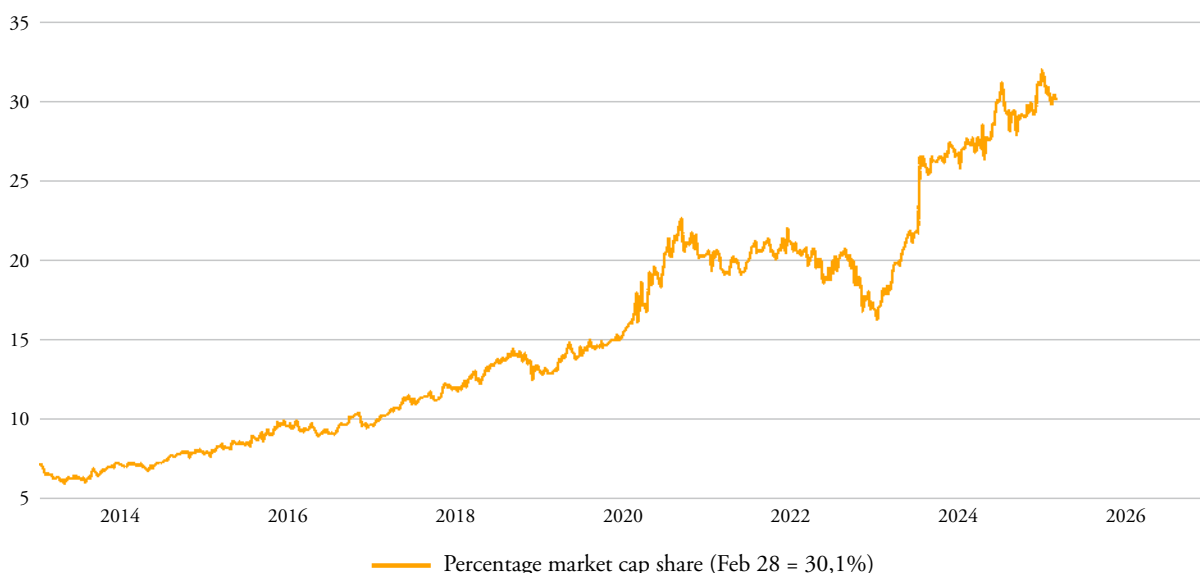
	Nombre	Millardos de dólares (2025)	Cambio vs. 2008
1	Apple (EE.UU.) 0,126 billones de dólares en 2008	3.668	+ 40
2	NVIDIA (EE.UU.) 0,0043 billones de dólares en 2008	3.431	No estuvo entre las 150 grandes empresa de 2008
3	Microsoft (EE.UU.) 0,264 billones de dólares en 2008	3.156	+ 4
4	Alphabet (EE.UU.) 0,138 billones de dólares en 2008	2.382	+ 32
5	Amazon (EE.UU.) 0,03 billones de dólares en 2008	2.335	No estuvo entre las 150 grandes empresa de 2008
6	Saudi Aramco (Arabia Saudí) 1,88 billones de dólares en 2019	1.802	Oferta pública inicial en 2019
7	Meta (EE.UU.) 0,0631 billones de dólares en 2012	1.541	Oferta pública inicial en 2012
8	Tesla (EE.UU.) 0,0025 billones de dólares en 2010	1.267	Oferta pública inicial en 2010
9	Broadcom INC (EE.UU.) 0,0043 billones de dólares en 2009	1.074	Oferta pública inicial en 2009
10	TSMC (Taiwán) 0,06 billones de dólares en 2008	1.074	+ 128

Fuente: El Confidencial, Yahoo Finance.

Gráfico 5

Peso en la bolsa de EE.UU. de las siete *magníficas*

Magnificent-7 (*): Market Cap Share of S&P 500 (percent, weekly)



(*) Magnificent-7 stocks include Alphabet (Google), Amazon, Apple, Meta (Facebook), Microsoft, NVIDIA, and Tesla. Both classes of Alphabet are included.
 Fuente: LSEG Datastream and Yardeni Research. Standard & Poor's. Yardeni Research.

3. Los efectos estratégicos de estas diferencias de comportamiento bursátil

Las consecuencias de este fenómeno van a ser muy importantes en los próximos años. Así, si observamos el gráfico 6, podemos comprobar cómo varias de estas empresas realizan una inversión en I+D que supera la realizada por países europeos como España. Además es obvio que las inversiones en I+D que realizan las empresas privadas son más eficientes en términos de aplicabilidad práctica que las inversiones en I+D de carácter público (5).

En esta etapa de la economía mundial, donde se espera una nueva revolución tecnológica guiada por las aplicaciones de la inteligencia artificial, la robótica, la gestión sofisticada de datos, etc., la inversión de ingentes recursos en investigación y desarrollo puede crear ventajas competitivas determinantes de EE.UU. sobre el resto del planeta y en particular sobre Europa.

Por ejemplo, el proyecto STARGATE anunciado por el presidente Trump en el momento de comenzar su segundo mandato, que supone la inversión de 500.000 millones de dólares USA para crear infraestructuras de

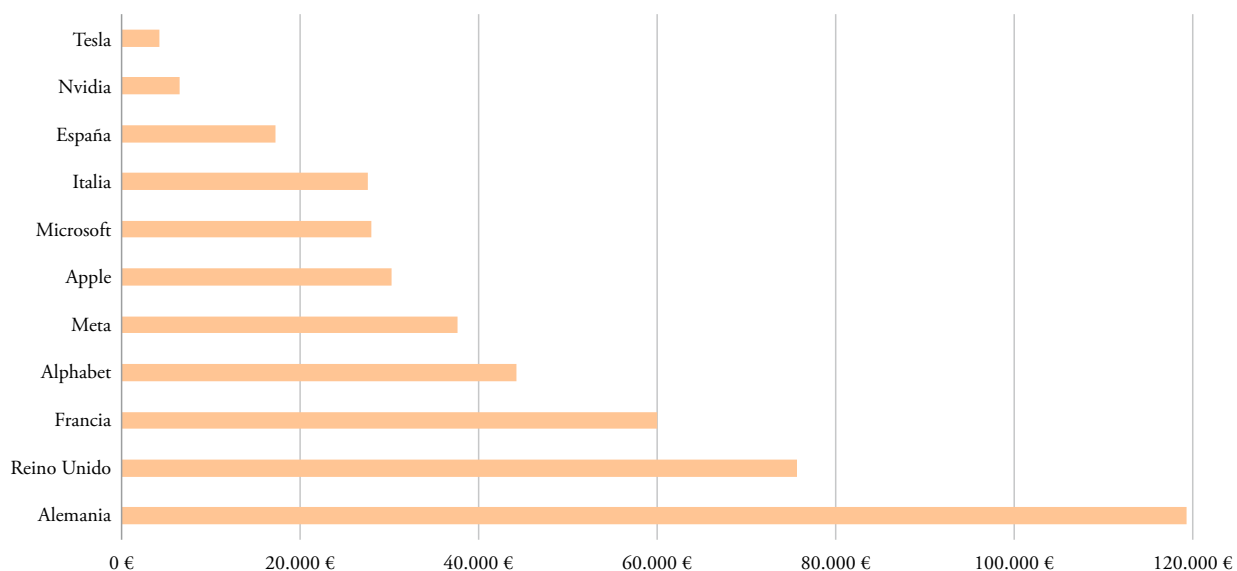
inteligencia artificial, plantea un reto tecnológico y geoestratégico a los países europeos al que deben responder con inteligencia. Si los países europeos no aciertan en la respuesta, Europa se puede convertir a largo plazo en un museo, como gráficamente exponía en enero de 2025 la presidenta del banco de Santander en el foro de Davos.

De hecho, como vemos en el gráfico 7, la capacidad de innovación de la economía de EE.UU. supera en más de seis veces a la capacidad de la Unión Europea utilizando como indicador el número de solicitudes de nuevas patentes.

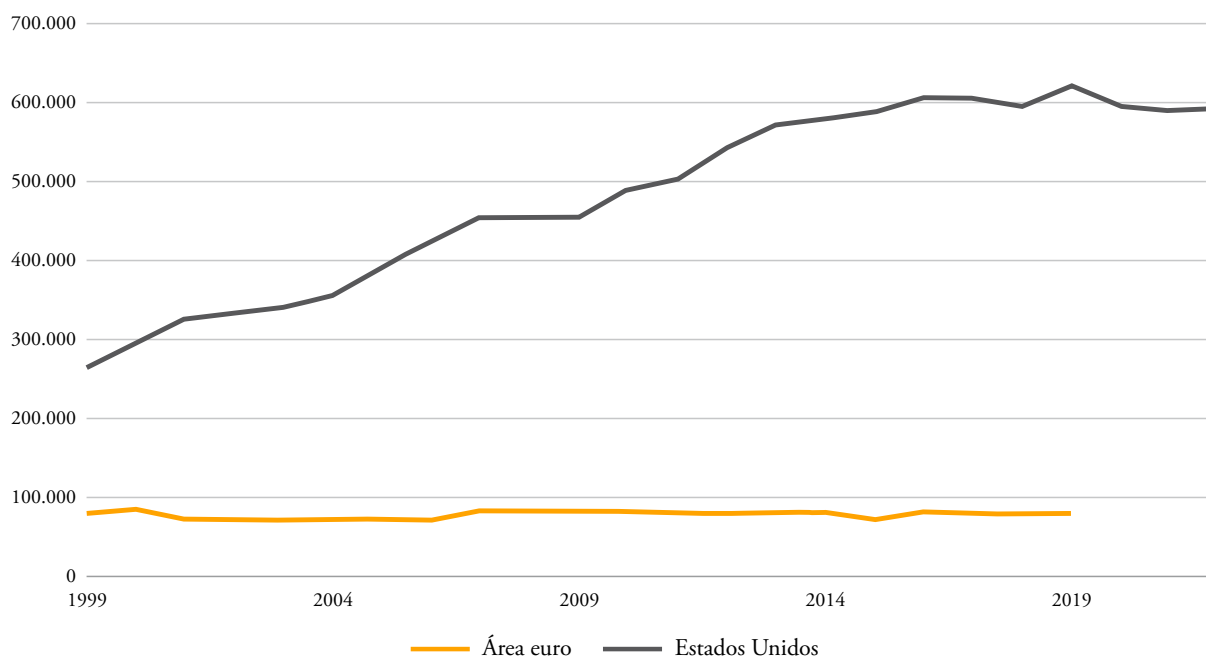
En otro tipo de sectores ligados a la tecnología, como biotecnología, robótica, nuevos materiales, etc., los emprendedores de todo el mundo se pueden plantear que es mejor comenzar con sus proyectos en EE.UU. por la mayor facilidad de financiarlos en comparación con otros países como los europeos (6). Además, como luego comentaremos, esta *ventaja* de EE.UU. en los mercados *organizados* de acciones se complementa con una oferta considerablemente superior en fondos de capital privado (*Private Equity*) que invierten en todo tipo de empresas no cotizadas.

Gráfico 6**El peso de la I+D en Europa y en las grandes tecnológicas**

Inversión en investigación y desarrollo de las cinco primeras economías de la UE y de las principales empresas tecnológicas de EE.UU. en el año 2024. Cifras en millones de euros



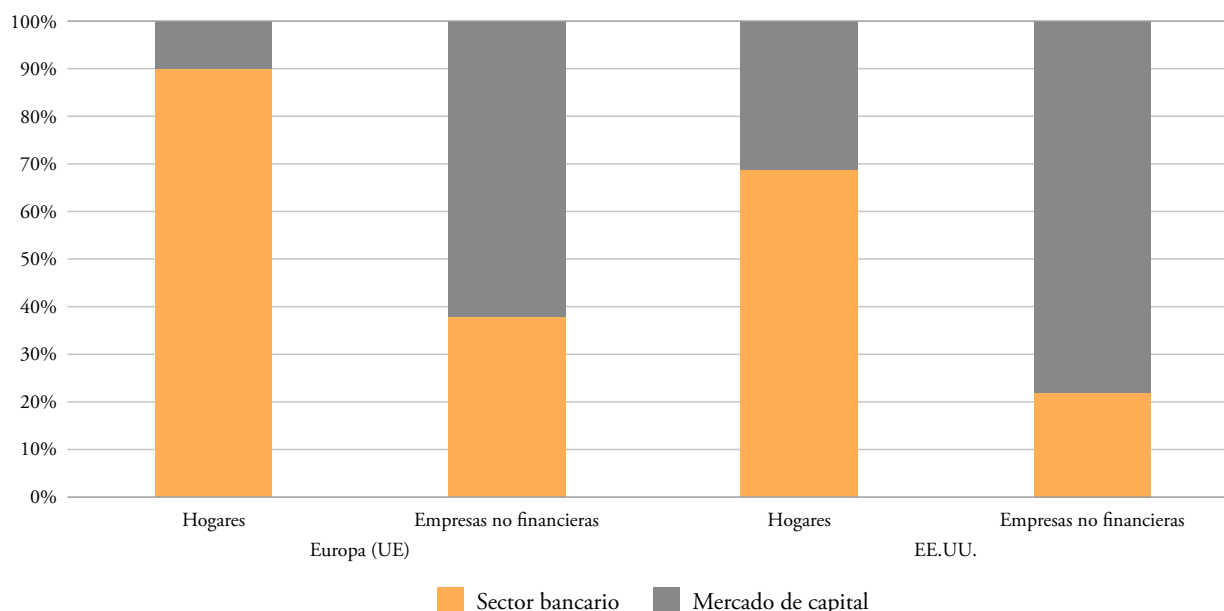
Fuente: Banco Mundial, OCDE, INE, *El Confidencial* (véase el artículo de *El Confidencial*, «El asalto de los “tecnoligarcas” al poder: así se está fraguando el nuevo orden mundial», 12 de enero de 2025).

Gráfico 7**Solicitudes de patentes en EE.UU. y la Unión Europea**

Fuente: Holzmann (2024), pág. 10.

Gráfico 8

Financiación de familias y empresas en 2022. UE-EE.UU.



Fuente: Noyer y otros (2024), pág.15.

En este sentido, los mercados de capitales europeos necesitan aumentar radicalmente su profundidad y eficiencia para contribuir a mejorar la posición competitiva de las empresas europeas. Desgraciadamente, como mostramos en el gráfico 8, los mercados europeos no financian del mismo modo que los mercados estadounidenses de acuerdo con los datos de Noyer y otros (2024). Hay que recordar que la financiación más adecuada para los proyectos de I+D, de expansión productiva y geográfica y, en general, para las inversiones a largo plazo de las empresas es el capital propio, es decir, la emisión de acciones y participaciones sociales.

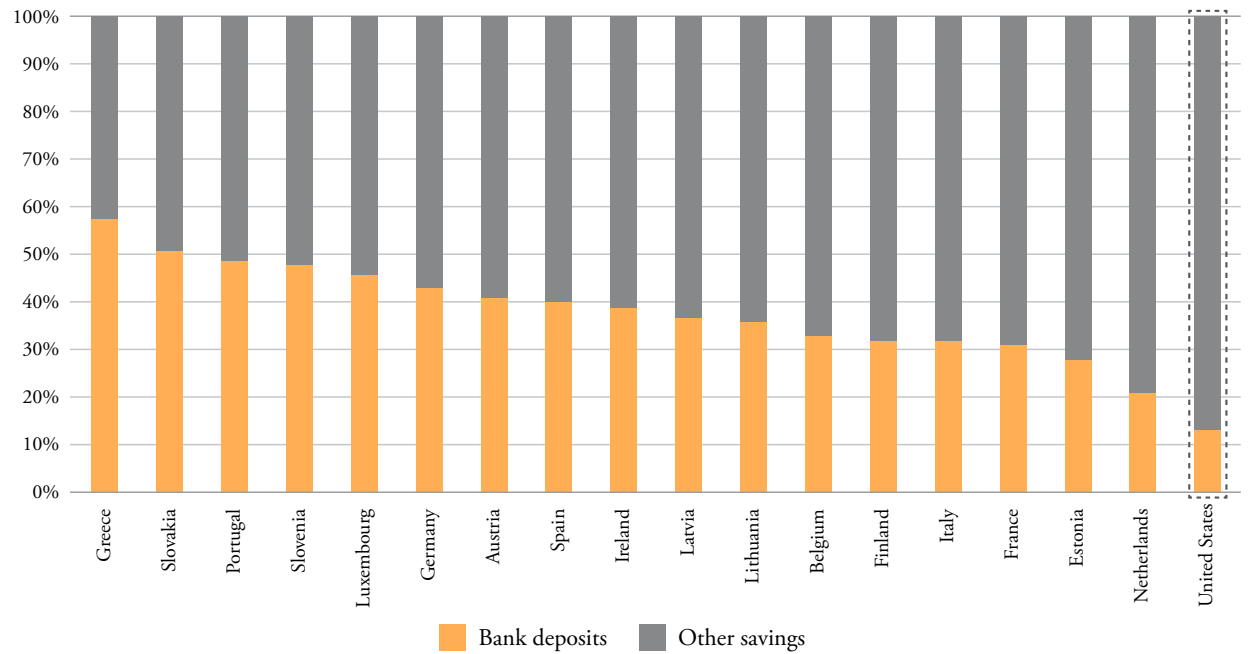
Por ejemplo, mientras que los hogares europeos se financian en un 90% acudiendo a los bancos, los hogares de EE.UU. utilizan la financiación bancaria en menos de un 70%. En el caso de las empresas, las firmas en EE.UU. solo financian con los bancos un 20% de sus necesidades financieras mientras que las empresas europeas prácticamente doblan este porcentaje hasta un 40%.

Lo mismo sucede si realizamos el análisis por el lado de las inversiones de las familias comparando la Unión Europea y EE.UU.

En el gráfico 9 observamos que el ahorro de los hogares europeos se dirige mayoritariamente a productos bancarios ligados a los tipos de interés mientras que las familias de EE.UU. destinan más del 85% de su ahorro a instrumentos negociados en mercados mayoritariamente ligados a la renta variable.

Esto tiene importantes repercusiones tanto para la financiación de la actividad empresarial como para la evolución del patrimonio de las familias europeas. Comparativamente, las familias de EE.UU. han experimentado un espectacular *efecto riqueza positivo* por la fuerte apreciación de las acciones en los últimos años. Así, como se comprueba en el gráfico 10, en la última década la evolución de los fondos de inversión en renta variable de EE.UU. viene determinada por una ganancia de capital de 12 billones de dólares USA frente a unas entradas netas de fondos que no llegan al billón de dólares USA. Reiteramos que el efecto riqueza es brutal en un instrumento típico del ahorro

Gráfico 9
Inversión del ahorro de las familias EE.UU. vs. UE

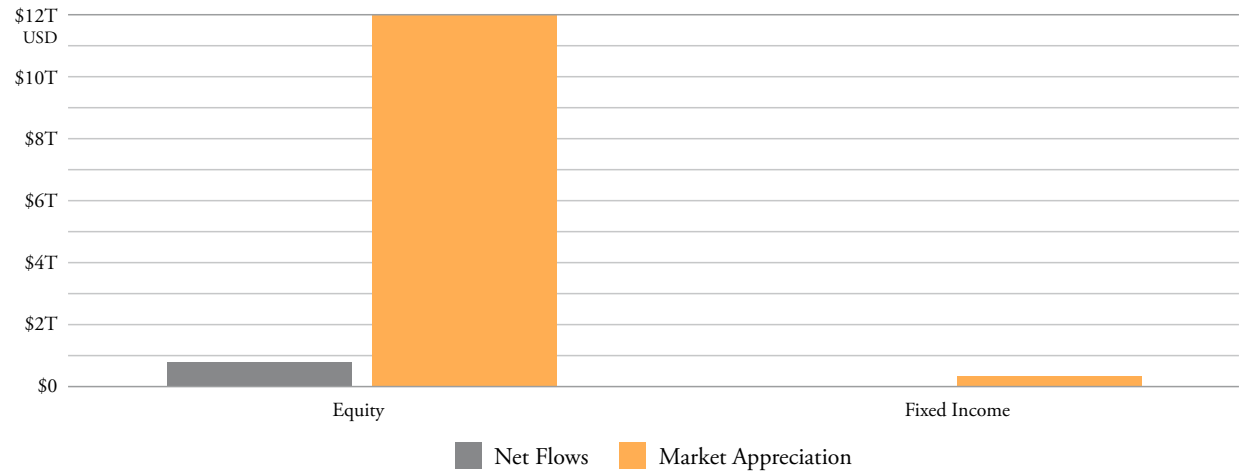


Fuente: OCDE y Noyer y otros (2024), pág.16.

de las familias norteamericanas. En comparación, las familias europeas al dedicar una parte sustancial de su ahorro a instrumentos bancarios y de renta fija y con el peor comportamiento de las bolsas en Europa,

obtuvieron rendimientos mucho más bajos. Es más, la mejor opción para los inversores europeos habría sido invertir en bolsa de EE.UU., lo que condicionará seguro las futuras decisiones de inversión de las familias.

Gráfico 10
Apreciación y flujo de entrada a los fondos de inversión EE.UU. 2014-2024



Fuente: Ptak (2025), MORNINGSTAR.

4. La estrategia europea de unión de los mercados de capitales

Es evidente que los mercados de capitales europeos están perdiendo competitividad frente al mercado de capitales de EE.UU. Mientras la capitalización bursátil supone un 81% del PIB en la Unión Europea, en EE.UU. alcanza un 227% (7).

La profundidad y liquidez de los mercados bursátiles europeos aunque han mejorado notablemente en los últimos años aún están muy lejos de los estándares de la bolsa de EE.UU.

Según el estudio de Noyer y otros (2024), el ahorro europeo es importante, alcanzando los 35 billones de euros. El problema es que este ahorro se destina fundamentalmente a instrumentos bancarios ligados al tipo de interés y otros instrumentos de bajo riesgo. Se observa hace años que se deben incentivar los instrumentos de ahorro a largo plazo y la amplitud y liquidez de los mercados de capitales.

Según diferentes estudios, como el dirigido por Noyer, Europa necesita aproximadamente fondos por valor de un billón de euros anuales para invertir en tres destinos estratégicos: la transición verde, el desafío digital y la mejora de la defensa.

Para hacer frente a estos desafíos es obvio que se necesita una mayor integración de los mercados de capitales europeos, de aquí la importancia de la iniciativa de unión de los mercados de capitales europeos, conocida como la iniciativa UMC o CMU en inglés.

La iniciativa de lograr una unión de los mercados de capitales fue propuesta inicialmente por la Comisión bajo la presidencia de Jean-Claude Juncker en 2014 y tiene sus fundamentos en el Tratado de Roma de 1957 y el objetivo de la libre circulación de capitales. La idea detrás de la UMC es profundizar e integrar los mercados nacionales de capitales en Europa para formar un mercado de capitales único, grande y bien diversificado.

El objetivo es reducir la dependencia de las empresas del financiamiento bancario y permitir que los inversores, tanto privados como institucionales, tengan más opciones para invertir en diferentes países de la UE. Además, se pretende fomentar una mayor integración económica

en Europa, mejorar el acceso a financiación y hacer los mercados más eficientes y competitivos.

En resumen, la UMC busca crear un entorno más unificado y dinámico para los mercados de capitales en la UE, lo que debería beneficiar tanto a las empresas como a los inversores.

A pesar de las iniciativas desarrolladas hasta ahora, la UMC aún se encuentra lejos de lograrse.

Como exponen Lindner y Mack(2024): *En realidad, los mercados de capitales en Europa siguen estando fragmentados y apenas han aumentado su profundidad. Los mercados de capitales europeos suelen organizarse a lo largo de las fronteras nacionales y las condiciones de financiación para las empresas varían significativamente entre los diferentes Estados miembros. Los inversores privados suelen invertir dentro de su propio país, mientras que los inversores institucionales prefieren invertir fuera de Europa, donde los rendimientos son más altos.*

La UMC se enfrenta a varios retos importantes:

1. *Fragmentación de los mercados:* A pesar de los esfuerzos, los mercados de capitales de la UE siguen siendo fragmentados. Cada país tiene reglas y regulaciones que pueden ser diferentes, lo que complica la inversión transfronteriza y limita la liquidez.
2. *Barreras regulatorias:* Aún existen diferencias significativas en las legislaciones de los distintos Estados miembros. La implementación de una regulación coherente y la superación de obstáculos regulatorios es una tarea primordial.
3. *Falta de integración de las infraestructuras financieras:* La infraestructura financiera, como las plataformas de negociación y los sistemas de liquidación, todavía no están completamente integradas entre los diferentes mercados de la UE.
4. *Dependencia del sistema bancario:* Como hemos analizado anteriormente, los países europeos dependen en gran medida de sus sistemas bancarios para financiar a las empresas, en lugar de recurrir a los mercados de capitales. Esto implica que la financiación en promedio es más cara y no adecuada para las inversiones de mayor riesgo.

