



New
Direction

the Foundation for European Conservatism

Raúl Morales del Piñal de Castilla

COMERCIO Y RELACIONES EXTERIORES EUROPEAS

**Política Arancelaria, Defensa
Industrial y Autonomía Estratégica**

**UN INFORME INTEGRAL SOBRE LA POSICIÓN
DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA ECONOMÍA GLOBAL**



**New
Direction**
the Foundation for European Conservatism



New Direction – Foundation for European Conservatism is the official foundation of the European Conservatives and Reformists family at the European level. Founded in 2009 under the patronage of Margaret Thatcher, New Direction is the intellectual home of Europe's growing conservative movement, giving a voice to national movements that promote the rule of law, traditional values, free markets, and respect for the principle of protecting national sovereignty.

Through research, reports, lectures, conferences, and working groups, New Direction helps to inform the work of conservative lawmakers at the European, National, and regional level. At the same time, New Directions Summer University and series of Academies helps to bring conservative principles to a new and younger generation. By equipping politicians and activists with the tools they need, New Direction stands ready to help take the movement forwards.

newdirection.online @ndconservatism

1	Resumen Ejecutivo	5
2	Introducción Contexto Geopolítico Global	15
3	Revisión de la Situación Actual en el Comercio Internacional	17
4	La Unión Europea se convierte en el Actor Comercial Global	21
5	Desafíos de Dependencia y Vulnerabilidad	29
6	Instrumentos de Defensa Comercial de la UE	35
7	Política Arancelaria Estratégica	41
8	Principio de Reciprocidad en Relaciones Comerciales	47
9	Acuerdos Internacionales, Alianzas Estratégicas y Mercosur	49
10	España puerta de entrada estratégica a Hispanoamérica, con y sin MERCOSUR	51
11	Los Sectores Clave y la Competitividad Industrial	55
12	Perspectivas 2025-2030: Escenarios y Recomendaciones	57
13	La Escasez de Mano de Obra: Un Punto Crítico para la Competitividad	59
14	Conclusiones	63

RESUMEN EJECUTIVO

Justificación Estratégica

Si nos situamos en un contexto global que está marcado profundamente por la fragmentación del sistema comercial tradicional y la ruptura del multilateralismo, nos encontramos con un resurgir de los proteccionismos. Ante esto, la Unión Europea está obligada a implementar una política arancelaria de mayor sofisticación, que combine la defensa selectiva de su producción industrial, por una parte, con los principios de la “reciprocidad comercial auténtica”. [1].

La ruptura del sistema comercial multilateral clásico obliga a la UE a avanzar de una postura defensiva de pasividad hacia una

estrategia arancelaria marcada por la proactividad que equilibre la protección industrial, por una parte, y la preservación de su influencia global en su conjunto. Las tarifas arancelarias mundiales, que han crecido del 2% en 2000 a 16-17% en 2024-2025, esto no solo erosiona el crecimiento comercial proyectado en 0,5% para 2026 por la OMC, sino que reconfiguran las cadenas de valor hacia bloques regionales, donde los aranceles funcionan como barreras geopolíticas que penalizan precisamente a la UE por su índice de apertura. Esta evolución trae consigo que la “reciprocidad auténtica” deja de ser un principio indefinido, pasando a un requisito operativo para contrarrestar asimetrías, claro ejemplo son las subvenciones chinas que distorsionan mercados clave para la industria europea

Claves

LA TRANSFORMACIÓN DEL COMERCIO GLOBAL PROVOCA LA FRAGMENTACIÓN Y EL ASCENSO DEL PROTECCIONISMO

La estructura del comercio global ha sufrido una ruptura que está representando la más grave crisis del sistema multilateral desde la Segunda Guerra Mundial. Este cambio no es meramente coyuntural sino el reflejo de una reconfiguración geopolítica que premia los intereses estratégicos nacionales sobre los acuerdos de libre mercado que han caracterizado las décadas posteriores a 1995.

Llega el Colapso de las Barreras Arancelarias Históricas

El desarrollo en el tiempo de las relaciones arancelarias mundiales proporciona el indicador más contundente de este más que profundo cambio. En el año 2000, la tarifa arancelaria media global se situaba en torno al 2%, reflejando los efectos acumulativos de las rondas de negociaciones de la OMC desde la creación de la organización en 1995. Para 2024-2025, esta cifra ha ascendido a 16-17%, un nivel que Oxford Economics estima podría alcanzar el 24% en Estados Unidos, superando incluso los máximos históricos de la era de Smoot-Hawley de 1934. Esta escalada no ocurre de forma homogénea en todos los territorios: mientras algunos países mantienen posiciones más abiertas, potencias como Estados Unidos, China y la Unión Europea han implementado un enorme entramado de restricciones sectoriales, lo que ha llegado a conformar una gran barrera de proteccionismos diferenciados que trocea el espacio comercial internacional.

La OMC entra en Crisis y mientras se rompe en pedazos el Orden Multilateral

Ngozi Okonkwo-Iweala, Directora General de la Organización Mundial del Comercio, advertía en su Informe Anual 2025 que el sistema comercial está sometido en nuestros días a «las mayores disrupciones desde la Segunda Guerra Mundial». Aunque el 74% del comercio mundial de mercancías sigue basándose en la norma de los aranceles de Nación Más Favorecida (NMF) de la Organización Mundial del Comercio, la tendencia es decreciente, mientras el mecanismo de solución de diferencias de la organización ha estado bloqueado durante años. Esto ha reducido enormemente la capacidad de implementar normas multilaterales. El comercio bilateral de EE.UU. con China, que alcanzó máximos históricos en 2022, creció un 30% menos en 2023 que el comercio de estos países con el resto del mundo. Lo que demuestra con claridad la ruptura y reconfiguración en bloques de alianzas.

Las proyecciones de crecimiento comercial dan la clave de como el sistema está colapsando. La Organización Mundial del Comercio revisó con contundencia sus previsiones a mediados de 2025, pasando de una proyección de crecimiento a una contracción para 2025 del 0,2% en lo referente al volumen de mercancías. Esta caída es notable, sobre todo comparada con el crecimiento histórico de 2,8% anual que caracterizó los años 90 y 2000s, y representa una vuelta completa a los patrones de estancamiento no vistos en décadas. Para 2026, las perspectivas

aún son más sombrías, con la Organización Mundial del Comercio proyectando crecimientos del 0,5%, que reflejan la incertidumbre política y las nuevas medidas arancelarias actuando como frenos sobre el comercio global.

La Instrumentalización Geopolítica de los Aranceles

La diferencia entre proteccionismo de nuestros días y el de tiempos pasado es su condición eminentemente geopolítica. Trump, invocó la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) el 2 de abril de 2025, y con ello transformó los aranceles en una herramienta de fuerza y publicidad de su hegemonía, estableciendo una tarifa base del 10% a todas las importaciones, más una batería de aranceles recíprocos en función del país y producto. La Casa Blanca justificó esta acción argumentando que los «grandes y persistentes déficits comerciales anuales han llevado al vaciamiento de la base manufacturera» y han dejado «la base industrial de defensa dependiente de adversarios extranjeros».

Este sistema busca la transformación de los aranceles en armas o instrumentos económicos de coerción política. En este momento los aranceles funcionan simultáneamente como:

- Protección de industrias domésticas que se perciben en declive
- Coerción para alinear políticas de seguridad, migración y economía;
- Palanca para negociar renegociaciones de tratados; y
- Un intento de reconfiguración de cadenas de valor globales hacia espacios considerados «amigos» o aliados.

China al tiempo responde de manera más o menos idéntica, intensificando restricciones sobre exportaciones de minerales críticos (tierras raras, galio, germanio) pocos días después, en el

mismo mes de abril de 2025, lo que obligó a fabricantes europeos de automóviles a detener producción, en el mismo momento que las exportaciones de imanes cayeron tres cuartas partes.

Implicaciones para la Estructura del Comercio

El caso es que esta fragmentación genera un dilema estratégico para regiones como la Unión Europea. Los países afectados enfrentan la opción de represalias con aranceles recíprocos (como han hecho Europa y China), esto lo único que consigue es escalar la espiral de proteccionismo, u obligar a sentarse a negociar nuevos términos comerciales (como intenta México). Global Trade Alert documentó que cuando Estados Unidos toma medidas restrictivas, hay «amplia evidencia» de que la Unión Europea y varios miembros del G-20 implementan medidas similares en los mismos sectores, creando un efecto dominó que expande el proteccionismo.

Si hay un indicador claro de la caída de las cadenas globales, ese es el comercio mundial de bienes intermedios, distintos de los combustibles, que disminuyó un 6% durante 2023. Esta tendencia se acelera con las nuevas medidas arancelarias, forzando a empresas a volver a plantearse la localización de su producción y la composición de sus cadenas de suministro.

- Las tarifas arancelarias mundiales han aumentado de aproximadamente el 2% en el año 2000 al 16-17% en el 2024-2025, niveles no vistos desde 1934 [4]
- La OMC proyecta un crecimiento del comercio mundial de solo 0,5% para 2026, frente al 2.8% histórico [2]
- Los aranceles se han convertido en herramientas geopolíticas más que instrumentos comerciales convencionales
- El sistema multilateral de comercio está en crisis; 72% del comercio sigue operando bajo las reglas OMC pero la tendencia es decreciente

POSICIÓN ESTRATÉGICA DE LA UNIÓN EUROPEA: PODER SIN INVULNERABILIDAD

La Unión Europea, con una población de 450 millones de habitantes, un PIB de \$18.3 billones USD y un comercio equivalente al 43% de su PIB, representa la tercera potencia comercial mundial. Esta es un apuesta que en principio parece dominante pero que en realidad oculta una clara vulnerabilidad estructural que amenaza su autonomía estratégica, máxime en este contexto de rivalidad geopolítica desmedida.

Magnitud del Mercado Único Europeo

El mercado único genera transacciones comerciales intracomunitarias con una valoración de €4.135 billones en 2024. Este volumen por sí solo excede el comercio exterior agregado de cualquier otra región del mundo. Esta integración aporta tres ventajas estratégicas inmediatas:

- Una base de demanda interior colosal que permite las economías de escala a empresas europeas
- Las complementariedades productivas entre las economías de la UE que crean redes de valor agregado distribuidas
- Una moneda única (el euro) que facilita las transacciones sin fricción cambiaria en la mitad del comercio intra-UE, reduciendo los costos de transacción.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que esta integración también crea una vulnerabilidad bilateral. Esta clara fragmentación del mercado único a través de sanciones o restricciones comerciales bilaterales afecta a un gran paquete de economías al mismo tiempo, amplificando el impacto de shocks externos. Al imponer Trump los aranceles diferenciados por país de abril de 2025, se crean unos efectos que se propagan a través de la cadena de valor europea en semanas, y esto no solo afecta a los productores finales sino también a los proveedores de componentes en múltiples jurisdicciones.

Superávit Comercial, pero con graves Dependencias Críticas

La Unión Europea mantiene un superávit comercial de \$50 mil millones con los Estados Unidos, que no deja de ser su principal socio comercial, lo que parece que le concede alguna capacidad de negociación. Pero la realidad es que este superávit esconde asimetrías claras de producto. Mientras la Unión Europea exporta principalmente vehículos, productos químicos y maquinaria (sectores que enfrentan creciente competencia china), su importación desde EE.UU. se concentra en productos de alto valor tecnológico y estratégico (semiconductor, defensa, farmacéuticos) donde EE.UU. mantiene toda la ventaja y una clara hegemonía.

La dependencia bilateral varía significativamente por país.

- España depende del 20.5% de sus importaciones de EE.UU.
- Alemania del 21.6%
- Reino Unido (aunque ya fuera de la UE) depende del 37.8%.

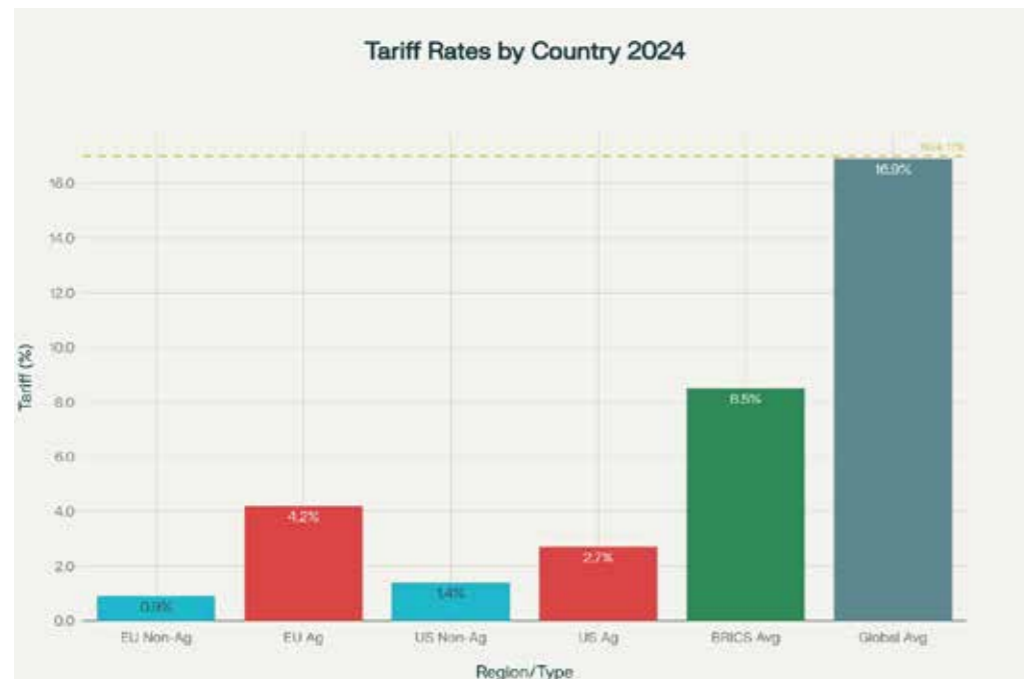
Estos porcentajes, aunque parecen moderados, se transforman en críticos cuando se analizan sectores específicos: en aeronáutica, farmacéuticos y equipamiento médico, la dependencia de Estados Unidos alcanza el 65% para la UE consolidada.

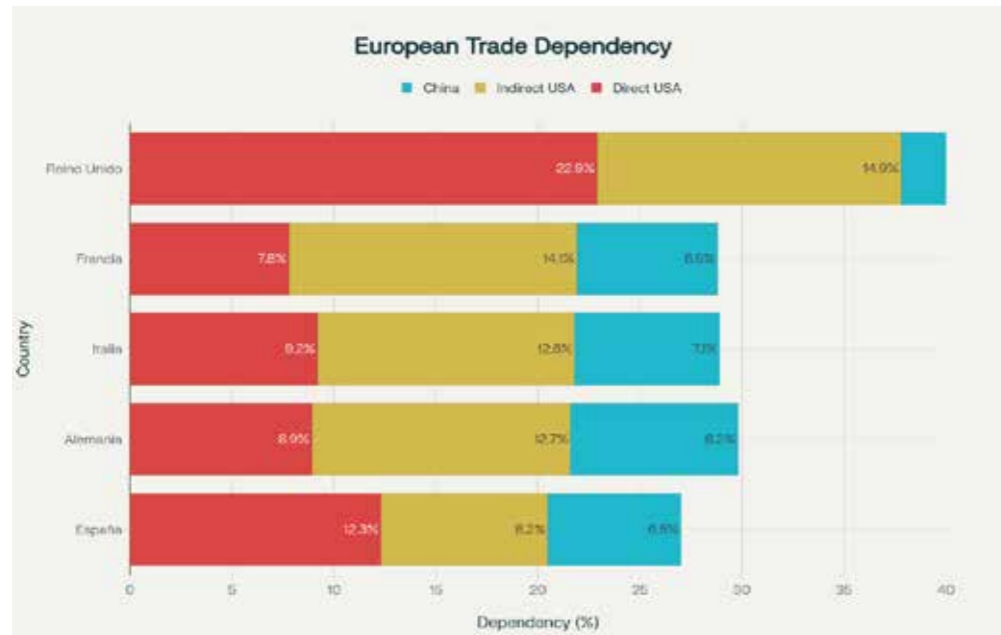
Concentración de Poder de Mercado Regional

Representando el 20% del PIB mundial y con una población de 450 millones habitantes, la Unión Europea tiene un peso suficiente para influir en los estándares globales, en los precios de las materias primas y los términos de negociación comercial. Su liderazgo regulatorio en áreas como la privacidad digital (GDPR), la sostenibilidad (Pacto Verde Europeo) y la competencia (regulaciones sobre Big Tech) ha convertido a las normas europeas en estándares globales que otras regiones deben adoptar obligatoriamente para acceder al mercado europeo. Pero al tiempo detectamos, que este poder normativo no se traduce automáticamente en poder comercial cuando enfrenta rivales que pueden imponer sus propias normas, como China con las infraestructuras digitales 5G/6G, o los EE.UU. con los semiconductores avanzados.

- La UE representa hoy en día la tercera potencia comercial mundial (después de China y EEUU) con comercio equivalente al 43% de su PIB [1]
- El mercado único europeo producía 4.135 billones de euros en comercio intracomunitario en 2024
- La Unión Europea mantenía un superávit comercial de 50 mil millones de dólares con EEUU en 2024
- Los países europeos tienen dependencias comerciales moderadas respecto a EEUU (20.5% para España, 21.6% para Alemania, 37.8% para Reino Unido) [5]
- Con una población de más de 450 millones habitantes, y un PIB de 18.3 billones USD (20% del PIB mundial)

[2-3]





VULNERABILIDADES ESTRUCTURALES: DEPENDENCIAS CRÍTICAS Y FRAGMENTACIÓN DE CADENAS

Las vulnerabilidades de la Unión Europea no son periféricas sino nucleares en sectores que están definiendo la competitividad del siglo XXI.

El Absoluto Dominio Chino en Materias Primas Críticas

Según datos aceptados mundialmente, China controla aproximadamente el 90% del refinado mundial de tierras raras, esta es una cifra que según análisis del Banco Central Europeo se traduce en que la mayoría de las grandes empresas europeas están a solo tres pasos en la cadena de suministro de un productor chino de tierras raras. Las tierras raras no son commodities intercambiables, se han convertido en elementos esenciales, cuya extracción y refinado requieren de un conocimiento técnico altamente desarrollado, y que China ha monopolizado durante las últimas décadas.

La importancia real de esta dependencia entiende cuando se consideran sus aplicaciones:

Los imanes de tierras raras son esenciales para motores de vehículos eléctricos, generadores eólicos, sistemas de defensa aérea y componentes de precisión en tecnología médica.

En abril de 2025, cuando China endureció las licencias de exportación de imanes de tierras raras en represalia a sanciones occidentales recibidas, las exportaciones cayeron tres cuartas partes en pocas semanas, forzando a los fabricantes europeos de automóviles de primera línea a parar la producción.

Dependencias similares a estas existen para el galio y germanio, que son metales semiconductores cuya procesamiento está

también altamente concentrado en China y sus satélites. Mientras China controla el alrededor del 90% de la capacidad mundial de procesamiento de tierras raras, la UE simplemente no produce estas materias primas domésticamente y obtiene el 98% de su demanda de imanes de tierras raras de los proveedores chinos.

Brecha de Capacidad en Semiconductores

La Unión Europea produce tan solo el 9% de la capacidad mundial de semiconductores, mientras que, en Taiwán, TSMC concentra el 55% y Corea del Sur, la multinacional Samsung produce el 17%. Esta asimetría es particularmente crítica en los nodos más avanzados, de 5nm e inferior tamaño, donde solo tres fabricantes globales (TSMC, Samsung, Intel) poseen tecnología, y la Unión Europea simplemente no existe.

Esta vulnerabilidad no es únicamente comercial, sino que también se convierte en geopolítica: en un escenario de tensión EE.UU. vs China, Taiwán, que es el productor de la mitad de los chips globales y 92% de chips de ultra avanzados, se convierte en cuello de botella que afecta a toda la economía digital europea. Si nos planteáramos la hipotética invasión de Taiwán por China, aunque actualmente considerada de baja probabilidad, generaría un shock de oferta que paralizaría la producción de automóviles, dispositivos médicos y defensa de todo el continente europeo durante meses.

