



EUROPA EN LA ENCRUCIJADA GEOECONÓMICA

José Manuel González-Páramo

De la Real Academia de las Ciencias Morales y Políticas

Madrid 18 Noviembre 2025

Europa en la encrucijada geoeconómica

Como es sabido, el centro de gravitación económica del mundo se aleja progresivamente de lo que llamamos Occidente. En solo medio siglo, China e India han aumentado su peso en el PIB global en 25 puntos porcentuales, los mismos que han perdido los Estados Unidos (EE.UU.), la Unión Europea (UE) y Japón, y para 2030 se espera que ambos bloques se igualen¹. Pero estas cifras, que reflejan una pura redistribución de masas, no pueden ocultar cambios importantes en la geopolítica. EE.UU. continúa siendo la única superpotencia completa en todas las dimensiones: económica, militar, de poder internacional, cultural, tecnológica y de capacidad de proyección global. Y al tiempo que algunas de estas facetas de poder norteamericano se están erosionando con rapidez, por decisión propia de los EE.UU., China, aunque incompleta como superpotencia, emerge con pujanza en varias dimensiones, particularmente en tecnología, capacidad de proyección global y economía². Al punto que EE.UU. le reconoce de manera ya explícita como “par”³. Se va conformando una suerte de G2 con respecto al cual Europa -con su gran base de consumo, su *soft power* y su poder normativo⁴- juega un papel menor, de superpotencia incompleta y dependiente, especialmente tras la ruptura parcial de la alianza transatlántica que durante décadas resultó tan mutuamente beneficiosa, y el paralelo ascenso de la geoeconomía. Y todo ello trae como consecuencia un grave momento existencial al que los europeos se deben enfrentar sin morosidad.

¹ IMF (2025), Data Mapper, Noviembre (<https://www.imf.org/en/search#q=gdp>).

² Véanse, entre otros, Bremmer, I. (2012). *Every Nation for Itself: Winners and Losers in a G-Zero World*, New York: Portfolio/Penguin; y Allison, Graham (2017). *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?*, Boston-New York: Houghton Mifflin Harcourt.

³ Financial Times (2025), “China emerges as US ‘peer rival’ at Xi-Jinping Donald Trump meeting”, 30 de Octubre (<https://www.ft.com/content/b505bd49-66bf-4848-9f6d-642c83a1c9b5>).

⁴ Bradford, Anu (2020). *The Brussels Effect: How the European Union Rules the World*. Oxford University Press.

La Pax Americana

Hasta no hace tanto tiempo, quizá fines de la década del 2000, vivíamos en un mundo marcado por la globalización; el mundo del comercio y las inversiones internacionales basado en las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC); el mundo que ha puesto a nuestro alcance gran variedad de productos y servicios a precios más bajos; el mundo, en fin, de la difusión de los avances tecnológicos y de los movimientos de personas e intercambios de ideas y culturas a través de las fronteras.

Los beneficios de este orden económico y geopolítico internacional, que hunde sus raíces en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, han sido muchos. Por ejemplo, de acuerdo con el Banco Mundial (BM), hoy vive en la pobreza extrema el 9% de la población mundial, frente al 36% en 1990. Ello tiene mucho que ver con el progreso de India y, sobre todo, China, país en el que la pobreza absoluta alcanza hoy a menos del 1% de la población, cuando era del 84% en 1970⁵. Al tiempo que el comercio internacional avanzaba a tasas que duplicaban las del PIB, el llamado Sur Global se integraba en la economía internacional, de la mano de fuertes inversiones directas, y crecía a ritmos muy superiores a los de la economía mundial.

Las ocho décadas de prosperidad global que siguen a la posguerra son resultado directo de la decantación de un equilibrio histórico en Occidente basado en tres pilares. Primero, una relativa estabilidad geopolítica basada en la mutua disuasión (Organización del Tratado del Atlántico Norte, OTAN, frente al Pacto de Varsovia) y el diálogo (instituciones de la Organización de las Naciones Unidas, ONU). Segundo, unas relaciones económicas internacionales basadas en las reglas y la cooperación. Tras el Plan Marshall, la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el BM y la activación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), luego sucedido por la OMC, venían a reglar las finanzas internacionales, la ayuda al desarrollo y el comercio entre países. Y

⁵ World Bank (2023), *Trade Has Been a Powerful Driver of Economic Development and Poverty Reduction* (<https://www.worldbank.org/en/topic/trade/brief/trade-has-been-a-powerful-driver-of-economic-development-and-poverty-reduction#:~:text=From%201990%20to%202017%2C%20developing,benefits%2C%20globalization%20is%20under%20fire.>).

tercero, unas políticas económicas domésticas compatibles con principios que fueron evolucionando dentro de la racionalidad económica. En la posguerra dominaron las políticas macroeconómicas keynesianas, en el marco de un liberalismo embridado por el sistema de Bretton Woods, la apertura comercial internacional y la construcción del Estado del Bienestar. A partir de los 80 se va imponiendo un liberalismo desembridado, llamado *Consenso de Washington*: responsabilidad fiscal, política monetaria orientada a la estabilidad de precios, primacía del mercado, regulaciones eficientes, privatización, etcétera⁶.

Este gran equilibrio fue posible gracias la creación de alianzas duraderas entre EE.UU. y las restantes naciones de Occidente. Unas alianzas formalmente entre iguales pero a cuyo frente, como *primus inter pares*, como líder en lo militar, en lo económico y en la defensa de los valores liberales y democráticos, estaba EE.UU. A este arreglo se le conoce como *Pax Americana*: un imperio diseñado conforme a reglas y estándares *made in USA*, sin preferencia explícita para los norteamericanos y manejado formalmente como un conjunto de alianzas⁷.

Cabe preguntarse cómo pudo funcionar este gran esquema sin grandes tensiones durante tantas décadas. Adam Posen ofrece una respuesta sencilla basada en la economía⁸: la *Pax Americana* ha sido un gigantesco y efectivo sistema de seguro, en el que los bienes públicos ofrecidos por EE.UU. han tenido para los beneficiarios un valor superior a las primas pagadas por ellos. Entre esos bienes públicos se contaban la protección frente a las agresiones externas, navegación aérea y marítima seguras, reglas no discriminatorias en el comercio internacional, salvaguarda de los derechos de propiedad, generación de activos

⁶ Véanse: Margin, S.A. y Schor, J.B. (eds.)(1990), *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press; Eichengreen, B. (2008), *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, 2ª ed., Princeton University Press; Judt, T. (2005), *Postwar: A History of Europe Since 1945*, Penguin Press; Blyth, M. (2002), *Great Transformations: Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*, Cambridge University Press; y, Williamson, J. (1990), "What Washington Means by Policy Reform", en Williamson, J. (ed.): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Peterson Institute for International Economics, Washington, pgs. 7-20.