5. *Desarrollo de los mercados de capital para las pequeñas y medianas empresas (Pymes).*

6. *Competencia global:* Los mercados de capitales de la UE deben ser continuamente atractivos para emisores e inversores frente a la competencia de otros grandes mercados, como los de Estados Unidos y Asia.

7. *Aceptación política y cooperación entre los Estados miembros.*

El desarrollo de la UMC ha sido un proceso gradual, en el que se han propuesto diversas reformas y medidas con el fin de mejorar la integración de los mercados de capitales europeos.

Como hemos comentado, la Comisión Europea, bajo el liderazgo de Jean-Claude Juncker, lanzó la idea de la CMU en 2014 como parte de su estrategia para impulsar el crecimiento económico y mejorar el acceso a financiación en toda la UE.

En 2015, la Comisión Europea presentó su *Plan de Acción sobre la UMC*, que delineó 33 acciones específicas para construir la UMC en los próximos años. Estas acciones abarcaban diferentes cuestiones, como la mejora de la regulación sobre los mercados de valores, la creación de un marco para los bonos corporativos paneuropeos, el fomento de la inversión en proyectos de infraestructura y la eliminación de barreras para los flujos transfronterizos de capital.

En 2018, la Comisión Europea presentó una *revisión de la UMC*, que incluía nuevas propuestas y medidas para mejorar la eficacia de la unión. Esto incluyó una mayor promoción de los fondos de inversión europeos, una propuesta para mejorar la *digitalización de los mercados financieros* y el fomento de un entorno más favorable para los inversores en *start-ups* y empresas innovadoras.

A partir de 2022, los esfuerzos de la CMU han ido consolidándose, con iniciativas enfocadas en hacer los mercados financieros más inclusivos y sostenibles. La Comisión también ha propuesto consolidar las infraestructuras para la *gestión de activos* y facilitar el acceso de los ahorradores europeos a productos financieros más diversificados y transnacionales.

A largo plazo, la Comisión Europea pone énfasis en la *digitalización* de los mercados de capitales, la

armonización regulatoria y el fomento de la *inversión en innovación y empresas tecnológicas*.

En síntesis, los principales objetivos de la UMC son:

1. *Integración de los mercados de capitales:* Eliminando barreras entre los mercados de capitales de los Estados miembros para crear un mercado único más eficiente.

2. *Facilitar el acceso a la financiación:* Especialmente a las pymes, a obtener financiación a través de mercados de capitales en lugar de depender únicamente de la financiación bancaria.

3. *Diversificación de las fuentes de financiación:* Reducir la dependencia de la banca y promover el uso de instrumentos de mercado de capitales, como acciones, bonos y capital riesgo.

4. *Atraer más inversión internacional:* Logrando que los mercados de capitales de la UE sean más atractivos para los inversores globales.

5. *Fomentar la estabilidad financiera:* Establecer un sistema financiero europeo más resistente y diversificado, reduciendo el riesgo de crisis financieras.

El desarrollo de la UMC está siendo progresivo, con avances significativos en la integración de los mercados de capitales, pero es lento y excesivamente *burocratizado*, lo que supone un obstáculo para el desarrollo de la innovación en Europa y la capacidad competitiva del sistema empresarial europeo frente a EE.UU.

5. Los mercados de *Private Equity*

Los denominados fondos de *Private Equity* invierten en todo tipo de empresas y proyectos no cotizados en las bolsas de acciones.

Como indican Lamothe y García-Argüelles (2023), se dan cuatro particularidades en el *Private Equity* por las cuales esta clase de activos se fue incluyendo cada vez más en las carteras de los inversores: (I) descorrelación frente a otros activos financieros, (II) aporte de diversificación, (III) su vínculo con la economía real y (IV) los mayores retornos esperados.

Los distintos tipos de fondos de PE están marcados por sus estrategias de inversión, que a su vez vienen

determinadas por la fase en la que se encuentran sus compañías objetivo:

- *Buy-Out* (BO). Fondos que compran posiciones mayoritarias a accionistas existentes de compañías consolidadas con beneficios y flujos de caja relativamente predecibles. Operaciones normalmente estructuradas mediante el uso de una combinación de capital y deuda (en este último caso se habla de LBO o lo que es lo mismo *Leveraged Buy-Outs*).
- *Growth/Desarrollo*. Participaciones, generalmente minoritarias, en empresas con potencial de crecimiento elevado y que buscan a su vez capital para acometer planes de expansión que las lleven a convertirse en empresas maduras/consolidadas en un plazo de 4-7 años.
- *Venture Capital* (VC) o *Capital riesgo*. Fondos que invierten en empresas en etapas tempranas. Se busca el desarrollo e implementación de nuevos proyectos empresariales y/o nuevas tecnologías para llevar a la compañía a la generación de beneficios.
- *Distress/Situaciones especiales*. Fondos que invierten en empresas que atraviesan dificultades operativas o financieras.

– *Mezzanine*. Inversión en tramos de la estructura financiera (en algún lugar entre deuda sénior y el *equity*) en compañías maduras con elevada capacidad de expansión y crecimiento.

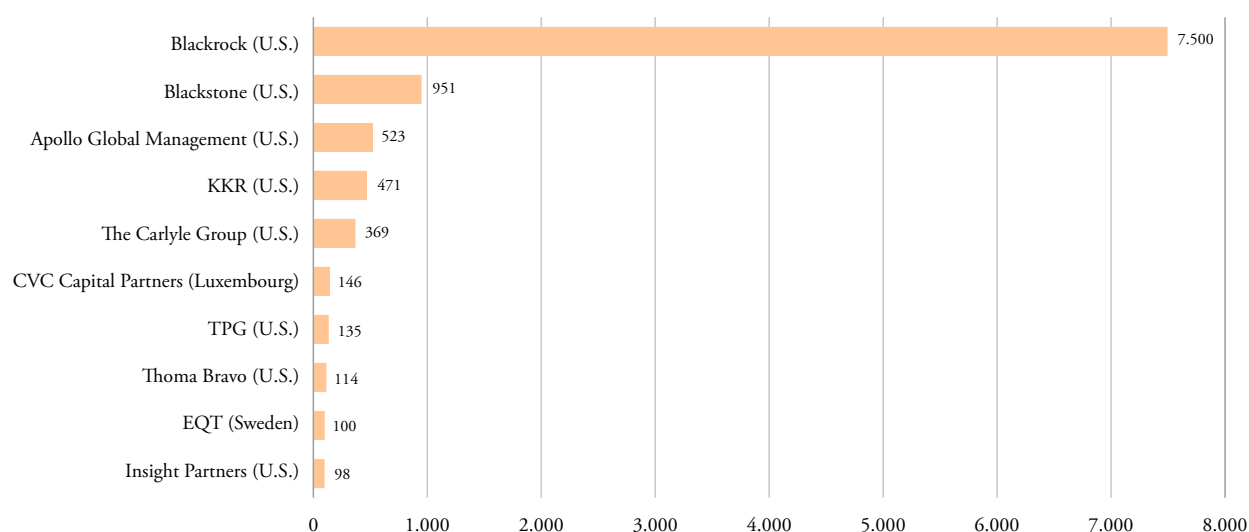
Es obvio que la existencia de un gran número de estos fondos en la economía facilita la creación de empresas innovadoras, el crecimiento de las empresas existentes, la reestructuración financiera, etc. Por ejemplo, gran parte de los *campeones tecnológicos* actuales como Amazon, Google o Microsoft se financiaron en sus primeros años con este tipo de fondos. En el gráfico 11 mostramos las principales gestoras de *Private equity* a nivel mundial por volumen de activos gestionados con los últimos datos disponibles a 31 de diciembre de 2023.

La supremacía de EE.UU. en esta actividad financiera es aplastante. Esto implica que las empresas no cotizadas tienen más facilidad de ser financiadas con recursos propios fuera del circuito bursátil en EE.UU. con respecto a la Unión Europea. Si además tenemos en cuenta el peso del capital riesgo o venture capital en las economías, analizado por Holzmann (2024), el panorama para Europa es desolador, tal como se muestra

Gráfico 11

Las mayores gestoras de *Private Equity* a nivel mundial

Datos en millardos de dólares USA

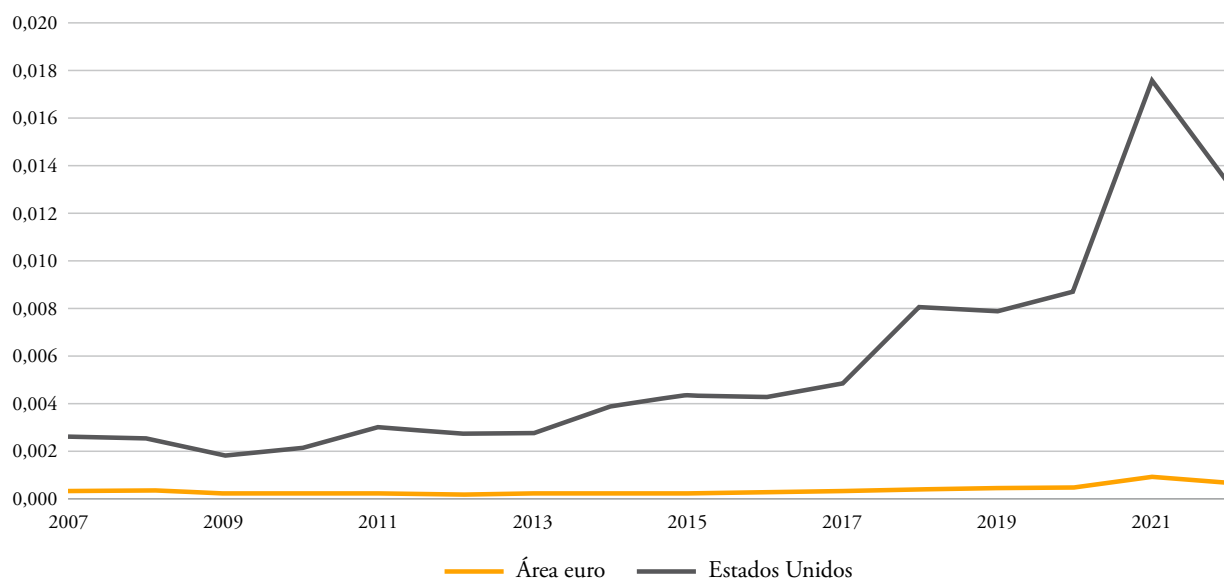


Fuente: STATISTA.

Gráfico 12

Peso de la inversión en capital riesgo sobre el PIB

In percentage of GDP



Fuente: Eurostat, OECD. Holzmann (2024), pág. 9.

en el gráfico 12. Recordemos que el capital riesgo se especializa en la financiación de empresas innovadoras en las primeras etapas de su ciclo de vida.

Como indican Sorin y Bostan (2017), para el traslado de las diferentes innovaciones a éxitos de mercado y crecimiento económico se necesita que exista un acceso fácil a la financiación con recursos propios por parte de las empresas cotizadas y no cotizadas en los mercados bursátiles. Esto sí existe en EE.UU. y explica su mayor éxito en la introducción a los mercados de toda índole de innovaciones tecnológicas.

Las empresas que superan las fases iniciales de su ciclo de vida (creación, *start-up*, etc.) tienen un futuro más incierto si a partir de ese momento deben depender mayoritariamente de la financiación bancaria. Reiteramos que esta es la situación que desgraciadamente viven aún muchas empresas europeas.

Otro aspecto crítico es el comportamiento de los inversores institucionales. Como indican Lindner y Mack (2024), mientras que los fondos de pensiones europeos dedicaban en 2023 un 0,018% de sus activos al capital

riesgo, los fondos de EE.UU. invertían el 1,9% de su activo (8).

Es decir la inversión institucional europea es considerablemente menor que la norteamericana e invierte proporcionalmente diez veces menos en las fases iniciales de las empresas más innovadoras. Evidentemente, Europa está notando esta diferencia y a largo plazo la misma puede ser letal para nuestra competitividad (9).

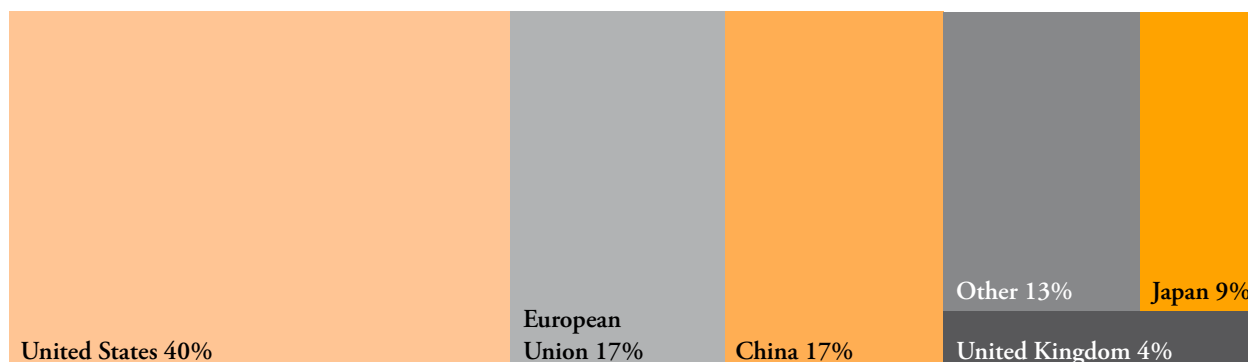
6. Los mercados de renta fija y los mercados de divisas

En lo que se refiere a los mercados de renta fija y divisas la situación está más equilibrada aunque EE.UU. tiene en ambos un papel preponderante. En el gráfico 13 se comprueba que la Unión Europea con Reino Unido suponía el 21% del mercado global de bonos frente a un 40% de EE.UU. Existen diferencias pero el tamaño de los mercados no es tan distante como en el caso de las acciones.

Con relación a los mercados de divisas, teniendo en cuenta la información disponible en el informe trianual

Gráfico 13

Tamaño de los mercados globales de bonos 2022



Fuente: BNP Paribas y Noyer y otros (2024).

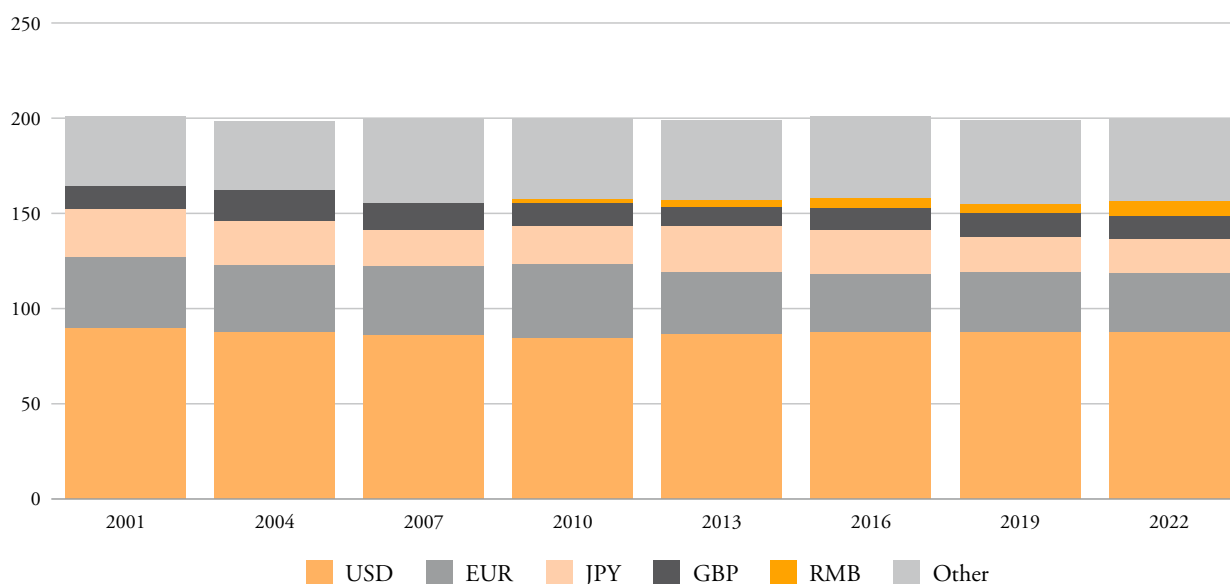
del Banco Internacional de Pagos (BIS) de supervisión de bancos centrales, se observa que el dólar ha tenido un comportamiento muy estable desde que se inician estas estadísticas.

Así, en el primer informe de 1989, las transacciones con contrapartida dólar suponían el 89,9% de las transacciones. Hay que considerar que al examinar

ambas monedas en las estadísticas de las transacciones en divisas, la suma de todos los pesos debe dar 200%. El euro comienza en 2001 con un peso del 37,91% y finaliza en 2022 con un peso del 30,54%. Es decir, pierde importancia ante otras monedas como el *renminbi* chino (7,01% en 2022) y el dólar australiano (6,38% en 2022) (10).

Gráfico 14

Volumen de actividad en los mercados de divisas por moneda 2022



Fuente: BIS Triennial Central Bank Survey 2022.

La conservación del papel del dólar como moneda más importante a nivel mundial tiene consecuencias relevantes que Estados Unidos intentará mantener por las ventajas que le reporta:

- Influencia de dominio en el comercio mundial, ya que la mayoría de las transacciones se realizan en dólares. Los mercados de materias primas clave, como la energía y el oro, están denominados en esta moneda, lo que obliga al resto del mundo a mantener reservas en dólares.
- Se facilita la financiación de los agentes económicos en EE.UU. Como el dólar es la moneda de reserva global, existe una alta demanda de activos denominados en dólares, especialmente bonos del Tesoro estadounidense. Al final, Estados Unidos financia sus déficits fiscales a un coste financiero menor (11).
- EE.UU. posee una poderosa herramienta de influencia geopolítica al poder imponer sanciones efectivas a otros países restringiendo su acceso al sistema financiero basado en el dólar (12).
- Se consolida la ventaja competitiva del sector financiero, atrayendo emisores e inversores de otros países y consolidando a Estados Unidos como el centro financiero mundial.

7. Los mercados de criptomonedas y Finternet

La tecnología de *blockchain* ha revolucionado los mercados financieros y gran parte de la contratación mercantil. Satoshi Nakamoto (13) minó el primer bloque de la cadena de bloques de bitcoin, conocido como el Bloque Génesis. Este evento marcó el inicio de la red bitcoin y la primera criptomoneda descentralizada. La aparición del bitcoin supuso la entrada en escena de la primera criptomoneda pero la estandarización de la tecnología *blockchain*, gracias a la aparición en 2015 de la plataforma Ethereum (con su criptomoneda ether) y su protocolo de Smart Contracts (ERC20), impulsó el crecimiento de las emisiones y transacciones de criptomonedas y criptoactivos de manera exponencial. Esta expansión de activos virtuales, basada en la utilización de la tecnología de *blockchain*, se está imponiendo, no solo en el sector

económico financiero, sino en todo tipo de sectores de actividad (Sanidad, Educación, Real Estate, etc.).

Finternet es un término que combina *financiamiento* (financiero) e *internet* y es un concepto innovador que busca transformar el sistema financiero global a través de una red interconectada de ecosistemas financieros, de forma análoga a cómo internet revolucionó la comunicación y el intercambio de información. Este concepto abarca una amplia gama de actividades financieras digitales, como la banca digital, sistemas innovadores de pago, criptomonedas, tecnología *blockchain* y el resto de innovaciones de la industria *fintech* (14). Finternet tiene como objetivo hacer que los servicios financieros sean más accesibles, eficientes y seguros, utilizando el poder de internet y las tecnologías digitales.

Como se muestra en el trabajo de Carstens y Nilekani(2024), Finternet es una evolución de las finanzas que propone un sistema interconectado a nivel global, en el que los usuarios pueden acceder a múltiples servicios financieros sin barreras. Su objetivo es mejorar la eficiencia, reducir costos y facilitar el acceso a servicios financieros para todos, independientemente de su ubicación o condición económica.

Las tecnologías básicas de esta evolución son la *tokenización*, los libros de registro unificados (*unified ledgers*) y las arquitecturas digitales avanzadas.

La *tokenización* es el proceso de transformar activos reales, como inmuebles, materias primas, activos financieros o incluso arte, en *tokens* digitales que se crean en una plataforma digital como *blockchain*. Esto implica que en lugar de tener que comprar un activo completo es posible adquirir fracciones de ese activo en forma de *tokens*.

Este concepto está revolucionando la forma en que entendemos la propiedad, ya que hace que activos que antes eran exclusivos y caros sean más accesibles. Por ejemplo, ahora es posible comprar una fracción de un edificio de lujo o invertir en oro con menos dinero del que tradicionalmente sería necesario. Además, estos *tokens* pueden comprarse, venderse o incluso usarse como garantía para préstamos en plataformas financieras digitales. La *tokenización* supone beneficios en términos de mayor accesibilidad de los pequeños inversores

a todo tipo de activos, incremento de liquidez en los mercados, seguridad en las transacciones y reducción de costes de intermediación.

En síntesis, la *tokenización* en el ámbito financiero supone democratizar el acceso a diversos tipos de activos e incrementar la eficiencia del mercado.

Los libros de registro unificados (*unified ledgers*) son una infraestructura financiera en la que todas las transacciones, activos y registros se mantienen en un solo registro integrado. Suelen basarse en una infraestructura digital centralizada. Este elemento es primordial de cara a las monedas digitales de bancos centrales, los activos tokenizados y la instrumentación de liquidaciones financieras en tiempo real.

Por último, las arquitecturas digitales avanzadas se basan en el diseño de sistemas digitales de alto rendimiento, escalables y seguros. Estas tecnologías se aplican en las finanzas, las telecomunicaciones, la inteligencia artificial, etc.

Algunos de los elementos principales que componen Finternet son los siguientes:

1. Banca digital: Permite a los clientes realizar todo tipo de transacciones financieras a través de internet.

2. Pagos en tiempo real: Infraestructura como la red de bitcoin o sistemas basados en *blockchain* para transacciones instantáneas.

3. Criptomonedas: Monedas digitales o virtuales que utilizan criptografía para la seguridad, como bitcoin, ethereum y otras. Estas monedas son interoperables con el sistema financiero global.

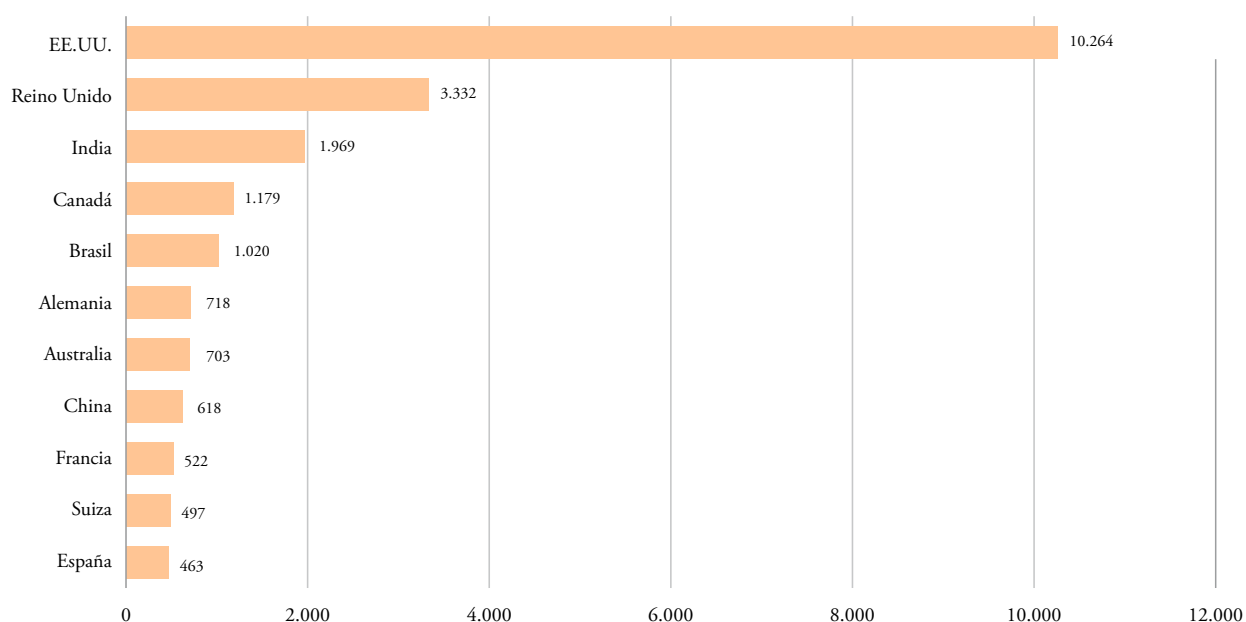
4. *Blockchain*: Una tecnología de registro distribuido que sustenta las criptomonedas y ofrece una forma segura y transparente de registrar transacciones.