La Ley de Chips de la Unión Europea, dotada con 43 mil millones, representa un intento de mitigar esta vulnerabilidad, proyectando aumentar la capacidad europea del 9% actual al 18% global hacia 2030. Sin embargo, esta duplicación, aunque sea realmente significativa, aún dejaría a Europa muy por debajo de la capacidad que ostenta Asia y vulnerable a shocks de oferta externos.

Dependencia en la producción de Baterías y Transición Energética

China produce directa o indirectamente el 45% de la manufactura global de baterías de litio, que es claramente un sector fundamental para la transición verde europea. La Unión Europea mientras tanto, depende del refinado de litio y cobalto desde Asia, principalmente China, y del sudeste asiático, con pocas o ninguna alternativas de proveedores diversificados. El cuello de botella se convierte en especialmente agudo en la manufactura de celdas de batería de alto rendimiento, donde las empresas europeas carecen de escala y tecnología patentada competitiva con los líderes chinos como BYD y CATL.

Sobrecapacidad Global de Acero

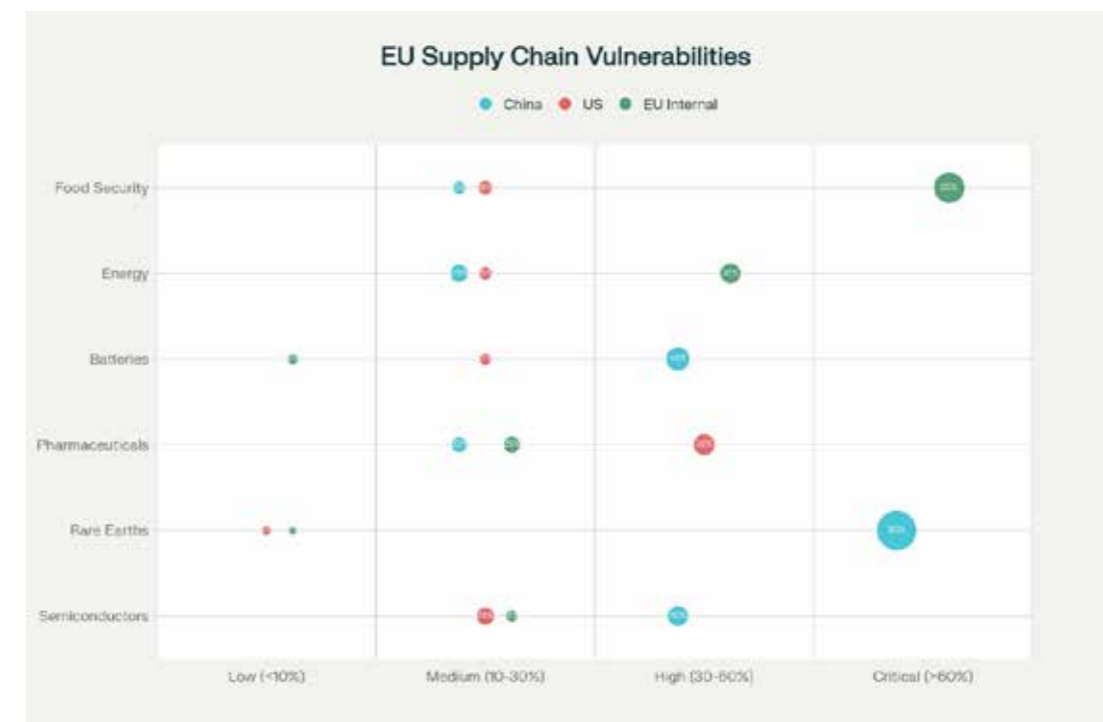
La capacidad mundial de producción de acero asciende a aproximadamente 700 millones de toneladas anuales, frente a una demanda total de solo 650 millones. Esto crea una sobrecapacidad estructural del 7-8%. A esto China contribuye con aproximadamente 500 millones de toneladas de esa capacidad (72% global), muy habitualmente incentivado por subsidios estatales que distorsionan precios globales. Esta sobrecapacidad presiona los márgenes de toda la industria siderúrgica europea, con especial incidencia en Alemania, Francia y República Checa, generando presión político-económica para imponer barreras antidumping y salvaguardias que protejan productores locales.

Fragmentación de Cadenas de Valor en Sectores Críticos

Más allá de algunos sectores específicos, la fragmentación de cadenas de valor en farmacéuticos, componentes médicos

y otros segmentos de tecnología de punta crea riesgos de suministro de distribución peligrosos. El desabastecimiento de un simple proveedor intermediario en Asia puede interrumpir la producción en múltiples plantas europeas simultáneamente. La pandemia COVID-19 expuso esta vulnerabilidad cuando las paralizaciones de los puertos chinos causaron desabastecimiento de componentes electrónicos en Unión Europea toda Europa durante meses.

- China controla el 90% del refinado mundial de tierras raras críticas, que son esenciales para tecnología avanzada [6]
- La UE depende del 65% de productos estratégicos de EEUU, destacando la aeronáutica, y los sectores farmacéutico y de equipamiento médico
- La ya mencionada sobrecapacidad global de acero, 700 millones toneladas producidas contra las 650 consumidas, genera una gran presión sobre industria europea
- La descomposición en áreas de las cadenas de valor crea riesgos de suministros en sectores críticos como semiconductores, baterías y la industria farmacéutica
- Solo 9% de la capacidad de producción de semiconductores global está localizada en la Unión Europea, mientras la taiwanesa TSMC con el 55% y la surcoreana con Samsung mantiene el 17% [2]
- Dependencia en baterías es clara, China controla el 45% de manufactura



LAS OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS SON LA DIVERSIFICACIÓN A TRAVÉS DE IBEROAMÉRICA Y EL LIDERAZGO NORMATIVO

Frente a las vulnerabilidades estructurales, la UE dispone de unas palancas muy significativas para redefinir su posición geopolítica, en primer lugar, mediante la profundización de integración con Iberoamérica y el establecimiento de liderazgo normativo global.

El Acuerdo UE-Mercosur es la Arquitectura de Diversificación que necesita

El acuerdo de la Unión Europea y Mercosur representa el mayor tratado comercial jamás negociado por la Unión Europea, teniendo en cuenta los términos de cobertura demográfica y de diversidad económica. Este acuerdo tan esperado eliminará más del 90% de los aranceles bilaterales, reducirá las barreras no arancelarias y armonizará las normativas en las áreas clave como estándares técnicos, las medidas sanitarias y fitosanitarias, y la contratación pública.

Las simulaciones cuantitativas parecen que proyectan un aumento de los flujos comerciales, el promedio entre las exportaciones y las importaciones, entre Mercosur y la Unión Europea del 37% a corto plazo, con aumentos de hasta el 70% si se implementa una integración completa mediante mecanismos como «acumulación cruzada» de reglas de origen. Para España específicamente, el impacto sería especialmente significativo: el país tiene la implantación empresarial más profunda en Mercosur entre los miembros de la UE, con una inversión acumulada superior a €50 mil millones durante varias décadas, una posición que le genera retornos tangibles en suministro de productos, servicios y transferencia de tecnología cuando se implementen los acuerdos de liberalización comercial.

El Posicionamiento de la UE como Potencia Comercial Alternativa a EE.UU. y a China

Con la ratificación del acuerdo UE-Mercosur, la Unión Europea tendrá firmados acuerdos comerciales con el 94-97% del PIB de toda Iberoamérica, con lo que lograría posicionarse como el principal socio estratégico comercial de la región, lo que lo situaría por delante de EE.UU. e incluso China. De darse esta posición, tendría implicaciones profundas:

1. Acceso preferencial a las materias primas críticas: Iberoamérica concentra 37% de las reservas mundiales de cobre (Chile, Perú), 18% de litio (Argentina, Chile, Bolivia), 28% de oro y otros metales críticos. Un acuerdo con Mercosur abre las cadenas de suministro alternativas a China para todos estos insumos, fundamental para la agenda climática y de transición energética europea.

2. Diversificación de los proveedores agrícolas y energéticos: Brasil es productor de soja, café, carne, pulpa de papel y los biocombustibles con la capacidad para servir a múltiples regiones. Mercosur como bloque, representa una

opción de suministro menos vulnerable que China o Rusia, geopolíticamente hablando.

3. El anclaje geopolítico en el hemisferio occidental: A medida que China intensifica su presencia en Iberoamérica a través de las inversiones en infraestructura (Belt and Road Initiative) y las compras de commodities, la Unión Europea mediante el tratado con Mercosur, establecería un contrapeso institucional que reforzaría fuertemente los lazos atlánticos transversales.

Una Inversión Coordinada en Sectores Estratégicos

La Unión Europea ha comprometido la cifra de €750-800 mil millones anuales en competitividad industrial, bajo el marco de instrumentos como los Next Generation EU, el Fondo de Defensa Europeo y los programas sectoriales específicos. Esta inversión se canaliza de forma cada vez más coordinada hacia:

- Semiconductores: Ley de Chips (€43 mil millones) para aumentar capacidad del 9% al 18% global
- Baterías de litio: €50 mil millones en inversión conjunta para manufacturar celdas que puedan ser competitivas con China
- Defensa: €125 mil millones en modernización de las capacidades de defensa y soberanía tecnológica europea
- Inteligencia Artificial: €20 mil millones en las infraestructura de computación, y la investigación en IA

Esta concentración del capital en sectores considerados estratégicos busca cerrar las brechas tecnológicas, antes de que China consolide su dominio de forma irreversible.

El Liderazgo Normativo Global como forma de Poder Blando a reforzar

La UE ejerce influencia global mediante la exportación de sus normas regulatorias, un poder blando que le funciona cuando los estándares europeos se convierten, de facto, en los requisitos mínimos para acceder a los mercados europeo. Que, por otra parte, absorben el 20% del comercio mundial. Algunos ejemplos históricos incluyen:

- GDPR (Privacidad Digital): Obligó a empresas como Facebook, Google y Amazon a adaptar sistemas globales, estableciendo unas normas que otros países se vieron obligados a emular
- Los Estándares de Sostenibilidad: La taxonomía de la UE sobre las llamadas “finanzas

sostenibles” se están convirtiendo en un estándar global, mediante la presión a inversores e instituciones financieras en todo el mundo

- La Regulación de las Big Tech: Las normas sobre competencia y derechos digitales de la UE influyen progresivamente en la regulación en Asia, Iberoamérica y otras regiones del mundo

En materia de IA, la Unión Europea está intentando posicionar su enfoque «ético» como la alternativa a otros modelos más permisivos como los de EE.UU. o China. Aunque para esto requiere que la UE demuestre liderazgo tecnológico simultáneamente, de lo que actualmente carece se mire como se mire.

- La ratificación del acuerdo UE-Mercosur podría aumentar el comercio bilateral en un 37% a corto plazo y hasta un 70% con integración completa [3]

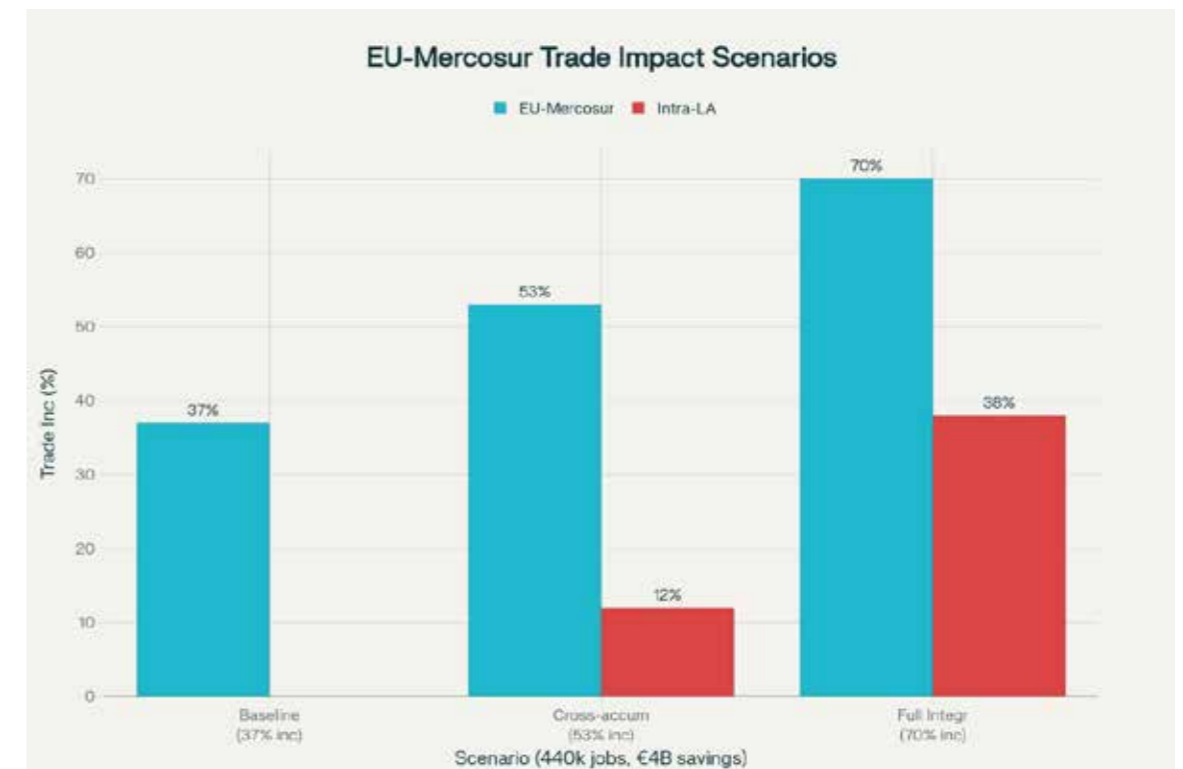
• España tiene una entrada preferencial en los mercados Iberoamericanos por su fuerte presencia y su consolidado papel histórico de inversiones en toda la zona

• Los acuerdos comerciales que mantiene con el 95-97% del PIB de Iberoamérica posicionan a la UE como la potencia comercial alternativa a los EEUU y China

• Si se realizara una inversión de entre €750 y 800 mil millones de euros anuales en competitividad industrial, esto podría cerrar brecha tecnológica existente

• El liderazgo normativo en transición digital y ecológico proporciona poder de soft power global de la Unión Europea

• Ley de Chips de la UE, que asciende a 43 mil millones de euros, puede aumentar la capacidad de semiconductores de un 9% a un 18% global hacia 2030 [7]



AUTONOMÍA ESTRATÉGICA ABIERTA: UN MARCO PARA REORDENAMIENTO INDUSTRIAL CON IMPORTANTES CESIONES DE SOBERANÍA

El concepto de «autonomía estratégica abierta» (AEA) emerge como el marco central para el reordenamiento industrial europeo, distinto tanto de cierre proteccionista como de apertura ciega a la competencia exógena. Pero cuidado, contiene un importante trasvase de soberanía de los países miembros al regulador europeo.

Definición y Distinciones Teóricas

La autonomía estratégica abierta representa una «tercera vía» que preserva competencia y normas internacionales, pero asegura capacidad de producir elementos esenciales para independencia económica y de defensa. Se diferencia del

proteccionismo tradicional porque no busca aislar economías sino diversificar proveedores, reforzar capacidades internas y crear redundancias en cadenas críticas. También se diferencia del neoliberalismo que confiaba en mercados globales para optimización de locación de producción, porque reconoce que mercados pueden ser distorsionados por subsidios estatales (China en acero, semiconductores; EE.UU. en defensa) y que la seguridad nacional justifica intervención estatal coordinada.

Los tres ejes de AEA identificados en documentos de política industrial europea son:

1. Seguridad Industrial: Asegurar capacidad doméstica en sectores críticos (semiconductores, baterías, defensa, farmacéuticos)
2. Seguridad Energética: Diversificar proveedores de energía y establecer independencia en tecnologías de transición (renovables, almacenamiento)
3. Fortaleza Diplomática y Comercial: Anclar relaciones comerciales a socios estratégicos (Iberoamérica, ASEAN, India) que crean contrapeso a China

Pilares de Implementación

La AEA se implementa mediante cinco pilares:

1. El Fomento de Producción Nacional de Bienes Clave: La UE se fija objetivos explícitos de capacidad productiva doméstica para semiconductores (18% de mercado global), baterías (25% de manufactura celda), y defensa avanzada (armas, sistemas de defensa aérea, drones). Estos objetivos se respaldan con inversión pública directa (capital) y mecanismos de compra garantizada (contratos de defensa de largo plazo) que reducen riesgo de inversión privada.

RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS INTEGRADAS COMO AGENDA DE ACCIÓN

Las recomendaciones estratégicas que se enumeran se convierten en los marcos teóricos que podrían conformar una agenda concreta de acción ejecutable en 24-36 meses.

1. La Defensa Selectiva mediante Instrumentos Multilaterales

En lugar de los aranceles generalizados que crean espirales de represalias, la UE debería usar instrumentos multilaterales que existen en la reglamentación comercial (antidumping, anti-subsidios, salvaguardias) para defenderlas industrias específicas donde se enfrente competencia desleal verificable. Estos instrumentos ofrecerían dos ventajas: (1) que están permitidos bajo normas de la OMC y que generan menos represalias; (2) estos requieren demostración de dumping o

2. Las Asociaciones Público-Privadas para Descubrimiento de Ganadores: Siguiendo la teoría de Mariana Mazzucato, la UE reconoce que el Estado no corrige al mercado sino lo configura, estableciendo fondos de riesgo compartido (público-privado) donde el sector privado identifica oportunidades de innovación con respaldo de financiamiento público. Esto evita «selección de ganadores» fallida, delegando decisiones de inversión a empresarios.

3. La Gobernanza Coordinada Multinivel: La implementación de AEA requiere coordinación entre Comisión Europea, estados miembros, regiones y empresas. Fondos estructurados como el Next Generation EU canalizan recursos bajo condicionalidades que exigen alineación con objetivos de soberanía tecnológica.

4. La Reforma del Mercado Único: Según la European Commission, a pesar de su profundidad, el mercado único europeo mantiene fragmentación que reduce eficiencia: regulaciones laborales diferentes, fragmentación digital (múltiples mercados de telecomunicaciones nacionales), protecciones divergentes. La AEA busca profundizar integración en áreas clave mientras mantiene protecciones sociales y ambientales. Esta reforma vuelve a reducir drásticamente la soberanía de los países miembros, entregando a los intereses de los gobiernos de turno y sus agendas políticas las tomas de decisión que siempre deberían ser competencias soberanas de los países.

5. La Reforma Multilateral para Modernizar Reglas de Comercio: La UE propone actualizar reglas de la OMC para abordar distorsiones contemporáneas (subsidios estatales masivos, tráfico forzado de tecnología mediante joint ventures obligatorias, dumping de precios) que el régimen vigente de 1995 no contempla. Esta peligrosa reforma mantiene la línea de la anterior, asumiendo potestades legislativas supra nacionales en detrimento de las soberanías de los países miembros.

subsidios específicos para su imposición, reduciendo en gran medida la arbitrariedad política.

La Unión Europea ha comenzado a usar las medidas antidumping contra el acero chino, las placas solares fotovoltaicas y los vehículos eléctricos chinos (aranceles del 38% implementados en octubre de 2024). Estas medidas son defendibles internacionalmente si se demuestra que China subsidia su producción (cosa que sí ocurre mediante los SOEs estatales y los créditos blandos).

2. Una Integración Vertical con Iberoamérica para la Diversificación

Más allá de la firma del acuerdo Mercosur, la UE debe invertir activamente en crear cadenas de valor integradas verticalmente

con Iberoamérica. Esto significa que las empresas europeas no solo importan materias primas de la primera, sino que establecen una manufactura local de componentes intermedios en países como Brasil, Argentina y Chile. Esta estrategia proporcionaría múltiples beneficios:

- Reduciría las vulnerabilidades a interrupciones en el transporte transatlántico (los problemas de canal de Suez afectaron a Europa en 2024)
- Generaría empleo y desarrollo en Iberoamérica, fortaleciendo las alianzas político-diplomáticas
- Diversificaría los proveedores de materias primas críticas, alejándose de China
- Permitiría a empresas europeas capturar valor añadido en refinerías y procesamiento, no solo en comercio de commodities
- Se llega a la imposición blanda de normativas EU, al tener que adaptarse los productos a las normativas para acceder al mercado

3. España convertido en Puente Político-Diplomático UE-Iberoamérica

España ostenta una posición única como miembro de la UE con una presencia empresarial histórica y muy profunda en Iberoamérica (Telefónica, Repsol, BBVA, Santander, Inditex entre otros muchos actores), unas relaciones diplomáticas arraigadas y una narrativa de «voz de Iberoamérica en la UE». Las políticas de la Unión Europea hacia Mercosur deberían aprovechar este rol explícitamente, y garantizar de esta forma que las empresas españolas consigan una porción significativa de las oportunidades de inversión que se van a generar con del acuerdo.