⁷ Herman, A. (2024), "Toward a new *Pax Americana*", *The National Interest*, 28 de mayo (<https://www.hudson.org/democracy/toward-new-pax-americana-arthur-herman>).

⁸ Posen, A. (2025), "The new economic geography: Who profits in a Post-American world?", *Foreign Affairs*, Septiembre/Octubre (publicado el 19 de Agosto) (<https://www.foreignaffairs.com/united-states/new-economic-geography-posen>).

financieros líquidos denominados en un dólar estable y defensa de los valores democráticos. A cambio, los aliados pagaban primas en distintas formas: financiación barata al gobierno de los EE.UU. (por la seguridad y liquidez de sus pasivos), inversiones masivas en empresas norteamericanas, confianza en su sistema financiero y en el dólar, adherencia casi global a estándares legales y técnicos, cumplimiento de iniciativas norteamericanas sobre sanciones, pago por acogimiento de tropas y bases militares, además de las contribuciones a la OTAN, y dependencia tecnológica de su industria de defensa, entre otras. Todo lo cual ha facilitado el aumento sostenido del nivel de vida norteamericano, al tiempo que prosperaba también el conjunto de Occidente⁹.

La globalización y sus descontentos

Todo este gran esquema de seguro para los miembros de la alianza comienza a resquebrajarse tras la Gran Crisis Financiera de 2008-2011, que daña la reputación del sistema financiero norteamericano y, por extensión, el europeo. Y se acelera a resultas del fuerte y amenazador ascenso de China como superpotencia. Pero tiene como telón de fondo un factor que ha tenido tanta relevancia tanto en la deslegitimación de las políticas de libre comercio como en el ascenso de la geoeconomía: el creciente descontento con la globalización que se observa en la mayoría de los países avanzados¹⁰.

Porque en efecto, la globalización, al mismo tiempo que generaba importantes beneficios y aún mantiene un respaldo consistente en la mayoría de los países¹¹, ha producido también resentimiento, ansiedad y frustración. Aunque la distribución de la renta entre naciones se ha beneficiado de la convergencia de

⁹ Wolf, M. (2025), "A world with two predatory superpowers", *Financial Times*, 30 de Septiembre (<https://www.ft.com/content/f836b4e2-38d7-4ffb-b526-2a777988b0ff>).

¹⁰ Véanse, por ejemplo, Stiglitz, J. E. (2002), *Globalization and Its Discontents*, New York: W.W. Norton; y Rajan, R.G. y Boeri, T. (2019), "The roots of our discontent", *Project Syndicate*, 28 de Junio (<https://www.project-syndicate.org/onpoint/the-roots-of-our-discontent-by-raghuram-rajan-2019-06>).

¹¹ Kohut, A. y Wike, R. (2008), "Assessing globalization. Benefits and drawbacks of trade integration", *Harvard International Review* 30(1), pgs.70-74 (<https://www.pewresearch.org/global/2008/06/24/assessing-globalization/>).

los países emergentes, dentro de la mayoría de los países desarrollados ésta ha empeorado¹². Globalización y progreso tecnológico sesgado en contra de los trabajos de mediana cualificación han generado también polarización económica -esto es, las clases medias han perdido posiciones frente a las rentas altas- y, de aquí, una creciente polarización política. Los descontentos con la globalización han sido el caldo de cultivo de movimientos radicales contrarios a las migraciones y favorecedores del proteccionismo comercial y el nacionalismo.

Es este el contexto en el que hay que entender fenómenos como el Brexit, que hizo temblar las estructuras de la UE, o la nueva actitud de la administración norteamericana hacia Europa, que ha venido a romper los cimientos de la comunidad transatlántica tras casi ocho décadas de funcionamiento. Y si a la arremetida del Brexit de 2016 Europa respondió con determinación, manteniendo sus principios y ambiciones, las políticas del segundo mandato de Trump, espoleado por el ascenso imparable de China, están poniendo la alianza con Europa en trance de ruptura, cuanto menos parcial pero irreversible. Probablemente el viejo orden internacional basado en reglas, cuyo origen es el consenso entre EE.UU. y Europa de la posguerra, no volverá, al menos tal y como lo hemos conocido. Y este diagnóstico nos apremia, de manera especial a los europeos, a reorientar nuestra posición en el tablero internacional de la geopolítica y la geoeconomía.

Este reposicionamiento es obligado. Nuestro principal aliado durante décadas ha dado un viraje radical a sus políticas en este segundo mandato de Trump. En el ámbito interno norteamericano, EE.UU. se distancia día a día de los valores compartidos por los viejos aliados. Y no nos sorprenden noticias relacionada con asuntos como la persecución de enemigos políticos o instituciones (por ejemplo, las universidades, los jueces, o las agencias independientes), la inseguridad jurídica, la xenofobia, el conflicto de intereses (es el caso de la familia presidencial patrocinando sus criptomonedas) o el abandono de la rectitud macroeconómica, como manifiestan las presiones sobre la Reserva Federal para que baje los tipos de interés, al tiempo que se aprueban paquetes fiscales que

¹² Véase Milanovic, B. (2016). *Global inequality: A new approach for the age of globalization*, Harvard University Press.

e elevarán el déficit y la deuda pública a niveles nunca vistos, salvo tras la Segunda Guerra Mundial y durante la pandemia del Covid-19.

Para los equilibrios geopolíticos son más relevantes, sin embargo, las decisiones e intenciones manifestadas por EE.UU., como consecuencia del hipernacionalismo, los ataques políticos y comerciales a sus aliados tradicionales, y el acercamiento a dictadores de naciones tradicionalmente adversarias de Occidente. EE.UU. ha decidido que no necesita aliados, y que éstos no han hecho sino aprovecharse de la candidez de gobiernos anteriores¹³. La retirada efectiva o anunciada de EE.UU. de organismos o acuerdos internacionales clave (por ejemplo, la Organización Mundial de la Salud, OMS, el Acuerdo de París sobre Cambio Climático, el Consejo de Derechos Humanos de la ONU o el Partenariado Transpacífico, CPTPP), el bloqueo de otros, como la OMC, a la que han dejado de pagar cuotas, o las tensiones generadas en el marco de la OTAN son ilustrativos de lo que queda de la alianza más firme que Europa ha tenido durante décadas. Esta ruptura de alianzas añejas y el ascenso de la geoeconomía enmarcan la necesaria reacción europea.