5. *Fintech*: Empresas de tecnología financiera que ofrecen servicios financieros innovadores, a menudo a través de software y plataformas digitales. Ejemplos incluyen plataformas de préstamos entre particulares, asesores robóticos y billeteras digitales.

Finternet está transformando el sistema financiero a nivel mundial al hacer que los servicios sean más accesibles para una población más amplia, reduciendo los

Gráfico 15

Distribución de empresas *fintech* por países. Febrero de 2025



Fuente: STATISTA.

Gráfico 16

Evolución del bitcoin frente al fondo cotizado TQQQ (*)

Bitcoin price vs. TQQQ price (dollars, daily)



(*) El ETF TQQQ replica el índice NASDAQ 100 representativo de las mayores tecnológicas de EE.UU.

Fuente: LSEG Datastream and ©Yardeni Research. Yardeni Research.

costes de transacción y aumentando la velocidad de las transacciones y la seguridad.

En este nuevo contexto, las empresas y bancos con un mayor nivel tecnológico se apropiarán de una cuota de mercado creciente en la industria de servicios financieros. En este sentido la evolución a Finternet favorece a las empresas de EE.UU. al ser estas líderes en las diferentes tecnologías necesarias para la creación de este ecosistema (15).

Como dato relevante diremos que según Fortune Business Insight, el mercado global de las *fintech* se situaba en 340,1 millardos de dólares USA en 2024 (16). Para 2032 se espera que alcance un valor de 1,15 billones de dólares USA, con un crecimiento anual acumulativo del 16,5%. En este segmento clave de Finternet dominan las compañías norteamericanas, como se puede apreciar en el gráfico 15.

Como predijo gráficamente Jamie Dimon, consejero delegado de JP Morgan, hace diez años sobre el futuro del sistema financiero *Silicon Valley is Coming*, es decir

las empresas tecnológicas están llegando al negocio financiero (17).

La relación tan estrecha que existe entre las tecnológicas y las criptomonedas la podemos observar en el gráfico 16.

Es evidente que los mercados reconocen en sus cotizaciones la íntima relación entre criptomonedas y empresas tecnológicas.

8. A modo de conclusión

En las últimas décadas los mercados financieros de EE.UU. han crecido mucho más que los del resto del mundo, otorgando a Estados Unidos una ventaja primordial en la financiación de los nuevos sectores empresariales. En nuestra opinión, existe una política clara, no explicitada, para liderar las finanzas mundiales. Europa ha intentado reaccionar con una estrategia de Unión de los Mercados de Capitales con escaso éxito. La irrupción del *blockchain*, los criptoactivos y Finternet pueden acelerar el dominio creciente de las empresas de EE.UU.

sobre el sistema financiero mundial. Posiblemente, China e India logren una parte sustancial de este mercado por su tamaño y por tener ventajas competitivas en sectores tecnológicos. La situación del ecosistema financiero europeo es preocupante porque si no reacciona puede quedarse en un papel marginal en el nuevo entorno de Finternet. Sería triste que al final, con el ahorro europeo canalizado a través de los mercados de EE.UU., se financien múltiples proyectos de nuevas empresas gestionados por emprendedores europeos que optan por crear sus empresas en Estados Unidos. Esto ya está pasando y Europa, como en otras cuestiones como la política de defensa, debe reaccionar con una estrategia a medio y largo plazo eficaz e inteligente.

NOTAS

- (1) Según las fuentes este porcentaje puede ser menor. En el informe de Noyer y otros (2024) se reduce el peso de la bolsa americana al 45% de la capitalización mundial en el año 2022. En nuestra opinión, la diferencia puede deberse a que solo se consideran los mercados NYSE y NASDAQ y no el resto de los mercados bursátiles de EE.UU. Además, el comportamiento de las bolsas de EE.UU. en el período 2022-2024 ha sido espectacular pudiendo modificarse al alza su peso por esta subida de las cotizaciones. Por ejemplo, desde principios de 2023 hasta el ajuste por DeepSeek el SP500 subió un 58%.
- (2) A principios del siglo XX la primera potencia económica era el imperio británico.
- (3) Expresada en euros.
- (4) La bolsa española obtiene un mejor rendimiento que la bolsa europea. Así el índice IBEX 35 obtiene en el período una rentabilidad del 8,2%.
- (5) Esto se explica por la menor carga burocrática y por el hecho de que una parte sustancial de la I+D financiada por los estados se dedica a investigación básica sin una aplicación comercial inmediata.
- (6) Adicionalmente a otras ventajas muy relevantes para crear una empresa con una fiscalidad muy favorable, una legislación laboral más atractiva y en general una mayor flexibilidad en el entorno regulatorio. Esta cuestión, que es muy relevante, se sale del objeto específico de este artículo.
- (7) Datos de BNP Paribas (2024).
- (8) La estimación del tamaño de los fondos de pensiones de EE.UU. a finales de 2023 según la OCDE era de 39 billones de dólares USA. Esto implica que invertirían aproximadamente 741.000 millones de dólares en capital riesgo. La suma de los fondos de pensiones de los países europeos pertenecientes a la OCDE en la misma fecha era de 9,2 billones de dólares USA, por lo que

la inversión en capital riesgo era de 1.656 millones de dólares. La diferencia es brutal.

- (9) Es interesante el artículo de Jiménez Bastida y Briones Peñalver (2021) sobre las implicaciones geopolíticas y estratégicas de nuevos instrumentos ligados a la tecnología y el I+D.
- (10) Otras monedas, digamos *clásicas* en los mercados de divisas como el franco suizo, la libra esterlina y el yen japonés también han perdido peso dentro de estas estadísticas de denominación de operaciones de cambio.
- (11) En el contexto actual el gobierno Trump se enfrenta a un dilema sin solución, le interesa un dólar débil para fomentar la competitividad de las empresas de EE.UU. pero necesitan un dólar fuerte para mantener la confianza de los inversores extranjeros en su deuda pública.
- (12) Esto ha sucedido en múltiples ocasiones como por ejemplo con Irán, Rusia, Venezuela, etc.
- (13) Seudónimo del creador de bitcoin.
- (14) Sobre la repercusión de la industria Fintech en el sistema financiero se puede consultar Lamothe (2020).
- (15) El anuncio de la creación de una reserva de criptomonedas por parte de EE.UU. viene a reforzar esta situación.
- (16) 320 millardos de dólares en 2023 según el informe del Boston Consulting Group y QED Investors de 2024.
- (17) Ver también Lamothe(2020).

BIBLIOGRAFÍA

- BNP Paribas(2024), *Capital Markets Union: unlocking the potential of Europe's Capital Markets*, <https://cib.bnpparibas/capital-markets-union-unlocking-the-potential-of-europes-capital-markets/>.
- Boston Consulting Group-QED Investors (2024), *Global Fintech Report 2024*, junio.
- Carstens, A. y Nilekani, N.(2024), «Finternet: the financial system for the future», *BIS Working Paper*, núm. 1.178, abril.
- Carroué, L. (2009), «La crise financière et économique mondiale: enjeux géoéconomiques et géopolitiques», *BISGL*, 53, págs. 5-13.
- Feyen, E.; Natarajan, H. y Saal, M. (2023), *Fintech and the Future of Finance. Market and Policy Implications*, Banco Mundial, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099450005162250110/pdf/P17300600228b70070914b0b5edf26e2f9f.pdf>.
- Holzmann, R. (2024), «A capital markets union without capital(ists)?», *Ocasional Paper*, núm. 7, Oesterreichische Nationalbank (OeNB), Viena.
- Jiménez Bastida, J. L. y Briones Peñalver, A. J. (2021), «Geopolítica y Geoeconomía en el siglo XXI: nuevos instrumentos de estrategia en sectores de I+D y alta tecnología», *Economía Industrial*, núm. 420, págs. 15-24.

- Lamothe Fernández, P. (2020), «La evolución del sector de servicios financieros: la amenaza creciente de las FINTECHS a la banca tradicional», *Economistas*, núm. 167-168, abril, págs. 177-187.
- Lamothe Fernández, P. y García-Argüelles, E. (2023), «La rentabilidad del private equity», *Boletín Económico de ICE*, mayo, págs. 55-74.
- Lindner, J. y Mack, S. (2024), «Capital Markets Union: Europe must stop beating around the Bush», Hertie School, Jacques Delors Centre, *Working Paper*, julio.
- Morgan Stanley (2025), *Investment Trends in FOCUS. Key Themes for 2025*, enero.
- Noyer, C.; d'Amaritz, D.; Calcoen, N.; De Courtois, F.; Kallala, M.; De Mazière, B.; Ophèle, R. y Pointet, A. (2024), *Developing European capital markets to finance the future-Proposals for a savings and investments union*, European Banking Federation, abril.
- Oliver Wyman (2024), *The Capital Flywheel. European Capital Markets Report*, Oliver Wyman, mayo.
- Ptak, J. (2025), *How Far Out-of-Whack Are Fund Investors Asset Allocation? \$ 800 Billion, Give or Take*, Morningstar, 23 de enero.
- Renta 4 Banco (2025), *Estrategia de inversión 2025*, Renta 4 Banco.
- Sorin, A. y Bostan, I. (2017), «The role of access to finance in explaining cross-national variation in entrepreneurial activity: A panel data approach», *Sustainability*, 9 (1947) doi: 10.3390/su9111947.
- Tierney, J.; Raedler, S. y Bruckner, A. (2017), *What explains the valuation gap between US and European equities?*, Deutsche Bank Research, Special Report, septiembre.
- UBS (2024), *UBS Global Investment Return Yearbook 2024*.
- Valton Legrá, E. (2021), «Geopolítica y Geoeconomía: una visión sistémica», *Revista Política Internacional*, vol. III, núm. 4, octubre-diciembre, págs. 106-116.

CÓMO MEJORAR EL *BREXIT*: UN RETO GEOPOLÍTICO PENDIENTE PARA LA UNIÓN EUROPEA

Álvaro Anchuelo Crego

Catedrático de Economía Aplicada. Universidad de Alcalá

RESUMEN

Desde el *Brexit* se han ido produciendo una serie de cambios en la situación geopolítica y en el gobierno británico que hacen necesario y posible mejorar los acuerdos existentes. Para ello, un prerequisite consiste en cumplir plenamente lo firmado respecto a la frontera de Irlanda del Norte, la pesca y los derechos de los ciudadanos. La agenda negociadora incluye, entre otros asuntos, la firma de un acuerdo sanitario y fitosanitario, la renovación del acuerdo pesquero, la firma de un acuerdo de movilidad juvenil, ligar los sistemas de derechos de emisión de carbono y una mayor coordinación regulatoria. Existe también la necesidad de mejorar las relaciones en aquellas políticas hasta ahora dejadas al margen y que cobran especial importancia en el contexto geopolítico actual, como la defensa, la seguridad y la política exterior. La UE-27 y el Reino Unido comparten intereses, problemas y valores. Ha llegado el momento de dejar atrás los resquemores del *Brexit* y mirar hacia delante.

PALABRAS CLAVE

Pymes, *Brexit*, Relaciones entre la UE-27 y el Reino Unido, Acuerdo de Comercio y Cooperación, Retos geopolíticos.

ABSTRACT

Since Brexit, changes in the geopolitical landscape and the British government have made it both necessary and feasible to improve existing agreements. A prerequisite for this process is the full implementation of previous commitments related to the Northern Ireland border, fisheries, and citizens' rights. The agenda includes, among other issues, the signing of a Sanitary and Phytosanitary Agreement (SPS), the renewal of the fisheries agreement, the establishment of a youth mobility scheme, the alignment of the carbon emissions trading systems and enhanced regulatory coordination. Additionally, there is an opportunity to strengthen cooperation in policy areas previously overlooked but now of growing geopolitical relevance, such as defence, security and foreign policy. The EU-27 and the United Kingdom share common interests, challenges and values. It is time to move beyond the divisions of Brexit and look towards the future.

KEY WORDS

Brexit, EU-UK relations, Trade and Cooperation Agreement, Geopolitical challenges.

1. Introducción

Desde la culminación del *Brexit* se han ido produciendo una serie de cambios que hacen posible, incluso necesario, mejorar los acuerdos tan dificultosamente alcanzados entonces.

En primer lugar, sus efectos negativos se han ido poniendo de manifiesto, en particular en el Reino Unido, donde son más severos. Ya los estudios previos del Banco de Inglaterra y otras instituciones calculaban una pérdida a largo plazo de 4 o 5 puntos de la Renta Nacional Británica. Ahora no se trata ya de previsiones, sino de hechos. Comparando los datos de 2019 (los últimos anteriores al *Brexit*) con los de 2023 (los

primeros libres de las distorsiones de la pandemia y la invasión rusa de Ucrania), las exportaciones británicas de bienes a la Unión Europea han disminuido un 11% (House of Commons, 2024). Detrás de ese dato agregado se oculta un reparto muy desigual del problema según el tamaño de la empresa: en el caso de las pymes, la disminución es del orden del 30% y cerca de 16.000 empresas han dejado de exportar a la UE-27 (Freeman y cols., 2024). En cuanto a las exportaciones británicas de servicios a la Unión Europea, se han comportado mucho mejor de lo esperado, aumentando un 9%. No obstante, su crecimiento fuera de la UE-27 ha sido claramente mayor, un 15%, lo que indica que también en este ámbito se está pagando un costoso precio por

el abandono del Mercado Único europeo. Los acuerdos de libre comercio que los británicos han firmado, un tanto a la desesperada, con Australia, Nueva Zelanda o más recientemente incorporándose al CPTPP, no han podido compensar más que una mínima parte de los efectos negativos del *Brexit*, como todos los expertos solventes previeron.

En consecuencia, se ha producido un claro giro de la opinión pública (como puede verse en detalle en Spisak y cols., 2023, por ejemplo). Existe un amplio consenso en torno a la idea de que el *Brexit* ha funcionado mal. Aunque para buena parte de los que votaron por la salida, esto no se debe a algo intrínseco al *Brexit*, sino a la forma en que se ha puesto en práctica.

Tal insatisfacción ha sido una de las razones de la arrolladora victoria del partido laborista en las urnas, si bien esta ha sido más contundente en el número de escaños que en el porcentaje de voto, gracias al sistema electoral británico. Tanto en su manifiesto electoral como una vez asumido al poder, el nuevo gobierno ha declarado su voluntad de *resetear* su relación con la Unión Europea, adoptando un enfoque más pragmático. De momento, esto se ha plasmado más en un cambio de tono y en diversos gestos simbólicos que en acuerdos concretos. Diversos miembros del nuevo gobierno han realizado declaraciones más amistosas o han participado en reuniones con sus colegas del continente, destacando entre ellas la participación del primer ministro Starmer en diversas cumbres con otros líderes europeos, en particular para abordar la crisis de Ucrania. No obstante, la aproximación ha sido muy cautelosa y basada en tres líneas rojas explícitas que limitan el acercamiento: el Reino Unido no desea formar parte de la Unión Aduanera, ni del Mercado Único, ni restablecer la libre movilidad de personas.

La propia Unión Europea acaba también de renovar la Comisión, tras las elecciones al Parlamento Europeo, lo que facilita renovar la agenda. Al margen de estos aspectos coyunturales, existen así mismo realidades más de fondo que aconsejan el acercamiento. La Unión Europea sigue siendo, con diferencia, el mercado más importante para el Reino Unido: en 2023, el 49% de sus exportaciones de bienes (y el 36% de sus exportaciones de servicios) se dirigieron allí. Desde el punto

de vista de la UE-27, los británicos son el tercer socio comercial, solo superados por Estados Unidos y China.

Más allá de la economía, otra serie de factores favorecen una aproximación. Retos comunes de gran envergadura han ido apareciendo o se han ido acentuando tras el *Brexit*: la crisis climática, la agresión rusa a Ucrania, el ascenso de China y, más recientemente, el segundo mandato de Trump en la Casa Blanca, iniciado con claras amenazas de guerra comercial y abandono de las garantías en defensa. Estos cambios geopolíticos deberían pesar en la estrategia de la Unión Europea respecto al Reino Unido, hasta ahora poco proclive a revisar la situación existente, tras la fatiga de negociarlos y la relativa satisfacción por los resultados obtenidos (que le han permitido preservar el considerable superávit comercial bilateral). Se suele decir que el Reino Unido no está entre las prioridades de la Unión Europea, pero lo cierto es que unas relaciones más estrechas ayudarían a hacer frente en mejores condiciones a esas otras prioridades.

En vista de la relevancia y actualidad del tema, en este artículo se señalan posibles temas a negociar bilateralmente, buscando que las propuestas sean políticamente viables y equilibradas para ambos lados. Para ello, en la sección 2, se analizan las medidas que permitirían mejorar los acuerdos ya firmados. En la sección 3 se indica cómo desarrollar la cooperación mutua en nuevos campos que la relación actual ha dejado de lado. El artículo se cierra con una sección que resume las principales conclusiones y con las referencias bibliográficas.

2. Cómo mejorar los acuerdos existentes

Antes de entrar en cualquier reforma de los acuerdos existentes (el Acuerdo de Salida, el Acuerdo de Comercio y Cooperación y el Marco de Windsor), la Unión Europea insistirá en que se cumplan plenamente. Aunque han funcionado razonablemente bien, incluyendo los sustanciales pagos acordados por parte del Reino Unido en el Acuerdo de Salida (Anchuelo, 2018), quedan algunos *flecos pendientes*:

- El *Marco de Windsor* regula los intercambios entre Gran Bretaña e Irlanda del Norte. El Reino Unido debe cooperar lealmente con la Unión Europea en el control de los bienes que atraviesan esa polémica frontera

interior, puesto que desde allí pueden moverse libremente a la República de Irlanda y al resto del Mercado Único Europeo. En el pasado se han puesto algunas pegas al intercambio de información, a la intervención directa de personal de la Unión Europea y ha habido controversias sobre qué bienes pueden considerarse libres de riesgo de ser destinados a otros mercados distintos de Irlanda del Norte.

- Existe una disputa legal entre el Reino Unido y la Comisión Europea respecto a si los *derechos de los ciudadanos europeos* que vivían en ese país a finales de 2020 (Anchuelo y cols., 2019) están siendo plenamente respetados.

- Un segundo asunto en el que la Comisión ha decidido acudir a procedimientos legales afecta al polémico *ámbito pesquero*, por considerar que una prohibición británica de pescar anguilas en sus aguas, alegando razones medioambientales, viola los acuerdos.

- Permanece pendiente de solución el problema de Gibraltar, de particular interés para España, debido principalmente a la dificultad de resolver el contenido sobre a quién compete la supervisión policial del aeropuerto del Peñón.

Una vez resueltos los asuntos pendientes, resultaría más sencillo avanzar hacia la *mejora de los acuerdos existentes*. Los temas que figuran en la agenda presentada por ambas partes son los siguientes (Berg y cols., 2024; García-Bercero, 2024; Grant, 2023).

2.1. *Firma de un acuerdo sanitario y fitosanitario (SPS)*

El sector agroalimentario ha sido uno de los más negativamente afectados por el *Brexit*, debido a los mayores controles regulatorios que le afectan. Además, eso le ha convertido en la principal dificultad para hacer operativa sin grandes trastornos la frontera interna entre Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

En vista de los inconvenientes, el nuevo gobierno laborista desea firmar un acuerdo en este ámbito con la Unión Europea. Se basaría en el alineamiento regulatorio voluntario del Reino Unido con las normas de la Unión Europea. Esto sería fácil inicialmente, puesto

que ambas normativas son todavía muy similares, pero implicaría también un alineamiento dinámico (teniendo la normativa británica que adaptarse a los futuros cambios en las regulaciones continentales). Y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea deberá tener un papel en los asuntos relacionados con la interpretación de las leyes europeas. Todo esto habría sido impensable para cualquiera de los anteriores gobiernos conservadores británicos y es un buen indicador del nuevo enfoque más pragmático que ahora se adopta.

Desde el punto de vista de la Unión Europea, la propuesta tampoco carece de ventajas. La Unión está interesada en que el Marco de Windsor sobre la frontera de Irlanda del Norte funcione bien, para evitar tensiones futuras. Este acuerdo permitiría una enorme reducción en los controles sobre alimentos, animales y plantas. Por otro lado, las exportaciones de productos agroalimentarios europeos al Reino Unido son mayores que los flujos en sentido contrario, aunque en el caso británico supongan un porcentaje mucho más alto del total (50% frente a 10%).

2.2. *Renovación del acuerdo pesquero*

Como contrapartida a acceder al acuerdo fitosanitario (o a cualquier otra concesión), la Unión Europea demandará una extensión de los acuerdos pesqueros con el Reino Unido más allá de junio de 2026, fecha en la que expiran los actuales.

Pese a la escasa importancia económica del sector pesquero para ambas economías, se trata de un tema muy sensible políticamente, que ya fue uno de los mayores escollos en la negociación del Acuerdo de Comercio y Cooperación que hizo posible el *Brexit* (Anchuelo y cols., 2020). Lamentablemente, todo indica que volverá a suceder lo mismo esta vez. Para la Unión Europea se ha convertido en una demanda irrenunciable, siendo Francia uno de los países que más la impulsa. Para el gobierno británico, no será fácil hacer ninguna concesión en este tema sin sufrir costes políticos.

2.3. *Mejora de la movilidad de las personas*

Una de las propuestas en las que más empeñada está la Comisión Europea consiste en la firma de un acuerdo

de movilidad juvenil entre la UE-27 y el Reino Unido. Este país ya no forma parte del programa Erasmus. El número de estudiantes europeos en universidades británicas ha disminuido tras el *Brexit* de unos 150.000 a unos 100.000. Las tasas universitarias a las que se enfrentan ya no son las mismas que las de los estudiantes locales, sino considerablemente más altas. Sería deseable para ambas partes mantener las oportunidades y los vínculos que Erasmus proporcionaba. Los jóvenes británicos votaron mayoritariamente en contra del *Brexit* y favorecerían un programa de este estilo. En el contexto actual incluso las visitas escolares en grupo al Reino Unido se han visto dificultadas, cayendo en un 83% entre 2019 y 2022.

La propuesta formulada por la Comisión Europea contempla que los menores de treinta años puedan estudiar o trabajar libremente durante cuatro años. Aspira también a que los estudiantes europeos vuelvan a ser tratados como los británicos al tener que pagar tasas universitarias. Este último deseo parece difícil de lograr.

De forma un tanto decepcionante, el gobierno laborista, pese a tener ya acuerdos de este tipo con algunos países, ha demostrado escaso entusiasmo por este asunto, aunque empieza a ceder terreno. En su país, el tema se ha visto por algunos como una vuelta a la libre movilidad de las personas y a la falta de controles migratorios. Será vital cambiar la narrativa política y ligarla meramente a los aspectos educativos y culturales de los jóvenes. Una forma de hacerlo puede ser incorporar a este paquete una cuestión que preocupa a los británicos: las dificultades que ahora tienen sus artistas, en particular los grupos musicales, para realizar giras por el continente.

Por parte británica, otro punto de interés consiste en facilitar más la movilidad de los profesionales (en gran medida ligada a la prestación de servicios). Querrían lograr el reconocimiento mutuo de cualificaciones (algo a lo que la Unión Europea no es proclive), así como flexibilizar las actividades que están permitido realizar durante las visitas al continente.