Recomendaciones específicas:

- Establecer fondos de inversión conjuntos UE-España orientados a la manufactura de baterías, semiconductores y componentes de defensa en Mercosur
- Formalizar un rol de liderazgo para España en la implementación del acuerdo (negociación de las reglas de origen y la armonización regulatoria)
- Crear una «Agencia UE-Iberoamérica» con una dirección española, que coordine la inversión pública-privada

4. Una Inversión Masiva y Coordinada en Sectores Estratégicos

La UE debe canalizar €500 mil millones adicionales en el periodo 2026-2030 distribuidos así:

- Semiconductores: €50 mil millones; €20B en fábricas, €15B en en diseño de I+D y €15B en herramientas

- Baterías: €50 mil millones; €30B en celdas, €20B en materiales y reciclaje
- Defensa: €125 mil millones en modernización de capacidades y en sistemas avanzados
- Inteligencia Artificial: €20 mil millones entre computación, datacenter e investigación
- Energías Limpias: €150 mil millones en hidrógeno verde, almacenamiento y transición eléctrica
- Biofarmacéuticos: €100 mil millones para investigación y capacidad manufacturera

Estos fondos deberían estructurarse como fondos de riesgo compartido público-privado, que requieran de la participación privada y estén condicionales a las normas de soberanía tecnológica (fabricación dentro de la UE).

5. Reforma del Multilateralismo para Modernizar Reglas OMC

La OMC, creada en 1995, opera bajo supuestos que ya no reflejan la realidad comercial contemporánea. La UE debe liderar una reforma que aborde:

Disciplinas sobre subsidios estatales: La OMC carece de límites claros a subsidios de ROI (return on investment) indefinido que China y otros usan para subsidiar industrias. Proponer nuevas disciplinas sobre: subsidios a SOEs, garantías de préstamo blandos, protección de mercado interno garantizado.

Transferencia forzada de tecnología: Reglamentar explícitamente el requisito de «joint ventures como condición para inversión» que China ha usado para forzar tecnología a empresas de su jurisdicción.

Dumping digital: Establecer mecanismos antidumping para servicios digitales (donde Amazon o Alibaba podrían acumular pérdidas para capturar mercado) análogos a mecanismos para bienes físicos.

Reforma del Órgano de Solución de Diferencias: Resolver el bloqueo que Trump impuso a la apelación en disputas, que mantiene el mecanismo disfuncional.

6. Redefinición de Reciprocidad como Simetría Normativa, no Equivalencia Arancelaria

El concepto de «reciprocidad» usado por Trump (equivalencia arancelaria bilateral) es deficiente porque ignora que comercio es triangular, global e involucra servicios donde EE.UU. ostenta ventajas. La UE debería proponer «simetría normativa»: compromisos mutuos a respetar, estándares laborales, medioambientales y de competencia equivalentes, aunque los aranceles pudieran variar.

Esto permitiría negociaciones más sofisticadas donde la UE ofrece acceso a mercado a cambio de compromisos en derechos de trabajadores en Asia o estándares ambientales en China.

7. Consolidación de Autonomía Estratégica Abierta mediante Diversificación

La estrategia debe balancear múltiples objetivos aparentemente contradictorios:

- Respeto a las soberanías legislativas de los países miembros, evitando y anulando las interferencias de la UE en su independencia ya existentes
- Mantenimiento de principios multilaterales y competencia libre (contra tentaciones proteccionistas)
- Creación de redundancias en cadenas críticas (contra eficiencia que crea vulnerabilidades)
- Esto requiere disciplina política para evitar que

la defensa selectiva degenera en proteccionismo indiscriminado, como ha sucedido históricamente.

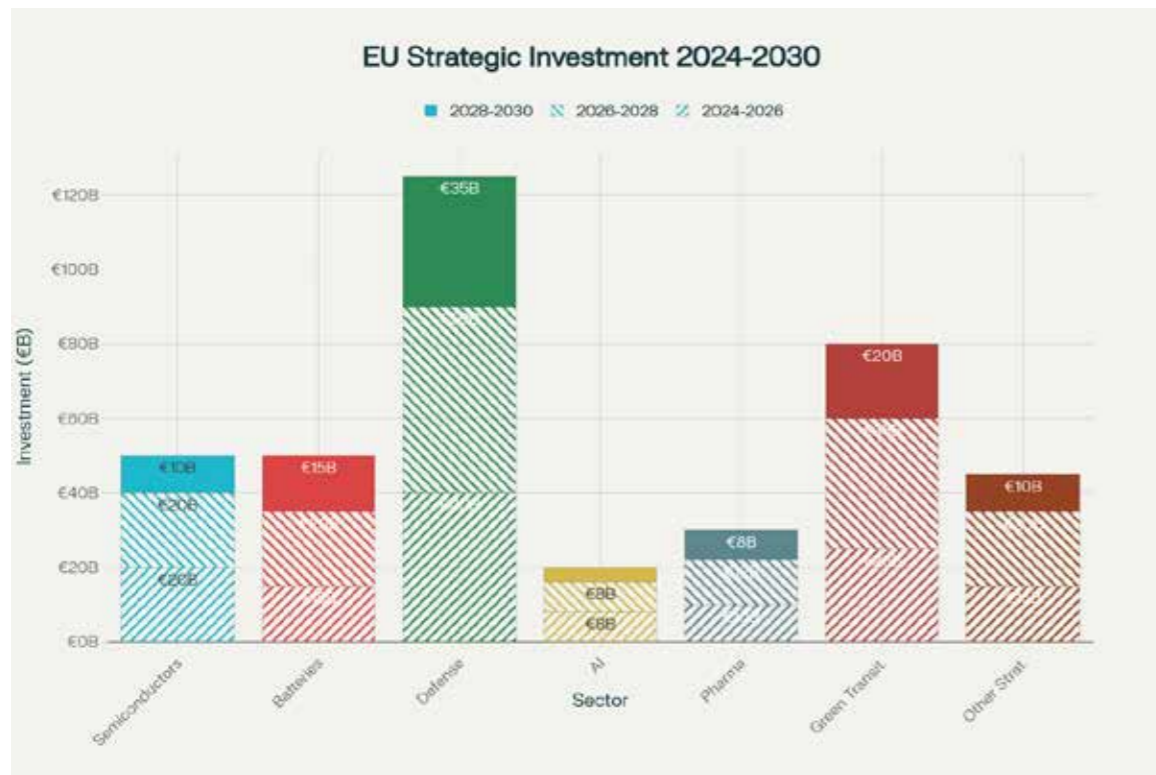
8. Desescalada del control Normativo que amenaza las soberanías de los países miembros en materias como la IA Ética, Sostenibilidad y Gobernanza Digital

La UE posee actualmente liderazgo regulatorio en privacidad (GDPR), sostenibilidad (Pacto Verde) y derechos digitales (Ley de Servicios Digitales, Ley de IA). Este liderazgo debe reducirse drásticamente dentro de la unión siempre que afecte a las soberanía nacionales y estandarizarse de cara al exterior para evitar la competencia desleal de países terceros:

Convertir estándares de IA de la UE en estándares ISO globales

Usar poder de mercado para obligar a plataformas globales a respetar normas europeas de derechos digitales

Este liderazgo normativo también contiene dimensiones geopolíticas: establece la narrativa que la gobernanza digital europea es más legítima que la china (autoritaria) o la estadounidense (privacidad débil).



INTRODUCCIÓN AL CONTEXTO GEOPOLÍTICO GLOBAL

2.1 El Fin del Orden Liberal Comercial Basado en Reglas

Durante siete décadas, desde la creación del GATT (1947) y posteriormente la OMC (1995), el comercio internacional se desarrolló bajo un marco normativo caracterizado por [8]:

- La reducción progresiva de los aranceles mediante rondas multilaterales de negociación
- Aplicación de la Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) aplicada universalmente a todos los socios
- La resolución de controversias a través de los órganos independientes (Órgano de Solución de Diferencias)
- La integración profunda de cadenas de suministro globales que generó la especialización
- Una reducción significativa de los costes de transporte y comunicación

- Unas reglas predecibles que facilitaron la inversión y el comercio a largo plazo

Este sistema produjo [1]:

- La reducción de la pobreza global (de 40% a menos de 10% de población mundial)
- El crecimiento económico sostenido en las economías abiertas (promedio 2.8% anual)
- Una prosperidad relativa en las democracias occidentales integradas en comercio
- Que emergiera una nueva clase media global de 1.000+ millones personas

Sin embargo, desde 2024 este orden enfrenta una crisis sistémica sin precedentes.

2.2 Indicadores de una Fragmentación Geopolítica

Transición de Incertidumbre a Impredecibilidad:

El cambio de paradigma actual como paso de una “incertidumbre manejable” (previsible en rango de posibilidades) a una “impredecibilidad genuina” (eventos fuera de capacidad de previsión) [9]. Esto se manifiesta en:

- Un auge de las autocracias (91) que democracias (88) en el orden internacional según V-Dem Institute de Gotemburgo
- Presencia de terrorismo de Estado, incluidos carteles de narcotráfico y fundamentalismo islámico en los gobiernos de facto
- Un equilibrio de poder nuclear multipolar sin precedentes hasta nuestros días (9 potencias nucleares)
- Ausencia de una superpotencia hegemónica unificadora, capaz de mantener el orden en el mundo

Militarización de Política Comercial:

- Los aranceles son utilizados como arma de coerción económica (Trump 2025, Xi Jinping responde)
- Se usan sanciones comerciales contra Rusia como respuesta a invasión de Ucrania (2022+)
- Una brecha tecnológica entre EEUU y China en semiconductores, IA, cloud computing
- Restricciones a la inversión extranjera en sectores críticos como defensa, energía, datos e IA
- Controles de exportación de tecnología dual (equipamiento semiconductor, software)
- Prohibiciones de cooperación científica en áreas sensibles entre los bloque en tensión

Realineamientos Geopolíticos:

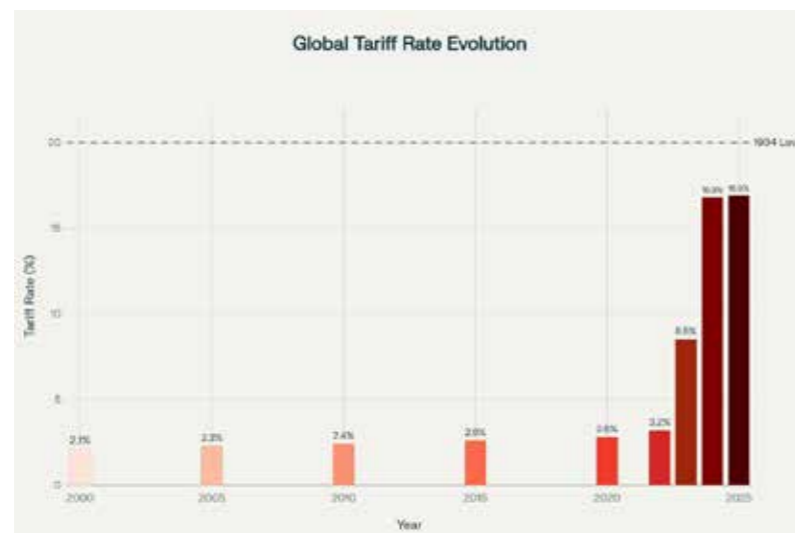
- Los BRICS consolidándose como una alternativa occidental (aunque con tensiones internas)
- El surgimiento de “Global South” con profundas demandas de reforma de orden internacional
- La formación de coaliciones ad-hoc (AUKUS, Quad) enfocadas en el Indo-Pacífico
- Un claro declive de las instituciones multilaterales (ONU, OMC, BM)
- La Unión Europea experimenta una pérdida de liderazgo, auto sometida a una agenda ecológica que compromete su producción, energía y autosuficiencia alimentaria.

2.3 Resurgimiento del Proteccionismo Económico

La política comercial de los últimos 2 años ha revertido 40 años de liberalización. Esta es una evidencia cuantitativa contundente [4]:

Tabla: Evolución del Proteccionismo Global

MÉTRICA	2000	2010	2020	2024-2025	COMPARATIVA
Arancel Medio Global	2.1%	2.4%	2.8%	16.9%	6x aumento en 25 años
Economías con proteccionismo activo	<30	~60	~100	>150	5x más países
Barreras no-arancelarias nuevas/año	50-100	100-150	200+	300+	3-6x más
Nivel comparable histórico	Post-guerra	Post-guerra	Post-guerra	1934	Crisis pre-WWII
% comercio bajo reglas OMC	~95%	~92%	~85%	~72%	Decreciente



La OMC confirmó en octubre de 2025 que el 72% del comercio mundial aún opera bajo los principios de la NMF, pero la tendencia es decreciente y está acelerándose.

Causas del Resurgimiento Proteccionista:

- **Ciclo político:** Gobiernos populistas que emergen con una narrativa anti-globalización
 - **Desigualdad:** Los beneficios comercio se concentran en pocos países; los costes se distribuyen a trabajadores específicos
 - **Seguridad nacional:** COVID-19 demostró la profunda vulnerabilidad de las cadenas globales
 - **Rivalidad geopolítica:** EEUU teme perder peso específico como el hegemón; China busca hegemonía al mismo tiempo
 - **Crisis climática:** Los gobiernos consideran al comercio los responsable de las emisiones
 - **Tecnología:** El control de IA y los semiconductores se convierte en nueva frontera
- Se demuestra un dramático aumento de los aranceles mundiales desde 2% (2000) a 17% (2025), reflejando el retorno al proteccionismo de 1930.

REVISIÓN EN CIFRAS DE LA SITUACIÓN ACTUAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL 2024-2025

3.1 Datos Globales: Magnitudes y Tendencias

Los Volúmenes del Comercio Mundial [11]:

- Comercio mundial de mercancías en 2024: unos 25 billones USD
- Comercio de servicios en 2024: unos 7.4 billones USD
- Total del comercio internacional en 2024: unos 32.4 billones USD
- Comercio bilateral UE-EEUU en 2024: unos 1.6 billones USD (\$800 mil millones en cada dirección)
- Comercio intra-ASEAN en 2024: unos \$3.2 billones USD
- Comercio intra-China (incluyendo Hong Kong): unos \$1.8 billones USD

- La región más afectada: América del Norte desciende un -3.1%, seguida América del Sur -1.9%
- La región con mejor desempeño: Asia y África con un crecimiento esperado del +5.3%
- El comercio de servicios aguanta mejor que el comercio de mercancías

Factores Estabilizadores Transitorios:

- El adelanto de las compras estadounidenses en Q1 2025 para evitar los aranceles futuros (efecto inventario)
- El comercio entre los países emergentes creció 8% interanual, en contraposición del 6% comercio norte-sur
- El auge de los bienes relacionados con IA que crece un 20% interanual contrarrestó la caídas en otros sectores
- El pinchazo global facilitó algún crecimiento de volumen real a pesar de los aranceles
- La demanda de semiconductores mantuvo resistencia por la carrera de la IA

El Crecimiento Proyectado y las Revisiones de la OMC [2]:

- La OMC revisó al alza proyección 2025 de -0.2% a +2.4% (en octubre 2025). Lo que supuso un cambio notable
- Sin embargo, para 2026 proyecta solo un crecimiento del +0.5%, reflejando retrasos en la aplicación de aranceles [2]

3.2 Guerra Comercial y Represalias 2024-2025

Línea de Tiempo de Escalada [12]:

FECHA	EVENTO	IMPACTO ESTIMADO
Julio 2025	Trump anuncia aranceles del 30% a UE a partir del 1 agosto	Shock inmediato en el comercio transatlántico
Agosto 2025	UE-EEUU negocian un acuerdo con aranceles reducidos (15% autos)	Se evita la escalada completa, pero genera fricción
Septiembre 2025	No se produce la ratificación definitiva de UE-Mercosur en Comisión	Diversificación estratégica concretada
Octubre 2025	Trump anuncia aranceles del 50% a los productos farmacéuticos	Vulnerabilidad del sector crítico queda expuesta
Noviembre 2025	Represalias coordinadas UE, China, Vietnam contra los aranceles	El equilibrio de poder se redefine multilateralmente
Diciembre 2025	Negociaciones EU-EEUU aún en curso, la incertidumbre persiste	Un momento crítico de resolución próximo

Represalias Documentadas por País/Región:

- **Canadá y México:** Imponen aranceles a productos agrícolas estadounidenses clave para la economía de este (trigo, maíz, cerdo)
- **China:** Desvía las cadenas de suministro hacia los mercados asiáticos y europeos, y toma represalias en automóviles y químicos

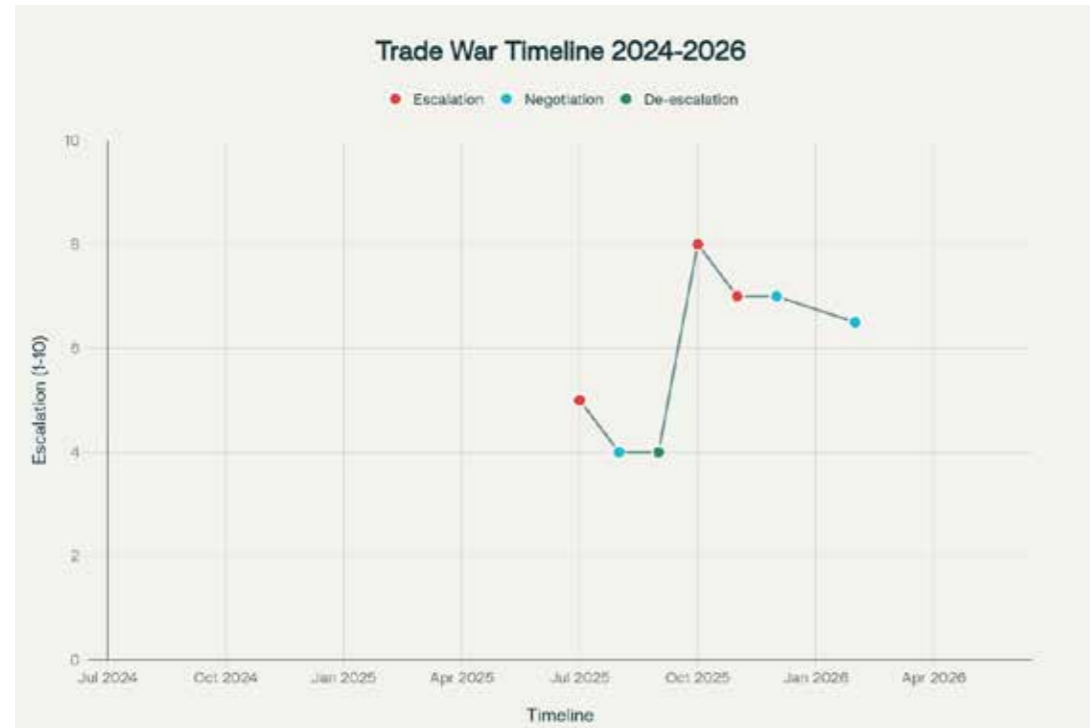
- **Vietnam, Tailandia, Indonesia:** Dirigen sus exportaciones hacia la UE y Asia para evitar los aranceles exigidos por los EEUU
- **UE:** Considerando que es un “instrumento anti-coerción” por primera vez, y más allá de aranceles, plantea potenciales represalias en tech/IP
- **India:** Refuerza su posición neutral, pero busca aprovechar este desvío del comercio mundial hacia su mercado

- Cash reserves permiten compras de emergencia de materias primas en crisis

4. Riesgos Internos y Limitaciones de Desaceleración:

- Ralentización económica interna (consecuencia de excesivo control estatal de economía)
- Sector inmobiliario en crisis (Evergrande, Country Garden insolvencias)

- Posible espiral deflacionista si no se reforman estructuras económicas
- Paradoja política: Mayor control estatal genera más sobrecapacidad industrial
- Desempleo juvenil en niveles históricos a pesar de censura de datos
- Emigración de capital (brain drain) hacia EEUU, Europa, Singapur