El ascenso de la geoeconomía

¿Qué hay de nuevo en la geoeconomía? Y ¿por qué se produce su ascenso? Una dimensión relativamente novedosa del giro internacional de los EE.UU. es la geoeconómica. Hasta comienzos de siglo, los países utilizaron sus políticas económicas y financieras siguiendo, por lo general, una racionalidad económica, esto es, persiguiendo aumentar el bienestar, el beneficio, o la renta per cápita de sus habitantes. Con frecuencia, esta racionalidad dictaba la conveniencia de cooperar con otros países a través de acuerdos. Desde hace una década larga vemos cómo va tomando cuerpo el uso estratégico de los instrumentos económicos para perseguir objetivos de poder y seguridad. Y al apartarse de su racionalidad tradicional, introducen para todos los agentes económicos riesgos

¹³ Por ejemplo, Belin, C. (2025), “MAGA goes global: Trump’s plan for Europe”, European Council of Foreign Relations, *Policy Brief*, 7, 7 de Mayo (<https://ecfr.eu/publication/maga-goes-global-trumps-plan-for-europe/>).

poco predecibles, ambiguos, arduos de cuantificar, con un rango de efectos muy amplio y, por tanto, muy difíciles de gestionar para las naciones afectadas. Ejemplos de instrumentos utilizados para este fin son¹⁴: las sanciones económicas, los aranceles, los subsidios, el control de rutas comerciales clave, los precios de las materias primas, los acuerdos de comercio preferenciales, las inversiones esenciales (por ejemplo, en infraestructura o tecnología), las guerras de divisas, el control de recursos estratégicos (energía, minerales críticos, o microchips), el bloqueo de activos, la suspensión de licencias, o la diplomacia de la deuda.

El origen del ascenso de la geoeconomía es situado por académicos como Luttwak en 1991, en la disolución de la URSS. Éste argumenta que, con el retroceso de la amenaza de un conflicto militar a gran escala, la lógica del conflicto se fue desplazando lenta pero progresivamente hacia la “gramática del comercio”¹⁵. Asimismo, por otra parte, las guerras en Irak y Afganistán demuestran que la superioridad militar convencional es extraordinariamente cara y no produce resultados políticos estables. A diferencia, las herramientas geoeconómicas, como las sanciones o los controles de exportación, resultan más baratas y políticamente digeribles. El dominio del comercio y la tecnología y el acceso al mercado se van convirtiendo así en los nuevos ejes de la competencia entre naciones. Esto no alcanza visibilidad hasta finales de la primera década del siglo, pues los 90 y los 2000 fueron la apoteosis final de la globalización, con una masiva expansión del comercio, las finanzas internacionales y cadenas de suministro de gran sofisticación.

Paradójicamente, es precisamente la globalización uno de los elementos clave para explicar la escalada de la geoeconomía, por dos motivos. En primer lugar, el descontento causado por el estancamiento de las rentas medias y bajas y el desmantelamiento de la base industrial ha ido progresivamente reorientando el mandato político hacia cierto rechazo de los ideales del libre comercio y más

¹⁴ Blackwill, R.D., y Harris, J. M. (2016), *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft*, Harvard University Press / Council on Foreign Relations.

¹⁵ Luttwak, E.N. (1990), "From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce". *The National Interest*, No. 20 (Verano 1990), pgs. 17-23 (https://www.jstor.org/stable/42894676?seq=%201#page_scan_tab_contents).

tolerancia, o incluso apetito, por las políticas de agresión y represalia. Y la segunda razón de la importancia de la globalización se relaciona con la interdependencia en el comercio, las finanzas y las cadenas de valor. Antes considerada sólo como fuerza de paz, ahora la dependencia recíproca es vista como creadora de vulnerabilidades, que los estados podrían utilizar como armas¹⁶. Así, la dependencia de un recurso crítico (por ejemplo, petróleo, gas, microchips o tierra raras) ofrece una palanca de fuerza a quien lo posee para estrangular al adversario. O quien basa sus transacciones en el sistema financiero de otro país, ofrece a éste la posibilidad de perjudicar a otra nación a través de sanciones y retirada de licencias (por ejemplo, participación en el sistema de mensajería financiera SWIFT). Y por supuesto, el control de infraestructuras clave (por ejemplo, puertos marítimos o redes, *software* y equipo 5G) permite influencia estratégica.

Junto al nuevo papel del dominio militar y las interdependencias como fuente de vulnerabilidad, el formidable ascenso pacífico de China en las dimensiones económica, tecnológica y de proyección mundial ayudan a explicar la progresión de la geoeconomía. Tanto EE.UU. como China llevan años utilizando muchos de estos instrumentos. China lo hace sistemáticamente desde 2010, sin justificaciones normativas o ideológicas, sino desde el puro nacionalismo, basado en la seguridad y el interés nacional. EE.UU., hasta el primer mandato de Trump, tendía a hacerlo buscando la cobertura de la aplicación internacional de normas, de forma multilateral en lo posible y de manera defensiva. Todo esto cambia en 2017, en la retórica (“seguridad económica es seguridad nacional”), en los instrumentos (preferencia por los aranceles, bloqueo al intercambio tecnológico con China, etcétera), en los objetivos (tanto China como los socios tradicionales) y en el transaccionalismo. Biden consolida y expande el arsenal (subsidios, política industrial, controles de exportación e inversiones, protección de cadenas de aprovisionamiento, etcétera), cuidando algo más a los socios. Y en su segundo mandato, Trump ha pasado a la ofensiva con una guerra

¹⁶ Farrell, H., y Newman, A.L. (2019), "Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion", *International Security*, Vol. 44, No. 1, pgs. 42-79 (<https://www.belfercenter.org/publication/weaponized-interdependence-how-global-economic-networks-shape-state-coercion>).

comercial contra casi todo el mundo. Una guerra iniciada el “Día de la Liberación” (2 de abril de 2025) que, en combinación con la erraticidad de otras políticas, podría erosionar el papel del dólar como ancla de estabilidad global.