Llama la atención, como también sucedió en la firma del acuerdo de salida, que los servicios no gocen de un mayor protagonismo en las propuestas británicas, dado su peso en la estructura productiva del país (Anchuelo

y cols., 2021). En cuanto a los servicios financieros, es verdad que la escala de la *City* le confiere importantes ventajas competitivas y que buena parte de las regulaciones básicas tienen un carácter mundial más que europeo. Aun así, está por ver hasta dónde llegan los esfuerzos desreguladores de la nueva administración Trump en este ámbito, y si el Reino Unido decide participar en esa carrera a la baja. Lo mismo puede decirse de las regulaciones relacionadas con el uso de la inteligencia artificial. Aunque en este campo y en otros, no solo debería preocupar a la UE-27 si el Reino Unido converge con las regulaciones europeas, también si las que el continente tiene son las más adecuadas o pueden dificultar la innovación y el crecimiento.

Más allá de los servicios financieros, también las exportaciones británicas de otros servicios (legales, contables, de publicidad...) a empresas de la Unión Europea son considerables. Gracias a todo ello, en el intercambio de servicios con la UE-27 el Reino Unido logra un superávit (aunque cubra menos de 1/5 del déficit comercial).

La Unión Europea dispone de importantes cartas negociadoras ligadas al sector servicios, pues puede de forma unilateral conceder o denegar la equivalencia a cada actividad financiera desempeñada por las instituciones británicas. También decide de la misma manera sobre la adecuación de la protección de datos británica (si considera que no es equivalente a la europea, numerosos intercambios de servicios entre las dos zonas se verían afectados); la decisión se anunciará el 27 de junio de 2025.

2.4. Mayor integración en el ámbito energético

Este debería ser uno de los puntos en los que se haga un mayor esfuerzo por ambas partes en las negociaciones futuras, dada su trascendencia. Una de las razones reside en la plena aplicación del Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) de la Unión Europea a partir de 2026. Cuando suceda, una serie de importaciones particularmente contaminantes (como cemento, hierro, acero, aluminio, fertilizantes, electricidad, etc.) tendrán que comprar derechos de emisión al cruzar la frontera europea, como si hubiesen sido producidas dentro de la UE-27. Esto implicará controles adicionales en las fronteras para los productos británicos, además

de la necesidad de pagar por tales derechos de emisión (Zhang, 2024). Los pagos podrían incluso interpretarse como una barrera proteccionista, generando conflictos. El Reino Unido, por su parte, se propone crear un mecanismo similar propio en el futuro, aunque todavía está poco perfilado.

Sin embargo, el mecanismo europeo contempla eximir de la compra de derechos a aquellos países que tengan políticas medioambientales que garanticen que sus emisiones no son superiores a las de la UE-27. Esto podría, en principio, favorecer al Reino Unido, puesto que tiene un sistema de subasta de derechos de emisión de un diseño similar al continental. Otra similitud entre ambas zonas reside en el compromiso de lograr cero emisiones netas para 2050. Tiene todo el sentido, por tanto, hacer algo que ya contempla como posible el propio Acuerdo de Comercio y Cooperación existente: ligar los dos sistemas de derechos de emisión y eximirse mutuamente de los respectivos Mecanismos de Ajuste en Frontera (lo que también permitiría el intercambio de derechos de emisión).

La principal dificultad consiste en que los precios de los derechos de emisión han divergido considerablemente, siendo en el continente claramente más altos, al haber aplicado políticas de reducción de las emisiones más ambiciosas. En consecuencia, si el sistema británico imitase al continental, los efectos a corto plazo podrían resultar impopulares.

Una ventaja adicional de la estrategia arriba propuesta consistiría en facilitar el comercio de energía (UK in a Changing Europe, 2024). Durante la crisis energética provocada por la invasión rusa de Ucrania, la Unión Europea se ha podido beneficiar (aprovechando las interconexiones existentes para el gas y la electricidad) de las importaciones de energía desde el Reino Unido, algo que ha facilitado la diversificación y aumenta la seguridad energética europea. Esto puede adquirir todavía más importancia en el futuro, puesto que en el mar del Norte se están desarrollando importantes proyectos de inversión para aprovechar la energía eólica (Heussaff y cols., 2024).

En relación con lo anterior, debe recordarse que, coincidiendo con el vencimiento del acuerdo pesquero en 2026, vence también el energético. Esta es una carta que

los negociadores europeos introdujeron en el Acuerdo de Comercio y Cooperación, como forma de presión de cara a la pesca, dada la condición británica de exportador neto de energía al continente.

2.5. Mayor coordinación regulatoria

El cambio ideológico en el gobierno británico tiene importantes consecuencias. El principal temor de la UE-27 al negociar el *Brexit* consistía en que el Reino Unido aprovechara su posibilidad de divergir para convertirse en una especie de paraíso fiscal desregulado contiguo a Europa. Algo que los anteriores gobiernos conservadores anunciaron como uno de los grandes dividendos que la salida de la Unión Europea les proporcionaría. Con un gobierno laborista, decae el apetito por las reducciones de impuestos o la disminución de los derechos laborales y sociales. En el campo medioambiental, ni siquiera los conservadores se proponían legislar a la baja. Esto tranquiliza a la UE-27 sobre el mantenimiento de un *terreno de juego equilibrado* y facilitará que no haya conflictos entre ambas partes en el futuro, pues la Unión Europea se había dejado la puerta abierta a tomar represalias en caso contrario.

El nuevo gobierno británico incluso ha anunciado su disponibilidad a alinear sus regulaciones con las de la UE-27 en algunos sectores donde los inconvenientes de no hacerlo han resultado especialmente claros. Es el caso de las regulaciones sanitarias y fitosanitarias susodichas. Otro sector concreto que se ha señalado es el de los productos químicos (que concentra el 16% de las exportaciones británicas al continente). Aún más importante (en ambas direcciones) resulta el sector de la maquinaria y equipo de transporte (36% de las exportaciones británicas a la UE-27). Sobre él, sin embargo, no se ha hecho ninguna declaración, pero pesa una fecha clave referida a sus reglas de origen: a principios de 2027 el contenido doméstico de los coches eléctricos deberá elevarse hasta el 55% si quieren seguir beneficiándose de la exención arancelaria.

Otro indicador del nuevo enfoque más pragmático que impera en el Reino Unido es una nueva ley (*Product Regulation and Metrology Bill*) que permite al gobierno, mediante legislación secundaria que no necesitaría

la aprobación adicional del Parlamento, adaptar las normas británicas de seguridad de los productos a la normativa europea según vaya esta evolucionando.

De hecho, al Reino Unido le convendría adoptar un enfoque menos sectorial en lo que se refiere al alineamiento regulatorio con la UE-27. Por defecto, la postura lógica debería ser mantenerlo, excepto cuando haya motivos especiales para hacer lo contrario, como fomentar la innovación (UK in a Changing Europe, 2025).

La cooperación regulatoria entre ambas partes podría mejorar mucho si se institucionalizase. Una posible forma de lograrlo sería si se creasen agencias en ambas jurisdicciones dedicadas a analizar la posible divergencia regulatoria, con el fin de identificarla y prevenirla. Reuniones regulares ayudarían a informarse mutuamente e incluso, a medida que el nivel de confianza se incrementase, a consultarse y coordinarse.

Una vez que la preocupación por una posible divergencia regulatoria sustancial se disipase en la Unión Europea, sería más fácil relajar los controles regulatorios en las fronteras e introducir mecanismos de facilitación del comercio, como los procedimientos electrónicos, los corredores verdes para bienes de bajo riesgo y otros (Anchuelo, 2022). Incluso las reglas de origen vigentes se podrían flexibilizar, si se materializasen propuestas como las de que el Reino Unido se incorporase al Convenio Paneuromediterráneo (BusinessEurope, 2024).

No obstante, otros conflictos futuros sobre el *terreno de juego equilibrado* pueden surgir en relación con el uso de las ayudas de Estado, si estas comienzan a ser más utilizadas por ambas partes (de forma diferente) como forma de contrarrestar las aprobadas por Estados Unidos y China.

3. Cómo ampliar la cooperación a nuevos ámbitos

Las posibilidades de mejorar las relaciones entre el Reino Unido y la UE-27 no se limitan a posibles retoques en los acuerdos existentes para mejorarlos marginalmente. Un campo más amplio puede encontrarse en políticas que fueron en ese momento dejadas al margen (por decisión del entonces primer ministro Boris Johnson). Tales políticas cobran especial

importancia en el contexto geopolítico actual, particularmente desde la reelección de Trump.

3.1. Defensa

El Reino Unido tiene, junto a Francia, uno de los dos mejores ejércitos de Europa. Además, son los dos únicos países con armamento nuclear y un asiento en el consejo de seguridad de la ONU. La industria militar británica se encuentra, así mismo, entre las punteras.

La Unión Europea ha ido en los últimos años desarrollando un embrionario ecosistema de defensa (Cooperación Estructurada Permanente/PESCO, Agencia Europea de Defensa, Fondo Europeo de Defensa, Estrategia Industrial de Defensa Europea, Programa Europeo de la Industria de Defensa, Mecanismo Europeo de la Paz, nombramiento de un comisario de Defensa, etc.). El principal objetivo a corto plazo ha sido apoyar a Ucrania para que pueda resistir la invasión rusa, proporcionando municiones y equipo, además de ayuda económica. En volumen, el conjunto de las aportaciones europeas ha superado al de las estadounidenses. A medio y largo plazo, los objetivos consisten en comprar material militar en común, estandarizar entre países los modelos (de tanques, aviones, misiles, etc.), utilizados para facilitar la interoperabilidad, crear algunas capacidades operativas comunes para intervenir en misiones conjuntas e ir desarrollando la base tecnológica e industrial europea de defensa (Duff, 2024). Como suele suceder en la Unión Europea, se trata de pasos en la dirección correcta, pero que han carecido hasta recientemente de la contundencia y rapidez que el nuevo entorno internacional requiere.

La segunda presidencia de Trump está acelerando de manera dramática la urgencia de avanzar en este terreno: el presidente norteamericano se propone llegar a un acuerdo con Rusia en Ucrania a espaldas de este país y los europeos, y ha aclarado repetidamente que sus aliados no pueden contar ni siquiera con que respete la cláusula de defensa mutua de la OTAN. Ante semejante reto, la única respuesta que tiene sentido es crear cuanto antes algo lo más parecido posible a un ejército común europeo. La UE-27 tiene un PIB no tan lejano del de Estados Unidos y unas diez veces el ruso, por lo que no debería resultar tan difícil defenderse por sí

misma. Sin embargo, no pueden ignorarse las cruciales carencias inmediatas que un repentino abandono norteamericano provocaría (en sistemas de inteligencia por satélite, material de transporte aéreo, coordinación, defensas antimisiles...).

La respuesta urgente de la UE-27 ha consistido en la formulación del Plan *ReArm Europe*, que consta de varios componentes. Se propone, en primer lugar, relajar las reglas fiscales (mediante la activación de la cláusula de escape del Pacto de Estabilidad) para permitir un aumento del gasto nacional en defensa de hasta el 1.5% del PIB. El uso de los fondos estructurales y de cohesión del presupuesto común de la Unión Europea se flexibilizaría, con el fin de que se puedan utilizar en este tipo de usos. Se creará un nuevo instrumento (en base al art. 122 del TUE) basado en la emisión de deuda común para financiar préstamos destinados a la defensa, por una cuantía de 150.000 millones de euros. Este nuevo instrumento se destinará a desarrollar las capacidades militares en las que la Unión Europea es menos independiente, mediante la compra conjunta de material. Por último, a través del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y del impulso de la Unión de los Mercados de Capitales, se intentará promover la inversión privada europea en el ámbito de la defensa. El total de recursos así movilizados se estima en unos 800.000 millones de euros.

Sería muy conveniente para la Unión Europea buscar fórmulas que permitan sumar al Reino Unido a estos empeños. Algo perfectamente realizable, puesto que se trata de un país muy involucrado en la defensa de Ucrania y en la seguridad de Europa, que ha sufrido los mismos desplantes y críticas por parte de la nueva administración norteamericana, aun siendo más reacio a romper los puentes con ella. Esta comunidad de intereses y valores debería traducirse en la búsqueda de mecanismos para que la industria de defensa británica y sus fuerzas armadas puedan participar en los programas europeos (Scazzieri, 2024). En el escenario más ambicioso, el arsenal nuclear franco-británico se convertiría en una fuente de disuasión nuclear compartida por el resto de países europeos. Se trata, por otro lado, de un factor que cambia el panorama de todas las negociaciones pendientes y que debería animar a la UE-27 a mostrar cierta generosidad en ellas. El acercamiento al Reino Unido tras el *Brexit* constituye un reto

geopolítico pendiente para la Unión Europea, que urge ahora solucionar.

3.2. Seguridad

Aunque el *Brexit* no haya roto del todo la colaboración en el terreno policial y judicial, la ha reducido sensiblemente (por ejemplo, el Reino Unido sigue teniendo acceso a información de las bases de datos europeas, pero no tan amplia ni rápida como antes). Ambas partes se enfrentan a amenazas comunes, como el terrorismo, la ciberseguridad, las campañas de desinformación orquestadas por poderes extranjeros, los potenciales ataques a infraestructuras (incluyendo las submarinas) o la inmigración ilegal (un tema políticamente sensible en el Reino Unido). En este último asunto, el respeto del gobierno laborista a la Convención Europea de Derechos Humanos, que los conservadores querían abandonar para posibilitar su programa de repatriación de inmigrantes a Ruanda y, en general, el respeto a legalidad internacional, facilitará la cooperación.

3.3. Seguridad económica

Para alcanzar la autonomía estratégica en el mundo actual, no basta con lograrla en aspectos militares. La competencia internacional entre poderes enfrentados se extiende a cuestiones económicas. La Unión Europea, consciente de ello, ha ido tomando una serie de medidas (de nuevo acertadas pero insuficientes): sanciones a Rusia, controles de las exportaciones de alto contenido tecnológico o de doble uso, controles de la inversión extranjera directa en sectores estratégicos, instrumentos de defensa comercial (antisubvención y anticoncoerción), abastecimiento de minerales estratégicos, diversificación de proveedores para reducir el riesgo en cadenas de valor clave, un nuevo papel para la política industrial, etcétera.

Al compartir con frecuencia retos, intereses y valores, sería conveniente para la Unión Europea coordinarse estrechamente con el Reino Unido en estas iniciativas, haciéndole copartícipe de ellas cuando sea posible.

3.4. Política exterior

Todo lo anterior indica la necesidad de una mayor coordinación entre las políticas de exteriores de ambas

partes. Un campo en el que, una vez más, el Reino Unido tiene cierto peso relativo, gracias a sus vínculos históricos con los países de la Commonwealth. Esto resultaría más sencillo de lograr si las relaciones se institucionalizan, por ejemplo, mediante la celebración de cumbres regulares al más alto nivel y la creación de grupos de trabajo conjuntos entre cumbres. Incluso se le debería dar forma jurídica, por ejemplo, acordando una nueva declaración política que sustituya y actualice a la que se firmó junto al Acuerdo de Salida y/o firmando algún otro tipo de acuerdo de asociación en materias de seguridad y defensa (Benford y cols., 2025). La participación del Reino Unido en la Comunidad Política Europea, impulsada por el presidente francés Macron, constituye un precedente interesante.

4. Conclusiones

Desde el *Brexit* se han ido produciendo una serie de cambios geopolíticos que hacen necesario mejorar los acuerdos alcanzados. Esto es algo políticamente posible en la actualidad, porque los efectos negativos de la salida se han ido poniendo ya de manifiesto en el Reino Unido, se ha producido un claro giro de la opinión pública y el nuevo gobierno laborista ha declarado expresamente su voluntad de *resetear* su relación con la Unión Europea, adoptando un enfoque más pragmático. No obstante, inicialmente la aproximación ha sido muy cautelosa, delineando tres líneas rojas que limitan las posibilidades de acercamiento: el Reino Unido no desea formar parte de la Unión Aduanera, ni del Mercado Único, ni restablecer la libre movilidad de las personas.

Tal acercamiento entre ambas partes es necesario. La Unión Europea sigue siendo el mercado más importante para el Reino Unido y los británicos son el tercer socio comercial para ella. Otros factores, que van más allá de lo puramente económico, favorecen la aproximación. Los retos comunes incluyen la crisis climática, la agresión rusa a Ucrania, el ascenso de China y el segundo mandato de Trump (con claras amenazas de guerra comercial y abandono de las garantías en defensa).

Una primera tarea consiste en adoptar medidas que permitan mejorar los acuerdos ya firmados. Para ello, el prerequisite consiste en cumplirlos plenamente. El Reino Unido debe cooperar lealmente con la Unión

Europea en asegurar el buen funcionamiento de la frontera entre Gran Bretaña e Irlanda del Norte, respetar en su integridad los derechos de los ciudadanos europeos que vivían en ese país a finales de 2020 y cumplir el acuerdo pesquero. Una serie de temas, puestos sobre la mesa por una u otra parte, han ido conformando la agenda negociadora.

La firma de un Acuerdo Sanitario y Fitosanitario, como solicita el Reino Unido, facilitaría notablemente el intercambio en ambas direcciones de productos agroalimentarios, de los más negativamente afectados por el *Brexit*, además de reducir los trastornos provocados por la frontera interna entre Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

La Unión Europea, por su parte, demanda una extensión de los acuerdos pesqueros más allá de junio de 2026. Se trata de un tema muy sensible políticamente, pese a su escasa relevancia económica, que puede convertirse otra vez en uno de los mayores obstáculos de las negociaciones.

Otra de las propuestas en las que más empeñada está la Comisión Europea consiste en la firma de un acuerdo de movilidad juvenil entre la UE-27 y el Reino Unido. La propuesta formulada contempla que los menores de treinta años puedan estudiar o trabajar libremente durante cuatro años. El Reino Unido, inicialmente reacio, va aceptando la idea, aunque trata de limitar el alcance. Será vital cambiar la narrativa política y relacionarla en el imaginario colectivo con los aspectos educativos y culturales de los jóvenes, en vez de la inmigración o la libre movilidad de las personas. Una forma de hacerlo puede consistir en unir esta cuestión con otra que preocupa a los británicos: las dificultades que ahora tienen sus artistas para realizar giras por el continente.

Más complicadas de aprobar parecen las peticiones británicas para facilitar la movilidad de sus profesionales mediante el reconocimiento mutuo de cualificaciones, así como la flexibilización de las actividades que les está permitido realizar durante las visitas al continente.

En el terreno de los servicios, aunque de nuevo estén quedando en un segundo plano, la Unión Europea dispone de importantes cartas negociadoras, pues puede de forma unilateral conceder o denegar la equivalencia

a cada actividad financiera y decidir sobre la adecuación de la protección de datos británica.

El sector energético deberá ser uno de los puntos clave en las negociaciones. Una de las razones reside en la plena aplicación del Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) de la Unión Europea a partir de 2026. Sería conveniente, como contempla el propio Acuerdo de Comercio y Cooperación existente, ligar antes los dos sistemas de derechos de emisión, para que los flujos comerciales no se vean afectados. Esto facilitaría también el intercambio de energía y el desarrollo de los proyectos de inversión necesarios para aprovechar la energía eólica del mar del Norte.

La cooperación regulatoria entre ambas partes podría mejorar mucho si se institucionalizase, dando lugar a encuentros regulares. Si la preocupación por una posible divergencia regulatoria sustancial se disipase en la Unión Europea, sería más fácil introducir mecanismos de facilitación del comercio. Incluso las reglas de origen vigentes se podrían flexibilizar, si el Reino Unido se incorporase al Convenio Paneuromediterráneo.

Las posibilidades de mejorar las relaciones entre el Reino Unido y la UE-27 no se limitan a posibles retoques en los acuerdos existentes. Un campo más amplio existe en las políticas que fueron dejadas al margen y que cobran especial importancia en el contexto geopolítico actual.

En el ámbito de la defensa, el Reino Unido tiene uno de los dos mejores ejércitos de Europa, con armamento nuclear. La Unión Europea ha ido en los últimos años desarrollando un embrionario ecosistema de defensa en el que debería participar. La segunda presidencia de Trump está acelerando de manera dramática la urgencia de avanzar en este terreno, algo perfectamente posible, por tratarse de un país muy involucrado en la defensa de Ucrania y en la seguridad de Europa. Este objetivo geoestratégico se ha convertido ahora en prioritario y deberá tenerse en cuenta en el resto de las negociaciones sectoriales.

Aunque el *Brexit* no haya roto del todo la colaboración en el terreno policial y judicial, la ha reducido. Convendría incrementarla, puesto que ambas partes se enfrentan a amenazas comunes.

Otras iniciativas recientes de la Unión Europea buscan lograr autonomía estratégica en cuestiones económicas: sanciones, controles de las exportaciones y de la inversión extranjera directa, instrumentos de defensa comercial, abastecimiento de minerales estratégicos, etc. Al compartir retos, intereses y valores, sería deseable cooperar estrechamente con el Reino Unido en estos campos.

Todo lo anterior podría culminarse con una mayor coordinación en política exterior, mediante la celebración de cumbres regulares y la creación de grupos de trabajo conjuntos. A esto se le debería dar forma jurídica, por ejemplo, acordando una nueva declaración política que sustituya a la actual, firmada junto al Acuerdo de Salida.

Habrà que reflexionar sobre si es mejor negociar la agenda susodicha como partes de un gran acuerdo conjunto, que abarque todas las materias, o ir llegando a acuerdos parciales separados. Tal vez esto segundo resulte más pragmático, para evitar que temas como la pesca bloqueen las negociaciones (que resultan urgentes en el capítulo de la defensa). En cualquier caso, el conjunto resultante deberá estar equilibrado entre los intereses de ambas partes. Fechas ya fijadas, como el 19 mayo de 2025, cuando se celebrará la primera cumbre bilateral oficial, o la obligación que recoge el propio Acuerdo de Comercio y Cooperación de tener que revisarse a los cinco años de la firma, proporcionarán buenas ocasiones para impulsar las negociaciones.

El mayor peligro reside en la permanente tentación británica de llegar a acuerdos especiales con Estados Unidos, al margen de la Unión Europea. No parece probable que suceda, en vista de que el proteccionismo de Trump tiene un carácter bastante generalizado. Sin embargo, en el caso británico ha propuesto negociar algún tipo de acuerdo, mientras que amenazaba a la UE-27 con aranceles del 25%. Por otro lado, han ido surgiendo diferencias con los norteamericanos sobre Ucrania y la seguridad de Europa. En este terreno, el Reino Unido se ha mostrado muy comprometido, participando de forma protagonista en las reuniones de mandatarios europeos y comprometiéndose a enviar tropas a Ucrania si resultara necesario como parte del tratado de paz. Incluso las diferencias ideológicas y de valores se van ampliando entre el gobierno laborista británico y la nueva administración norteamericana.

La Unión Europea y el Reino Unido, por el contrario, comparten intereses, problemas y valores. Ha llegado el momento de dejar atrás los resquemores del *Brexit* y mirar hacia delante.