3.3 El Rol de China en Nueva Dinámica Comercial 2025

Capacidades Estratégicas Chinas [6]:

en primer semestre 2025 (redirigidas) [10]

1. Dominio de Minerales Críticos:

- 69% de producción global de tierras raras (extracción)
- **90% de refinado mundial de tierras raras** (procesamiento de valor agregado - CRÍTICO)
- Control sobre cobalto (60%), litio (70%), tungsteno (80%), vanadio (50%)
- Impacto: Cualquier conflicto interrumpiría suministro global de tecnología

- Inversión acelerada en infraestructura logística (Corredor Ferroviario Brasil-Perú, Puertos Panamá)
- Nuevo corredor de transporte reduce tiempo envíos a Asia en 10+ días vs. Canal Panamá
- Impacto geopolítico: Control creciente de infraestructura logística crítica

3. Poder Financiero Sin Precedentes:

- Ahorro en dólares estadounidenses superior a capacidad crediticia combinada de todas IFIs globales
- Financiación de proyectos de infraestructura en África, Asia, Iberoamérica sin depender mercados capital
- No necesita acceso a mercados de capital internacionales (a diferencia de otros)

2. Flexibilidad de Cadenas de Valor:

- Redirección de exportaciones hacia mercados asiáticos cuando EEUU impone aranceles
- Crecimiento del 6% en exportaciones totales China

LA UNIÓN EUROPEA SE CONVIERTE EN EL ACTOR COMERCIAL GLOBAL

4.1 Magnitud y Relevancia Comercial: Números Clave

Indicadores de Escala [1]:

- **Población:** 450+ millones habitantes (5.7% de población mundial)
- **PIB nominal:** ~\$18.3 billones USD (2024), aproximadamente 20% del PIB mundial
- **PIB per cápita:** ~\$40,700 USD (muy superior a promedio global)
- **Comercio como % PIB:** 43% (vs. 27% EEUU, 18% China) [1] - economía muy abierta
- **Ranking Comercial Global:** 3ª potencia después China y EEUU
- **Participación en comercio mundial:** 14.6% de exportaciones globales, 12% de importaciones

Importancia Relativa:

- La UE genera más ingresos totales que EEUU (economía ligeramente más grande en términos nominales)
- Pero menor crecimiento y productividad que EEUU
- Más integrada en comercio global que EEUU (más abierta)
- Mayor capacidad regulatoria sobre mercados (GDPR, DMA, AI Act se replican globalmente)

Mercado Único Interno: El Superpoder Europeo decae

- El Mercado Único, celebrado su 30 aniversario en 2024, genera:

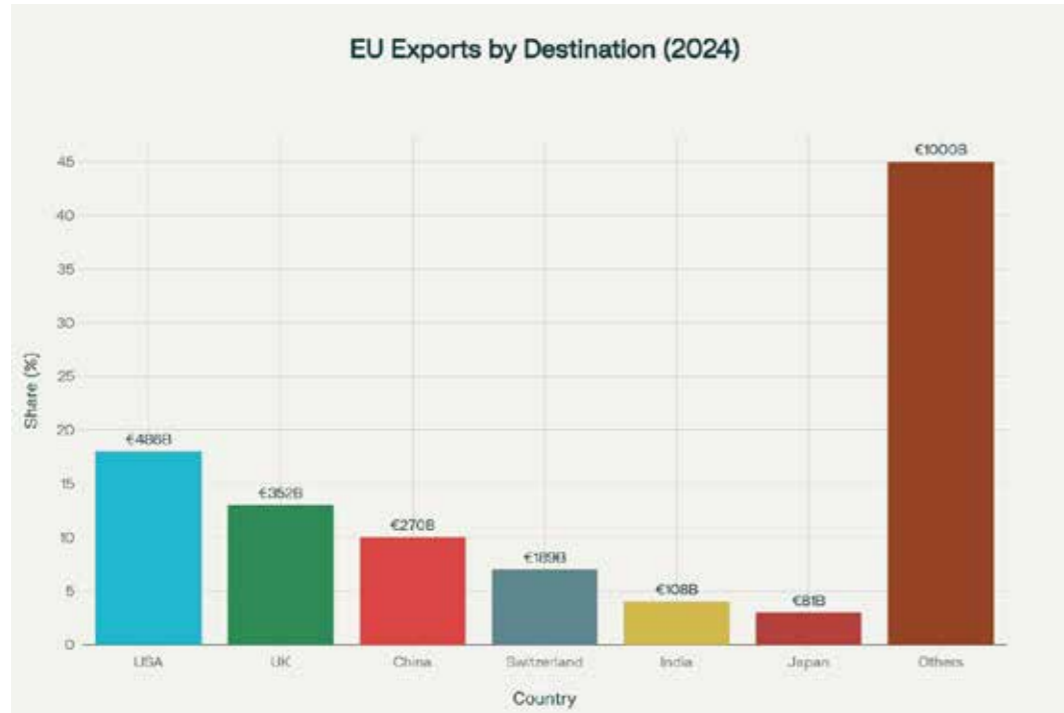
- €4.135 billones en comercio intra-UE (2024), que equivale a un volumen mayor que el comercio total de cualquier país
- Eliminación de barreras fronterizas entre 27 países desde 1993
- Libertad de movimiento de capitales, personas, servicios (teoría)
- Armonización regulatoria que permite economías de escala

Crisis del Mercado Único:

- El comercio intra-UE mostró una contracción del 2.4% en 2024 frente al 2023 (primero en años)
- Orientación exclusiva a economía verde y digital que arruina a los sectores primarios e industriales europeos
- Dependencia energética de terceros países, que además disparan los costes de producción internos
- Un suicidio regulatorio interno que limita su competitividad ante las importaciones, sin limitación regulatoria de terceros países
- Fragmentación regulatoria en toda la unión con 27 jurisdicciones diferentes
- Mercados de capitales fragmentados contra un mercado unificado EEUU
- Movilidad laboral interna muy limitada por barreras lingüísticas y diferentes regulaciones nacionales
- Potencial: La unificación completa podría aumentar comercio 3-5%, y el PIB entre 1-2%

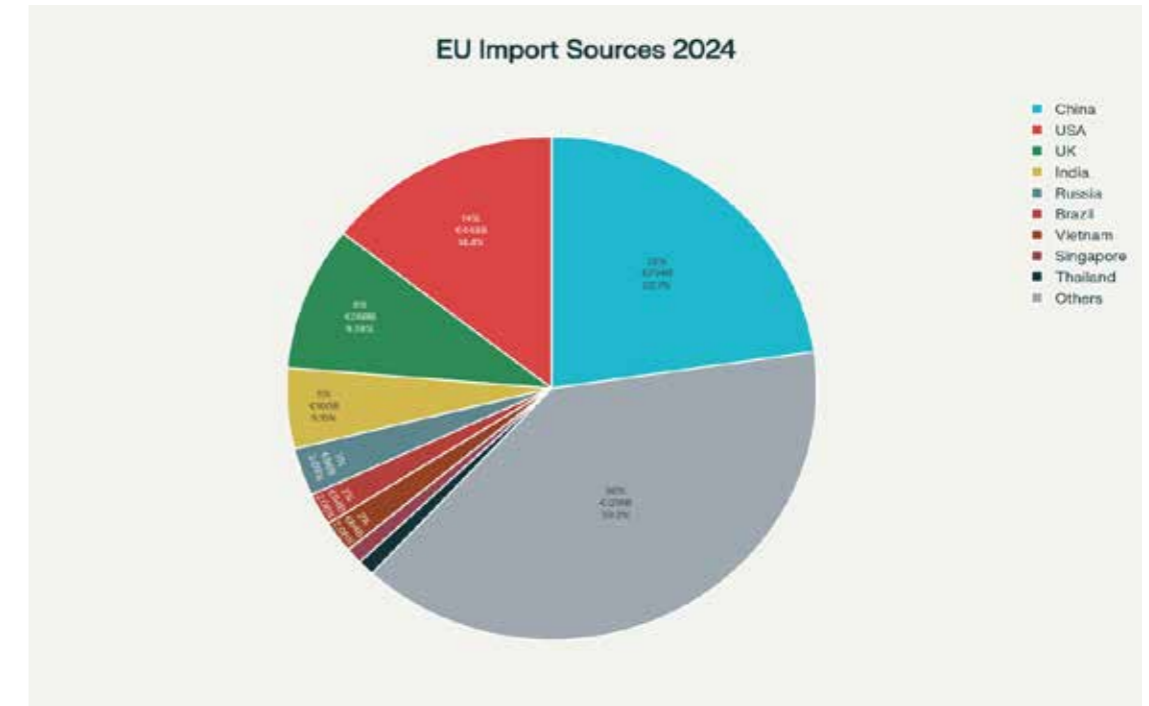
4.2 Principales Socios Comerciales de la UE 2024

Exportaciones Europeas por Destino:



DESTINO	% DEL TOTAL	MONTO (EUR MILES MILLONES)	VARIACIÓN YOY	PRODUCTOS PRINCIPALES
Estados Unidos	18%	~486	+2.1%	Maquinaria, químicos, vino
Reino Unido	13%	~352	-0.8%	Maquinaria, autos, farmacéuticos
China	10%	~270	+3.2%	Maquinaria, óptica, químicos
Suiza	7%	~189	+1.5%	Farmacéuticos, químicos, joyas
India	4%	~108	+8.3%	Maquinaria, químicos, plásticos
Japón	3%	~81	+0.9%	Maquinaria, óptica, vehículos
Singapur	2%	~54	+4.2%	Maquinaria, óptica, electrónica
Brasil	2%	~54	+1.8%	Maquinaria, químicos, autos
México	2%	~54	+2.3%	Maquinaria, autos, químicos
Corea del Sur	1%	~27	+0.5%	Maquinaria, óptica, químicos
Otros	37%	~1,000+	Variable	Diversos

Importaciones Europeas por Origen:

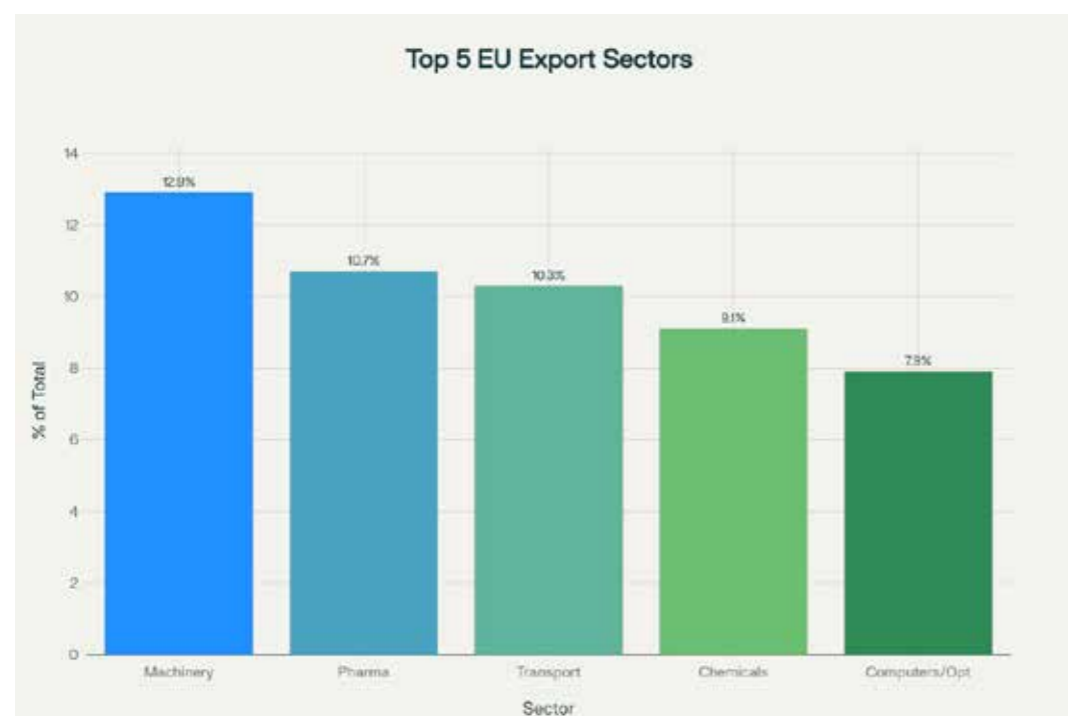


ORIGEN	% DEL TOTAL	MONTO (EUR MILES MILLONES)	VARIACIÓN YOY	PRODUCTOS PRINCIPALES
China	22%	~704	+1.2%	Electrónica, textiles, maquinaria
Estados Unidos	14%	~448	+3.5%	Químicos, energía, maquinaria
Reino Unido	9%	~288	-1.2%	Energía, químicos, alimentos
India	5%	~160	+6.8%	Textiles, farmacéuticos, químicos
Rusia	3%	~96	-15%	Energía (gas, petróleo)
Brasil	2%	~64	+2.3%	Alimentos, energía, minerales
Vietnam	2%	~64	+8.1%	Textiles, electrónica, maquinaria
Singapur	1%	~32	+4.5%	Óptica, químicos, electrónica
Tailandia	1%	~32	+3.2%	Textiles, alimentos, electrónica
Otros	38%	~1,216+	Variable	Diversos

Análisis de Cambios:

- La dependencia de China está bajando lentamente (22.2% 2023 → 22.0% 2024), aunque las importaciones europeas desde China en términos absolutos suben, estas suponen un % menor en el 2024
- EEUU es el origen de más importaciones críticas, químicos y energía, que el destino de las exportaciones
- El Brexit redujo el comercio bilateral entre UK y UE, pero menos que llego a temerse
- Los mercados emergentes como India o Vietnam están creciendo rápidamente en importancia
- Rusia está prácticamente eliminada como socio, solo mantiene el 3%, frente al 13% que mantenía antes de la guerra de Ucrania

4.3 Los Sectores Exportadores Estratégicos: Las Joyas Europeas



Los cinco principales sectores exportadores de la UE representan 50.9% de todas las exportaciones [14]:

1. MAQUINARIA INDUSTRIAL Y EQUIPAMIENTO (12.9% de exportaciones totales) [14]

Liderazgo Global:

- Posición: 1ª mundial en muchas subcategorías
- Campeonas: Alemania (38% del total UE), Italia (16.5%), Dinamarca (8%)

Productos Principales:

- Máquinas y herramienta de precisión
- Equipamiento industrial para manufactura
- Turbinas eólicas y equipamiento de energía renovable
- Robotización y automatización
- Maquinaria agrícola

Destinos Principales: China, EEUU, mercados asiáticos (ASEAN)

Vulnerabilidades:

- La dependencia de la competencia china en manufactura de bajo coste

- Componentes como los motores eléctricos vienen de Asia
- Presión de los precios de la competencia global
- Riesgo: Transición a una manufactura “verde” que genera retraso

Oportunidad:

- Liderazgo europeo en eficiencia energética de maquinaria
- La demanda de actualización en los países emergentes es masiva
- El mercado global de maquinaria industrial crece 4-5% anual

2. PRODUCTOS FARMACÉUTICOS (10.7% de exportaciones totales) [14]

Liderazgo Global:

- Posición: 2ª mundial (EEUU 1ª)
- Campeonas: Alemania (24.4% del total UE), Bélgica (20.2%), Italia (12.1%)

Productos Principales:

- Medicamentos innovadores
- Principios activos farmacéuticos

- Biofarmacéuticos (inyectables, anticuerpos monoclonales)
- Productos médicos auxiliares
- Vacunas

Destinos Principales: EEUU es el destino del 40% de las exportaciones farmacéuticas, Japón, Canadá, y los mercados emergentes

Vulnerabilidades:

- **CRÍTICO:** Los nuevos aranceles Trump del 50% a los farmacéuticos (octubre 2025), pueden tener un impacto estimado de €10-15 mil millones
- La presión de genéricos provenientes de India, que son el 22% de principios activos farmacéuticos
- Patentes van expirando, nos deja menor pipeline de innovación
- La regulación política sobre los precios de los medicamentos
- Una cadena de suministro frágil, con alta dependencia China para los ingredientes necesarios

Oportunidad:

- El envejecimiento población produce una demanda creciente
- La oncología, inmunología y virología ofrecen nichos de mercado con altos márgenes
- El mercado farmacéutico global crece entre el 5-7% anual

Riesgo Crítico:

Si Trump mantiene los aranceles en el 50%, las farmacéuticas europeas podrían perder entre \$30-40 mil millones en ventas anuales

3. VEHÍCULOS Y MEDIOS DE TRANSPORTE (10.3% de exportaciones totales) [14]

Liderazgo Global:

- Posición: 2ª posición mundial, ya que EEUU lidera en volumen, pero Europa lidera en calidad
- Campeonas: Alemania (54.7% del total UE), Italia (6.6%), Suecia (5.2%)

Productos Principales:

- Automóviles, incluyendo el vehículo eléctrico que está en transición

- Componentes automotrices
- Aeronaves civiles (Airbus)
- Barcos y equipamiento marino
- Trenes de alta velocidad

Destinos Principales: EEUU, los mercados europeos y los mercados emergentes (India, Brasil, ASEAN)

Vulnerabilidades:

- La transición acelerada al vehículo eléctrico genera un desfase tecnológico contra China
- La competencia china en el sector del vehículo eléctrico es feroz. Las compañías BYD, NIO, XPeng están creciendo rápidamente y acaparando mercado
- Trump ha reducido los aranceles del 25% al 15% (acuerdo 2025) pero este acuerdo se podría revertir en cualquier momento
- Dependencia de las baterías chinas, aunque se trabaja en una diversificación acelerada
- Una cadena suministro tan compleja, con 27 países genera fragilidad

Oportunidad:

- La transición al vehículo eléctrico es una oportunidad para la reinversión, no se debe considerar como una amenaza
- Europa es el líder en cargadores de infraestructura
- El mercado del vehículo eléctrico crecerá entre un 15-20% anual la próxima década

4. PRODUCTOS QUÍMICOS (9.1% de exportaciones totales) [14]

Liderazgo Global:

- Posición: 2ª mundial, EEUU lidera ligeramente
- Campeonas: Alemania (27.5%), Francia (14.7%), Bélgica (10.2%)

Productos Principales:

- Plásticos y polímeros avanzados
- Fertilizantes
- Químicos finos para farmacéuticos

- Productos químicos especiales
- Catalizadores

Destinos: EEUU, China, India y los mercados asiáticos

Vulnerabilidades:

- Presión de la competencia india en químicos genéricos
- Costes energético más altos en la Europa post-Ucrania que la competencia
- Una regulación medioambiental mucho más estricta que los países competidores aumenta nuestros costes
- Una demanda de químicos verdes aún emergente si cabe

Oportunidad:

- Tenemos el liderazgo en químicos verdes y sostenibles
- La demanda de polímeros avanzados crece con tecnología
- El mercado de químicos especiales crece entre un 5-6% anual

5. EQUIPOS INFORMÁTICOS, ELECTRÓNICOS Y ÓPTICA (7.9% de exportaciones totales) [14]

Liderazgo Global:

- Posición: 3ª mundial (China 1ª, EEUU 2ª)
- Campeonas: Alemania (33.1%), Países Bajos (17.4%), Francia (9.8%)

Productos Principales:

- Semiconductores (equipamiento para fabricación, no solo chips)
- Componentes electrónicos
- Instrumentos ópticos de precisión
- Telecomunicaciones
- Equipamiento médico electrónico

Destinos: EEUU, China y los mercados tecnológicos globales

Vulnerabilidades:

- **CRÍTICO:** La brecha tecnológica respecto EEUU y China en IA es demasiado grande
- Tenemos gran dependencia asiática en fabricación, TSMC y Samsung dominan el mercado
- La capacidad de la UE en semiconductores es solo del 9% global
- Falta de “unicornios” tecnológicos europeos, comparado con Silicon Valley

Oportunidad:

- La ley de Chips de la UE, que inyectará €43B puede duplicar capacidad de producción
- Mantener el liderazgo en equipamiento para fabricación, ASML ostenta más del 50% de litografía global
- Demanda de semiconductores crece entre un 8-10% anual debido al crecimiento de la IA

6. ESPAÑA ES LÍDER EN EXPORTACIONES EN VARIOS SECTORES CLAVE DE INFRAESTRUCTURAS.

- **Ferrocarril:** España destaca por su red ferroviaria, que incluye la segunda red de alta velocidad más extensa del mundo. Empresas españolas exportan tecnología y experiencia en alta velocidad, además de proyectos ferroviarios internacionales.
- **Puertos:** España posee la mayor conectividad portuaria de Europa y la sexta a nivel mundial. Sus puertos manejan gran volumen de carga exportada e importada, y cuentan con inversiones fuertes en sostenibilidad, accesos ferroviarios y mejora de servicios.
- **Energía:** Aunque menos referido en cifras exactas, España es líder en exportación de proyectos de infraestructuras energéticas, incluyendo plantas de energía renovable y proyectos de transición energética relacionados con eólica offshore y eficiencia energética de puertos.