El 2 de abril el presidente Trump anunciaba en rueda de prensa un arancel mínimo universal del 10%. Asimismo, se imponían aranceles a Europa del 25% sobre los automóviles y sus componentes, y del 50% sobre las exportaciones europeas de acero y aluminio. Y al mismo tiempo se anunciaban para el día 9 de abril aranceles específicos para cada país, que en el caso de la UE se establecía en el 20%. En suma, de un arancel medio previo del 1.5% sobre las importaciones europeas se pasaba a un arancel medio del 15.2%, es decir, ¡10 veces más! El desplome de la bolsa, los bonos y el dólar y el aumento de la volatilidad fueron de tal magnitud que Trump se vio forzado a suspender la entrada en vigor de los aranceles recíprocos durante tres meses para dar tiempo a posibles acuerdos. Como nota positiva, este episodio y la perspectiva de tiempo transcurrido desde entonces señalan tres posibles guardarraíles de contención de tanta irracionalidad: los mercados, las elecciones y votaciones intermedias (Virginia, Nueva Jersey, proposición 50 de California, de noviembre de 2025 y las futuras de noviembre de 2026) y, quizás en algunos asuntos, como la autoridad para introducir aranceles basada en argumentos de emergencia, el Tribunal Supremo.

Depredación y dependencia: Europa, entre la espada y la pared

Para entender cómo la nueva geoeconomía compromete los márgenes de la posible reacción europea, conviene detenerse por un momento en subrayar las diferencias en la actuación de EE.UU. y China. Bertoldi y Buti definen dos modelos puros de superpotencia: superpoder extractivo o depredador, y superpoder de dependencia. EE.UU., en su versión del segundo mandato de Trump, sería del primer tipo, en lo esencial, y China del segundo¹⁷.

¹⁷ Bertoldi, M. y Buti, M., (2025), “The European Union in a pincer between an ‘extractive’ and a ‘dependency’ superpower”, EUI, RSC, Working Paper, 2025/35 - <https://hdl.handle.net/1814/93655> (<https://cadmus.eui.eu/entities/publication/39984865-7166-4181-8618-97333953f6ab>).

Aunque en su primera presidencia Trump ya apuntara sus preferencias (aranceles sobre China en 2018, retirada de alianzas comerciales y climáticas, etcétera), ha sido en la segunda cuando se ha oficializado la transición de superpotencia *cooperativa* a superpotencia *extractiva*, basada en dependencias previamente creadas. Se trata de extraer recursos de aliados y adversarios a través de instrumentos fundamentalmente económicos, y también militares, políticos y diplomáticos. Es la política de *America First*, implementada: 1) Usando la política comercial para obtener recursos cuantiosos de los aranceles, además de pretender reconstruir la base industrial, castigar a algunos enemigos políticos y luchar contra el narcotráfico, 2) atrayendo capital extranjero con acuerdos forzados y amenazas de represalias; 3) buscando compensaciones por la ayuda militar y civil (por ejemplo, en la guerra de Ucrania); 4) forzando la modificación de acuerdos fiscales internacionales y amenazando con sanciones a quienes pretendan gravar o sancionar a multinacionales americanas (por ejemplo, el caso Google); 5) tratando de imponer el empleo de criptomonedas basadas en dólares para reasentar los privilegios exorbitantes del dólar; 6) forzando la aceptación de reglas y estándares en sus exportaciones; y, entre otras, 7) estableciendo objetivos arbitrarios de gasto militar a sus aliados e imponiendo compromisos de compra de material militar norteamericano.

China, por su parte, tan pronto como a fines de los 80, decide estratégicamente basar su poder geoeconómico en crear y posteriormente explotar dependencias. Con la política *Hide and Bide* (“esconde tus capacidades, espera el momento”) de Deng Xiaoping y Jiang Zemin, China trataba de integrarse profundamente en las cadenas globales de aprovisionamiento sin suscitar respuestas de contención. Con el acceso a la OMC en 2001, China se convierte en la factoría del mundo, generando dependencias a compañías globales y ganando acceso a tecnologías y mercados. Al mismo tiempo, se acumulaban posiciones estratégicas en cadenas de aprovisionamiento críticas -tierra raras, ingredientes farmacéuticos, manufacturas electrónicas, etcétera-, sin utilizarlas en la guerra geoeconómica todavía. Es en 2013, con la llegada al poder de Xi Jinping y el lanzamiento de la *Belt and Road Initiative* (Iniciativa de la Franja y la Ruta o Nueva Ruta de la Seda), la diplomacia-trampa de la deuda de países emergentes, y las represalias contra Corea del Sur, Australia y Lituania por

motivos variados, cuando China comienza a explotar sistemáticamente las dependencias creadas.

En suma, China ha asentado su estrategia en ser un *superpoder explotador de dependencias* creadas a través de exportaciones masivas, control de segmentos clave en cadenas de valor y de recursos críticos, provisión de crédito e inversión directa. Se trata de perseguir objetivos de seguridad nacional y control económico, a la vez que se reducen sus propias dependencias. Y para ello usa sus armas geoeconómicas: 1) Controlando y cuasimonopolizando cadenas de valor y materiales críticos (por ejemplo, tierras raras, ingredientes farmacéuticos, tecnologías de energía limpias, etcétera); 2) generando vulnerabilidades estratégicas (por ejemplo, desertificación industrial a través de la generación de sobrecapacidad en sectores de exportables e infraestructuras esenciales: 5G, baterías, puertos); 3) acumulando activos internacionales disponibles para controlar empresas extranjeras; 4) explotando vacíos o ambigüedades en las reglas internacionales de comercio e inversión de la OMC para ganar cuotas de mercado; 5) creando dependencia financiera en los países menos avanzados (por ejemplo, diplomacia-trampa de la deuda en Africa); 6) ejerciendo la coacción a través de amenazas de disrupciones severas en la oferta, incluso frente a la principal superpotencia (por ejemplo, la reciente escalada EE.UU.-China sobre tierras raras, semiconductores y aranceles punitivos).

En este contexto, el enfrentamiento creciente de los dos superpoderes está haciendo el mundo mucho menos estable, y deja a Europa en una pinza como principal damnificada. Porque Europa es un *superpoder incompleto*, que funciona relativamente bien en tiempos de estabilidad, pero sufre cuando se elevan las tensiones, incluidas las geopolíticas, que requieren decisiones estratégicas rápidas. Las causas son múltiples. Así, los procesos de decisión son muy lentos y complejos. La defensa de prerrogativas nacionales tiende a complicar las cosas. Por ello, muchas de las grandes iniciativas que requieren diligencia tienden a buscar soluciones intergubernamentales. Y entre tanto, en la guerra fría tecnológica entre los dos grandes titanes, con superioridad China en tierras raras y tecnologías verdes y dominio norteamericano en chips avanzados e Inteligencia Artificial (IA), Europa se muestra -pese a sus iniciativas recientes- esencialmente irrelevante y muy vulnerable. Con una población superior a la

norteamericana, un PIB similar medido en PPP y un gasto militar per cápita total tres veces superior al de China pero fragmentado por países, puede decirse que la influencia global de Europa está muy por debajo de su peso.