BIBLIOGRAFÍA

- Anchuelo, A. (2018), «Brexit: la factura del divorcio», *Economistas*, 156/157, págs. 35-43.
- Anchuelo, A. y F. Steinberg (2019), «El *Brexit*: guía para perplejos y descarriados», en Anchuelo, A., Feás, E. y F. Steinberg (coords.) *La Unión hace la fuerza. Europa ante los desafíos del siglo XXI*, Deusto.
- Anchuelo, A. y E. Feás (2020), «Después de la pandemia, el *Brexit* seguía ahí», *Información Comercial Española*, 916, págs. 149-163.
- Anchuelo, A. y E. Feás (2021), *Las claves del Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE-27 y el Reino Unido*, Real Instituto Elcano, ARI 5/2021, versión en inglés, *Key aspects of the EU-UK Trade and Cooperation Agreement*, ARI 26/2021.
- Anchuelo A. (2022), «Building bridges. ¿Cómo paliar los efectos del *Brexit* sobre los intercambios económicos de España con el Reino Unido?», Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, CEU, *Documento de Trabajo*, 121/2022.
- Benford, J., Schwarzer, D. y A. Spisak (2025), «Three priorities for a meaningful EU-UK reset», *Policy Brief*, Bertelsmann Stiftung.
- Berg, A., Bond, I., Meyers, Z. y L. Scazzieri (2024), *EU-UK relations: Towards a post-election agenda*, Centre for European Reform.
- BusinessEurope (2024), *Outlook on EU-UK Relations*.
- Duff, A. (2024), «NATO and the European Union: Bridging the gap», *Discussion Paper*, European Policy Centre.
- Freeman, R.; Garofalo, M.; Longoni, E. y cols. (2024), *How Brexit affected the trade of UK firms*, LSE blog, London School of Economics.
- García-Bercero, I. (2024), «A trade policy framework for the European Union-United Kingdom reset», *Policy Brief* 30/24, Bruegel.
- Grant, Ch. (2023), *A European Strategy for Labour*, Centre for European Reform.
- Heussaff, C.; McWilliams, B. y S. Tagliapietra (2024), *Identifying areas for EU-UK energy and climate cooperation*, Bruegel.
- House of Commons (2024), «Statistics on UK trade with the EU», *Research Briefing*, House of Commons.
- Scazzieri, L. (2024), *Towards a UK-EU Security Pact*, Centre for European Reform.
- Spisak, A. y Ch. Tsoulakis (2023), *Moving Forward: The Path to a Better Post-Brexit Relationship Between the UK and the EU*, Tony Blair Institute for Global Change.
- UK in a Changing Europe (2024), *UK-EU climate and energy relations*.
- UK in a Changing Europe (2025), *The Brexit files: from referendum to reset*.
- Zhang, D. (2024), «The economic significance of the EU's CABM in the UK», *CITP Briefing Paper*. 011, Centre for Inclusive Trade Policy.

EL MODELO ECONÓMICO NÓRDICO EN UN MUNDO CONVULSO

Rafael Pampillón Olmedo

IE Business School y Universidad CEU San Pablo

Alicia Coronil Jónsson

Economista jefe. Singular Bank

Asesora. Círculo de Empresarios

RESUMEN

El modelo económico nórdico, implementado en países como Suecia, Dinamarca y Noruega, ha logrado un equilibrio entre bienestar social, competitividad económica y sostenibilidad fiscal. A través de reformas estructurales desde el año 2000, estas naciones han fortalecido sus mercados laborales, fomentado la innovación y promovido la equidad social. Características como la *flexiguridad* en Dinamarca, la inversión en educación en Finlandia o la diversificación energética en Noruega han permitido mantener un alto nivel de empleo y cohesión social, incluso en contextos globales adversos.

Entre 2010 y 2024, los países nórdicos consolidaron un modelo que combina eficiencia económica con justicia social. Redujeron gradualmente el exceso de gasto social sin comprometer el bienestar, apoyados por sistemas fiscales sólidos y baja deuda pública. A su vez, se adaptaron con éxito a la digitalización y la transición ecológica, liderando en políticas verdes y tecnologías emergentes. Esta capacidad de adaptación ha sido clave para preservar su estabilidad frente a desafíos como el envejecimiento poblacional, la automatización y la desglobalización.

Sin embargo, el modelo afronta vulnerabilidades: el aumento del gasto en defensa ante tensiones geopolíticas, la presión fiscal por el envejecimiento y la necesidad de mantener la cohesión social en sociedades más diversas. A pesar de estos retos, los países nórdicos se mantienen como referentes globales por su resiliencia, su enfoque inclusivo y su disposición a reformar sin perder sus valores esenciales. Su experiencia demuestra que es posible combinar progreso económico con justicia y sostenibilidad.

PALABRAS CLAVE

Modelo nórdico, Flexiguridad, Estado de bienestar, Innovación, Transición ecológica, Digitalización, Cohesión social, Sostenibilidad fiscal, Desglobalización, Envejecimiento poblacional.

ABSTRACT

The Nordic economic model, implemented in countries like Sweden, Denmark, and Norway, has achieved a balance between social welfare, economic competitiveness, and fiscal sustainability. Through structural reforms since 2000, these nations have strengthened labor markets, promoted innovation, and advanced social equity. Features such as Denmark's flexicurity, Finland's investment in education, and Norway's energy diversification have helped sustain high employment and social cohesion, even during global crises.

Between 2010 and 2024, Nordic countries consolidated a model that combines economic efficiency with social justice. They gradually reduced excessive social spending without undermining welfare, supported by strong tax systems and low public debt. At the same time, they successfully embraced digitalization and green transition, becoming leaders in environmental policies and emerging technologies. Their adaptability has been crucial to maintaining stability in the face of challenges like population aging, automation, and deglobalization.

However, the model faces vulnerabilities: increased defense spending due to geopolitical tensions, fiscal pressure from aging populations, and the need to maintain social cohesion in more diverse societies. Despite these challenges, Nordic countries remain global benchmarks for their resilience, inclusive approach, and willingness to reform without compromising their core values. Their experience proves that economic progress can go hand in hand with fairness and sustainability.

KEY WORDS

Nordic model, Flexicurity, Welfare state, Innovation, Green transition, Digitalization, Social cohesion, Fiscal sustainability, Deglobalization, Population aging.

En Europa, los modelos económicos se pueden agrupar principalmente en tres categorías: el modelo anglosajón, el continental y el nórdico. Cada uno de estos modelos tiene características específicas que definen su estructura económica, social y política. Mientras que el modelo anglosajón, aplicado en países como Irlanda y Gran Bretaña, se caracteriza por un Estado de bienestar relativamente limitado y mercados laborales altamente flexibilizados, el modelo continental opta por una fuerte intervención estatal y una alta protección del empleo.

El modelo nórdico, aplicado en Dinamarca, Finlandia, Noruega, Islandia y Suecia, destaca por su alto nivel de protección social, mercados laborales menos regulados y la presencia de poderosos sindicatos. Durante las últimas décadas, el modelo nórdico ha demostrado ser una referencia mundial al combinar un sistema de bienestar social generoso con una economía altamente competitiva y flexible. Sin embargo, este modelo ha sido objeto de diversas reformas para adaptarse a las nuevas realidades económicas y globales, especialmente en el período posterior al año 2000. Este artículo se propone explorar cómo los países nórdicos han mantenido su éxito económico y social a lo largo del tiempo, destacando las reformas y adaptaciones clave realizadas entre 2000 y 2024. Asimismo, incorporamos un enfoque prospectivo que analiza explícitamente cómo estos países podrán afrontar las disrupciones geopolíticas y geoeconómicas emergentes, considerando sus distintas relaciones con la Unión Europea (UE) y la OTAN. También en las conclusiones se integran estas perspectivas. Igualmente se presentan secciones específicas dedicadas a evaluar riesgos y ventajas asociados al envejecimiento demográfico, la transición energética, la transformación digital, la desglobalización, las tensiones entre China y Estados Unidos y la defensa europea ante Rusia.

1. Antecedentes históricos

Antes de abordar las reformas más recientes, es importante comprender los cimientos del modelo económico nórdico. Durante las décadas de 1940 a 1970, los países nórdicos se caracterizaron por ser economías mixtas en las que coexistían sectores privados y públicos robustos. A lo largo de este período, los países nórdicos

implementaron políticas de intervención estatal para asegurar el pleno empleo, la protección social y la estabilidad económica. Sin embargo, las tensiones crecientes de los años setenta y la crisis del petróleo de 1973 forzaron a los gobiernos nórdicos a adoptar reformas estructurales, que se intensificaron a medida que los años ochenta y noventa avanzaron.

En este contexto, países como Suecia y Dinamarca comenzaron a experimentar un cambio hacia una mayor flexibilidad en los mercados laborales, mientras que Finlandia, enfrentando una crisis económica tras la caída de la URSS, apostó por un modelo basado en la competitividad y la innovación a través de reformas estructurales en aumento del capital humano e industrialización. A pesar de las dificultades económicas globales, los países nórdicos continuaron manteniendo su modelo de bienestar social, basado en un sistema de impuestos altos y políticas de redistribución, que permitió mejorar la cohesión social y reducir las desigualdades.

2. Reformas económicas (2000 a 2010)

2.1. *Dinamarca: flexiguridad y adaptación a la economía global*

Dinamarca es un ejemplo claro de adaptación a las condiciones económicas cambiantes. La política de flexiguridad ha sido una piedra angular en las reformas laborales, combinando alta flexibilidad en el mercado laboral con una sólida red de protección social para los desempleados. Desde el año 2000, Dinamarca ha continuado reformando su sistema laboral para mejorar la eficiencia y reducir la tasa de desempleo, implementando políticas que han promovido la movilidad laboral y la capacitación continua.

2.2. *Finlandia: inversión en innovación y educación*

Finlandia, por su parte, ha hecho de la educación y la innovación las bases de su crecimiento económico. Desde principios de los años 2000, el país ha invertido fuertemente en investigación y desarrollo, posicionándose como un líder en nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial y las biotecnologías. En el ámbito educativo, Finlandia ha reforzado su sistema

de formación profesional y su infraestructura tecnológica para apoyar la economía del conocimiento. La crisis financiera e inmobiliaria de la eurozona en 2008 obligó a Finlandia a adoptar políticas fiscales más estrictas, pero el país logró mantener el equilibrio entre la austeridad fiscal y el fortalecimiento de su sistema de bienestar.

2.3. *Islandia: liberalización y reforma del Estado de bienestar*

Islandia, que había sido una economía profundamente socialista hasta los años noventa, experimentó una serie de reformas a partir del año 2000. Estas reformas incluyeron la liberalización del mercado, la privatización de sectores clave y una reducción de impuestos para las empresas. Tras la grave crisis financiera global de 2008, en la que Islandia sufrió mucho, se llevó a cabo una reestructuración económica y continuó con su política de privatización, mientras que, en el ámbito social, el país introdujo reformas laborales que flexibilizaron el mercado de trabajo y promovieron un sistema de bienestar más eficiente.

2.4. *Noruega: diversificación económica y transición energética*

Noruega, conocida por su riqueza derivada de los recursos naturales, especialmente el petróleo y el gas, ha seguido una estrategia de diversificación económica para asegurar la sostenibilidad a largo plazo. En los últimos años, Noruega ha incrementado su inversión en energías renovables y ha puesto en marcha reformas laborales que facilitan una mayor integración del mercado laboral con el sector privado. El gobierno noruego también ha aplicado políticas fiscales progresivas que han permitido mantener una alta calidad en sus servicios públicos sin recurrir a un endeudamiento excesivo.

2.5. *Suecia: privatización y economía digital*

Suecia ha sido uno de los países más activos en la reforma de su modelo económico en las últimas décadas. A partir de 2000, el país comenzó un proceso de privatización en varios sectores, incluidos la educación y la salud, promoviendo una mayor participación del sector privado. Las reformas en favor del mercado

impulsaron una mayor competencia en sectores clave, mejorando la eficiencia económica. Suecia también ha adoptado políticas orientadas a la digitalización, promoviendo la integración de la inteligencia artificial y las tecnologías digitales en el sector público y privado. Además, el país ha implementado políticas fiscales innovadoras para mantener un crecimiento sostenido y reducir la desigualdad.

3. *Una síntesis del modelo económico nórdico (2010-2024)*

La evolución del modelo económico nórdico entre 2010 y 2024 confirma su capacidad para proporcionar prosperidad económica con cohesión social, manteniendo sus rasgos distintivos a la vez que se adapta a nuevos desafíos. En este período, las economías nórdicas han logrado crecimientos moderados pero sostenidos, con un desempeño competitivo similar al de las principales economías avanzadas. A la vez han preservado niveles de igualdad y bienestar muy superiores a la media.

En términos comparativos, la característica más distintiva de las economías nórdicas en términos de resultados económicos es su elevado nivel de igualdad en la distribución de renta al mismo tiempo que obtienen indicadores de empleo, innovación y estabilidad macroeconómica propios de economías eficientes. Esto confirma que todas las economías nórdicas logran combinar equidad con eficiencia de manera excepcional, fenómeno que otros modelos (anglosajón o continental) no alcanzan con la misma intensidad.

La investigación económica muestra que a partir de 2010 y hasta 2024 los países nórdicos consolidaron reformas iniciadas previamente y que hicieron que sus Estados fueran más sostenibles sin abandonar su esencia en proporcionar un elevado nivel de bienestar. Se redujeron gradualmente algunos excesos de gasto social, convergiendo en cierto modo hacia estándares del modelo continental, pero sin caer en la austeridad profunda que afectó a otras naciones tras la crisis del euro.

Los nórdicos, en cambio, mantuvieron un alto nivel de inversión pública y en capital humano, financiado con sistemas fiscales fuertes y relativamente estables (impuestos alrededor del 42% del PIB), demostrando

que un Estado grande puede ser fiscalmente sólido. La prudencia fiscal nórdica —materializada en deudas públicas bajas y reglas fiscales— les dio resiliencia: enfrentaron la pandemia y otros *shocks* con mayor margen de maniobra que economías altamente endeudadas. Así la ratio de deuda pública sobre el PIB es significativamente inferior a la del conjunto de las economías avanzadas y de otros países de la UE como Bélgica, Francia, Italia o España. De ahí que cuenten con un mayor margen fiscal para afrontar los desafíos geoeconómicos y sociales que abre la desconfiguración del orden mundial y el riesgo de desglobalización ante el enfrentamiento abierto entre EE.UU. y China, o las incertidumbres en torno a su seguridad ante las crecientes injerencias de Rusia en el continente europeo y sus aspiraciones en el Ártico.

3.1. Ventajas de su mercado laboral

En los países nórdicos el alto nivel de participación laboral tanto femenino como juvenil, la continua inversión en capacitación y la flexiguridad ayudaron a sostener tasas de empleo de las más elevadas del mundo y desempleo muy reducido incluso después de las crisis severas que tuvo que soportar Europa. Si bien Suecia y Finlandia registraron algo más de desempleo que sus vecinos, todos mantuvieron el paro en rangos bajos y muy inferiores a economías comparables en situaciones similares. Un elemento clave es la baja desigualdad salarial antes de pagar impuestos: con negociaciones colectivas centrales, se evita la fragmentación social y se potencia la productividad por *destrucción creativa*.

Esto, sumado a redes de seguridad robustas, permite que los trabajadores nórdicos se arriesguen a cambiar de empleo o a innovar, sabiendo que el sistema les respalda —un factor que ha fomentado dinamismo económico con cohesión social. En contraste, el modelo anglosajón ofreció desempleo igualmente bajo en 2010-2019, pero con una mayor precariedad y desigualdad. El modelo continental protegió mejor a los empleados existentes, pero a costa de un mayor desempleo estructural. En la comparativa, los nórdicos parecen haber encontrado una tercera vía que muchos intentan emular: combinar la flexibilidad de los mercados anglosajones con la seguridad del enfoque continental, generando lo que la OCDE denomina *mercados laborales inclusivos* y

eficientes. No es casualidad que políticas inspiradas en la flexiguridad hayan sido recomendadas a países de la UE— la experiencia nórdica sirvió de referente internacional de reforma laboral exitosa.

Gracias a sus sistemas educativos de excelencia y a sus amplias redes de protección social, los países nórdicos están relativamente bien posicionados para gestionar esta transición tecnológica. No obstante, deberán seguir adaptando sus políticas laborales y educativas al ritmo del cambio tecnológico para asegurar que el progreso digital se traduzca en bienestar compartido —es decir, que las ganancias de productividad se distribuyan de forma equitativa y que surjan suficientes empleos de calidad para reemplazar a los automatizados—.

3.2. Transición digital y ambiental

Otra conclusión destacada es la integración exitosa de la transformación digital y la transición ecológica en el modelo nórdico. Lejos de resistirse al cambio tecnológico, los países nórdicos lo abrazaron, reforzando su capacidad de innovación y productividad sin comprometer la estructura social. Muchas medidas adoptadas hoy a nivel de la UE (como la proliferación del vehículo eléctrico o la eliminación progresiva de combustibles fósiles) ya estaban en marcha en los países nórdicos años atrás. Este liderazgo ambiental, no obstante, viene acompañado de desafíos en materia de seguridad de recursos.

Para todos los países nórdicos, reducir la dependencia de combustibles fósiles (importados o propios), ampliar la generación renovable (eólica, hidroeléctrica, bioenergía) y asegurar el acceso a materias primas críticas (por ejemplo, metales para baterías y tecnología verde) serán tareas esenciales en los próximos años. La cooperación regional también juega un papel clave: la integración de redes eléctricas, el intercambio de energía y el desarrollo de capacidades de almacenamiento a nivel nórdico refuerzan la resiliencia conjunta frente a las crisis de suministro. En definitiva, los nórdicos deben demostrar que la transición verde puede lograrse sin comprometer el abastecimiento energético, manteniendo a la vez su liderazgo internacional en sostenibilidad.

La aceleración de la revolución digital y la automatización plantea tanto oportunidades como retos para

el modelo nórdico. Por un lado, la adopción temprana de tecnologías digitales en la región ha impulsado la productividad y dado lugar a sectores innovadores (*startups* tecnológicas, servicios digitales avanzados) que refuerzan su competitividad global. Por otro lado, la automatización avanzada y la inteligencia artificial amenazan con desplazar empleos, especialmente aquellos monótonos y repetitivos y pueden aumentar la polarización del mercado laboral si no se gestionan adecuadamente sus efectos. El reto para los países nórdicos es maximizar las ganancias de eficiencia de la digitalización sin socavar la inclusión laboral ni ampliar las brechas sociales.

4. La vulnerabilidad del modelo

La combinación de una población envejecida y una base fiscal que no crece al mismo ritmo plantea un dilema de sostenibilidad para el modelo nórdico. Estos países deberán recalibrar sus políticas (ajustar la edad de jubilación, mejorar la eficiencia del sector público, etc.) para cubrir demandas crecientes con recursos limitados. Aun así, su historial de adaptabilidad ofrece cierto optimismo: las sociedades nórdicas han sabido ajustarse a cambios estructurales y ya implementaron reformas difíciles en el pasado. Un informe del Consejo Nórdico (2024) advierte que el modelo enfrenta tres tendencias simultáneas —digitalización, globalización y envejecimiento— que presionarán al alza el gasto público al tiempo que podrían restringir la recaudación.

Además, por ser economías pequeñas y muy abiertas, los países nórdicos son vulnerables a choques externos que afecten a sus sectores exportadores especializados (por ejemplo, un declive permanente de la demanda de petróleo perjudicaría a Noruega, o una disrupción tecnológica al sector manufacturero golpearía a Finlandia y Suecia). Mantener la diversificación económica y promover sectores emergentes (industrias verdes, digitales) será vital para mitigar esos riesgos.

Las economías nórdicas dependen fuertemente del comercio internacional y de un orden multilateral estable. Su posición de partida es privilegiada: figuran entre las naciones más competitivas y avanzadas del mundo, con instituciones sólidas, alta confianza social y un elevado capital humano. Esto les permite afrontar los

vaivenes globales con relativa resiliencia, pero también implica que cualquier *shock* externo (desglobalización, crisis comerciales, financieras o conflictos geopolíticos) puede tener un impacto inmediato en su economía. En este contexto, los países nórdicos están buscando equilibrar su apertura económica con estrategias que refuercen su autonomía y su colaboración europea, manteniendo su papel tradicional como defensores del libre comercio y del multilateralismo.

5. Cambios geopolíticos

La creciente rivalidad geoeconómica entre China y Estados Unidos, junto con tendencias emergentes de desglobalización, configuran un escenario complejo para las economías nórdicas. Durante las últimas décadas, estos países se beneficiaron de la expansión del comercio global y de las cadenas de valor internacionales; sin embargo, un retroceso del libre comercio o una fragmentación de la economía mundial en bloques puede impactar significativamente en sus exportaciones y en el crecimiento económico. Sectores exportadores clave (tecnología, industria manufacturera, energías y recursos) podrían verse afectados por la imposición de aranceles, sanciones o restricciones comerciales si las tensiones entre las potencias escalan. Esta rivalidad plantea dilemas para las empresas nórdicas que están integradas en cadenas globales de suministro, ante posibles restricciones de acceso a mercados o a componentes cruciales. En resumen, un contexto global menos cooperativo y más volátil amenaza con erosionar algunas de las ventajas que los países nórdicos han disfrutado en una era de la globalización más abierta.

Para navegar en esta nueva geoeconomía fragmentada, los países nórdicos están explorando diversas estrategias. Una de ellas es diversificar mercados y proveedores, reduciendo la dependencia excesiva de cualquier bloque económico en particular. Asimismo, se está reforzando la cooperación comercial y económica dentro de Europa (tanto a nivel de la Unión Europea como mediante iniciativas nórdicas conjuntas) para garantizar acceso a mercados y suministros en un mundo menos globalizado. Estas naciones, fieles a su tradición de apoyo al libre comercio y a instituciones internacionales como la OMC, abogan por fortalecer

un marco multilateral que reduzca las barreras comerciales; pero al mismo tiempo se preparan para un entorno con reglas menos predecibles, aumentando la fortaleza de sus propias cadenas productivas. En última instancia, la capacidad de las economías nórdicas para prosperar en medio de tensiones geoeconómicas dependerá de su habilidad para adaptarse sin renunciar a la apertura que caracteriza a su modelo.

6. Defensa y la amenaza de Rusia

La seguridad continental ha cobrado nueva relevancia a raíz de la agresión rusa en Ucrania y las renovadas tensiones con Moscú, lo que representa un desafío adicional para los países nórdicos. Históricamente, la región nórdica se había beneficiado de un entorno europeo pacífico y estable; ahora afronta la necesidad de reforzar su defensa y contribuir más activamente a la seguridad colectiva. Noruega, Islandia y Dinamarca son miembros de la OTAN desde su fundación en 1949. Finlandia y Suecia, tradicionalmente países no alineados, se convirtieron en miembros de la OTAN (Finlandia en 2023 y Suecia en 2024), reflejando la gravedad de la amenaza percibida a su alrededor. El aumento del gasto militar, junto con una mayor atención a la seguridad cibernética y energética, podría tensionar las finanzas públicas y desviar recursos que de otro modo se destinarían al Estado de bienestar. No obstante, desde la perspectiva nórdica, proteger su modelo social y económico pasa también por garantizar la seguridad nacional y regional ante posibles agresiones.

En consecuencia, la cooperación en materia de defensa tanto a nivel nórdico como dentro de la UE se ha intensificado en años recientes, buscando disuadir amenazas y mantener la estabilidad en el norte de Europa. Todos los países nórdicos participan ahora en mayores ejercicios militares conjuntos, intercambian inteligencia y coordinan políticas de seguridad, fortaleciendo su postura disuasoria frente a Rusia. El reto hacia adelante es equilibrar estas nuevas prioridades estratégicas con la continuidad de su modelo socioeconómico: es decir, invertir en defensa sin comprometer los valores fundamentales de bienestar, apertura y democracia que definen al modelo nórdico. En suma, la situación geopolítica obliga a los nórdicos a

expandir su concepto de resiliencia incorporando la dimensión de seguridad, asegurando así que su prosperidad económica y cohesión social puedan persistir en un entorno europeo más incierto.

7. Conclusiones

La evidencia analizada demuestra que el modelo económico nórdico ha experimentado una evolución exitosa durante el período 2010-2024. Ha logrado mantenerse vigente y competitivo frente a las cambiantes condiciones globales. A lo largo de este tiempo, el modelo ha reafirmado sus elementos fundamentales: un Estado de bienestar amplio, mercados laborales inclusivos y una economía abierta. Al mismo tiempo, ha incorporado con flexibilidad nuevas dimensiones, como la digitalización masiva y la economía verde.

Cuando lo comparamos con otros modelos, como el anglosajón o el continental, el modelo nórdico sigue representando un equilibrio único. Este equilibrio se manifiesta en tres grandes aspectos: crecimiento con equidad, innovación con seguridad social y un gobierno fuerte con disciplina fiscal. Es importante destacar que este equilibrio no es estático. Los países nórdicos han demostrado la capacidad y la voluntad política para reformar su modelo y mantenerlo actualizado. Es como un barco que se reorienta constantemente en alta mar para seguir su rumbo.

El éxito duradero del modelo nórdico radica precisamente en su adaptabilidad, sin perder su identidad básica. A medida que el mundo afronta grandes desafíos como la transición energética, la automatización y la creciente desigualdad, las experiencias nórdicas ofrecen lecciones valiosas. Aunque ningún modelo puede ser copiado de manera exacta, los principios nórdicos brindan una guía útil para la formulación de políticas públicas efectivas.