4.4 Comercio Agroalimentario: La Especialidad Española

Importancia para España y Relevancia UE:

España es uno de los mayores exportadores agroalimentarios de UE, un sector crítico para balanza comercial, amenazado por las regulaciones europeas frente a las importaciones libres de países terceros desregularizados

Datos Clave España (2024):

- Exportaciones: €70.431 mil millones. Un récord histórico pese al freno regulatorio y la competencia desleal del Norte de África, desde la que Europa realiza el 25,4% de sus importaciones en frutas, hortalizas y aceite de oliva
- Crecimiento 2024-2025: más de un 4.5% respecto año anterior
- Destino principal: Intra comunitario (32.6%), seguido por terceros países (67.4%)
- Productos Top: Aceite de oliva con un crecimiento del 146% en 2024, azúcar e isoglucosas con incrementos del 152%
- Empleos: 3.2 millones en sectores de agricultura, alimentación y bebidas

Productos Agroalimentarios UE Globales (2024):

- Exportaciones totales: aproximadamente €222 mil millones
- Principales categorías: Cereales, productos lácteos, carne, frutas, bebidas y aceites

- Arancel medio aplicable en EEUU: 2.7%, la media de productos no agrícolas es del 1.4%
- Crecimiento anual: +3-4%, pero bajo la presión de China

Riesgos Asociados:

- El acuerdo de Mercosur podría aumentar profundamente la competencia en carne, azúcar y etanol
- El de la deforestación amazonia, aunque Brasil bajo el gobierno Lula mejoró
- Presión de los costes de la energía tras la guerra de Ucrania
- Regulación medioambiental. Una fortísima regulación europea contra sus productores en competencia con la desregulación de los productores extranjeros
- La volatilidad de los precios en los mercados internacionales

Oportunidades:

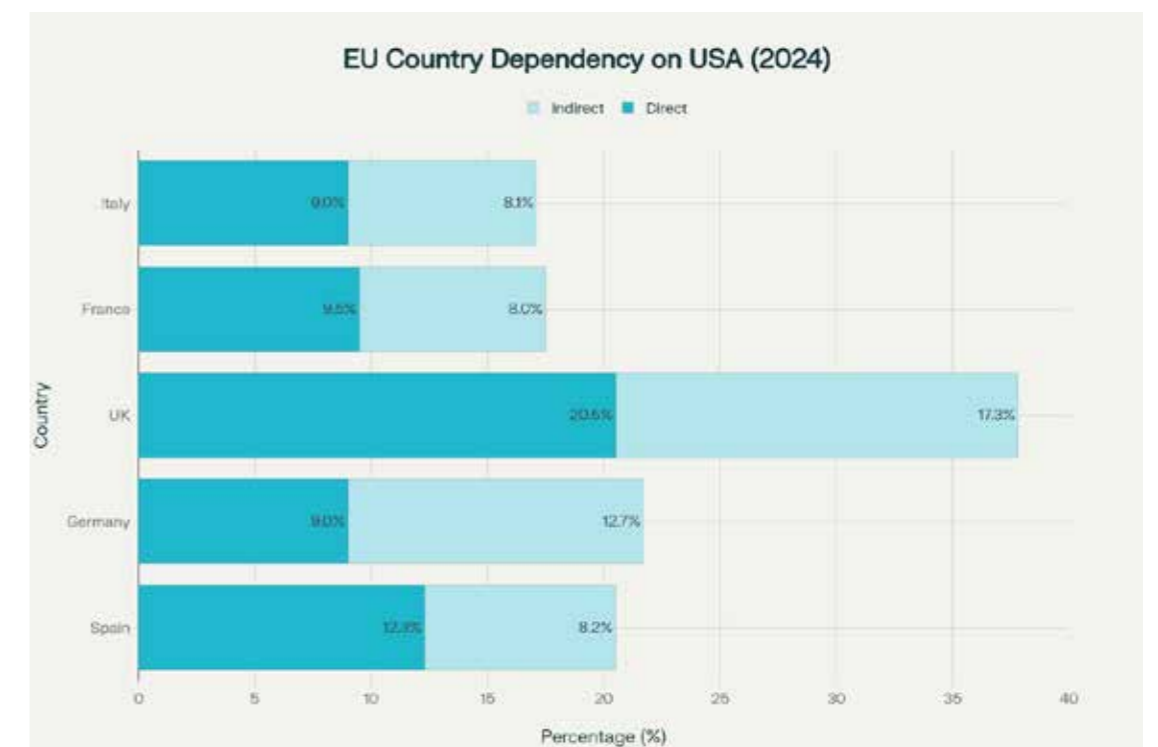
- Crecimiento de la demanda en los mercados emergentes
- La consideración premium de productos europeos, por las indicaciones geográficas protegidas
- Mercosur proporciona un nuevo acceso a 750 millones personas
- España puede ser la puerta de acceso al mercado Sudamericano

5

DESAFÍOS DE DEPENDENCIA Y VULNERABILIDAD

5.1 Mapeo de Dependencias Comerciales por País Europeo

Análisis detallado de las vulnerabilidades de las principales economías europeas [5]:



ESPAÑA: Perfil de Vulnerabilidad Moderada

- Dependencia total de EEUU: 20.5%
- Directa: 12.3%
- Indirecta: 8.2%
- Dependencia de China: 6.5%
- Sectores críticos: Unos servicios gubernamentales desmesurados (63%) y los derechos de propiedad intelectual (61.2%)
- Evaluación: Una vulnerabilidad moderada, pero con una exposición indirecta significativa
- Fortalezas: Tiene una mayor diversificación que otros países europeos

ALEMANIA: Fortaleza Relativa, pero Dependencias Específicas

- Dependencia total de EEUU: 21.6%
- Directa: 9.0%
- Indirecta: 12.7%
- Dependencia de China: 8.2%
- Sectores críticos: Maquinaria industrial, automóviles y semiconductores
- Evaluación: Una posición fuerte gracias a su mayor diversificación
- Vulnerabilidades: Automóviles, aunque con fuerte dependencia de la transición al vehículo eléctrico

Photo by Bernd Dittrich on Unsplash

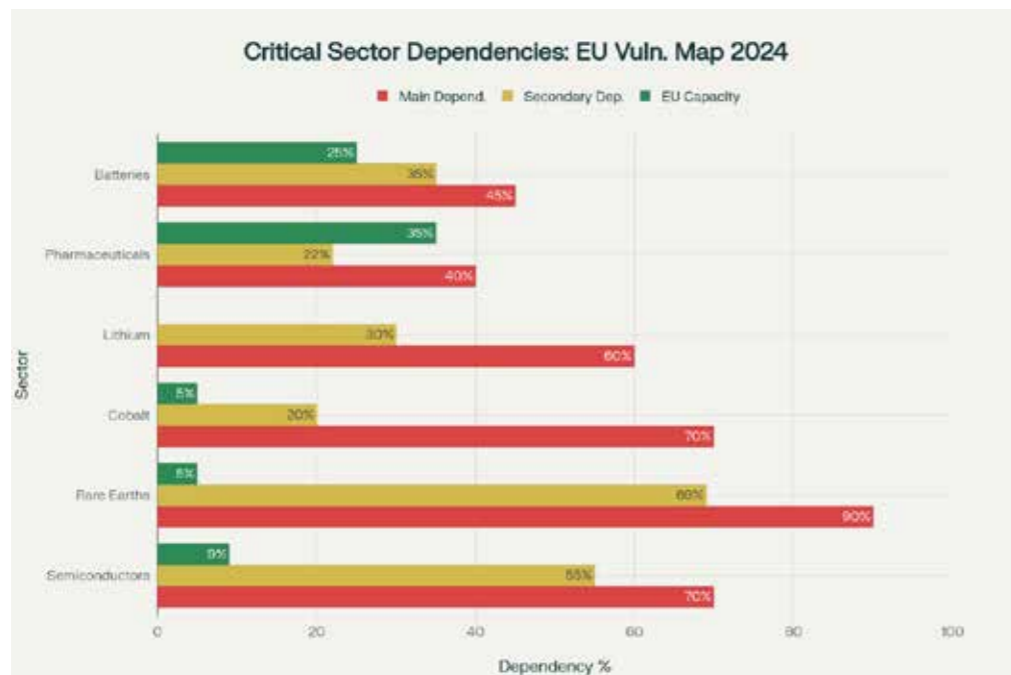
REINO UNIDO (Post-Brexit): Aislamiento Relativo

- Dependencia total de EEUU: 37.8%, históricamente más integrada en el mercado
- Dependencia de China: 10.3%
- Sectores críticos: Aeronáutica (77.9%), servicios financieros (60%) y servicios educativos (70.2%)
- Evaluación: Sufre una alta vulnerabilidad por el aislamiento al que lo ha sometido el Brexit
- Oportunidad: Nuevos acuerdos comerciales que mantiene en negociación hasta la fecha

- Francia:
 - Dependencia de EEUU: 17-18%
 - Dependencia de China: 6.5%
 - Fortaleza: Mantiene una relativa independencia energética, el lujo y la aeronáutica
- Italia:
 - Dependencia de EEUU: 17.1%
 - Dependencia de China: 7.1%
 - Fortaleza: Moda y diseño, con una manufactura muy especializada

FRANCIA E ITALIA: Medio Camino

5.2 Vulnerabilidades en Sectores Estratégicos: Análisis por Sector



1. SEMICONDUCTORES Y COMPONENTES ELECTRÓNICOS - CRÍTICO

Importancia Estratégica:

- Tecnología imprescindible y necesaria para casi toda la industria moderna (automóviles, telecomunicaciones, defensa, etc.)
- La escasez entre el 2021 y el 2023 demostró la profunda fragilidad de las cadenas globales
- El control de los semiconductores marcará en control del futuro tecnológico

Situación Actual:

MÉTRICA	VALOR	ANÁLISIS
% producción global UE	9%	3ª posición, pero insuficiente
% diseño europeo	15%	ARM (Británica) es neutral; oportunidades IA edge
% equipamiento fabricación	50%+	FORTALEZA: ASML domina la litografía
Dependencia TSMC (Taiwán)	70%+	RIESGO CRÍTICO: un conflicto lo interrumpiría todo
Brecha tecnológica vs EEUU	2-3 años	Intel vs. Samsung vs. TSMC; la UE ni siquiera participa
Vietnam	2%	~64
Singapur	1%	~32
Tailandia	1%	~32
Otros	38%	~1,216+

Riesgos Específicos:

- Taiwán es la responsable del 55% de la producción global de semiconductores y 92% de la fabricación de chips más avanzados
- Si surgiera un conflicto entre EE.UU. y China sobre Taiwán, causaría una interrupción global de suministros
- La Unión Europea intenta acercarse, pero no será autosuficiente en el corto plazo
- China intentará dominar el mercado mediante

fuertes inversiones en capacidad de producción

Mitigación en Marcha:

- Ley de Chips de la Unión Europea con una inyección de €43 mil millones, con la intención de duplicar su capacidad de producción entre 2024 y 2030 [7]
- Giga factorías anunciadas: IMEC (Bélgica), Intel (Alemania) y Samsung (Hungría)
- Timeline: Las primeras operacionales se iniciarán entre el 2026 y 2027

2. TIERRAS RARAS Y MINERALES

SECTOR CRÍTICO

Importancia Estratégica:

- Esenciales para la tecnología verde, componentes de los imanes en turbinas eólicas, y las baterías
- Críticos para el sector de la defensa,

los sensores, láseres y radares

- Sin tierras raras no hay transición energética posible, es vital para la transformación verde
- En España no se permite ni la prospección, ni la extracción en todo su territorio

Situación Actual:

MÉTRICA	VALOR	ANÁLISIS
Dependencia de China (producción)	69%	Mayoría global
Dependencia de China (refinado)	90%	CRÍTICO - este es el cuello de botella
Capacidad de UE (procesamiento)	<5%	Insuficiente
Años para diversificación completa	5-7	Ventana muy estrecha

Minerales Específicos:

- Litio (baterías): China 60%, Argentina 30%, Australia 10%. La Unión Europea 0% pero ha iniciado un proceso de extracción en Escandinavia
- Cobalto: Congo 70%, Indonesia 20%, pero, aun así, China controla todo el refinado

- Níquel: Indonesia 35%, Filipinas 11%, Nueva Caledonia 8%
- Neodimio/Disproso indispensable para los magnetos: China controla el 95% del refinado
- Tungsteno indispensable para las herramientas de defensa: China mantiene el 70% de la producción

Estrategia UE de Diversificación:

- Extracción en Escandinavia
- Reciclaje de e-waste europeo
- Alianzas con Australia, Canadá, Vietnam
- Inversión €2-3 mil millones en nuevas capacidades

3. FARMACÉUTICOS SURGE UNA NUEVA ALTA VULNERABILIDAD

Importancia Estratégica:

- Sector que genera un alto valor agregado y numerosos empleos de calidad
- El COVID demostró las vulnerabilidades del sector, el RNA de Moderna lo tiene EEUU
- Medicamentos genéricos críticos provenientes de la India

Situación Actual:

FACTOR	VALOR	IMPLICACIÓN
Dependencia de EEUU (destino exportación)	40%	Altamente concentrada
Dependencia de China (ingredientes)	22%	Principios activos
Dependencia de India (genéricos)	70%	De medicamentos genéricos
Arancel nuevo Trump (Oct 2025)	50%	NUEVO RIESGO CRÍTICO
Impacto estimado	€10-15B/año	Pérdidas masivas potenciales

Riesgos Específicos:

medicamentos en todos los países

- Lo aranceles del 50% a las farmacéuticos son la verdadera amenaza existencial
- Las cadenas de suministro son frágiles y multinacionales
- La presión política sobre los precios de los
- Altos niveles de corrupción en su abastecimiento en España
- Las patentes van expirando lo que conlleva menor innovación de nueva creación

4. LA CRISIS ENERGÉTICA POST-UCRANIA SE HA RESUELTO PARCIALMENTE

Situación Actual 2025:

FUENTE	% DEL SUMINISTRO	CAMBIO VS. 2021
Rusia (gas natural)	10%	Baja del 40%
LNG EEUU	15%	Sube hasta un 5%
Noruega	20%	Se mantiene estable
Otros (Catar, Australia, etc.)	15%	Sube hasta un 10%
Producción interna UE	40%	Sube hasta un 35% (renovables + nuclear)

Evaluación: La crisis parece superada, pero la vulnerabilidad persiste

5. BATERÍAS Y ENERGÍA LIMPIA COMO ALTA PRIORIDAD

Importancia Estratégica:

- Crítico para la transición energética
- China domina las manufacturas, pero la Unión Europea está intentando acelerar

Situación Actual:

MÉTRICA	VALOR	TARGET 2030
Dependencia de China (manufactura)	45%	Reducir al 20%
Capacidad UE (GWh)	500	1.500-2.000
Giga factorías en construcción	15	Más 30 planeadas
Inversión UE	€100B+	Continúan
Producción interna UE	40%	Sube hasta un 35% (renovables + nuclear)

Timeline:

- 2026-2027: Primeras giga factorías estarán completamente operacionales
- 2030: Diversificación significativa del suministro
- 2040: se pretende una potencial independencia en baterías

5.3 Análisis de Dependencia por Tipo: Directa vs. Indirecta

Hallazgo Clave - Diferencia Crítica con Canadá/México:

TIPO DE ECONOMÍA	Dependencia Directa	Dependencia Indirecta	TOTAL	IMPLICACIÓN
Canadá/México	80% de EEUU	10-15%	90%+	Altamente integrados, con pocas opciones
Países europeos	9-13% de EEUU	8-13% EEUU	17-26%	Menos integrados, tienen más opciones

Importancia de la Distinción:

- Dependencia DIRECTA: Comercio bilateral inmediato que es fácil de negociar
- Dependencia INDIRECTA: Mediante cadenas de valor multipaís lo que es más complejo de gestionar
- Los europeos tienen más flexibilidad porque sus dependencias son indirectas, por lo que se pueden redirigir usando otros países como intermediarios.

Ejemplo Práctico:

- España necesita semiconductores para sus manufacturas
- No compra directamente a EEUU, por lo que tiene una dependencia directa baja
- Pero compra máquinas de ASML de Holanda, que tienen componentes provenientes de EEUU lo que le genera una dependencia indirecta
- Si los aranceles suben, podrían comprar máquinas alemanas como alternativa

INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

6.1 Marco Normativo: Herramientas Disponibles

La UE dispone de un conjunto sofisticado de instrumentos de defensa comercial, organizados en dos categorías claramente diferenciadas [15]:

CATEGORÍA A: INSTRUMENTOS DERIVADOS DE ACUERDOS MULTILATERALES (OMC)

1. MEDIDAS ANTIDUMPING - Más Utilizado

Definición Legal:

- Aplicable cuando las importaciones se venden por debajo del valor "justo" de mercado (dumping)
- El Dumping es la venta a un precio inferior al coste de producción + el margen razonable

Base Normativa:

- Acuerdos de la OMC sobre defensa comercial (Artículo VI GATT)
- Implementados en la UE mediante el Reglamento 2016/1037

Procedimiento Típico:

- Investigación inicial (2-4 semanas)
- Investigación formal (12-18 meses típicamente)
- Derechos antidumping provisionales (6 meses)
- Derechos antidumping definitivos (después de la investigación completa)

Ejemplos Recientes:

- Antidumping contra el acero chino: ~15 medidas activas con aranceles 15-50%
- Antidumping contra los paneles solares chinos: 38% de arancel

- Antidumping contra los teléfonos móviles: Múltiples medidas adoptadas

Tarifas Típicas:

- Rango: 15-40% sobre los productos discriminados
- Promedio: 25-30%
- Puede ser más alto si se considera dumping extremo

Ventajas:

- Dirigida a conducta injusta específica, por producto y país
- Compatible con normas de la OMC
- Un arancel proporcional al daño que se estima que produce
- Solo durante un tiempo limitado, lo normal son 5 años prorrogables

Limitaciones:

- Un proceso largo (12-18 meses)
- Se requieren pruebas de dumping específicas
- Está sujeto a apelación legal
- Suele tener represalias del país afectado a través de medidas similares a otros productos

2. MEDIDAS ANTI-SUBVENCIONES – Como complemento a las de Antidumping

Definición Legal:

- Aplicable cuando el país exportador otorga subsidios ilegales a productores
- Subsidio ilegal son los considerados subsidios específicos condicionados a la exportación

Procedimiento:

- Similar a antidumping, pero requiere una prueba de que el subsidio es específico
- La investigación dura típicamente 12-18 meses
- Genera derechos provisionales y definitivos

Ejemplos Recientes:

- Casos contra China por SOE (State-Owned Enterprises) subsidiadas por su gobierno
- Investigación UE contra los subsidios de EEUU a los vehículos eléctricos. Esta se inició en 2024
- Casos contra India por subsidios a productos textiles

Tarifas Típicas:

- 10-25% sobre el producto subsidiado

Coordinación con Antidumping:

- La mayoría de las medidas incluyen AMBAS, medidas antidumping más las anti-subsidios
- Surte un efecto acumulativo, estos aranceles pueden sumar entre un 30 y un 50% adicional

3. LAS SALVAGUARDIAS TEMPORALES, “Un Paracaídas de Emergencia”**Definición Legal:**

- Aplicable cuando un aumento súbito de las importaciones causa una grave daño a la industria doméstica
- Tiene un excepción temporal a los compromisos con la OMC

Mecanismo:

- Permite restricciones temporales cuando la competencia extranjera es “insana”, puede afectar a la estructura productiva nacional
- El propósito es dar tiempo a industria doméstica para adaptarse al nuevo marco de competencia