¿Cómo actúa ese superpoder incompleto que es la UE? Lo hace esencialmente:

1) Promoviendo un orden económico internacional basado en reglas, pero sin capacidad efectiva para protegerlo ante violaciones de los dos superpoderes reales, especialmente en el caso de los EE.UU., debido a la dependencia en lo militar; 2) luchando con dificultad y lentitud con los retos geoeconómicos, debido a su compleja gobernanza, lo que ha llevado a cronificar serias dependencias, tanto de China (por ejemplo, tierras raras, tecnologías verdes, ingredientes farmacéuticos) y EE.UU. (por ejemplo, mercados y servicios digitales, defensa); 3) liderando con el ejemplo frente a retos globales, como el cambio climático, pero sin influencia determinante ante el abandono de EE.UU. y el dominio tecnológico chino; y, por señalar un aspecto más, 4) estableciendo estándares globales gracias al tamaño de su mercado interno -el *efecto Bruselas*-, como es el caso de la privacidad, pero ¿qué ocurrirá si EE.UU. decide presionar en favor de cambios en nuestras regulaciones digital o de criptoactivos? No es exagerado concluir que Europa no está armada para la batalla geoeconómica, y no es suficientemente temida.

Por qué Europa debe cambiar de rumbo

De todo lo anterior se sigue una conclusión evidente: si queremos perseverar en nuestro ser europeo y tener al tiempo relevancia global, estamos obligados a prepararnos para una nueva Europa, una “*Europa postamericana*”. Porque los problemas de nuestra vieja Europa son anteriores al advenimiento de Trump y las presentes convulsiones geopolíticas. El modelo del que se ha dotado Europa desde fines de los años 50 del pasado siglo -basado en la apertura al exterior, la competencia basada en reglas con mercados abiertos y el Estado de Bienestar- está en serios aprietos.

Las causas de esta crisis son variadas y complejas. La madurez demográfica, por una parte, ha ido reduciendo la participación laboral, al tiempo que aumentan

inexorablemente los gastos públicos en pensiones y sanidad. Otro factor es la polarización política, consecuencia del descontento con la globalización y la aceleración de las migraciones, que ha dado alas a extremismos de todo jaez. A su vez, uno de los efectos de la polarización y el populismo ha sido el retorno de las pulsiones proteccionistas, que amenazan seriamente el respaldo social a una de las bases del éxito europeo de la posguerra: el comercio internacional. Y un último factor en la crisis del modelo europeo es el languidecimiento de la productividad, resultado de nuestra especialización en industrias maduras (por ejemplo, la automoción) y de la insuficiente innovación tecnológica.

Estas tendencias de fondo no son nuevas, pero sí lo es la urgencia que tiene Europa en encontrar soluciones. Las referencias geopolíticas han cambiado dramáticamente en los últimos años. Pensemos en que el 43% de las exportaciones europeas se concentran en tres países: EE.UU, Reino Unido y China. Y que, hasta el comienzo de la invasión de Ucrania, Rusia era nuestro principal suministrador de petróleo, gas y carbón. A lo que se añade la imprescindible protección militar de los EE.UU., financiador destacado de la OTAN. Son éstas tres dependencias -militar, energética y de mercados de exportación-, además de la tecnológica ya señalada, las que la nueva geoeconomía ha convertido en vulnerabilidades.

En efecto, sumándose a la mutante geopolítica, la aceleración de los cambios tecnológicos ha sorprendido a Europa mal posicionada. Según el Informe Draghi¹⁸, hemos perdido la revolución digital y corremos el riesgo de hacer otro tanto con las revoluciones de la IA y la computación cuántica.

A estos dos elementos que subrayan la perentoriedad de la reacción necesaria, se añaden otros dos. En primer término, Europa se enfrenta al imperativo de hacer de sus objetivos de transición energética -tan necesaria por razones tanto climáticas como de autonomía estratégica- compatibles con las exigencias de la competitividad de nuestras empresas. Y al mismo tiempo, la nueva realidad geopolítica obliga a un fenomenal esfuerzo – de recursos, coordinación e

¹⁸ Draghi Report (2024), *The future of European competitiveness, Part A | A competitiveness strategy for Europe, and Part B | In-depth analysis and recommendations*, Septiembre (https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en).

interoperabilidad- en el frente de la seguridad y la defensa, en un contexto de recursos públicos muy limitados.

Resulta obvio que una respuesta europea a la altura de estos retos existenciales debe tener componentes muy diversos. Mover a las sociedades europeas de su cómodo *statu quo* requerirá, al menos, de cuatro elementos catalizadores. Primero, un diagnóstico compartido. Las principales causas de la crisis de nuestro modelo ya han sido glosadas y existe un consenso notable sobre las mismas, como confirman los informes sometidos a la Comisión Europea por Mario Draghi y Enrico Letta¹⁹. Segundo, un fuerte liderazgo político. Ciertamente no vivimos ya en los tiempos de Jacques Delors, recordado por su energía y carisma para superar la “Euroesclerosis” de los años 70 y principios de los 80. Pero el actual liderazgo podría eventualmente llevar adelante la agenda si se diese una unión suficiente de los principales países. Sin duda, un gran reto al día de hoy, dados el caos político en Francia, las dificultades del nuevo gobierno en Alemania y el bloqueo político de España. En tercer lugar, son imprescindibles cambios profundos en la gobernanza de la UE, lo que reclama la generalización de la regla de la mayoría cualificada, de forma que los vetos de un solo país no puedan bloquear iniciativas de interés común. La aplicación de cláusulas pasarela, las cooperaciones reforzadas o, en algún caso, los acuerdos intergubernamentales podrían servir para ganar tiempo. Y, por último, son necesarios recursos financieros suficientes para hacer frente a los cambios imprescindibles. De ello me ocuparé a continuación

La hora de Europa (I): Una agenda interna

El asunto de cómo afrontar las transformaciones necesarias para dotar a Europa de autonomía estratégica tiene una doble dimensión: la interna, que incluiría

¹⁹ Letta Report (2024), *Much more than a market. Speed, security, solidarity. Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU citizens*, Abril (<https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>).

cambios y reformas de ámbito europeo, y la externa, que se referiría a la relación económica de Europa con el resto del mundo²⁰.