Además, los países nórdicos cuentan con una mayor capacidad de colaboración público-privada. También tienen criterios claros de eficiencia en la gestión del gasto público, y un mayor énfasis en los copagos en áreas como la sanidad. Esto aumenta la conciencia ciudadana sobre el uso de los servicios sociales, contribuyendo a una mayor responsabilidad colectiva.

Para mantener este éxito, será necesario continuar con las reformas, en una sociedad que tiene una gran capacidad para abordarlas debido a su alto nivel de cohesión social, menores índices de desigualdad y una firme defensa de lo común. Aunque los retos no desaparecen, las tendencias de la última década permiten ser cautelosamente optimistas. El modelo nórdico no solo ha resistido las dificultades de un mundo convulso, sino que ha avanzado. Ha demostrado que es posible progresar de manera sostenible y compartida en el siglo XXI.

Esta realidad socioeconómica y estructural hace más viable que los gobiernos de estos cinco países aborden reformas en el futuro. En caso de ser necesario, podrían transformar nuevamente el modelo de Estado de bienestar para adaptarlo a la nueva era que está surgiendo. Esta flexibilidad es el resultado de experiencias previas en épocas complejas, como la crisis del sistema de pensiones de Suecia en los años noventa o la quiebra de Islandia durante la crisis financiera global de 2008.

Es cierto que los países nórdicos enfrentan retos comunes con otras economías europeas. Sin embargo, su mayor margen fiscal, estabilidad financiera y capacidad de innovación, respaldada por su reducido tamaño y su larga historia de resistencia a perturbaciones económicas o de seguridad, les ha permitido crear un vínculo estrecho entre las decisiones de política económica de los gobiernos y los ciudadanos. Este vínculo facilita la aplicación de reformas o el rediseño de las necesidades del Estado de bienestar, tanto por cuestiones sociales como de seguridad (como el aumento del gasto en defensa, por ejemplo).

Mirando hacia el futuro, los países nórdicos se encuentran mejor preparados que muchos otros países para navegar un contexto internacional volátil. Su combinación única de resiliencia fiscal, instituciones inclusivas y enfoque estratégico en educación, innovación y cooperación les brinda herramientas para absorber *shocks* globales. No obstante, deberán ejercer esa adaptabilidad que los caracteriza para hacer frente a riesgos geopolíticos inéditos en décadas. La sostenibilidad de su Estado de bienestar exigirá ajustes ante el envejecimiento; el dinamismo de sus economías dependerá de cómo gestionen la revolución digital y la transición

ecológica; y su seguridad y prosperidad estarán cada vez más vinculadas a un entorno global donde la geoeconomía (competencia por mercados, tecnologías y recursos) y la geopolítica (alianzas y rivalidades entre potencias) son dos caras de la misma moneda. En definitiva, las naciones nórdicas encaran el futuro inmediato con la confianza que les otorga su trayectoria, pero sin complacencia: conscientes de que el modelo nórdico, para seguir siéndolo, deberá seguir reinventándose en un mundo en transformación.

BIBLIOGRAFÍA

- Alm, S.; Nelson, K., y cols. (2020), «The Diminishing Power of One? Welfare State Retrenchment and Rising Poverty of Single-Adult Households in Sweden 1988-2011», *European Sociological Review*, 36 (2), 198-217.
- Andersen, T. y Molander, P. (2003), *Alternatives for Welfare Policy. Coping with Internationalisation and Demographic Change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Atlantic Council (2023), *Nordic-Baltic Security After NATO Enlargement: Strategic Implications*, Issue Brief, noviembre 2023.
- CSIS-Center for Strategic and International Studies (2023), *Nordic Defense Cooperation in a New Era*, Washington, D.C.: CSIS Europe Program.
- Ho, G. y Shirono, K. (2015), «The Nordic Labor Market and Migration», *IMF Working Paper* No. WP/15/254. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Iacono, R. (2018), «The Nordic Model of Economic Development and Welfare: Recent Developments and Future Prospects», *Intereconomics*, 53 (4), 185-190.
- Mixed Migration Centre (2022), *Migration and Integration in the Nordic Countries: Challenges and Gaps*. MMC Report 2022.
- Nordic Council of Ministers (2024), *tate of the Nordic Region 2024*, Nordregio Report 2024:13.
- Nordic Statistics Database (2023), *Population Projections and Ageing Rates in the Nordic Region*, Nordic Statistics. <https://www.nordicstatistics.org>.
- OECD (2021), *Economic Survey of Denmark*.
- OECD (2023), *OECD Economic Outlook, Interim Report September 2023: Confronting Inflation and Fragmentation*, París, OECD Publishing.
- Pampillón Olmedo, R. (2008), «El modelo nórdico», *Revista de Economía Mundial*, 18, 155-165, disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/866/86601813.pdf>.
- Reuters (2023), «Norway to Keep Gas Output High to Supply Europe Amid Energy Crisis», *Reuters Energy News*, febrero 2023.

PRESENTACIÓN DEL NÚMERO EXTRAORDINARIO DE ECONOMISTAS: «ESPAÑA 2024. UN BALANCE»

José Antonio Negrín de la Peña

Decano de la Sección de Ciudad Real. Colegio de Economistas de Madrid

El 10 de abril de 2025, en el Hotel InterContinental del madrileño Paseo de la Castellana, el Colegio de Economistas de Madrid (CEMAD) presentó el número de la revista *Economistas*, «España 2024. Un Balance». El acto presidido por la decana del CEMAD, Amelia Pérez Zabaleta, contó con la presencia de Pedro Schwartz, catedrático de Economía en la Universidad Camilo José Cela (UCJC), y de Valentín Pich, presidente del Consejo General de Economistas. La revista *Economistas* la edita el Colegio de Economistas de Madrid —desde abril de 1983—. Como se sabe, su periodicidad es trimestral, con tres números ordinarios —el último, el número 187, primero de este año sobre *UE 2024-2029: un período clave en reformas económicas*—, y uno extraordinario, el presente Balance 2024. Este Balance 2024, como es costumbre, recoge el análisis y la valoración de la economía española en el año anterior y sus perspectivas para el año en curso presentándose como un plural y completo balance del año realizado por un amplio grupo de especialistas.

Es importante destacar la figura de Pedro Schwartz y lo que significa para el mundo de la economía en España. Hijo, sobrino y hermano de diplomáticos, se licenció en Derecho en 1957 en la Universidad Complutense de Madrid, donde también se doctoró con una tesis sobre la *Teoría de la población en Malthus*. En 1960 ganó la oposición a la Escuela Diplomática, pero fue apartado de esa carrera por motivos políticos. Estudió en la *London School of Economics*, donde obtuvo el



Dña. Amelia Pérez Zabaleta, D. Pedro Schwartz y D. Valentín Pich.

doctorado en Ciencia Política, en 1965, con una tesis sobre *La nueva economía política de John Stuart Mill*, realizando, posteriormente, en 1972, un máster en Economía. Antes, en 1967, obtuvo plaza por oposición en el Servicio de Estudios del Banco de España. En 1970 ganó la cátedra de Historia de las Doctrinas Económicas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad Complutense de Madrid, cátedra que abandonó en 1992 por otra de la misma denominación en la Universidad Autónoma de Madrid. Asimismo, Schwartz fue una parte activa en la fundación de dos de los primeros *think tank* españoles promotores de las ideas del liberalismo económico, como son el Instituto de Economía de Mercado y el Instituto de Estudios de Libre Comercio, y presidiendo la *Sociedad Mont Pelerin* —la asociación liberal más importante del mundo—. Su dilatada vida académica le configura como maestro de maestros, formando a una destacada generación de economistas



entre los que se encuentran, entre muchos –Jesús Huerta de Soto, Francisco Cabrillo o Carlos Rodríguez Braun–. Schwartz ha sido merecedor de numerosos premios, galardones y reconocimientos –destacando entre ellos–: la *Honorary Officer of the British Empire*, en 1990; el Premio Rey Jaime I de Economía, en 2003; el Premio Villa de Madrid *José Ortega y Gasset*, en 2008; el Premio Juan de Mariana, en 2014 y la Gran Cruz de la Orden del Dos de Mayo de la Comunidad de Madrid, en este año 2025. Además, es, desde 2005, miembro de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, con la medalla 29. Schwartz ha tomado parte directamente en la vida política de nuestro país siendo, entre 1982 y 1986, diputado de Unión Liberal por Madrid. En 2003 fue nombrado catedrático de Economía en la Universidad San Pablo CEU, donde ahora es profesor extraordinario. De 1994 a 2008 ha enseñado en el campus de Madrid de la Universidad de Saint Louis y, en la actualidad, como ya se ha presentado, es un reconocido catedrático de la Universidad Camilo José Cela, específicamente en la Escuela Internacional de Doctorado y profesor en la Fundación Rafael del Pino. Entre sus numerosos libros pueden citarse: *The New Political*

Economy of John Stuart Mill (1972); *Una historia del Instituto Nacional de Industria* (1978), con Manuel Jesús González; *Empresa y Libertad* (1981); *Encuentro con Karl Popper* (1992), con Carlos Rodríguez Braun y Fernando Méndez; *Nuevos ensayos liberales* (1998); *The Euro as Politics* (2002); *En busca de Montesquieu. La democracia en peligro* (2007) o, publicado este 2025, *Las cicatrices de la libertad*.

Los acontecimientos arancelarios presentes han tenido especial protagonismo en esta presentación. Recordaba una observación del añorado Manuel Jesús González –maestro de economistas, catedrático de Historia del Pensamiento Económico y correligionario liberal del profesor Schwartz– sobre un comentario de Abraham Lincoln en el que decía que *...yo no sé gran cosa de aranceles (...) lo que sí sé es que cuando compro una chaqueta fabricada en Inglaterra, yo me quedo con la chaqueta e Inglaterra con el dinero, mientras que si la compro en Estados Unidos, yo me quedo con la chaqueta y Estados Unidos con el dinero...*, de esta frase lo único cierto, decía el profesor González, parafraseando a John Bates Clark, un influyente economista estadounidense de finales del siglo XIX y principios del XX, era que Lincoln, *no sabía*

gran cosa de aranceles. Esta anécdota, demuestra que *hay pocas novedades bajo el sol* y que siempre habrá algún presidente de EE.UU., que *no sepa gran cosa de aranceles* (por muy *empresario de éxito que se sea*). Pues, siguiendo el hilo del debate, tanto las intervenciones de nuestra decana-presidenta —Amelia Pérez Zabaleta—, como del conferenciante invitado —el doctor Pedro Schwartz— analizaron la situación global desencadenada por la guerra arancelaria y las perspectivas de la economía en un entorno de máxima incertidumbre.

Nuestra decana afirmó que estamos ante *una escalada que va a incrementar (esa) incertidumbre (y) la fragmentación de la economía mundial implicará una reducción de los flujos migratorios y una restricción de la liquidez global. Los aranceles, además de erosionar la cooperación económica internacional y de lastrar el crecimiento global, tendrán un efecto de reactivación de la inflación*, añadió. También pidió acelerar la competitividad europea, *la UE tendrá que promover la productividad, la innovación, conseguir nuevos fondos y una mayor integración que nos permita aprovechar las economías de escala (...) un inevitable salto adelante que deberá integrar la industria para la defensa y la seguridad.*

Por su parte, Pedro Schwartz empezaba recordándonos lo que para él era una premisa básica, *el comercio internacional se produce porque es algo conveniente para los individuos y las empresas.* En su opinión, Trump —y tal vez Lincoln— tenían (tiene) una visión del comercio *equivocada*, relacionada con el *poder* considerando solo *el déficit comercial —es decir de bienes tangibles— y no de servicios.* Para Schwartz, *hay que considerar que los países menos productivos, con salarios más bajos, dificultan la prosperidad y la expansión comercial de los países más productivos, es «un error fundamental».* En su opinión, *los países y las empresas deben especializarse en las producciones de aquello en lo que son más productivos y dejar de producir aquello en lo que son menos* —recordando la teoría smithiana de la Ventaja Comparativa Absoluta y la Ventaja Comparativa Relativa, ricardiana—, siendo tajante al afirmar que *esto es lo que el presidente de Estados Unidos no ha entendido bien* y preguntándose *¿Para que un país sea próspero tiene que tener industria, fábricas que echen humo?*, y la respuesta es, por obvia, muy clara, *eso será así si conviene.* Con Trump *hay que tener paciencia (...)* ¿pones unos aranceles para negociar quitarlos? Europa

y sabiendo que *el arancel es un impuesto para los ciudadanos y los productores de un país*, la mejor respuesta que debería dar a Trump sería *aranceles cero.*

Por último, Valentín Pich, ha querido pedir *tranquilidad* ante la aceleración de los acontecimientos. En su opinión, lo que está ocurriendo es fruto de una era de políticos populistas, en un entorno en el que todo es *tacticismo*, lo que el acervo popular llama *quietos hasta ver.*

La estructura del Balance 2024, sigue el esquema de ediciones anteriores. Después de la nota editorial de la directora de la revista, Amelia Pérez Zabaleta, se van a ir analizando en distintos apartados, los temas de interés de la economía española del pasado año.

El Entorno internacional y geopolítico ha sido coordinado por Gregorio Izquierdo Llanes y de él forman parte los trabajos: *La economía global entre la geopolítica, la geoconomía y las megatendencias*, de Javier J. Pérez; *La geopolítica, en el centro de las tendencias económicas globales*, de Miguel Jiménez González-Anleo y Jorge Sicilia Serrano; *¿La era de la divergencia?*, de Juan Cerruti; *Los riesgos de la nueva política arancelaria de EE.UU.*, de Gregorio Izquierdo Llanes y Marta Meler Tarlowskii.

La Economía nacional, coordinada por José María Rotellar, consta de los siguientes trabajos: *La economía del corto y el largo plazo*, de José María Rotellar; *Política tributaria en un año de financiaciones singulares*, de Juan José Rubio Guerrero y Santiago Álvarez García; *Turismo en España: crecimiento y nuevas oportunidades*, de Mario González Medrano.

El Mercado laboral, capital humano y demografía está coordinado por Rafael Pampillón Olmedo. En él están los trabajos: *Fortaleza del empleo impulsado por la inmigración*, de María Jesús Fernández Sánchez; *Salarios y Productividad*, de Matilde Mas; *No es oro todo lo que reluce en el mercado laboral*, de Valentín Bote Álvarez-Carrasco; *Luces y sombras del mercado laboral en España*, de Ana Cristina Mingorance-Arnaiz y Rafael Pampillón Olmedo.

La sección *Actividad profesional y empresarial* está coordinada por Juan José Durán Herrera y de ella forman parte los trabajos: *Evolución reciente y perspectivas de la inversión latinoamericana en España*, de Isabel Álvarez



y Franklin Moya; *El modelo de negocio del turismo en España: presente y futuro*, de Fernando Gallardo Olmedo; *La participación laboral de las personas inmigrantes en España. Causas y consecuencias del mismatch ocupacional*, de Santos M. Ruesga y Ana I. Viñas; *Buen comportamiento general de la Bolsa española, que espera medidas que refuercen su contribución al crecimiento de las empresas*, de Domingo J. García Coto y Javier Garrido Domingo, y *Geografía de la posición internacional de inversión directa*, de Juan José Durán Herrera.

El Sector público, coordinado por José María Espí, contiene los análisis de: Mercedes Abascal Rojo y John Macdonald Laorden, *Gestión de la deuda del Tesoro Público*; María Cadaval Sampedro, *España ante las nuevas reglas fiscales: desafíos y oportunidades*; Antonio José Molina, María Montaña González y Salvador Jiménez, *Las CC.AA. con acceso a los mercados de capitales cubren sus necesidades de financiación con relativa facilidad*, y Roberto Fernández Llera, *El sector público local en tierra de Godot*.

La tarea de coordinación de la sección *Análisis sectorial y regional*, corre a cargo del profesor Juan Ramón Cuadrado Roura y en ella se encuentran los estudios: *La*

agricultura española: tensiones y demandas, de M. Josefa García Grande; *La inesperada fortaleza de las manufacturas españolas*, de Rosario Gandoy; *La Unión Europea y el comercio de servicios*, de Carmen Díaz Mora, Silviano Esteve Pérez y Salvador Gil Pareja; *El ferrocarril de mercancías en España. Objetivos dispersos y escasos resultados*, de Juan Ramón Cuadrado Roura y Benjamín Serrano Muñoz; *Vivienda y accesibilidad en España, un balance*, de Paloma Taltavull de La Paz, y *La propuesta de financiación singular para Cataluña: resumen, implicaciones financieras y valoración*, de Ángel de la Fuente.

El Sistema financiero/finanzas es coordinado por Jesús López Zaballos y se encuentran los trabajos: *El valor social del seguro español*, de María Aránzazu del Valle Schaan y Miguel Ángel Vázquez Burgos; *Quo vadis? Presente y futuro de la cobertura de análisis fundamental de los mercados de renta variable: el caso de la Bolsa española*, de Alfredo Echevarría Otegui, e *Inteligencia artificial y finanzas descentralizadas como motores de transformación de la industria financiera*, de Carlos Contreras.

La sección *Economía circular y sostenibilidad* está coordinada por Gemma Durán Romero y en ella podemos leer: *Sostenibilidad y economía circular en España:*

avanzando entre retos, de Gemma Durán Romero; *Finanzas sostenibles en España. Perspectiva y desafíos*, de Celia Durán Gutiérrez, y *Evolución de la sostenibilidad corporativa: hitos clave y nuevas tendencias*, de Gema de la Rosa.

El apartado sobre *Economía digital* es coordinado por Ana M. López y contiene los trabajos: *La economía digital en España: innovación y desafíos en un contexto global*, de Ana M. López; *Las TIC en el ámbito de las empresas: un recorrido por los principales indicadores*, de María P. Ballester Alemán y *El empleo tecnológico crece y gana presencia en la estructura productiva*, de Juan José Méndez Alonso.

Las *Perspectivas* son recogidas por Milagros Dones y en ellas podemos encontrar: *Perspectivas económicas para España: sortear la incertidumbre y abrazar la transformación*, de Milagros Dones Tacero; *La revolución industrial de la distribución comercial*, de Yolanda Fernández Pereira, y *La paradoja del turismo en España: un sector en su mejor momento y a la vez frente a sus mayores desafíos de gestión*, de Eva Hurtado Rodrigo y Óscar Perelli del Amo.

La crónica sobre los *Premios Nobel de Economía (2024)*, es tarea de José Antonio Negrín de la Peña. Esta vez los premiados fueron los profesores *Kamer Daron Acemoglu*, *Simon Henry Roberts Johnson* y *James Alan Robinson*: *premio Nobel de Economía 2024 por sus estudios sobre cómo la fortaleza de las instituciones influye en la prosperidad relativa de las naciones*.

Finalmente, Esther García García, cerrará este Balance 2024, con la *Crónica* sobre el *Acto Colegiado de Honor al Excmo. Sr. D. Pablo Hernández de Cos*, celebrado el pasado 14 de marzo de 2024.

Como ya es tradición, sacaremos las doce ideas principales que recoge en la *Editorial* nuestra decana-presidenta y que resumen lo recogido en el Balance 2024.

1. El contexto mundial de 2024 ha estado marcado por la *incertidumbre*, fundamentalmente debida a los conflictos bélicos. El mundo en que vivimos se transforma a pasos de gigante, hablamos más de la geopolítica y de la geoconomía y de cómo se están modificando los patrones de relaciones económicas internacionales y se utilizan instrumentos económicos

para alterar el orden mundial. A pesar de esa incertidumbre, *España ha mostrado una notable capacidad de adaptación, logrando mantener un crecimiento moderado*, aunque con claros desafíos estructurales que exigen una respuesta estratégica.

2. Los datos muestran que el *PIB español ha crecido en torno al 2%*, superando la media de la zona euro, impulsado por la fortaleza del mercado laboral, el dinamismo del sector turístico y el crecimiento de las exportaciones.

3. *La tasa de desempleo ha seguido descendiendo*, situándose en mínimos de los últimos quince años.

4. *España consolida su posición como uno de los destinos turísticos más atractivos del mundo* y ello le permite alcanzar cifras récord de turistas extranjeros y gasto total.

5. *La inversión extranjera ha mantenido un flujo positivo*, reflejando la confianza en la economía española.

6. *El comportamiento del consumo privado ha sido un factor de apoyo al crecimiento*, aunque con señales de moderación debido a las presiones inflacionistas y la política monetaria del Banco Central Europeo, que ha mantenido los tipos de interés en niveles elevados para controlar la *inflación*, que *ha mostrado una tendencia a la baja, acercándose al objetivo del 2%*, lo que ha permitido cierta estabilidad en el poder adquisitivo de los hogares.

7. *La elevada deuda pública continúa siendo una carga para las finanzas del Estado*, limitando el margen de maniobra fiscal. Las nuevas reglas fiscales, adoptadas por la Unión Europea, suponen ajustes profundos para España. Y habrá que valorar las consecuencias de la condonación parcial de la deuda autonómica, si se produce, y el incremento en el gasto en defensa. La situación política ha obligado a una segunda prórroga presupuestaria, y el pacto de legislatura tras las elecciones catalanas contempla una financiación singular para Cataluña que introduce más elementos de incertidumbre y confusión.

8. *La productividad sigue siendo un reto pendiente*, con un tejido empresarial aún demasiado dependiente de sectores de bajo valor añadido. La dualidad del mercado laboral, con una elevada temporalidad y desigualdades salariales, sigue representando una barrera para la consolidación de un crecimiento más equitativo y

sostenible. Desde entonces la Comisión Europea ha respondido a las amenazas a comienzos de 2025 con *la Brújula para la competitividad*, que pretende ser una estrategia con el fin de recuperar el crecimiento, la competitividad y la prosperidad, y convertir Europa en un líder en innovación, en producción sostenible y en tecnologías de futuro.

9. *Los desafíos en materia de transición energética y digitalización requieren un esfuerzo coordinado tanto del sector público como del privado.* La implementación de los fondos europeos ha sido clave en este proceso, pero su ejecución sigue enfrentando obstáculos administrativos y problemas de absorción.

10. *Tal vez, el problema que ha pasado a ser el más importante para los españoles ha sido y es el de la vivienda.*

11. *Los giros proteccionistas del presidente de los Estados Unidos*, además de generar inseguridad, pueden reducir la competitividad, aumentar los precios y provocar distorsiones que frenen el crecimiento mundial.

12. *Qué el Premio Nobel de Economía 2024 haya recaído en los profesores Kamer Daron Acemoglu, Simon Henry Roberts Johnson y James Alan Robinson*

habla de la necesaria y creciente fortaleza de las instituciones para influir claramente en la prosperidad relativa de las naciones.

Finalizando esta crónica de lo celebrado ese 10 de abril de 2025 se tiene, necesariamente, que recordar los acontecimientos más recientes. Después de ese día, finalizando abril, nos dejó el papa Francisco. Por otro lado, el 28 de abril, ocurrió lo impensable (o, tal vez, no tan impensable): un apagón eléctrico a nivel nacional (e internacional) que ha puesto en cuestión muchas cosas que dábamos por garantizadas (seguridad, invulnerabilidad...). Lo que queda de año, se va a ver marcado en lo económico por todo lo adelantado en este Balance 2024 (aranceles, presupuesto, deuda pública...) y por las tareas que, el primer cuatrimestre del año nos ha traído.

Pero..., ¿quién dijo miedo? La tarea es mucha, los retos difíciles, pero parafraseando al profesor Fuentes Quintana, *de peores hemos salido*. Es preciso confiar en nuestras instituciones (Premios Nobel, dixit) y en la capacidad de diálogo del ser humano frente a la confrontación. Que sea pues, este Balance: España 2024 lo que desea nuestra decana: una *herramienta de reflexión y progreso*.