Duración Habitual:

- Inicial: 1-3 años
- Prorrogable: Hasta 8 años normalmente
- Debe disminuir gradualmente ya que la medida de salvaguarda siempre debe ser temporal

Ejemplo Reciente en el 2025: la Salvaguardia del Acero

- Contexto: Sobrecapacidad global del acero, aproximadamente 700M toneladas disponibles contra 650M consumidas.
- Causa: La inversión china masiva en el acero durante años
- Efecto: China exporta acero a EEUU, por lo que Trump les impone aranceles, y los chinos se redirigen a Europa
- Medida UE (Octubre 2025):
 - Reducción la cuota de importación libre de acero, de 30.5 a 18.3 millones toneladas/año
 - Imposición de arancel sobre los excesos de producción del 50% en progresión
 - Duración: se fijan durante 3 años inicialmente, incluyendo una cláusula de revisión

Ventajas:

- Cubre las situaciones de emergencia donde el dumping es inaplicable
- Permite la coordinación con los aliados en materia de acero, EU y EEUU
- Es una medida proporcional a la emergencia creada

Limitaciones:

- Debe ser temporal por definición, no se pueden aplicar estas medidas de forma indefinida
- Las medidas deben aplicarse de forma decreciente durante su vigencia
- Con seguridad generará represalias de los proveedores afectados

4. MECANISMO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS (OMC), una medida de muy poco peso específico**Definición:**

- Procedimiento formal ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC
- Permite impugnar las medidas discriminatorias impuestas por otros países

Procedimiento:

- El plazo para las consultas iniciales son 60 días

- Un panel de expertos puede realizar una investigación durante un periodo de 12 meses
- Existe un órgano de apelación que tiene para resolver 6 meses de plazo, o más en algunos casos
- El tiempo total que conlleva habitualmente ronda entre los 3 y los 5 años

Efectividad:

- Sistema en crisis: EEUU bloqueó los nombramientos de jueces en 2016 y aun prosigue el bloqueo
- El órgano de apelación, en la realidad no es operacional
- La OMC realmente no tiene ninguna autoridad efectiva, ya que puede autorizar represalias, pero no obligar su cumplimiento

Ejemplo:

- UE demandó a EEUU por la Ley de Inflación consistente en subsidios a los vehículos eléctricos en 2024 y no ha tenido ninguna consecuencia
- Se espera que se obtenga una resolución del caso entre el 2027 y el 2028, lo cual ya no serviría de nada

CATEGORÍA B: INSTRUMENTOS AUTÓNOMOS DESARROLLADOS POR LA UE**1. PODEROSO INSTRUMENTO ANTI-COERCIÓN ECONÓMICA, De Nueva Creación en 2024****Desarrollo Reciente:**

- Aprobado por la Comisión Europea en 2024
- Respuesta a la presión política ante la amenaza China de represalias a distintos países, coerción Rusia

Mecanismo:

- Permite a la UE imponer represalias a los países que utilizan coerción económica
- Estas represalias pueden incluir:
 - La restricción de acceso al mercado de la UE
 - La restricción de las exportación de bienes críticos
 - Las restricciones de inversión

Potencial:

- Especialmente relevante contra China y Rusia

- Primer verdadero instrumento geopolítico de la UE en toda la batalla arancelaria

Uso Potencial:

- Aún muy limitado pero considerado muy útil para las posibles represalias contra los aranceles USA
- Si Trump continúa utilizando como arma los aranceles indefinidamente, UE podría activar este mecanismo de defensa
- China ha amenazado represalias económicas a los países críticos con sus políticas

Controversia:

- ¿Es un mecanismo legal bajo la ordenación de la OMC? Posiblemente sí, si se aplican medidas proporcionadas
- ¿Puede ser efectiva? Depende de la coordinación con otros países y de que hagamos bloque de fuerza comunes

2. REGLAMENTO SOBRE SUBSIDIOS EXTRANJEROS, También de reciente creación**Desarrollo Reciente:**

- Aprobado en el año 2023 y operativo desde 2024
- Más amplio que las normas de la OMC

Alcance:

- Permite una investigación de los subsidios concedidos por terceros países
- Aplicable a los siguientes:
 - Inversión extranjera (M&A)
 - Fusiones y adquisiciones
 - Compras públicas
 - Adjudicación de contratos

Ejemplos:

- Investigación de la UE contra los subsidios otorgados por EEUU a los vehículos eléctricos (Ley de Inflación)
- Investigación potencial contra los subsidios de China a sus empresas tecnológicas

Fortaleza:

- Más amplio que las normas de la OMC, ya que cubre IED y las compras públicas

- Buena herramienta preventiva, ya que puede bloquear las transacciones antes completarse

3. CONTROL DE INVERSIÓN EXTRANJERA (Foreign Direct Investment Screening)

Mecanismo:

- Permite rechazar o condicionar la inversión extranjera en los sectores críticos
- Coordinado a nivel UE desde 2019

Los Sectores Protegidos:

- Defensa y seguridad
- Energía, especialmente las infraestructuras críticas
- Las infraestructuras críticas, transportes y comunicaciones
- Datos y la IA
- Las telecomunicaciones, especialmente 5G, 6G

Umbrales:

- Inversiones menores del 25% por las empresas, o incluso menos en aquellos sectores críticos
- Inversiones menores de €500 millones, como umbral general
- €50 millones en sectores críticos, o incluso menores

Aplicación:

- Principalmente contra China, en la búsqueda de tecnología estratégica
- Parcialmente contra EEUU, que, aun siendo un aliado, tiene intereses divergentes

- No es normal aplicarla contra otros

Ejemplos Recientes:

- Bloqueo de la adquisición China de empresa chipsets (en Alemania en el 2022)
- Evaluación de la inversión China en las infraestructura de puertos
- Regulación de las inversiones en data centers

4. RESTRICCIÓN DE EXPORTACIÓN DE BIENES CRÍTICOS, Pueden tener buen Potencial

Herramienta:

- Herramientas potenciales: UE podría restringir la exportación de productos críticos durante las crisis
- NO se ha usado aún

Ejemplos Potenciales:

- Semiconductores para defensa, si surgen conflictos bélicos
- Químicos finos para farmacéuticos, en caso de surgir emergencias médicas como en el COVID
- Equipamiento de energía renovable, para el caso de emerger conflictos geopolíticos

Limitación Legal:

- Requiere compatibilidad con las normas de la OMC, al estar limitado por las cláusulas de seguridad
- Solo sería justificable en casos de surgir una emergencia nacional

- Limita la legitimidad de las acciones defensivas
- UE podría ser demandada por la aplicación, pero sin una apelación efectiva

4. DURACIÓN TEMPORAL:

- La mayoría de las medidas tienen un límite temporal, normalmente de 3 a 5 años
- No pueden ser medidas permanentes, salvo los aranceles bind
- Genera una clara incertidumbre sobre la sostenibilidad

5. CONDICIÓN DE DAÑO:

- Muchas medidas requieren la demostración previa de un “daño grave” a la industria doméstica
- Esto es una prueba que de facto es muy difícil de establecer

- Protege contra el proteccionismo arbitrario, pero también limita poderosamente las opciones

6. REALIDADES POLÍTICAS QUE EXISTEN DETRÁS DE LAS RESTRICCIONES LEGALES:

- **Alta presión de los Productores Europeos:** La industria local constantemente pide protección activa
- **Gran presión de Consumidores:** Preocupación sobre la inflación acumulada cuando los aranceles suben mucho
- **Presión de los Aliados:** EEUU exige coordinación, mientras China amenaza con represalias
- **Presión Fiscal:** Los aranceles que suben los precios al consumidor generan una alta presión política
- **El Mercado Único Europeo:** La protección de un sector cualquiera puede dañar a otros sectores que necesitan impulso al mismo tiempo

6.2 Limitaciones Normativas de Defensa Comercial

Restricciones Legales que la UE Enfrenta:

1. ARANCELES “BOUND” POR OMC:

- La UE tiene compromisos con la OMC que limitan los aranceles máximos por producto
- No puede simplemente poner aranceles del 50% a todos los productos
- Tiene la obligación de trabajar dentro de los límites negociados

2. CLÁUSULA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA (NMF):

- Aquellas medidas aplicables a un país deben aplicarse a todos. Esto mantiene algunas excepciones, pero son muy limitadas
- No se puede discriminar entre China e India, en el caso de que ambos hicieran un dumping similar

3. RETO PROCESAL:

- EEUU ya bloqueó el Órgano de Solución de Diferencias OMC, el 2016 y sigue hoy

LA POLÍTICA ARANCELARIA ESTRATÉGICA PARA LA UE

7.1 Principios Fundamentales de Política Arancelaria Europea

Una política arancelaria efectiva debe basarse en principios claros que diferencien entre defensa legítima y proteccionismo injustificado:

PRINCIPIO 1: SELECTIVIDAD SOBRE GENERALIDAD

No aplicar aranceles uniformes a todos los productos. Buscar un enfoque sectorial dirigido a industrias específicas con condiciones específicas.

Ejemplo del Acero:

- Sobrecapacidad global documentada en el mercado, 700M fabricadas contra 650M consumidas
- Causa: Una inversión china masiva
- Solución selectiva: Reducción de la cuota de importación del acero
- JUSTIFICADO: Una conducta injusta específica

PRINCIPIO 2: DEFENSA CONTRA LAS CONDUCTAS DESLEALES, NO CONTRA LA COMPETENCIA

Base normativa: La normativa Anti-dumping y anti-subsidios, por competencia desleal.

Diferencia crítica: **Un déficit comercial bilateral que produce un comercio injusto**

Análisis Económico Fundamental:

Los déficits comerciales son el resultado de decisiones macroeconómicas, no de un comercio injusto:

- **Tasa de Ahorro:** Si un país "A" ahorra el 15% de su PIB y otro país "B" el 30%, el país "A" tendrá déficit
- **Política Fiscal:** El déficit fiscal de EEUU, -4% del PIB, requiere de importaciones para financiarlo
- **Tipos de Cambio:** una moneda fuerte atrae las importaciones mientras que desalienta las exportaciones

- **Ciclo Económico:** Una economía en crecimiento importa más debido a la demanda temporal

Argumentación EEUU sobre "Déficit Recíproco":

"EEUU tiene un déficit con China de unos \$300B. Unos aranceles del 25% compensarán."

Análisis Económico Correcto:

- **Causa del déficit:** EEUU ahorra 13% de su PIB mientras que China ahorra el 28%. Esa es una decisión macroeconómica USA
- **Resultado:** EEUU importa más de lo que exporta, a nivel macroeconómico
- **Conducta injusta China:** Sí, en algunos sectores específicos se dan circunstancias como el robo IP y los subsidios SOE
- **Conexión:** Se da claramente una conducta injusta, pero esta NO es la causa principal del déficit bilateral
- **Solución de aranceles:** Esta solución NO resuelve el problema, el déficit simplemente se redirigirá a otros países

PRINCIPIO 3: UNA COORDINACIÓN MULTILATERAL SOBRE LA ACCIÓN UNILATERAL, RESPETANDO LAS SOBERANÍAS NACIONALES

Objetivo: Preservar el sistema comercial basado en las reglas.

Mecanismo: Coaliciones entre los países aliados, OMC o "coalition of the willing".

Realidad: Esto se vuelve más difícil con Trump presidiendo EEUU, Xi en China, y las políticas climáticas en EU, todo en un orden multipolar.

Ventajas de la Coordinación:

- Evita la escalada unilateral que destruye el sistema

- Un mayor legitimidad internacional
- Coaliciones que pueden presionar a China y EEUU con mayor efectividad
- Reduce las represalias siempre que todos actúen juntos, las represalias son mucho menos probables

- Destruye el sistema multilateral

PRINCIPIO 4: TRANSPARENCIA Y PREDICTIBILIDAD

- Notificación previa de medidas a la OMC
- Períodos de transición para que las empresas se adapten
- Criterios públicos y objetivos para la aplicación de los aranceles
- Evitar los anuncios sorpresas que causen el pánico en los mercados

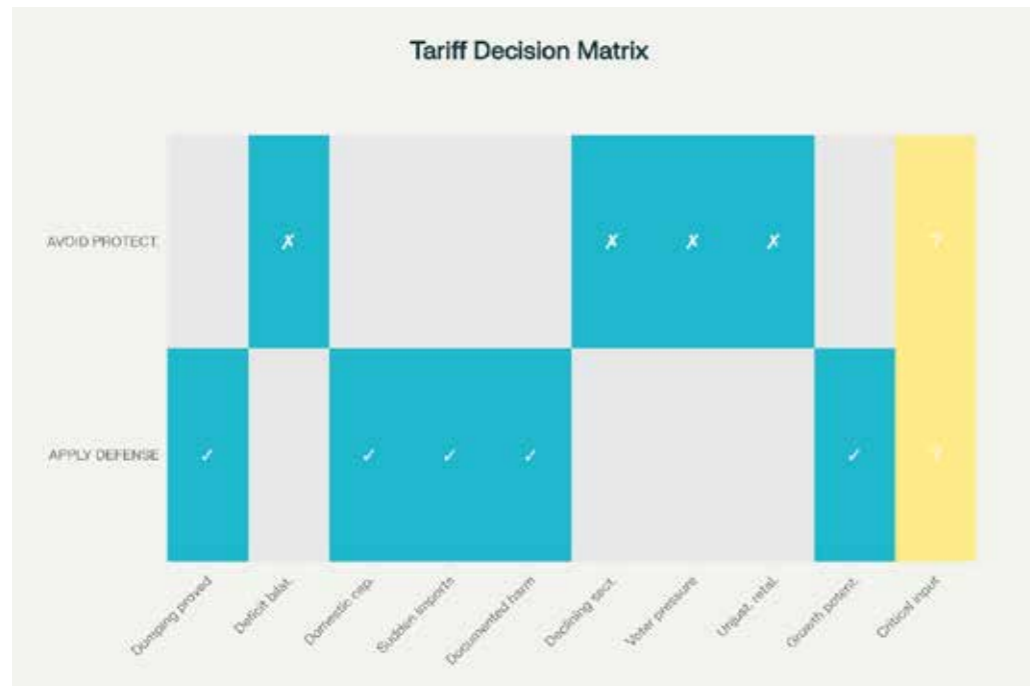
Desventajas de Acciones Unilaterales:

- Provoca unas represalias inmediatas
- Erosiona la legitimidad del actor
- Escalada mutua que provoca una guerra comercial espiral

7.2 Matriz de Decisión: ¿Cuándo Aplicar Los Aranceles?

Tabla de Decisión Binaria

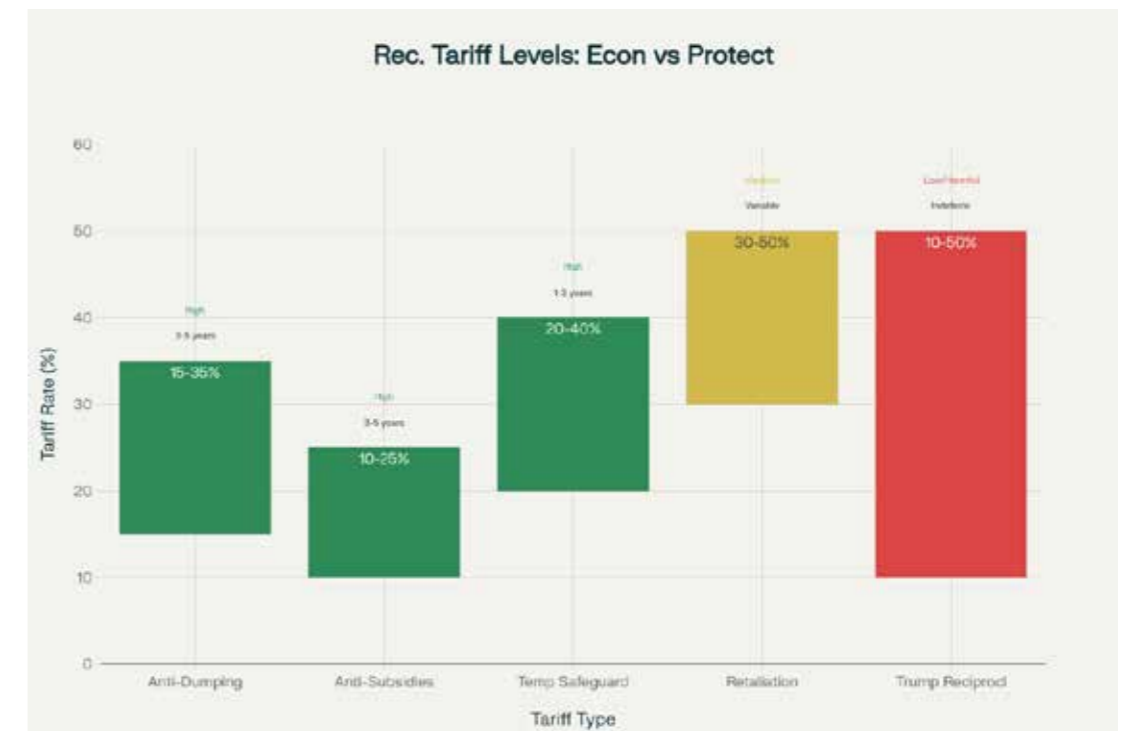
CARACTERÍSTICA	SI, CONSIDERAR LA DEFENSA	NO, EVITAR EL PROTECCIONISMO
Conducta desleal probada (dumping, subsidios, coerción)	X	
Déficit comercial bilateral		X
Capacidad viable de la producción doméstica	X	
Aumento súbito de las importaciones por práctica injusta	X	
Daño grave documentado a la industria doméstica	X	
Sector maduro en un declive inevitable		X
Arancel por presión de los votantes (sin justificación económica)		X
Represalias contra el socio que actúa justificadamente		X
Sector con gran potencial de innovación y/o crecimiento	X	
Un intermedio crítico para industria previsible	Caso por caso	Evaluar el coste



7.3 Niveles Arancelarios Sugeridos: La Matriz Recomendada

Basado en el Análisis Comparativo entre el 2024 y el 2025 de Casos Reales

TIPO DE MEDIDA	ARANCEL TÍPICO	DURACIÓN	OBJETIVO	EJEMPLO ACTUAL	JUSTIFICACIÓN
Anti-Dumping	15-35%	3-5 años	Aislar conducta injusta específica	Acero chino (variable)	Proporcional al dumping documentado
Anti-Subsidios	10-25%	3-5 años	Compensar subsidio estimado	VE chinos (25%)	Igual a monto del subsidio
Salvaguardia Temporal	20-40%	1-3 años inicial	Protección transitoria del sector dañado	Acero 2025 (50% excesos)	Crisis, una emergencia temporal
Represalia por Coerción	30-50%	Mientras subsista la coerción	Respuesta geopolítica proporcional	Potencial USA	Disuasión
Arancel "Recíproco" Trump-Style	10-50%+	Indefinido	Reducir el déficit bilateral	NO RECOMENDADO	GENERA CAOS, históricamente fracasa
Sector con gran potencial de innovación y/o crecimiento	X				
Un intermedio crítico para industria previsible	Caso por caso	Evaluar el coste			



Argumentación Económica de Niveles:

Aranceles muy bajos (inferiores al 10%):

- No son efectivos: No cambian las decisiones empresariales
- Generan unos costes administrativos innecesarios
- Ejemplo: el 5% arancel no compensa el dumping extremo

Aranceles moderados (entre el 15-30%):

- "Punto Dulce", pueden ser suficientes para disuadir
- No generan una inflación significativa
- Permiten una negociación, son flexibles
- Ejemplo: Aranceles del 25% anti-subsidios pueden cambiar la decisión de inversor

Aranceles altos (superiores al 40%):

- Tienen un alto riesgo de represalias
- Tienen un alto riesgo de provocar inflación
- Distorsionan las de cadenas de valor
- Solo pueden ser justificables en caso de emergencias

Aranceles prohibitivos (superiores al 50%):

- Únicamente pueden ser recomendables en casos excepcionales de seguridad nacional
- Ejemplo: EEUU mantiene aranceles muy altos en defensa, lo que puede ser aceptable para el sector de la seguridad nacional
- Pero no pueden ser aplicables al comercio general