Comenzando con la agenda interna, un asunto recurrente es el de la *defensa y la seguridad*. Durante décadas Europa ha estado disfrutando de las ventajas del paraguas defensivo norteamericano, sin compartir los gastos de manera proporcionada. Ello ha dado lugar a discusiones en el seno de la OTAN, que se han saldado con el compromiso de sus miembros de aumentar los gastos en seguridad y defensa de manera significativa durante la próxima década. No todos los países están en condiciones de financiar este aumento de gastos, pues tienen elevados niveles de deuda pública. Pero, por otra parte, los gastos en seguridad y defensa tienen, en gran medida, la naturaleza de bienes públicos, pues benefician al conjunto. Para ello han de estar coordinados, deben hacerse bajo condiciones de interoperabilidad y beneficiarse del mejor precio derivado de las compras conjuntas. Respecto de aquella parte de estos gastos que pudiera considerarse un bien público, la lógica económica lleva a concluir que su financiación debería ser conjunta y solidaria, como en el caso de los fondos *New Generation EU* (NGEU) para paliar las consecuencias de la pandemia del Covid-19. Esto es aún objeto de debate, pero en cualquier caso exigirá un esfuerzo financiero importante. Lo mismo se aplica a los gastos derivados de la mejora necesaria de las infraestructuras energéticas ligadas a la descarbonización y todo aquello pendiente en la tarea de digitalizar Europa²¹.

Para *financiar las tres transiciones* -energética, digital y militar-, los gobiernos podrían decidir si endeudarse más o cobrar más impuestos. Dados los niveles actuales de endeudamiento, emitir cantidades adicionales de deuda no parece un camino aconsejable, y las subidas impositivas -salvo aquellas ligadas a finalidades medioambientales- debieran valorarse con detenimiento si no se

²⁰ Esta sección se basa en: González Páramo, J.M. (2025): *Acto de investidura como doctora honoris causa de la Universidad de Sevilla de Don José Manuel González-Páramo*. Sevilla: Editorial Universidad de Sevilla (Textos Institucionales, n.º 125) (<https://editorial.us.es/es/detalle-libro/720672/acto-de-investidura-como-doctora-honoris-causa-de-la-universidad-de-sevilla-de-don-jose-manuel-gonzalez-paramo>).

²¹ Véase L'Hotellerie-Fallois, P. (2024), "El Informe Draghi: Un plan para el futuro económico de Europa", *El blog del Banco de España*, 2 de diciembre (<https://www.bde.es/wbe/es/noticias-eventos/blog/el-informe-draghi-un-plan-para-el-futuro-economico-de-europa.html>).

quieren arriesgar metas de competitividad internacional. Poco margen tienen, por tanto, nuestros gobiernos. Así las cosas, ¿qué se puede hacer? ¿Estamos condenados los europeos a ver pasar irremisiblemente nuestra hora por falta de recursos?

La respuesta debe ser rotundamente negativa. Dejando a un lado la posibilidad abierta de recurrir a la deuda conjunta y solidaria de la Unión, tres caminos se abren para hacer frente a esas ingentes necesidades financieras, que se cifran en 1,2 billones de euros hasta 2031, según la reevaluación de Mario Draghi en septiembre de 2025, basada en un estudio del Banco Central Europeo²². La primera posibilidad, probablemente la más modesta, la ofrecen las ganancias de eficiencia asociadas a la actuación coordinada de los países, orientada a eliminar redundancias y reducir costes (por ejemplo, en las compras conjuntas). El segundo camino, también limitado en alcance a corto plazo, pasaría por reorientar las prioridades del presupuesto de la Unión. Éste ronda el 1% del PIB de la zona, y hoy, dejando a un lado los gastos NGEU -que concluirán en 2026- se distribuye así: algo más de un tercio en políticas de cohesión y resiliencia, algo menos de un tercio en agricultura, pesca y clima, y el restante tercio se asigna a un conjunto heterogéneo (desde innovación y mercado interior, servicio exterior, migraciones y seguridad, a los gastos administrativos). Cualquier alteración en esta estructura deberá esperar a 2028, con el Marco Financiero Multianual.

El tercer camino para hacer frente a las necesidades europeas, el de mayor potencial, pasa por completar la Unión Bancaria y avanzar con decisión hacia la creación de una Unión de Ahorros e Inversiones en Europa, tal y como propone el Informe Letta, que ha asumido la Comisión Europea. ¿Por qué es esto importante? Partamos de una realidad: Europa es rica. Somos la segunda economía del mundo, con un PIB de casi 20 billones de euros, que representa la sexta parte de la economía mundial. Con una renta per capita relativamente elevada, la tasa de ahorro de nuestros hogares es el triple que la norteamericana,

²² Draghi, M. (2025), *High level conference – One year after the Draghi Report: What has been achieved, what has changed*, Comisión Europea, 16 de Septiembre (https://commission.europa.eu/document/download/0951a4ff-cd1a-4ea3-bc1d-f603decc1ed9_en?filename=Draghi_Speech_High_Level_Conference_One_Year_After.pdf).

lo que les ha permitido acumular activos por valor de 37 billones de euros, o 27 billones si restamos sus pasivos. Este enorme potencial ahorrador permite financiar a las empresas, a las entidades financieras y al resto del mundo. Más de 2 billones son inversiones directas netas en el exterior, además de una elevada cuantía de inversiones de cartera. Pero al tiempo que financiamos a otros países, por valor de entre 450 y 600 miles de millones al año, nuestras PYME carecen de alternativas a la financiación bancaria y nuestras *startups* solo pueden alcanzar su madurez acudiendo a mercados como el norteamericano, mientras que el 40% de la riqueza de nuestros hogares se aparca en efectivo y depósitos, en lugar de hacerlo en los mercados o en colocaciones paneuropeas de largo plazo. Sin eliminar la fragmentación del sistema financiero europeo, incluidas las dispersas regulación y supervisión, y sin ofrecer a los ahorradores alternativas de largo plazo, la posibilidad de financiar la innovación y las necesidades de transformación de Europa serán pura fantasía. Una posible vía de acelerar la convergencia la ofrece el “régimen 28” propuesto por Enrico Letta, un conjunto opcional de reglas paneuropeas que coexistiría con las 27 nacionales.