EL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID

Esther García

Secretaria Técnica. Colegio de Economistas de Madrid

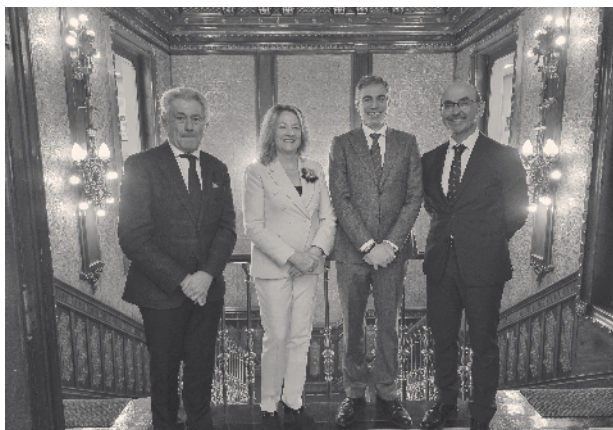
Presentación de la revista *Economistas* 187: *UE 2024-2029: un período clave en reformas económicas*



El acto de presentación del número 187 de la revista *Economistas*, UE 2024-2029: *Un período clave en reformas económicas* —monográfico que ofrece un análisis riguroso de los principales retos y oportunidades que afrontará la Unión Europea en el próximo quinquenio, desde una perspectiva

económica, empresarial e institucional—, tuvo lugar en febrero en la sede colegial.

En la presentación se contó con la participación del secretario de Estado para la Unión Europea, Fernando Sampedro Marcos; con la decana-presidenta del Colegio, Amelia Pérez Zabaleta; con el presidente del Consejo General de Economistas, Valentín Pich, y con Salvador Marín, economista y director del Servicio de Estudios del Consejo General de Economistas, el coordinador de este número.



En su intervención, el secretario de Estado para la Unión Europea puso de relieve los grandes desafíos que marcarán la agenda europea en los próximos años. Entre ellos destacó cuestiones prioritarias como el fortalecimiento de la competitividad y la productividad, el desarrollo de infraestructuras, la lucha contra el cambio climático, la transición digital y social, así como la reindustrialización del continente.

Presentación del libro *Lecciones de Economía de la Conducta*

En febrero, se presentó en el Colegio el libro *Lecciones de Economía de la Conducta*, coordinado por Rafael López Pérez e Isaac López Pita, presidente y vicepresidente, respectivamente, del Observatorio de Economía de la Conducta del Colegio.



La publicación, editada por el propio Colegio y elaborada en el seno del Observatorio, constituye una obra de carácter divulgativo cuyo propósito es acercar los principios y fundamentos de esta disciplina a un público general. A través de sus capítulos se abordan las claves que explican los procesos de toma de decisiones económicas, prestando especial atención al papel de las emociones, los sesgos cognitivos y otros factores psicológicos que inciden en dicho comportamiento.

Durante el acto, los coordinadores de la obra pusieron de manifiesto el firme compromiso del Colegio no solo con la defensa y promoción de la profesión, sino también con la difusión del conocimiento económico entre la ciudadanía. En palabras de los autores, *el Colegio está para defender los intereses de la profesión, pero también*



para dar servicio a la sociedad, y esta iniciativa es uno de los mejores reflejos de ese servicio.

Asimismo, expresaron su agradecimiento a los distintos autores que han contribuido a la elaboración de este proyecto colectivo, así como al respaldo institucional brindado por el Colegio a lo largo del proceso editorial.

Tras la presentación oficial, se celebró un coloquio en el que los autores participantes compartieron sus aportaciones y dialogaron con el público asistente.

Raíces y Legados: ¿Qué nos enseñan los éxitos y fracasos en las empresas familiares?

Organizada por la Comisión de Enseñanza de la Economía y por el Foro de Empresa y Emprendimiento, en enero se celebró en el Colegio la mesa redonda *Raíces y Legados: ¿Qué nos enseñan los éxitos y fracasos en las empresas familiares?* en torno a las empresas familiares,

un pilar fundamental de la economía española, que representan el 18% del PIB nacional y son una parte clave del tejido empresarial.

En la mesa redonda intervinieron María Asunción Sacristán Navarro, catedrática de Organización de Empresas en la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) y vicepresidenta de la sección de Empresa Familiar de ACEDE; María José Sánchez Bueno, catedrática de Universidad en el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Carlos III y miembro del IFERA Research Development Team; Verónica Montijano García, interiorista en la empresa familiar Mariano García, y Fernando Nogales Lozano, asesor internacional de Empresas Familiares y director general de FMNogales. Las intervenciones fueron moderadas por Clara Isabel García-Suelto Huerta, presidenta de la Comisión, y por Enrique Castelló, presidente del Foro.



Medidas que contribuyan a paliar el problema de la vivienda en España

El Colegio reunió en febrero a representantes institucionales y expertos del sector para debatir sobre los desafíos del mercado inmobiliario y las estrategias necesarias para mejorar el acceso a la vivienda en España en la jornada *Medidas que contribuyan a paliar el problema de la vivienda en España*, organizada por el Foro de Economistas Inmobiliarios del Colegio.



La jornada fue inaugurada por la decana, Amelia Pérez Zabaleta, y contó con las intervenciones: del viceconsejero de Vivienda, Transporte e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, José María García; con la del delegado del Área de Políticas de Vivienda del Ayuntamiento de Madrid, Álvaro González López; con la de la directora general de Vivienda, Ordenación del Territorio y Urbanismo de la Junta de Castilla y León, María Pardo; con la del decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid, Sigfrido Herráez, y con la del presidente de la Asociación de Gestores de Vivienda (AGV), Juan José Perucho. La jornada fue moderada y dirigida por el presidente del Foro, Julián Salcedo.

Educación financiera para la inclusión: los estudiantes de Afanias visitan el Colegio

El Colegio considera que la educación financiera es una herramienta clave para la autonomía personal y profesional, especialmente para quienes se encuentran en situación de vulnerabilidad. Por eso, desde 2020 se imparten en el Colegio talleres de educación financiera a los estudiantes del programa de capacitación Merakis de Afanias. En febrero recibimos a los estudiantes de primer curso, quienes se preparan durante cuatro años para incorporarse al mundo laboral.



El taller fue impartido por el colegiado Pedro Cortiñas, con quien los estudiantes aprendieron conceptos fundamentales: qué es el dinero, cómo se consigue, la diferencia entre gastos necesarios y deseos, la importancia del ahorro y cómo hacer un presupuesto.

Transformaciones económicas en Argentina: primer año de gobierno de Javier Milei



La conferencia *Transformaciones económicas en Argentina: primer año de gobierno de Javier Milei* fue organizada en febrero por la Comisión de Enseñanza de la Economía. El evento contó con la ponencia de Alejandro Nimo, consejero y cónsul general en la Embajada Argentina en España, quien ofreció un análisis detallado sobre los cambios económicos y políticos en el país sudamericano y abordó las principales medidas económicas implementadas por el gobierno de Milei, destacando políticas de ajuste fiscal, liberalización de mercados y reducción de la intervención estatal en diversos sectores. La sesión fue inaugurada por Clara Isabel García-Suelto, presidenta de la Comisión, y moderada por Miguel Ángel Alonso Neira, secretario de la Comisión.

Economía, igualdad y derechos humanos: una cuestión de justicia y crecimiento

El Colegio, representado por la decana, Amelia Pérez Zabaleta, participó en marzo en la XII Cumbre de Mujeres Juristas del Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM) en el Senado, en la mesa *Economía, Igualdad y Derechos Humanos*, junto a la vicepresidenta de Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña (PIMEC),

Emma Gumbert; la delegada de las Áreas de Economía e Internacional del Consejo General del Notariado, Carmen Boulet, y la copresidenta del Observatorio de Derechos Humanos del ICAM, Maite Parejo. La mesa fue moderada por José Ramón Couso Pascual, diputado del ICAM.



La nueva compatibilidad de pensiones y trabajo: claves y retos de la reforma

En marzo se celebró la jornada *Novedades en compatibilidad de pensiones*, en la que expertos del ámbito económico, laboral y de la Seguridad Social analizaron el impacto del Real Decreto-Ley 11/2024 en trabajadores, autónomos y empresas.

El evento fue inaugurado por la decana, Amelia Pérez Zabaleta, y contó con la intervención del secretario de Estado de Seguridad Social y Pensiones, Borja Suárez Corujo. La mesa de debate fue moderada por el presidente del Registro de Economistas Asesores Laborales, Jesús Fernández-Bravo, y contó con la participación del secretario de Políticas Públicas y Protección Social de Comisiones Obreras, Carlos Bravo, y con la vicepresidenta de ATA, Celia Ferrero.



El modelo MUFACE desde el punto de vista de las empresas



En abril se celebró la jornada *El modelo MUFACE desde el punto de vista de las empresas*, organizada por el Foro de Economía de la Salud, en la que, en el contexto de la reciente adjudicación del concierto sanitario, representantes del sector asegurador, hospitalario privado y universitario abordaron los principales retos a los que se enfrenta este sistema de provisión sanitaria para empleados públicos.

Esta jornada contó con la participación de: la directora fiscal corporativa del Grupo Asisa, Iria Flavia Heredero Cruces; el presidente de la Comisión de Sanidad y Asuntos Sociales de CEIM y de la Asociación de Centros y Empresas de Hospitalización Privada de Madrid, Isidro Díaz Bustamante, y la delegada de la decana de la Facultad de Comercio y Turismo de la Universidad Complutense de Madrid en la Cátedra de Salud Sostenible y Responsable, Sonia Juárez Boal. Las intervenciones fueron moderadas por el presidente del Foro, Francisco L. Sánchez Prieto. El vicepresidente del mismo, José Antonio Hernández, fue el encargado de clausurar la sesión.

El Colegio de Economistas de Madrid participa en la lectura colaborativa de *La riqueza de las naciones*, con motivo del Día del Libro

Con motivo del Día del Libro, el Colegio de Economistas de Madrid participó en la lectura colaborativa de *La riqueza de las naciones*, de Adam Smith, organizada por la Universidad Rey Juan Carlos en la Facultad de Ciencias de la Economía y la Empresa. La decana, Amelia Pérez Zabaleta, formó parte de esta lectura en voz alta, que se desarrolló durante toda la



jornada del 23 de abril, junto a compañeros economistas como Pedro Schwartz, Daniel Lacalle, Fernando Becker, Francisco Cabrillo y Gregorio Izquierdo, entre otros, así como periodistas económicos y miembros de la comunidad universitaria.

IA, empleo y mujer. El impacto de la IA en la gestión de los Recursos Humanos

La jornada *IA, empleo y mujer. El impacto de la IA en la gestión de los Recursos Humanos*, organizada por el Observatorio de Género y Economía, se celebró en abril. En ella se abordaron los retos y oportunidades de la inteligencia artificial aplicada a los procesos de selección y gestión del talento, con especial atención a los sesgos algorítmicos y su impacto en la equidad de género.

La sesión fue presentada por la presidenta del Observatorio, Pilar Laguna Sánchez. Asimismo, participaron la responsable de Business Analytics para Sector



Público en NTT Data España, Teresa Morales; el socio director de ETC Executive Search, Salvador Torres; la secretaria general de la Fundación ONCE y directora de Transformación en Excelencia e Igualdad, Virginia Carcedo Illera; la *senior partner* de People Talent Leadership y miembro del Management Committee de la Asociación CentRHo, Begoña Landazuri, y el socio responsable global de Empleo y Seguridad Social en NTT Data, Carlos Casanova.

SECCIÓN CIUDAD REAL

Jornada sobre Salidas profesionales

En marzo se desarrollaron las Jornadas *Salidas profesionales*, organizadas por la Sección de Ciudad Real y enmarcadas en la Semana Cultural de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de Ciudad Real.

Contaron con la colaboración de las Asociaciones de Diplomados Comerciales del Estado y la de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.



Convocatoria de elecciones a la Junta de Gobierno

La Junta de Gobierno de la Sección de Ciudad Real del Colegio de Economistas de Madrid, en su reunión del día 24 de abril, en cumplimiento del artículo 11 de sus Estatutos, acordó convocar elecciones a los cargos de dicha Junta para el día 6 de junio de 2025.

Finalizado el plazo de presentación de candidaturas el día 9 de mayo, la única candidatura presentada, encabezada por Jesús Fernandez-Bravo Pinto como decano, fue

proclamada por la Junta Electoral, quedando conformada la Junta de Gobierno con los siguientes economistas:

Miembros	Cargo
Jesús Fernández-Bravo Pinto	Decano-Presidente
José Antonio Negrín de la Peña	Vicedecano
Adriana Arbizu Huertas	Secretaria
Francisco Javier Navarrete Sosa	Tesorero
Juan José Rubio Guerrero	Vocal 1º
Francisco Mohedano Pozuelo	Vocal 2º
Manuel Mena González	Vocal 3º
José Joaquín Lozano Ávila	Vocal 4º
Dionisio Ramírez Carrera	Vocal 5º
María Ángeles Ortiz Casarrubios	Vocal 6º
Ramón Luna del Fresno	Vocal 7º

SECCIÓN CUENCA

Convocatoria de elecciones a la Junta de Gobierno

La Junta de Gobierno de la Sección de Cuenca del Colegio de Economistas de Madrid, en su reunión del día 24 de abril, en cumplimiento del artículo 11 de sus Estatutos, acordó convocar elecciones a los cargos de dicha Junta para el día 6 de junio de 2025.

Finalizado el plazo de presentación de candidaturas el día 9 de mayo, la única candidatura presentada, encabezada por Germán Chamón Arribas como decano, fue proclamada por la Junta Electoral, quedando conformada la Junta de Gobierno con los siguientes economistas:

Miembros	Cargo
Germán Chamón Arribas	Decano-Presidente
Montserrat Manzaneque Lizano	Vicedecana
Pablo Moya del Pozo	Secretario
María Victoria Carrasco Parrilla	Tesorera
María Encarnación Almendros Sepúlveda	Vocal 1º
Ángel Miguel Cruz de la Cruz	Vocal 2º
Ángela Sánchez Sánchez	Vocal 3º
Ana María Zafra Moratalla	Vocal 4º
Elvira García Pacheco	Vocal 5º

SECCIÓN GUADALAJARA

Convocatoria de elecciones a la Junta de Gobierno

La Junta de Gobierno de la Sección de Guadalajara del Colegio de Economistas de Madrid, en su reunión del día 24 de abril, en cumplimiento del artículo 11 de sus Estatutos, acordó convocar elecciones a los cargos de dicha Junta para el día 6 de junio de 2025.

Finalizado el plazo de presentación de candidaturas el día 9 de mayo, la única candidatura presentada, encabezada por Francisco Martínez Casado como decano, fue proclamada por la Junta Electoral, quedando conformada la Junta de Gobierno con los siguientes economistas:

Miembros	Cargo
Francisco Tomás Martínez Casado	Decano-Presidente
Javier Sevilla Navarro	Vicedecano
José Miguel Peñas de Pablo	Secretario
Francisco Zapata Simón	Tesorero
Gregorio Escalera Izquierdo	Vocal 1º
Alejandro Latorre Atance	Vocal 2º
Zoilo Albacete González	Vocal 3º
Ana Isabel Delgado Puerta	Vocal 4º
Carlos García Traba	Vocal 5º

Presentación del Anuario Económico 2024 de Guadalajara

El decano de la Sección, Francisco Martínez Casado, participó en abril en la mesa redonda de la presentación del *Anuario Económico 2024 de Nueva Alcarria*, publicación que recoge los principales indicadores, análisis y tendencias económicas de la provincia y de



Castilla-La Mancha. El anuario cuenta con un artículo, cuyo autor es el decano, en el que se analizan los factores que han impulsado el crecimiento económico en Castilla-La Mancha durante 2024. Su diagnóstico pone el acento en el papel de la demanda interna y el consumo de los hogares, en un contexto de incertidumbre internacional y moderación del sector exterior. En él también aborda cuestiones clave como la reducción del paro y el comportamiento de la inversión.

Desayunos del CEMAD Sección de Guadalajara

La Sección desarrolló en abril una nueva edición de *Desayunos del CEMAD*, en esta ocasión en torno al tema *Concurso de microempresas/servicio electrónico. Concurso sin Masa*.

La jornada contó con la participación de la magistrada del Juzgado de Primera Instancia y Mercantil número 4 de Guadalajara, Ángela Sanz Rubio; con la letrada de la Administración de Justicia del Juzgado de Primera Instancia y Mercantil número 4 de Guadalajara, Cristina Ruiz Iglesias, y con el decano de la Sección, Francisco Martínez Casado.

SECCIÓN SEGOVIA

Jornada informativa Aranceles Trump. ¿Cómo nos afectan?

En abril, el decano de la Sección, Luis A. Martín Bernardo, analizó en la jornada Aranceles Trump. ¿Cómo nos afectan? el efecto Trump sobre la nueva guerra comercial abierta con la política arancelaria impuesta por el presidente de Estados Unidos. En ella también participó el consejero de Economía y Competitividad de la Junta de Castilla y León, Carlos Martín Tobalina, quien expuso algunas de las medidas que desde el gobierno regional se están comenzando a aplicar ante el previsible aumento de los precios de algunos bienes y una posible reducción de la competitividad de las empresas afectadas.

Administración judicial, utilidad y eficacia

En colaboración con el Colegio de Abogados de Segovia y en su sede se celebró en abril una jornada

centrada en la *Administración Judicial, Utilidad y Eficacia*. Contó con las ponencias del presidente de la Asociación Nacional de Peritos en Administración Judicial, Jose María Lamo de Espinosa Michels de Champourcin; con el Magistrado del Juzgado de lo Mercantil número 3 de Bilbao, Jose María Tapia Lopez, y fueron coordinadas por el decano del Colegio de Abogados de Segovia, Emilio Fuentetaja Sanz. La jornada fue clausurada por el decano de la Sección de Segovia del Colegio de Economista de Madrid, Luis A. Martín Bernardo.

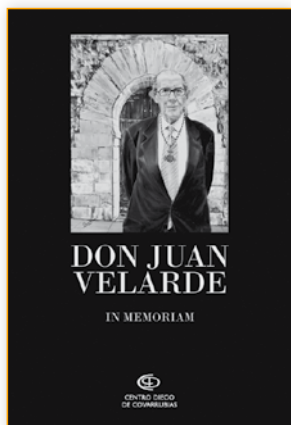
SECCIÓN TOLEDO

Revisión vía económico-administrativa. Novedades 2024. Doctrina TEAC, criterios TEAR Castilla-La Mancha, jurisprudencia en materia tributaria



La Sección celebró en febrero una jornada en la que se abordaron las novedades en materia de doctrina y jurisprudencia tributaria. Durante la tradicional cita anual se trataron criterios del Tribunal Económico Administrativo Regional de Castilla-La Mancha –novedades año 2024–, en materia de los principales impuestos estatales: Impuesto sobre Sociedades, IVA e IRPF. Durante la sesión también se trataron algunos aspectos procedimentales en las reclamaciones económico-administrativas.

La exposición fue realizada por Francisco Javier Pajares Álvarez, inspector de Hacienda del Estado y jefe del Equipo Regional de Actividades Económicas de la Dependencia Regional de Gestión Tributaria. Delegación Especial de la AEAT de Castilla-La Mancha.



DON JUAN VELARDE.
IN MEMORIAM

VV.AA.
Centro Diego de Covarrubias, 2025
244 páginas.

Una sociedad que honra a sus mejores se honra a sí misma. Y el Centro Diego de Covarrubias fue escenario reciente de un brillante acto de presentación del libro *Don Juan Velarde. In Memoriam*, al cumplirse dos años de su fallecimiento. El volumen está compuesto por una selección de escritos de setenta autores, recopilados por Virginia Boceta, actual directora del Centro. Con un retrato en portada del profesor Velarde, obra de la reconocida pintora Paloma Velarde, su hija, con el trasfondo del arco hispanovisigodo de la Real Sociedad Económica Matritense de Amigos del País de la que fue directivo. Un cuadro, por cierto, equivalente al que ha quedado también en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, de la misma autora; en este caso con el trasfondo de un retrato de Isabel II, firmante en 1857 del real decreto que encomendara a esta institución *cultivar* dichas ciencias, y

cuyo presidente, Benigno Pendás, participó en la presentación del volumen.

La edición del libro ha corrido a cargo del mismo Centro Diego de Covarrubias, del que Velarde fue nombrado presidente de honor por su fundador, Vicente Boceta, en 2010. De hecho el nombre *Diego de Covarrubias* fue sugerido por el propio Velarde, en recuerdo de quien fuera jurista, político, eclesiástico y representante de la Escuela de Salamanca en su edad de oro, con Francisco de Vitoria, Martín de Azpilcueta (*Doctor Navarrus*), Domingo de Soto o Luis de Molina. Quien desarrolló su conocida teoría del valor y del precio, justificando el valor de las cosas por el libre acuerdo entre comprador y vendedor. Una teoría *del precio justo*, el *justiprecio*. Tras doctorarse, ostentó su cátedra ocho años, hasta ser nombrado oidor de la Real Cancillería de Granada. Más tarde y durante su vida (1512-1577), fue arzobispo-obispo de Segovia, donde yace. También Felipe II le encargó reformar los estatutos de la Universidad de Salamanca. Intervino en el pleito de Ciudad Rodrigo sobre el pago de la cebada y el trigo que debían abonar los vecinos de Sepúlveda de lo que allí recogían. Declarado antiesclavista, y caracterizado por ser un firme defensor y difusor de la economía social de mercado, propia del humanismo cristiano que inspira la Unión Europea desde su configuración sobre las tres comunidades originales, la del Carbón y el Acero, la de la Energía Atómica y la Comunidad Económica Europea. No en vano, de sus padres fundadores, Robert Schumann, Alice de Gasperi y Konrad Adenauer, los tres católicos, dos están en proceso de beatificación. En este

sentido, la *Introducción* está dedicada al *Liberalismo cristiano* y los principales pilares que caracterizan al centro editor, que actualmente preside el profesor Rubén Manso, de la Universidad de Alcalá de Henares e inspector del Banco de España en excedencia.

En el libro dedicado también a su familia y en especial a su esposa, Alicia Valiente Pita de la Vega, queda perfectamente reflejada la vida del profesor Velarde contada desde la perspectiva de quienes, tras su fallecimiento, dedicaron su último adiós a su obra. Con aportaciones sobre su legado, junto a testimonios y experiencias vividas fruto de su relación con el protagonista, cada uno desde la circunstancia en que le conoció y acompañó en algún momento de su trayectoria académica, profesional o personal. El exministro Jaime Lamo de Espinosa, recuerda en el *Prólogo*, como alumno, *sus clases de Estructura Económica con entusiasmo ... y ... como aprendió de él mucho de lo que enseñaba y cómo lo hacía*. De hecho, cuando llegó al gobierno y desde la vicepresidencia tercera del mismo, le recuerda *colaborando en muchos papeles y documentos preparatorios de los Pactos de la Moncloa. Allí estaba siempre en un primer plano muy destacado Juan Velarde, aconsejando, corrigiendo, enseñando*. También Julio Iglesias de Ussel incluye su estudio *Juan Velarde, un humanista desde la economía*. Aquí recuerda sus consejos: *no basta la acción, que es un mero decidirse uno —escribía Velarde— sino que es menester fabricar lo decidido, ejecutarlo, lograrlo ... tenemos ... que realizar nuestro personaje, nuestra vocación, nuestro programa vital*. También recuerda cómo, para aceptar la Secretaría General Técnica del Ministerio de Educación en 1974, solo

pidió al ministro que comprara para el Prado el retrato de Goya a Jovellanos, entonces en venta, evitando que cayera en manos privadas. Y que hoy, gracias a él, puede verse en el citado museo. Al final, decía de Velarde: *El único filtro inexcusable para trabajar con él era el conocimiento y el trabajo serio.*

En este mismo sentido recuerda Antonio Elorza en su artículo del libro cómo *le movía la estima intelectual de los autores por encima de todo*, y que cuando estaban con problemas de orden público mientras otros —que no cito— se inhibían, personas como José Antonio Maravall o Juan Velarde hacían todo lo que estaba en su mano para sacarte del agujero. Sin duda, por eso le dolía tanto *la corrosiva y divisiva ley*, llamada, de Memoria Democrática cuya derogación veía necesaria, frente al luminoso éxito de la Transición a la que él y tantos otros habían contribuido con su esfuerzo y generosidad. El presidente del Principado de Asturias, Adrián Barbón, quiso resaltar la importancia que ha tenido y testimoniar el cariño de todo el pueblo asturiano. De trabajador incansable y apasionado de la economía, lo define Javier Fernández Lanero, de UGT. *Era sabio y era de fiar*, decía de él Alberto Recarte, del Instituto de Estudios Económicos, como recuerda Jiménez Losantos de cuando le conoció en La Linterna de la Economía de COPE. *Ver la economía como herencia*, cita entre sus enseñanzas José Molero. Pendás, su sucesor en la Academia y en la dirección de los Cursos de la Granda, le recuerda organizando jornadas académicas.