7.4 Los Posibles Escenarios de Respuesta de la UE a los Escenarios Trump 2025-2026

ESCENARIO 1: Aranceles del 20% Universales a TODAS las Importaciones

Asunción: Trump implementa un arancel del 20% general a todas las importaciones no provenientes de la USMCA

Impacto Estimado en la UE:

MÉTRICA	VALOR	IMPLICACIÓN
Reducción de las exportaciones UE a EEUU	5-10%	-€25-50 mil millones/año
Inflación en la UE	+0.3-0.5 pp	Modesto pero real
Crecimiento del PIB en la UE	-0.4% anual	Recesión leve en la UE
Desempleo en la UE	+0.2-0.3 pp	Entre 300,000 y 450,000 desempleados nuevos
Confianza empresarial	-15-20%	La incertidumbre golpea la inversión

Respuesta UE Recomendada:

- **NO responder con aranceles simétricos**, estos generarían la destrucción mutua, lo que sería muy contraproducente para su economía
- **Buscar un acuerdo**, basado en exenciones para los productos críticos, como los farmacéuticos, semiconductores y defensa
- **Acción defensiva:** Se deben aplicar políticas anti-coerción selectivas contra productos donde la UE tiene una menor dependencia
- **Acción estratégica:** Es necesario reforzar los acuerdos con Mercosur, Asia o Reino Unido para aumentar la diversificación y reducir la exposición al país americano
- **Comunicación:** Tiene que mandar un mensaje claro, “La UE está abierta a la negociación, pero no cedemos en nuestros principios”

ESCENARIO 2: Aranceles “Recíprocos” de entre el 25 y el 50% Basados en el Déficit Bilateral

Asunción: Trump implementaría unos “aranceles recíprocos” basados en cálculo del déficit bilateral

Cálculo Trump de “Reciprocidad”:

- El promedio del arancel de UE en EEUU: -1.3%
- El promedio del arancel de EEUU en UE: -1.4%
- Cuando Trump compare los niveles de déficit de la balanza. EEUU exporta \$800B e importa \$800B, comprobará que mantienen un equilibrio aproximado
- Por los que Trump concluiría que mantiene un desequilibrio y necesita una mayor protección”

Impacto en Sectores de la UE Específicos:

SECTOR	ARANCEL POTENCIAL	IMPACTO
Automóviles	25-27%	Europa exporta 500K vehículos/año a los EEUU (~\$100B) → Caería entre el 25-50%
Químicos	20%	Europa exporta €70B en químicos → Caería entre el 15-30%
Farmacéuticos	50%	Europa exporta €200B en productos farmacéuticos (40% van a EEUU) → Caería entre el 40-60%
Maquinaria	18%	Europa exporta €100B maquinaria → Caería entre el 15-25%
Total de la UE	Promedio 20-25%	Las exportaciones de la UE hacia los EEUU caerían \$100-200B

Respuesta UE Recomendada:

- **Argumentación Económica:** Los déficits reflejan las decisiones macroeconómicas de los EEUU, pero no de un comercio injusto
- **Negociación:** Se debe proponer una reducción de los aranceles de EEUU a cambio de una reducción los de la UE
- **Escalada Controlada:** Usar un instrumento anti-coerción estratégicamente, no como un instrumento de represalia general
- **Coalición:** Se debe coordinar esta acción con China, México, Canadá e India. La suma de todos los países afectados
- **Largo Plazo:** Aceptar que este es el “nuevo mundo” y que es necesario adaptarse a él

ESCENARIO 3: Conflicto Escalado, Imposición de Aranceles superiores al 50% en Productos Críticos

Asunción: La administración Trump implementa aranceles superiores al 50% en farmacéuticos, semiconductores y defensa

Riesgo: Llevar al mundo a una regresión al proteccionismo de los 1930s-style, con una caída del comercio global superior al 20%

Un Impacto Catastrófico:

- El comercio mundial caería entre el 20 y el 30%. Esto sería comparable a la Gran Depresión del 1929-1933
- El desempleo en la UE subiría al 10-12%
- La crisis financiera estaría asegurada, y comparable a la del 2008
- Esto retrasaría la recuperación durante años

Respuesta de una UE en Crisis, una situación crítica:

- **Liderazgo Multilateral:** La UE propone una reforma de la OMC con reglas nuevas
 - **Alianzas Alternativas:** Se debe profundizar en la integración de la UE con Mercosur, y la zona del Indo-Pacífico
 - **Inversión Defensiva:** Para acelerar la autonomía estratégica en los sectores críticos
 - **Resiliencia Interna:** Reforzar el mercado único de la UE y eliminar las barreras internas que frenen su desarrollo actual
 - **RESPUESTA DE LA UE APLICADA A TODOS LOS ESCENARIOS**
 - **Abandonar agenda climática:** Volver a las políticas económicamente productivas y desinvertir en todos los gastos ideológicos e improductivos
 - **Reindustrialización:** Volver a la producción industrial altamente productiva, descartando las limitaciones de la descarbonización y las políticas verdes que lastran los resultados
 - **Desechar agenda 2030:** Desechar toda agenda ideológica que no esté orientada únicamente a la productividad de sus naciones y el enriquecimiento de sus ciudadanos
 - **Lograr la independencia energética:** Reinversión en las fuentes de energía autónomas baratas, que nos garanticen bajos costes de producción y desarrollo económico
 - **Cierre de fronteras a productos no recíprocos:** Exigir el cumplimiento de idénticas normativas de producción que las existentes en la UE a todas las importaciones
- A Largo Plazo:** Construir un “bloque UE” con reglas propias, que respeten la soberanía de sus naciones, orientado ÚNICAMENTE a la mejora de la vida de sus ciudadanos

PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD EN LAS RELACIONES COMERCIALES

La reciprocidad auténtica en el comercio internacional es un concepto que alude a una respuesta de dos partes entre sí mismas. Significa que se tratarán manteniéndose mutuo respeto y que respetarán las reglas del mercado para no incurrir en ningún caso en competencia desleal entre sus mercados. Esta supone que los dos países van a respetar las normas de la OMC, por lo tanto, van a mantener aranceles medios bajos y parecidos, y entenderán que los déficits o superávits entre ellos responderán sobre todo a factores macroeconómicos, del tipo ahorro, inversión o la aplicación de tipos de cambio, evitando en todo momento las trampas comerciales. Por eso, un déficit comercial con otro país no basta para acusar al otro socio de “falta de reciprocidad”.

A esto hay que añadirle el componente de la competencia desleal. La reciprocidad genuina implica que se le van a exigir a los productos importados las mismas normas y exigencias que les imponemos a nuestros productores nacionales en todos los aspectos, tales como en materia laboral, ambiental, sanitaria, fiscal o de seguridad. No se trata de copiar los aranceles de unos países a otros, sino de asegurar que ningún productor extranjero va a competir en nuestro país aprovechándose de estándares más bajos que los que se aplican dentro de la UE. Por lo tanto, siempre que un producto no cumpla los requisitos que exigimos a los nuestros, no debería entrar o debería enfrentarse a ajustes que lo equiparen de alguna forma, arancelarios, regulatorios o de frontera de carbono, por ejemplo.

8.1 Definición y Principios Fundamentales

La reciprocidad comercial genuina significa:

- El respeto mutuo por todas las partes a las reglas negociadas y pactadas entre los socios
- La aplicación forzosa de unos de marcos normativos claros
- El acceso proporcionado a los mercados, entre los socios de similar nivel de desarrollo
- La defensa contra la conducta desleal, siempre que esta sea probada
- Nunca se puede confundir con reciprocidad arancelaria automática, pues es justo lo contrario

8.2 Competencia desleal por estándares más bajos

Reciprocidad Auténtica:

Hay que tener en cuenta que muchos exportadores, normalmente de terceros países con menor nivel de desarrollo, producen con reglas laborales, ambientales, sanitarias o fiscales menos exigentes, lo que reduce sustancialmente sus costes. Por el contrario, esos sistemas productivos trasladan al exterior parte del daño que producen en forma de contaminación, precariedad, o subsidios opacos. Si esos productos llegan al mercado europeo sin ajustes que los equiparen con la producción local, compiten en clara deslealtad con las empresas que sí cumplen las normas estrictas sobre emisiones, seguridad de productos, salarios mínimos o ayudas del Estado.

Desde la perspectiva de la reciprocidad auténtica, no es suficiente con equiparar los aranceles medios similares; también hay que exigir a los países terceros que quieren acceder al mercado EU,

que los productos importados respeten toda aquella normativa regulada en destino, ósea en la UE. Exactamente lo mismo que se pide a un productor europeo debe pedirse, a quien quiera vender en Europa. Esto se traduce en tres líneas de actuación:

- **Condicionalidad regulatoria** en los acuerdos comerciales. Exigir a los países proveedores cláusulas laborales, ambientales y de sostenibilidad obligatorias, con posibilidad de sanciones si estos las incumplen.
- **Instrumentos de defensa comercial** como las antidumping, anti-subsidios o medidas de salvaguardia, aplicables automáticamente cuando la ventaja de precio viene derivada de prácticas prohibidas por la OMC, tales como el dumping o los subsidios distorsionadores.

- **Ajustes en frontera.** Igual que se aplican el mecanismo de ajuste de carbono o los controles reforzados para el e-commerce. De esta forma evitamos la entrada de productos que no cumplen con todas las normas de seguridad, consumo o clima que sí se aplican en la UE.

La diferencia con la “reciprocidad Trump” es tan clara como fácil de detectar. Esta responde al déficit comercial

de exportaciones e importaciones, aplicando aranceles automáticos. Nuestro enfoque no castiga por comprar “demasiado” a un país, sino por competir aprovechando estándares más bajos o ayudas ilegales que corrompen el mercado. La lógica evidente y fácilmente aplicable, bienvenida la competencia, pero solo si es limpia y bajo reglas comparables a las que nos hemos marcado dentro de la UE.

9

ACUERDOS INTERNACIONALES: MERCOSUR Y LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS

El acuerdo UE-Mercosur se negocia entre la Unión Europea [3] y el bloque formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que corresponde a Mercosur. Este reúne más de 450 millones de habitantes y un PIB superior a 3 billones de dólares y concentra en sí mismo la gran mayoría del comercio latinoamericano. Su implementación, la de tratado, eliminaría aranceles en más del 90% de los intercambios y podría aumentar el comercio bilateral alrededor de un 37% en el corto plazo. Incluso con un altísimo potencial, el de llegar hasta un 70% si se profundiza la integración de las regulaciones nacionales y de las cadenas de valor. Para la UE, este acuerdo abre un acceso preferente e imprescindible para los primeros, a minerales críticos como el litio argentino y refuerza la garantía de suministro de productos agrícolas (carne, azúcar, etanol, soja). Al mismo tiempo esta integración

apoya y refuerza a las cadenas industriales en sectores como automoción, químicos y maquinaria. No obstante, el acuerdo también plantea una serie de riesgos inherentes. Podría incrementar la presión sobre la deforestación de la Amazonia si no se aplican estrictos condicionantes ambientales, aumentar la competencia para agricultores europeos en carne y azúcar con costes muy inferiores en los países americanos, y por último, una alta exposición a la volatilidad política de Sudamérica. En paralelo, la UE busca construir un “bloque democrático” aún más amplio utilizando una red de acuerdos también con Asia-Pacífico (CPTPP y diálogos con Vietnam, Indonesia, India, Japón) y acuerdos bilaterales ya avanzados con Australia, Nueva Zelanda y Canadá. Con estos movimientos pretende reforzar su presencia en el Indo-Pacífico frente a China y otros actores.

9.1 Acuerdo UE-Mercosur: Las Oportunidades Estratégicas

El Contexto:

- **Mercosur:** Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay
- **Población:** más de 450 millones habitantes
- **PIB combinado:** superior a los \$3 billones
- **Representa:** el 95-97% del comercio latinoamericano

Impactos Estimados:

- **Comercio bilateral:** crecimiento del 37% corto plazo, y superior al 70% si la integración es completa [3]

- **Acceso a minerales críticos:** Litio (Argentina) o potencial Cobre (Chile)
- **Diversificación agrícola:** Carne, azúcar, etanol o soja
- **Integración cadenas valor:** Automóviles, químicos y maquinaria

Riesgos:

- La deforestación amazonia, Lula la freno en parte, pero el riesgo persiste
- Competencia agroalimentaria con los productores de la EU
- Alta volatilidad política regional

9.2 Alianzas Paralelas: La Construcción del Bloque Democrático

La construcción de un “bloque democrático” que intenta construir la UE en paralelo al acuerdo de UE-Mercosur se apoya en tres ejes, que realmente podemos considerar como geográficos. Asia y el entorno de la UE refuerzan sus lazos con economías clave como las de Vietnam, Tailandia e Indonesia, y mantienen abiertas negociaciones ambiciosas con la India. Todo esto con la intención

de combinar acuerdos comerciales bilaterales y una posible conexión futura con el propio bloque transpacífico. El objetivo es unir a todos estos países mediante un marco de normas comunes sobre comercio, inversión, sostenibilidad y estándares laborales, ofreciendo con ello una alternativa al modelo chino y reduciendo sus dependencias críticas con los anteriores.

Si tenemos en cuenta el Indo-Pacífico más amplio, la UE no forma parte de AUKUS, pero se coordina políticamente con los EEUU, Reino Unido, Australia y otros socios en la defensa de un orden basado en reglas, la seguridad marítima y el freno a los intentos de dirigir hacia estos comportamientos coercitivos por parte de China. Esta cooperación se articula a través de su Estrategia conjunta para el Indo-Pacífico, que lo que pretende es priorizar una prosperidad para todos que sea sostenible, una conectividad y seguridad normativa común, y la búsqueda de sinergias con las agendas de AUKUS y del Quad, sin renunciar por todo ello a una autonomía estratégica propia.

En definitiva, la UE alcanza sus objetivos principales que pasan por consolidar un triángulo de acuerdos bilaterales de “alta calidad” con Australia, Nueva Zelanda y Canadá. Combinando al mismo tiempo la apertura de estos mercados

con otras normativas avanzadas en temas como el clima, el digital, las compras públicas y la protección de las inversiones. Estos socios, democráticos y con altos estándares regulatorios adoptados de la UE, funcionan como anclajes normativos y como plataformas para proyectar influencia conjunta en los foros globales y en el Indo-Pacífico. Así la UE pretende reforzar la masa crítica de los países que conforman el bloque democrático, frente a las potencias autoritarias que buscan imponer sus criterios económicos.

Asia: CPTPP con Vietnam, Tailandia, Indonesia y las negociaciones con la India

Indo-Pacífico: Alianzas AUKUS+UE creadas para contener a China

Bilaterales: Con Australia, Nueva Zelanda y Canadá

10

ESPAÑA LA PUERTA DE ENTRADA ESTRATÉGICA A HISPANOAMÉRICA, CON Y SIN MERCOSUR

España, sin ninguna duda y por sus relaciones de 500 años, debería ser la puerta principal que utilice la UE para entrar en toda Sudamérica. Entre otras cosas, porque España ya dispone

de la infraestructura instalada en el territorio, económica, logística y diplomática necesaria, consolidada durante más de tres décadas de inversión sostenida en estos mercados. (1)(2)

10.1 Una infraestructura empresarial consolidada (1990s-2025)

Desde los años noventa, España se convirtió en uno de los mayores inversores en Iberoamérica. Entro en los mercados aprovechando la ola de privatizaciones que acometieron los países sudamericanos y la internacionalización de nuestras multinacionales. Empresas como Telefónica, Santander, BBVA, Repsol o Iberdrola se lanzaron al mercado de las compras y las inversiones en toda la zona. (3)(4) Entre los años 1993 y 2000, el stock de la inversión española en Hispanoamérica superó los 100.000 millones de euros, concentrado principalmente en las telecomunicaciones, banca y energía. Desde entonces y hasta el 2024, no solo han crecido las inversiones hasta unos 150-200.000 millones, si no que todo esto sin desinversión masiva para retirar dividendos. (3)(5) Estas inversiones que han sido de larga duración (20-30 años), han incluido la reinversión de beneficios, y han generado alrededor de 1,5 millones de empleos directos. No ha sido una cultura es extractiva que ha aprovechado la situación para esquilmar los países, sino que ha auspiciado el desarrollo de las cadenas locales en banca digital, renovables e infraestructuras. (5)(6)(7)

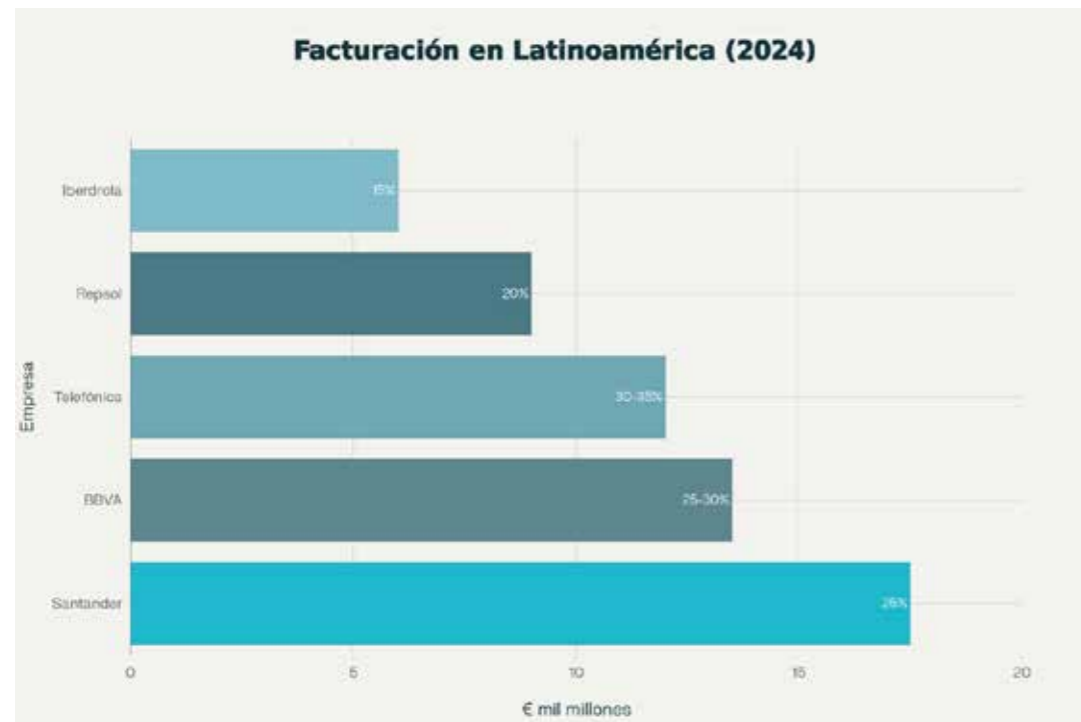
Hoy en día, España representa en torno al 25% del stock total de IED extranjera en la región y las grandes empresas españolas facturan en Iberoamérica entre 60 y 80.000 millones de euros anuales. Santander factura 15-20.000 millones, lo que supone aproximadamente el 25% de sus ingresos, el BBVA está en 12-15.000 millones de facturación, con el 25-30% de sus rendimientos, Telefónica unos 12.000 millones, y aproximadamente ~30-35% de su cartera, Repsol 8-10.000 millones, con un 20% de su negocio, y por último Iberdrola/Endesa con unos 5-7.000 millones. (5)(7)(8) En conjunto, esto supone entre el 15 y el 20% del PIB español y entre el 15 y el 35% de los ingresos globales de estas multinacionales provienen del continente, convirtiendo a España en el principal inversor/actor/grupo europeo de negocio con la región. (9)(10)(11)

Facturación total estimada: €60-80 mil millones anuales de empresas españolas con Iberoamérica (2024), ~15-20% del PIB español.

EMPRESA	% INGRESOS IBEROAMÉRICA	PAÍSES CLAVE	FACTURACIÓN IBEROAMÉRICA (€ MIL MILLONES, APROX.)
Santander	25%	Brasil, México	15-20
BBVA	25-30%	México, Perú	12-15
Telefónica	30-35%	Brasil, Colombia	12
Repsol	20%	Brasil, Perú	8-10
Iberdrola	15%	Chile, Brasil	5-7

Facturación total estimada: €60-80 mil millones anuales de facturación por empresas españolas con Iberoamérica (2024), lo que equivaldría aproximadamente al 15-20% del PIB español.

Las principales empresas españolas generan entre €60-80 mil millones anuales en Latinoamérica, lo que viene a representar un 15-35% de sus ingresos globales, según el sector.