Una condición *sine qua non* para reforzar la resiliencia europea sería la de *hacer efectivo el Mercado Interior*. Creado en enero de 1993 para establecer la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales, a la vez que supuso un gran avance, puede decirse tres décadas después que no ha cumplido las expectativas²³, manteniéndose un alto grado de fragmentación. Las barreras no arancelarias que subsisten equivalen a un arancel implícito en el comercio de bienes de más del 40%, y una cifra que supera el 110% para los servicios, según cálculos del Fondo Monetario Internacional²⁴. ¿Qué es lo que ha fallado? Primero, el reconocimiento mutuo, merced a la invocación de excepciones en ámbitos como el medio ambiente, la salud o la seguridad. Segundo, las directivas de armonización, que paradójicamente no armonizan, sino que se superponen a

²³ Véase Garicano, L. (2025), “The myth of the single market. Why Europe’s internal barriers are higher than Trump’s tariffs”, *Silicon Continent*, 14 de Mayo (<https://www.siliconcontinent.com/p/the-myth-of-the-single-market>).

²⁴ IMF (2024), “A Recovery Short of Europe’s Full Potential”, *Regional Economic Outlook. Europe*, Octubre (<https://www.imf.org/en/-/media/files/publications/reo/eur/2024/october/english/text.pdf>).

normas nacionales y, con frecuencia, introducen más heterogeneidad a través de cláusulas de *gold plating*. Y tercero, la Comisión no cumple con el debido celo su mandato como guardián de los Tratados, con una caída continua y significativa de los casos abiertos por infracción y duraciones de los procedimientos que pueden alcanzar una década.

La promesa de las reformas es relevante. El FMI calcula que una mayor integración de los mercados de capitales, una mayor coordinación de la política energética, una menor fragmentación regulatoria y una mayor movilidad del trabajo aumentarían el PIB de la UE en un 3,2% tras 10 años, equivalente a más de un 30% del crecimiento potencial en el mismo periodo²⁵. La implementación de las propuestas del Informe Draghi, sin embargo, avanza con parsimonia. En el primer aniversario del informe, solo un 11% están plenamente aplicadas, y un 20% lo están parcialmente. Por fortuna, se avanza con relativa rapidez en defensa y espacio (Readiness 2030), y hay anuncios sin financiación aún en materias primas críticas, transporte e industrias intensivas en energía. A la cola, sin embargo, se encuentran las medidas sobre energía, productos farmacéuticos y automoción^{26, 27}.

La hora de Europa (II): Una agenda exterior

Pasando al frente exterior, podemos mencionar dos retos importantes para asentar la autonomía estratégica abierta. El primero tiene que ver con el *euro como moneda internacional* de reserva. En la actualidad es la segunda del mundo, tras el dólar, si bien la distancia se va acortando gradualmente. En la

²⁵ IMF (2025), “Lifting binding constraints on growth in Europe: Actionable priorities to deepend the Single Market”, European Department, Working Papers, WP/25/113, Junio (<https://www.imf.org/en/-/media/files/publications/wp/2025/english/wp25113-print-pdf.pdf>).

²⁶ EU Insider (2025), “One Year After the Draghi Report: Europe Delivers Only 1 in 10 Promises”, Septiembre (<https://www.euinsider.eu/news/one-year-after-the-draghi-report-europe-delivers-only-1-in-10-promises>).

²⁷ Taddei, F. (2025), “European Daily: EU Policy—Critical Materials, AI, Defence, Trade Policy: Priorities, Promises, and Progress”, *Goldman Sachs Research*, 17 de Noviembre (<https://publishing.gs.com/content/research/en/reports/2025/11/17/5a1f6614-e128-4f8d-97a2-e33da7e77eac.pdf>).

zona euro se dan muchas condiciones para ganar peso internacional, pero hay dos en las que es necesario un progreso significativo. Por una parte, es necesario reforzar el protagonismo geopolítico, lo que implica invertir en capacidades diplomáticas y de seguridad y defensa. Por otra, es imprescindible ofrecer al inversor internacional mercados financieros integrados, líquidos y profundos. Y esto no es posible sin una Unión de Ahorros e Inversiones. Asimismo, carecemos de un volumen suficiente de activos seguros de referencia europea, que puedan desempeñar un papel similar al del bono del Tesoro a 10 años en los EE.UU. Hay distintas propuestas acerca de cómo crear este activo seguro a partir de los títulos de deuda nacionales²⁸. La falta de voluntad política de los países del norte es el principal obstáculo. Y por último, tenemos el proyecto del euro digital, cuya emisión podría tanto ayudar a integrar los sistemas de pagos nacionales como a promocionar el uso internacional del euro. De acuerdo con el informe final de la fase de preparación, el BCE estará listo para emitir el euro digital en 2029, a condición de que los legisladores adopten el correspondiente reglamento durante 2026²⁹.

El segundo frente exterior de Europa es el *comercial*. A corto plazo nos enfrentamos a las consecuencias de la guerra arancelaria iniciada por la nueva administración norteamericana. Las amenazas de Trump, atenuadas o exageradas en múltiples ocasiones durante la negociación, llevan a pensar en que esta disputa comercial no se va a estabilizar del todo durante su mandato³⁰. No hay nada escrito en piedra y el resultado final para Europa no será positivo. Como botón de muestra, en un giro negociador profundamente desleal, el 12 de julio Trump amenazó con un arancel sobre la UE del 30%, superior al máximo del 20% anunciado el 2 de abril. Esto ocurría semanas antes del fin del plazo de

²⁸ Véase, por ejemplo, Blanchard, O. y Ubide, A. (2025), “Now is the time for Eurobonds: A specific proposal”, Peterson Institute for International Economics, *Realtime Economics*, Mayo (<https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/now-time-eurobonds-specific-proposal>).

²⁹ European Central Bank (2025), *Progress on the preparation phase of a digital euro*, Octubre (https://www.ecb.europa.eu/euro/digital_euro/progress/html/ecb.deprp202510.en.html).

³⁰ Financial Times (2025), “Trump tracker: US tariffs”, 26 de Septiembre (https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.ft.com/trump-tariffs&ved=2ahUKEwiOmu36r_KQAxW_Q_EDHYJdHTUQFnoECBcQAQ&usq=AOvVaw35XOGy0EbwtObfenkBpd-e).

negociación, el 1 de agosto. Un día antes Trump provocaba a Canadá con un arancel del 35%, y el mismo 12 de julio pregonaba una tasa del 30% sobre las importaciones de México. Este es el tratamiento que le merecen al presidente norteamericano sus tres principales socios comerciales, origen de casi la mitad de las importaciones de los EE.UU. Y no será esto lo último que veamos en materia comercial en los próximos tres años.