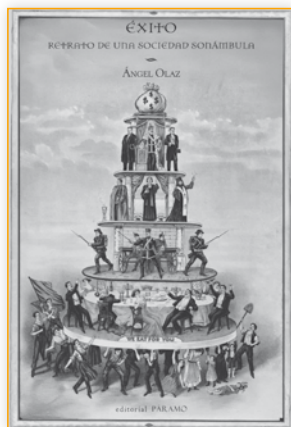
Máster and Commander, le había denominado quien suscribe en el artículo que le dediqué, como maestro en la vida personal y comandante en jefe en la batalla

de las ideas, publicado simultáneamente en *El Confidencial*, *El Economista*, y *El Debate*. Ahora recuerdo también que cuando me llamó para felicitarme por mi nombramiento como consejero del Tribunal de Cuentas me dijo que era de las pocas noticias positivas que últimamente había leído en la prensa. Y la sorpresa al llegar, conocer lo que le dijo al auditor y subdirector técnico de la presidencia de la sección de fiscalización, Alfredo Campos Lacoba, sobre *la suerte que han tenido en el Tribunal de Cuentas con el nombramiento de Javier*. Pero la suerte fue haberle tenido a él, gran maestro de economistas, durante veintiún años como consejero en el citado Tribunal, aunque nunca quiso presidirlo a pesar de los repetidos ofrecimientos que se le hicieron. Un lugar del que dijo, *Hay discusiones muy técnicas, y dos y dos no son cinco*. Recordando como Raimundo Abando la anécdota en la que en un acto, el entonces rey Juan Carlos I había presentado al profesor asturiano como la persona que mejores y más grandes golpes da sobre la mesa en toda España.

El libro incluye su *Última clase: La Escuela de Madrid de Economía*. Y tras los artículos de autores como —entre otros— Thomas Baumert, Mikel Buesa, Alejandro Macarrón, Javier Santacruz, José María Rotellar, Ángel de la Fuente, José Molero, José Terceiro, Antonio M. Carmona, José Raga, García Delgado, Bernaldo de Quirós, Rodríguez Braun, Martínez Camino, Emilio de Diego, Marcelino Oreja, Rodrigo Rato o Ana Samboal, finaliza con una selección de fotografías personales. No sin antes incluir una muestra de los múltiples mensajes de condolencia recibidos que, encabezados por el de SS.MM.

los Reyes de España, incluye los de Aznar, Díaz Ayuso y nuestra decana, Amelia Pérez Zabaleta, en nombre de la Junta de Gobierno.

Javier Morillas Gómez
Consejero del Tribunal de
Cuentas del Reino de España
Catedrático de Economía Aplicada.
Universidad CEU San Pablo



**ÉXITO.
RETRATO DE UNA
SOCIEDAD SONÁMBULA**

Ángel Olaz Capitán
Editorial PÁRAMO, 2025
176 páginas.

No es mala opción, la que toma el autor, explicando lo que significa *éxito* y *sonámbulo* ... ¿Qué es el éxito? ¿Qué es tener éxito? *Éxito*, del latín *exitus*, *salida*, tiene por primera acepción en el diccionario de la RAE, *fin o terminación de un negocio o asunto*. El segundo significado, nos dice que *éxito es el resultado feliz de un negocio, actuación, etcétera*. Finalmente, *éxito*, puede ser *una buena aceptación que tiene una persona o cosa*.

También lo hace con el adjetivo del subtítulo —que bien puede usarse como sustantivo—, y recoge que, *sonámbulo*, es *la persona que mientras está dormida tiene cierta aptitud para ejecutar algunas funciones correspondientes a la vida de relación exterior como las de levantarse, andar y hablar*.

Los *viejos* maestros nos enseñaron, al profesor Olaz y a una generación de profesores llamémosle *sénior*s, que era importante conocer el verdadero significado de las palabras que usamos para calificar, cualificar o cuantificar

algo, porque existe la tendencia de usar términos que no signifiquen necesariamente lo que pensamos y que se utilizan por costumbre, uso o simplemente error (pruébese, por ejemplo, con el término *polución*).

A los términos que etimológicamente busca Olaz, no estaría mal añadir el de *retrato* (*pintura o efigie que representa a alguna persona o cosa; descripción de la figura o el carácter, o sea, de las cualidades físicas y morales de una persona; lo que se asemeja mucho a una persona o cosa*) e incluso el de *sociedad* (la RAE tiene muchas acepciones para *sociedad* si bien, para el fin que se busca, parece apropiado el de *la agrupación natural o pactada de personas, que constituyen unidad distinta de cada uno de sus individuos, con el fin de cumplir, mediante la mutua cooperación, todos o algunos de los fines de la vida...*, aplicándose también a los animales), para tener un completo (y complejo) significado etimológico del título que nos trae a esta sección. Si ahora, hiciéramos diferentes permutaciones entre los distintos significados mostrados, tendríamos bastantes *provocaciones* para ponerse manos a la obra en la lectura de este texto.

Si a esto le añadimos, nada más comenzar su lectura, un verbo ágil, una intención pedagógica y hasta cierto interés doctrinal, tenemos un importante libro de lectura obligatoria para economistas, politólogos y sociólogos.

Ángel Olaz Capitán es economista y doctor en Sociología. Desarrolla su actividad docente, investigadora y de transferencia como profesor titular de Sociología en la Universidad de Murcia. Humanista —en el más puro sentido de la palabra por vocación, formación y profesión—, ha escrito numerosos artículos de revistas (61), diferentes colaboraciones en obras colectivas (72) y

diferentes libros (57), sobre todo en el ámbito de la optimización del tiempo de trabajo. Secretario de la Cátedra Abierta para la Innovación y la Participación, forma parte del Grupo de Transferencia de Conocimiento Estudios Sociológicos y del Grupo de Investigación Organización, Comunicación y Grupos Sociales. Volviendo al texto, no se sentirá el lector defraudado porque lo que se anuncia en la contraportada, se cumple. *Nada se improvisa ni nace de la nada. El éxito como medida del logro, progreso y eficiencia se ha convertido en la palabra clave del modelo económico-productivo desde el que se autolegitima el sistema capitalista desde hace 200 años*.

Se puede no estar de acuerdo ideológicamente con lo que el texto recoge, de clara tendencia poskeynesiana (incluso marxista... *cuya vigencia sigue indemne al paso de los años y de las reinterpretaciones que de su modelo se han realizado...*, Olaz dixit), sin embargo, el trabajo y análisis realizado, las reflexiones y, sobre todo, la importante tarea, en forma de pies de página, de *explicar* sus tesis, justifican esos calificativos de *importante e imprescindible* de este texto para todo aquel que, al menos, dude. Por eso, no debe sorprender al lector —pero si incitarle a la lectura— cuando en la contraportada se afirma que, *cuando esta noción del éxito se construye y organiza, la vida de las personas no hace sino interiorizar —y más tarde normalizar— la servidumbre y las dependencias que este puede llegar a generar en todos los órdenes de la vida, desde el plano social hasta el más cercano al individuo, como el profesional y personal*. Y claro, termina pasando lo que Olaz previene porque, *mientras tanto y en continuo, incesante y obligado crecimiento de los indicadores macroeconómicos, los individuos quedan*

rendidos al albur de una sociedad sonámbula que los moldea a su imagen y semejanza hasta poder convertirlos en seres erráticos y, en muchos casos, «fracasados» del sistema.

Si le preguntáramos a la inteligencia artificial, el ensayo explora los siguientes puntos:

La presión por el éxito; el libro argumenta que la sociedad actual ha internalizado una cultura de éxito que obliga a las personas a buscar constantemente la eficiencia y el progreso, a menudo descuidando su bienestar personal. La naturaleza del éxito, Olaz cuestiona si el éxito, como se define en la sociedad, realmente refleja el progreso humano o si se trata de un constructo social que puede ser perjudicial. El impacto en la vida de las personas, el autor analiza cómo esta obsesión por el éxito puede llevar a la alienación, la ansiedad y la pérdida de la libertad individual. La sociedad sonámbula, la metáfora de la sociedad sonámbula refleja la idea de que las personas están siendo conducidas hacia un destino predeterminado sin tener control sobre su propia vida.

El libro se estructura en cinco capítulos, antecidos por una introducción y cerrado por un capítulo de *Reflexiones finales* y una estudiada *Bibliografía* que sirven para objetivar (y reivindicar) la erudición del maestro Olaz. En el primer capítulo, *Los antecedentes*, se estudia la génesis sobre la que se cimenta el concepto de éxito desde que comenzara a configurarse hace más de doscientos años, al amparo de la primera gran revolución industrial (1). El segundo capítulo, *La maquinaria puesta a funcionar, la sociedad del cambio y el cambio de la sociedad*, reflexiona acerca del modo en que la maquinaria económica-productiva ávida de agilizar sus procesos de producción y consumo requiere de una

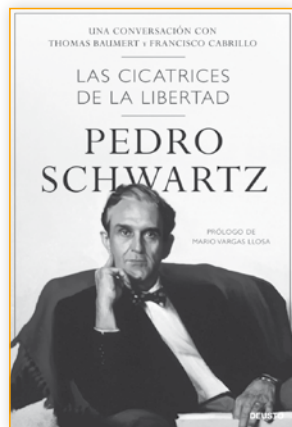
ideología liberal que lo soporte y de una importante interconexión entre el aporte científico, el desarrollo tecnológico y la innovación, así como de la apuesta por la cualificación de sus recursos orientada al mundo del trabajo y a la obsolescencia programada. El tercer capítulo, *La presente realidad sonámbula*, profundiza en cómo el actual contexto lleva a la llamada «sociedad sonámbula», una sociedad consciente de su comportamiento, pero imbuida de la sensación de estar construida por algún ente ajeno, y en la que nos desenvolvemos con mejor o peor acierto los ciudadanos de a pie. En el cuarto capítulo, *El poder y el miedo*, el profesor Olaz considera a estos elementos clave en una mejor comprensión del éxito y de cómo este último puede valerse para aumentar su propio espectro y campo de actuación. Finalmente, el quinto capítulo, *En el problema está la solución*, trata de evidenciar cómo a la sombra de ese éxito desmedido y a cualquier precio se producen una serie de problemas derivados, pero que también adecuadamente gestionados pueden favorecer la vuelta a una sociedad más honesta consigo misma.

En resumen, *Éxito. Retrato de una sociedad sonámbula* es una crítica a la cultura de éxito en la sociedad moderna, invitando a los lectores a reflexionar sobre la verdadera naturaleza del éxito y su impacto en la vida humana.

José Antonio Negrín de la Peña
Decano de la Sección de Ciudad Real.
Colegio de Economistas de Madrid

NOTA

- (1) Desde la Historia Económica se pone muy en cuestión el término *Revolución Industrial* por incorrecto. Neal, L., y Cameron, R. (2016). *Historia Económica Mundial. Desde el Paleolítico hasta el presente*, Alianza Editorial, Madrid, págs. 178-179.



LAS CICATRICES DE LA LIBERTAD

Pedro Schwartz
Ediciones Deusto, 2025
343 páginas.

Liberal íntegro e íntegramente liberal. Esencia de la definición más precisa a la que se puede llegar sobre Pedro Schwartz tras la lectura de los casi tres centenares y medio de páginas que componen la obra.

Las primeras ideas que asoman, a modo de prólogo, son las compuestas por el celeberrimo escritor peruano Mario Vargas Llosa al que, dada la amistad y mutua admiración con el protagonista del libro, no sería justo dejar de nombrar con distinguida mención, a modo de recuerdo y homenaje póstumo, al ser cercanos en el tiempo la publicación de estos párrafos y su fallecimiento en su Perú natal.

Se trata de un volumen donde la falta de ortodoxia, tan característica del autor (la falta de..., no la ortodoxia), circulan libremente a lo largo de los siete principales capítulos. Capítulos, por otra parte, disfrazados, ya que lo que el lector va a encontrar es una continuada charla con los otros dos economistas que interrogan al autor,

tras leer a otras personalidades que son ampliamente conocedoras de este economista liberal.

La sensación que se percibe no es la de estar leyendo un libro al uso, sino la de adentrarse en la sala donde están teniendo lugar las conversaciones, casi como estar sentado como un invitado que, plácidamente, observa las secuencias narrativas que se van sucediendo.

Cada una de las secciones hacen referencia a las denominadas *charlas*, donde en un primer apartado el interlocutor aporta una particular visión introductoria, antesala de la subsiguiente charla. Son un total de seis, más una nombrada *charla-colofón* a modo de epílogo. En todas ellas el lenguaje es directo, alejado de los paradigmas de lo, tan actualmente asumido, políticamente correcto. Eso confiere al texto un dinamismo implacable, donde lo que se lee es lo que hay, de modo que, con la ayuda de los interrogantes que se van planteando, se brinda la oportunidad de profundizar, de modo entendible, en los vericuetos más profundos de las ideas que se promueven y reivindicaban en el volumen.

Acompañan al autor, interrogándole sobre su devenir vital y los acontecimientos más relevantes que marcaron sus pensamientos liberales, otros dos acreditados economistas, Thomas Baumert y Francisco Cabrillo, impulsores, con sus preguntas, de los mimbres con los que se va conformando el proyecto editado. Además de estos profesores, que interactúan con el autor, en cada uno de los siete bloques una breve introducción es realizada por un personaje que, con su distinto nivel de cercanía, ha merecido el privilegio de participar como telonero del diálogo posterior, introduciendo sus propios considerandos acerca de la figura del protagonista.

La primera de estas charlas la describe el propio hermano de Pedro, Fernando, que utiliza su privilegiada posición de cercanía familiar para repasar el entorno familiar, la infancia y juventud de su hermano mayor, así como las vivencias que compartieron bajo un complicado contexto de guerra que rodeaba la Suiza donde residían. Tan privilegiada relación por su cercanía le permite visibilizar al protagonista no solo con anécdotas que salpicaban su interacción fraternal, sino con la visión que el extenso conocimiento muestra en las revelaciones que comparte.

La segunda parte la comanda en su preámbulo Victoriano Martín, alumno de doctorado de un joven profesor en ciernes en aquel período académico y confeso admirador de su influencia con su seminario sobre la obra de los escolásticos españoles. Es en estas páginas donde el lector puede comenzar a atisbar la personalidad del profesor Schwartz, pero más desde el punto de vista de alumno, pero con una sinceridad absoluta sobre lo que en aquella juventud acontecía.

A continuación, es el turno para Juan Castañeda, quien pone de manifiesto la profunda influencia que marcó en su maestro las repetidas y numerables estancias, tanto como alumno como profesor, en el Reino Unido y que, sin duda, son un acervo del singular distintivo de, como lo nombra él, don Pedro y su evolución intelectual narrada en el correspondiente coloquio.

La cuarta entrega está encabezada por las palabras de Carlos Rodríguez, quien proyecta las bondades de su amigo y colega, elogiando su visión liberalista, pero sin dejar de apuntar la amplitud de miras con la que no cerraba las puertas a los contrarios en los planteamientos económicos y que,

por muy distantes que estuvieran sus ideas, los acogía para compartir y comparar visiones. En este apartado, el protagonista confirma cómo el mundo académico tenía que ver no solo con su vocación profesional, sino que añadía la relación íntima con su propia esencia personal.

Es otra reconocida liberal, Esperanza Aguirre, la responsable de introducir la quinta charla, la cual gira en torno a la faceta política del profesor universitario, donde se relata cómo se produce su entrada, su devenir por los entramados políticos a los que se tuvo que enfrentar y, finalmente, manteniéndose fiel a sus principios sin menoscabar su integridad, su salida de esa aspiración de participar activamente aportando su visión auténticamente liberal de las relaciones económico-sociales.

En María Blanco recae la tarea de exponer las ideas y coincidencias entre el pensamiento de John Stuart Mill, referente liberal, y el propio Pedro Schwartz, a los que considera tan afines que sentencias del primero bien podrían ser atribuibles al segundo. En la consiguiente charla, la defensa del liberalismo se fundamenta no en una revolución que haga *tabula rasa* del resto de planteamientos diferentes o contrarios, sino más bien como un proceso evolutivo que asiente las bases de un nuevo paradigma de relaciones económicas y sociales que, según el autor, generarían mayores niveles de bienestar.

Alfonso Sánchez-Hormigo asume la misión de exponer los preámbulos del último módulo, acercando la figura del autor a la actividad más reciente, donde continúa elaborando compendios sobre grandes pensadores económicos españoles a los que se honra en algunas de sus actuaciones más recientes. Surge en

los párrafos correspondientes a este capítulo la visión más humana de este pensador liberal, que aprovecha la denominada como charla-colo-fón para mostrar al lector lo más recóndito de su humanidad, explicando con sinceridad la motivación que le ha llevado a desarrollar todo su posicionamiento liberal a lo largo de su dilatada experiencia. Se refiere el propio protagonista a su defensa de la libertad basada en su confianza en la naturaleza humana.

Tras haber hilado con la lectura la vida del autor, aparece en un apartado adicional la obra principal que ocupa seis décadas y media de trabajos e investigación, donde se puede comprobar la ingente labor académica que ha forjado a uno de los economistas más influyentes y prestigiosos de nuestra era.

En definitiva, e independientemente de las propias ideas políticas, sociales o económicas que el lector pueda tener, merece la pena adentrarse en la lectura de las charlas que conforman el devenir de este epítome de una azarosa e intensa vida, que rememora décadas de experiencia y de explícitas vivencias donde, además de verter las ideas sobre el liberalismo que defiende a ultranza, Pedro Schwartz abre las puertas a conocer la persona que habita en él, donde la influencia de su educación británica y su contacto con grandes pensadores han forjado la idiosincrasia de este pensador de los siglos XX y XXI, donde se pueden colegir las *cicatrices de la libertad* con las que se da título a la obra.

Jesús Domínguez

Universidad Autónoma de Madrid



**NO SE TRATA DE SI ES VERDE
O NO, SINO DE SI ELIMINA O
REDUCE LAS EMISIONES**
CÓMO Y POR QUÉ LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA
MARCARÁ EL FUTURO DE LA GEOPOLÍTICA

Nemesio Fernández-Cuesta

Ediciones Deusto, 2024

216 páginas

La transición energética y la lucha contra el cambio climático han sido objeto de innumerables ensayos y libros de divulgación. Este ensayo va más allá de la buena divulgación al incluir además una visión, una tesis y una misión. Ante todo, se trata de una obra de alta divulgación, bien escrita y construida sobre historias factuales con referencias precisas que recorren de manera clara y amena los temas abordados. Primero, la naturaleza del problema expuesta con claridad y concisión: la realidad del cambio climático, las graves implicaciones globales y para España, sus elevados costes económicos, las complejas negociaciones climáticas, los imperativos de mitigación y adaptación o los mercados de carbono, etc. A continuación, una buena descripción de las tecnologías energéticas desde las perspectivas económica, técnica y política: *fracking* y renovables, hidrógeno y captura de carbono, almacenamiento y redes, energía

nuclear y coche eléctrico... Y de los recursos: petróleo, gas, solar, eólico y otros renovables y minerales estratégicos. Explica igual de claramente la actualidad geopolítica: la crisis energética europea causada por la invasión rusa de Ucrania, el papel del gas natural licuado (GNL) estadounidense, la falta de interconexiones con Francia, la inestabilidad en Oriente Medio o el ascenso de China y su papel dominante en las cadenas de valor descarbonizadas. Como obra divulgativa sigue el modelo de los *bestsellers* de Yergin que referencia, pero más concisamente y en perspectiva española.

El autor parte de una visión plural pero clara, explicitando los juicios de valor sobre los que basa sus recomendaciones de política energética y climática. Esa pluralidad procede de su bagaje como técnico comercial y economista del Estado y secretario de Estado de Energía y su larga experiencia profesional en casi todos los sectores energéticos. Se agradece el esfuerzo por combinar el análisis de las restricciones técnicas, económicas y geopolíticas que caracterizan a las cuestiones energéticas y climáticas. Aunque el libro está escrito con ecuanimidad e independencia de criterio, en absoluto es neutral (salvo tecnológicamente), explicitando claramente su planteamiento liberal: importancia de liberalizar los mercados, superioridad de los incentivos económicos sobre la reglamentación, necesidad de simplificación regulatoria... Pero también reconoce la existencia de fallos del mercado (cambio climático, contaminación, monopolios naturales, falta de I+D+i, riesgos geopolíticos...) y propone intervenciones para resolverlos.

Esta visión está muy relacionada con la encomiable misión del libro,

tal y como la expone el propio autor: llevar el cambio climático al debate político del centro-derecha en España, y viceversa. Un debate riguroso basado en evidencias científicas es imprescindible para avanzar en la descarbonización y todos los partidos políticos tienen la obligación de participar con propuestas serias e informadas. Solo por eso, este libro debería levantar una sana curiosidad, aunque no haya en él lugar para estridencias. El autor se expresa con ponderación y pocos calificativos, que apenas aparecen en la crítica al *ecologismo militante*, sin que quede claro si se refiere a militantes y/o activistas ecologistas, a los segmentos ciudadanos más comprometidos y proecológicos o a determinados partidos y gobiernos de izquierda (me ha parecido esto último). No obstante, critica abiertamente las actitudes negacionistas y anticientíficas, destacando que España se la juega en la lucha contra el cambio climático y que la *tercera transición* ofrece a nuestro país importantes oportunidades económicas y geopolíticas. También destaca la importancia de aumentar la aceptación social de la descarbonización y prevenir su rechazo evitando medidas regresivas socialmente. Aunque critica una especie de complejo político-social de izquierdas construido sobre la narrativa de la sostenibilidad, no es beligerante con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, que considera deseables (y, se intuye, benéficos) aunque inocuos. Quienes vean en la Agenda 2030 una conspiración universal no verán satisfechos sus instintos, mientras que sus defensores probablemente lamentarán cierta condescendencia.

Las recomendaciones de política son claras y razonablemente matizadas. No salen de un argumentario y no satisfarán a ningún forofo.

Reivindica el mercado, la neutralidad tecnológica, mayor pragmatismo, simplificación regulatoria, flexibilizar los objetivos europeos a 2030, prorrogar la vida de las nucleares sin construir ninguna nueva y cautela con el hidrógeno verde, el almacenamiento y el coche eléctrico. Por otro lado, reconoce que hay papel para la intervención pública proveyendo bienes públicos, propone una política industrial basada en incentivos similar al IRA estadounidense, aprovechar las oportunidades que ello supone para España desplegando renovables y redes, introducir impuestos ambientales, mantener el objetivo de cero emisiones netas para 2050, apoyar el autoconsumo y diseñar esquemas de apoyo a los más afectados por la transición.

El capítulo final y las conclusiones abordan las estrategias de los grandes actores energéticos: China, Rusia, Estados Unidos y otros productores fósiles y minerales. Pero su tema central es cómo mejorar la competitividad europea en un entorno geopolítico hostil y ante actores con sendas de descarbonización diferentes o incluso divergentes. Parte de las respuestas están en los capítulos precedentes, donde se critican los ritmos, la naturaleza y los costes de transacción del Pacto Verde Europeo. Pero para flexibilizarlo, no para abolirlo ni abrazar los fósiles. De hecho, considera la descarbonización la mejor opción de competitividad a medio y largo plazo para la UE y especialmente para España. Mi reserva al respecto es si la senda propuesta, en plazos y medidas, basta para asegurar la competitividad y la autonomía estratégica en la descarbonización; también, si esta puede conseguirse sin concitar el compromiso ciudadano contra el cambio climático. Apelando al espíritu deportivo

del autor, pienso que sobre ambos asuntos hay partido hasta 2030, aunque siempre es bueno demarcar el campo de juego. En suma, un libro sobre energía, clima y geopolítica escrito por un economista para todos los públicos: a favor, en contra y el resto.

Gonzalo Escribano

Catedrático de Economía

Aplicada. UNED y director

del programa de energía y clima.

Real Instituto Elcano



ECONOMISTAS

COLEGIO DE
MADRID

13 euros

www.cemad.es