Nuestros representantes han negociado hasta la extenuación, con gradualismo y buena fe, pues unas 180 mil compañías europeas y unas 27 mil españolas exportan a los EE.UU., nación a la que se dirige el 20.5% de nuestras exportaciones de bienes. Y así, el 27 de julio se anunciaba finalmente un acuerdo arancelario asimétrico. Europa aceptaba un arancel del 15% (hasta el 50% para el acero y el aluminio), con el compromiso de comprar a EE.UU. 750 mil millones de dólares en energía, 40 mil millones en chips y equipamiento militar, e invertir en el país 600 mil millones de dólares en los próximos tres años. Estos compromisos son o inviables o imposibles de ejecutar y verificar. A cambio, aranceles del 0% a las importaciones de EE.UU., sin represalias comerciales por parte de la UE. Después de la preparación de una dura respuesta europea, con aranceles punitivos y la activación del Instrumento Anti-Coerción³¹, el acuerdo es una muestra de nuestra debilidad geoeconómica: la imagen externa ha sido la de toda una capitulación.

Paradójicamente, sin embargo, es el mejor acuerdo posible para los ciudadanos europeos, dada la situación de partida. Lo peor de los aranceles lo están pagando los norteamericanos, en la forma de mayor inflación -pues los precios de importación en EE.UU. no han caído-, menor empleo e ineficiencia productiva. A mediados de noviembre Trump ha ordenado reducir los aranceles sobre multitud de alimentos y bienes, dado su impacto visible sobre el coste de la vida. Los efectos sobre la UE están siendo limitados, poco más de medio punto del PIB, pues a la menor incertidumbre se une el beneficioso efecto del impulso fiscal

³¹ EU Commission (2024), *Protecting against coercion* (https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/protecting-against-coercion_en).

alemán. Las exportaciones europeas de bienes han caído un 15%, algo a lo que la apreciación del euro también ha contribuido.

Por otro lado, la UE puede recurrir a instrumentos geoeconómicos defensivos compatibles con las reglas de la OMC. Un ejemplo es la aplicación de medidas *anti-dumping* y anti-subsidios a importaciones que dañan seriamente a productores europeos, especialmente en el caso de importaciones críticas para sectores estratégicos, como transporte, equipamiento eléctrico y electrónica. Recientemente se ha intensificado el uso de estas medidas (por ejemplo, baterías para vehículos eléctricos o material móvil de construcción, afectando en ambos casos a China).

Al margen de esta particular guerra arancelaria, Europa debe porfiar en seguir siendo la gran potencia comercial que siempre fue. Aunque todo progreso significativo en reducir la fragmentación del Mercado Interior traerá consigo una menor dependencia de los mercados de exportación, hemos de ser conscientes de que el comercio está en el ADN europeo, pues fomenta la innovación, la competitividad y las alianzas internacionales.

La red de tratados comerciales de la UE es la más extensa del mundo: más de 40 acuerdos que abarcan más de 70 países, y otros 20 concluidos y pendientes de ratificación. El más relevante de estos es el tratado comercial con Mercosur. El proceso de ratificación, iniciado el 5 de septiembre, daría paso a la creación del mayor bloque comercial del mundo, con 800 millones de consumidores y un PIB conjunto de 20 billones de euros, y supondría, entre otras cosas, un refuerzo de la autonomía estratégica, con el acceso a minerales críticos. Deben acelerarse, asimismo, la ratificación de los acuerdos con México e Indonesia, y el cierre de las negociaciones con India, Sudáfrica, Malasia, Filipinas y Emiratos Árabes Unidos. Sería deseable en este contexto un refuerzo de la cooperación con el Partenariado Transpacífico (CPTPP), que incluye desde Canadá, México y Australia hasta Malasia, Japón y Vietnam. Hoy, más que nunca, Europa tiene ante sí la opción de *liderar una gran coalición mundial de naciones* que creen en el libre comercio como una palanca para la prosperidad. Una coalición de estas características englobaría el 56% del comercio mundial, frente al 11% de EE.UU. y el 13% de China.

A modo de coda

Nos decía Jean Monnet en sus *Memorias*, publicadas en 1976, que: “Europa se forjará en las crisis y será la suma de las soluciones adoptadas para afrontar esas crisis”³². Monnet, uno de los padres fundadores de la Unión Europea, viene a describir una realidad muchas veces constatada: el poder político europeo necesita de los embates de las crisis para convencerse de que solo avanzando colectivamente podemos superarlas, y al tiempo persuadir a los países más recalcitrantes que se resisten a la integración.

Hoy nos encontramos en esa situación. A la crisis del modelo europeo de la posguerra, de gestación gradual y progresiva, se han venido a sumar los choques súbitos de la geopolítica y la geoeconomía, sucesivos en unos casos y en otros solapados. La Gran Crisis Financiera, el Brexit, la primera presidencia de Trump, la invasión de Ucrania, la segunda presidencia de Trump, los conflictos en Oriente Próximo y los enfrentamientos EE.UU.-China e Israel-Irán conforman un cóctel de perturbaciones, concentrado en apenas tres lustros, que ha puesto de manifiesto las dependencias y las vulnerabilidades de la vieja Europa.

Pese a todo ello, no se dan todavía las condiciones políticas para aspirar a convertirnos en un superpoder completo, especialmente en la dimensión de poder duro. Compartir más soberanía, avanzar hacia una política industrial genuinamente europea para afrontar el *shock* tecnológico o crear una capacidad fiscal común significativa son opciones que no están sobre la mesa. Pero sí está a nuestro alcance reforzar nuestra capacidad de defendernos frente a las amenazas externas, reducir nuestras vulnerabilidades -por ejemplo, potenciando el Mercado Interior frente al modelo de crecimiento exportador- y jugar un papel estabilizador global mediante alianzas sólidas y amplias, que contrarresten de alguna forma el comportamiento disruptivo de los dos superpoderes.

Se trata de ganar autonomía estratégica abierta. Europa debe ganar autonomía para poder decidir su futuro. Para ello habremos de reforzar nuestra resiliencia

³² Monnet, J. (1976), *Mémoires*, Fayard, Octubre.

económica, sin la cual no podremos financiar ni el Estado de Bienestar ni las transiciones digital, energética y de seguridad y defensa. Ganar esa resiliencia requerirá poner foco total en la innovación y la competitividad, así como persistir en nuestra vocación de líder comercial. Toda una agenda que solo será posible completar si nos mantenemos unidos en nuestra rica diversidad.