10.2 Hub logístico y de conectividad natural

España se puede considerar también el principal hub físico y logístico entre el viejo continente y Sudamérica. Los aeropuertos de Madrid y Barcelona concentran una parte muy mayoritaria de los vuelos directos UE-Iberoamérica. Estos funcionan en la práctica como plataforma de tránsito para pasajeros y carga entre ambos continentes, ya que son los operadores principales con el continente hispanoamericano. (12)(13) En paralelo, la alta conectividad portuaria de España, que cuenta con puertos como Algeciras, Valencia o Barcelona entre los más relevantes de Europa, hacen de nodo real de conectividad internacional. Estos operan y facilitan mayoritariamente el tráfico de mercancías entre la UE e Hispanoamericana. (14)(15)

Si bajamos al terreno digital, la presencia de Telefónica y otros operadores españoles en la zona, es la que ha desplegado las redes de telecomunicaciones, fibra y servicios digitales en Brasil, Colombia, México y Perú. Estas, en manos de los operadores españoles, son las que pueden servir de infraestructura instalada para proyectos los nuevos operadores europeos de 5G, nube y economía digital. (16)(17)(18) Esta potente combinación de conectividad aérea, marítima y digital reduce de una forma muy significativa los costes, tiempos de entrada, riesgos de implantación, riesgos de ejecución y culturales para cualquier empresa europea que opte por utilizar a España como plataforma de desembarco en el continente que ya lleva parte del camino andado de la mano española. (19)(20)

10.3 Capital político y diplomático único en la UE

España se ha posicionado históricamente como la “voz” de Iberoamérica en la UE, ha liderado la agenda UE-CELAC y defendido con ahínco el refuerzo de los vínculos hispanoamericanos en Bruselas. (21)(22) España, sin ninguna duda, ha sido uno de los principales impulsores y más constantes, del acuerdo de la UE con Mercosur y ha desempeñado un papel clave en todos y cada uno de los avances recientes hacia su ratificación. (23)(24)(25)(26) Además, dispone de una potente y muy capilarizada red diplomática, cultural y de cooperación a través de sus embajadas, los Institutos Cervantes y los innumerables programas académicos y de ayuda al desarrollo implantados desde hace años en el continente, lo que facilita la

interlocución política y social con la región de una manera tan activa como fluida. (21)(27)

Mientras, otros grandes Estados miembros en el viejo continente, como Francia o Alemania, mantienen una relaciones mucho más reducidas y a menudo muy condicionadas por conflictos sectoriales que les afectan directamente, como, por ejemplo, en materia agrícola con Mercosur, España disfruta no solo de un capital de confianza acumulado, si no de un sentimiento de hermandad que une nuestros pueblos y que puede transformarse en acuerdos más rápidos y estables cuando la UE busca profundizar su presencia económica en Sudamérica. (28)(24)

10.4 El modelo español: inversor y productivo, no colonialista extractor

La presencia empresarial española en Iberoamérica se basa en el hermanamiento de nuestros pueblos. Esta, tan especial condición, ha convertido su presencia en la zona y forma de trabajar en un sistema de inversión productiva de largo plazo, no en un patrón puramente extractivo centrado en las materias primas con escaso valor añadido local. (3)(29) Las compañías españolas han construido bancos modernos, redes de telecomunicaciones, infraestructuras energéticas y servicios urbanos, transfiriendo su tecnología y capacidades de gestión a las zona en las que se introducen. Permaneciendo en la región incluso en contextos de elevada incertidumbre política, como con la expropiación de YPF a Repsol en Argentina. Lo que demuestra la clara implicación de sus empresas y directivos con este territorio. (5)(30)

Esta es la gran diferencia con otros modelos externos centrados en minería o petróleo, con escasa o nula penetración en el tejido local, el “modelo España” combina empleo formal frente al modelo no regulado que impera en la zona, las cadenas de suministro locales y una “rara avis” la reinversión de beneficios en el país. Diversos estudios muestran que alrededor del 76-82% de las empresas españolas en la región prevén incrementar su inversión en el medio plazo. (31)(32)(33) Esto ha dado a España la reputación de ser el socio estable y relacional, frente a los modelos colonialistas que históricamente han esquilmo los recursos de su colonias. Este sin duda es un activo que la UE puede explotar para posicionarse frente a la creciente influencia de otros actores como China. (7)(34)

10.5 España como bisagra para la autonomía estratégica de la UE

Si nos centramos en el marco de la “autonomía estratégica abierta” europea, Iberoamérica nos ofrece recursos críticos como el litio, cobre, alimentos o capacidades renovables, así como una multitud de mercados en crecimiento. Mientras que la UE podría aportar la tecnología, el capital y la regulación. (35)(36) España, como ya hemos repetido tantas veces, por su implantación y conocimiento del terreno, es el eslabón natural que debe conectar ambas dimensiones:

En sectores cabecera para la UE como la energía y el clima, empresas españolas como Iberdrola, Acciona o Repsol desarrollan proyectos de renovables, redes y gas en Brasil, Chile, México o Perú, que son directamente aplicables a la agenda política europea dedicada casi en exclusiva al su hoja de ruta para hidrógeno verde y transición energética. (37)(38)

En el ámbito de la digitalización, Telefónica y otros actores lideran despliegues realmente punteros tecnológicamente como las redes de 4G/5G, centros de datos y servicios digitales,

Estas podrían servir como plataforma de lanzamiento y expansión de las empresas tecnológicas del resto de la UE. (16)(17)

Si nos centramos en el área financiera, Santander y BBVA disponen de estructuras bancarias extendidas, y altamente capilarizadas en el territorio, que pueden articular la financiación de grandes proyectos de infraestructuras, energía y digitalización con la participación de empresas europeas. (5)(39)

Por último, no debemos olvidar que la posición de España en el acuerdo de la UE con Mercosur y en la agenda de la UE con Iberoamérica, le permite canalizar con eficiencia un potencial aumento del comercio birregional del con un crecimiento previsto superior al 37% en el corto plazo y hasta superando el 70% una vez se consiga la plena implementación del acuerdo, según las estimaciones académicas y de las instituciones europeas. (40)(41)(42)

10.6 Recomendaciones: cómo debería usar la UE a España como puerta de entrada

Partiendo de las premisas descritas en los apartados precedentes podemos sostener que es inapelable la argumentación para que España sea la puerta de entrada al continente por parte de la Unión Europea. Para lo que pretendemos facilitar varias recomendaciones concretas.

La primera sería designar a España como el hub UE-Iberoamérica en la planificación estratégica europea.

La Comisión y el Consejo deberían hacer constar explícitamente este rol en aquellos documentos sobre autonomía estratégica, política comercial y sus relaciones con Iberoamérica. Para

todo ellos debería a su vez integrar a España en el diseño y la ejecución de las iniciativas que se vayan a acometer, como el muy ambicioso programa Global Gateway y la implementación del acuerdo de la UE y Mercosur. (43)(21)(36)

Sería primordial impulsar “Joint Ventures UE-España-Iberoamérica” apoyadas por fondos europeos que canalicen los esfuerzos financieros, al tiempo que garanticen los beneficios de entrar con un actor reconocido y conocedor del mercado.

Utilizar instrumentos como el conocido NextGenerationEU o futuros fondos soberanos europeos que sean capaces de

aportar en la cofinanciación de proyectos conjuntos en los sectores críticos para la UE, como el litio y baterías, hidrógeno verde, renovables, agroindustria de alto valor añadido y la economía digital, donde las empresas españolas puedan aportar su implantación y conocimiento local, imprescindibles para la entrada en cualquier mercado con diferencias culturales notables. Mientras, el resto de las empresas de la UE pueden aportar sus amplios conocimientos en tecnología y su escala industrial. (35)(37)(7)

Sera esencial la creación de un hub institucional UE-Iberoamérica con sede en España.

El establecer en Madrid una plataforma conjunta que agrupe representación de la Comisión Europea y el BEI es fundamental para la correcta coordinación y desarrollo del proyecto. Las principales agencias de desarrollo españolas deben estar a la cabeza de la coordinación de las inversiones, la asistencia técnica y los proyectos birregionales, aprovechando así la conectividad y el ecosistema empresarial y académico español. (36)(19)

Usar como cama elástica de lanzamiento la red de filiales españolas que sirvan a su vez de “plataforma de aterrizaje” suave para las empresas europeas.

Articular programas a través de los grandes grupos españoles para facilitar que PYMEs y empresas de otros Estados miembros entren en el mercado latinoamericano con el menor riesgo posible, aprovechando así las redes comerciales, regulatorias y de clientes ya existentes. (9)(41)

Es fundamental alinear la experiencia española con la política regulatoria y comercial de la UE al entrar en la región, esto evitará que se creen brechas normativas que frenen los proyectos a medio plazo.

Un activo importante a incorporar será el conocimiento acumulado por España sobre estabilidad regulatoria, gestión de riesgo político y el diálogo constante y cercano con los gobiernos hispanoamericanos, en el arduo campo del diseño de los acuerdos comerciales, capítulos de sostenibilidad y los mecanismos de solución de controversias tan importantes en los acuerdos bilaterales, para evitar futuros errores que dificulten la implantación de empresas europeas en estos territorios. (21)(23)(34)

En su conjunto, la suma de todos estos elementos sostiene una tesis clara: España no es una opción más, sino que se ha convertido durante los últimos 30 años, en el socio obligado si la UE quiere ganar presencia real en Sudamérica de forma rápida, eficiente y con menor riesgo posible. Otros Estados miembros actuando en solitario, necesitarían muchos años para construir la red que España ya tiene operativa. No debemos olvidar que los lazos no son únicamente económicos, Hispanoamérica en su conjunto está formada por pueblos que se consideran hermanos entre sí, con una cultura única que reza a un mismo Dios y habla una misma lengua. Aprovecharla es la única vía para la UE, además de que es coherente con la agenda europea de autonomía estratégica, la diversificación de sus dependencias y la búsqueda de nuevos polos de crecimiento. (35)(36)(2)

Recomendación:

La solidez de estas operaciones de larga duración que se alargaran entre 20 y 30 años posicionará a España como el puente natural para que las empresas europeas accedan al mercado sudamericano, incluso a través de la vía UE-Mercosur, canalizando así la inversión en sectores críticos como litio, hidrógeno y digitalización. Crear “Joint Ventures UE-España-Iberoamérica” con fondos europeos específicos para litio, hidrógeno e infraestructuras.

11

LOS SECTORES CLAVE Y LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL

Como es común en el sector exportador, los cinco sectores estratégicos de la UE generan el 50.9% de sus exportaciones totales. Esto representa la base de su competitividad global, pero al mismo tiempo, se enfrenta a desafíos que requieren respuestas diferenciadas [14].

1. La maquinaria industrial supone el 12,9% de las exportaciones: Alemania aporta el 38% del total europeo de las exportaciones en este sector, es el líder en turbinas eólicas, robots industriales y equipamiento de precisión. Entre sus vulnerabilidades se incluyen la dependencia de los componentes chinos, la presión de los bajos precios de los competidores asiáticos y un retraso relativo en la transición a manufactura verde, autoimpuesta por Europa a sus productores, y que merma su competitividad ante terceros gratuitamente. Sin embargo, la demanda de modernización en las economías emergentes crece entre un 4 y un 5% anual, ofreciendo oportunidades de expansión a las europeas.
2. El sector farmacéutico supone el 10,7% de las exportaciones de la UE: Situado como la segunda potencia mundial tras los EEUU, con las empresas más potentes situadas en Alemania, Bélgica e Italia. Pero están sometidas a un riesgo crítico sobrevenido, los aranceles Trump anunciados en octubre 2025, que suponen la espada de Damocles del 50%. Estos amenazan entre €10-15 mil millones anuales. La fragilidad en cadenas de suministro europeas, que dependen en un 22% de ingredientes procedentes de China. Y, por último, la expiración de las patentes y la falta de nuevos desarrollos que los sustituyan. Ciertamente es que existe una oportunidad de crecimiento del 5-7% anual en los campos de la oncología, inmunología y virología.

3. El tercer sector exportador es el de vehículos, que supone el 10,3%. Mantiene la segunda posición global por calidad sobre volumen, con Alemania al 54,7%. Los desafíos a los que se enfrenta son el desfase en transición a los vehículos eléctricos procedentes de China (BYD, NIO) y el arancel Trump, que se ha renegociado hasta el 15%, provenía del 25%. Por último y como es habitual en todos los sectores, la dependencia de baterías chinas, que, pese a el intento de diversificación acelerada, sigue siendo muy fuerte. Si tenemos que marcar una ventaja, señalaremos el liderazgo en infraestructura de carga y la reinversión industrial.
4. En cuarta posición los químicos con un 9,1% de las exportaciones. Sostiene una tremenda presión de los competidores indios, unos altos costes energéticos tras la guerra de Ucrania y regulación ambiental estricta, que como siempre reducen los márgenes de todas las industrias. Señalemos una oportunidad clave, los químicos verdes y polímeros avanzados con un crecimiento proyectado del 5-6% anual.
5. Cerramos el listado con los equipamientos IT/óptica, que suponen el 7,9% del sector de las exportaciones. Aún mantiene un brecha tecnológica amplia en IA y chips frente a EEUU/China, pero también mantiene una fortaleza única, ASML domina más del 50% de la litografía mundial. La Ley de Chips UE podría cerrar esta brecha entre 2024-2030 con las inversiones previstas en la misma.

Esta estrategia integrada requiere de una inversión masiva en R&D, automatización, manufactura verde e integración con Mercosur para conseguir el acceso a las materias primas y evitar la dependencia de China. La combinación de fortalezas europeas como la precisión, de las normas elevadas y la mitigación de las vulnerabilidades estructurales que son críticas.

11.1 Análisis de los Cinco Sectores Estratégicos

1. MAQUINARIA INDUSTRIAL, supone el 12.9% de las exportaciones

- Liderazgo: 1ª mundial
- Vulnerabilidades: la competencia china y transición verde auto impuesta por la UE

- Oportunidad: Demanda creciente superior al 4-5% anual

2. FARMACÉUTICOS, supone el 10.7% de las exportaciones

- Liderazgo: 2ª mundial
- RIESGO: Los aranceles por la administración de EEUU del 50%

- Oportunidad: El mercado oncológico y de la inmunología con crecimientos superiores al 5-7%

3. VEHÍCULOS, supone el 10.3% de las exportaciones

- Liderazgo: 2ª mundial
- Riesgo: la transición al Vehículo Eléctrico dominada ampliamente por China
- Oportunidad: Reinención del sector y las infraestructuras de carga ya instaladas

4. QUÍMICOS supone el 9.1% de las exportaciones

- Liderazgo: 2ª mundial

- Riesgo: la competencia directa con la India, que es líder en la producción de genéricos y los altos costes de la energía

- Oportunidad: El sector de los químicos verdes con crecimientos superiores al 5-6%

5. EQUIPAMIENTO IT/ÓPTICA supone el 7.9% de las exportaciones

- Liderazgo: 3ª mundial
- BRECHA: Alta brecha tecnológica existente con EEUU y China
- Fortaleza: ASML domina más del 50% de la producción de litografía

12

PERSPECTIVAS 2025-2030: ESCENARIOS Y RECOMENDACIONES

Entre los próximos años y hasta el 2030, se vislumbran tres escenarios posibles para la relación comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos, cada uno de ellos nos puede mostrar unas características y consecuencias distintas. Adelantamos unas recomendaciones específicas para estos escenarios [18].

El primer escenario plausible, con una probabilidad estadística sobre el 40%, contempla una estabilización relativa del comercio, marcado por un comportamiento de los aranceles moderado, que podría rondar entre el 15% y el 25%. Bajo este marco de planteamiento, los Estados Unidos aplicarían un arancel universal del 20% al resto del mundo sobre todos los productos que pudieran entrar en sus aduanas. Mientras la UE conseguiría negociar exenciones para algunos de sus productos clave, y las medidas de represalia hacia el gigante americano se mantendrían controladas. El impacto que sobre la economía europea se podría esperar incluiría una reducción de entre el 5 y el 10% en las exportaciones entre ambas regiones. Esto equivaldría en números a unos 25-50 mil millones de euros. Inevitablemente, esto acarrearía una inflación adicional, aunque parece que leve, de entre 0.3 a 0.5 puntos porcentuales y una recesión moderada adicional a todo ello. La recomendación que hacemos para paliar este escenario es mantener una negociación activa con EEUU, crear una protección selectiva de nuestros sectores críticos y diversificar los mercados hacia Mercosur y Asia. Con estas medidas, al llegar al 2030, la UE mantendría su posición, aunque con vulnerabilidades sin resolver todavía.

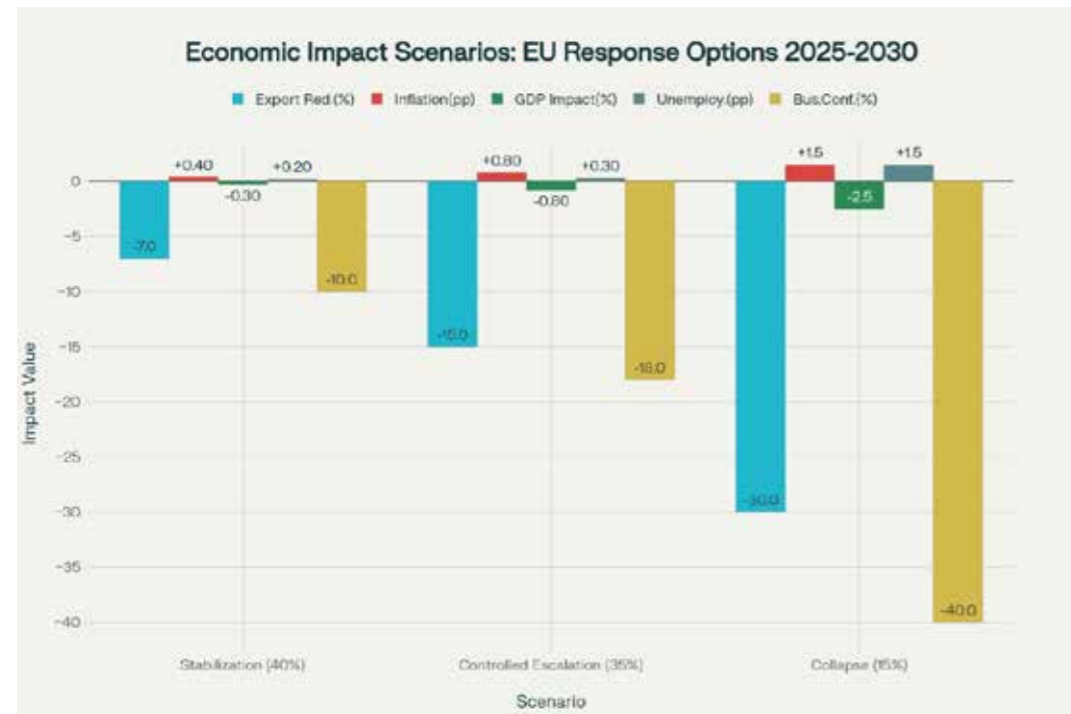
El segundo escenario, con un porcentaje de probabilidad de llegar ocurrir bastante similar, aunque algo menor, se reduce al 35% de probabilidad. Este escenario nos plantea una escalada controlada del conflicto comercial, con aranceles más altos, rondando entre el 25% y el 35%. Estados Unidos aplicaría aranceles “recíprocos” basados en los déficits bilaterales, diferencias en volúmenes de las balanzas comerciales. Las exportaciones europeas sufrirían caídas realmente significativas en sectores como el de los automóviles, estimamos que entre un 25 y un 50%. También se verían afectados los químicos, con descensos de entre el 15 y el 30%.

Así como el sector farmacéutico con descensos de entre el 40 y el 60%, si se aplican los aranceles del 50% ya anunciados. El desempleo en la UE aumentaría ligeramente, entre 0.2 y 0.3 puntos porcentuales, una realidad que dejaría en el paro entre 300.000 y 450.000 trabajadores. La respuesta recomendada a este escenario incluye la formación de unas coaliciones multilaterales, el uso selectivo de instrumentos anti-coerción y la rápida aceleración de la autonomía económica estratégica. Con este escenario, en 2030, la UE sería más independiente industrialmente, lo que supondría una ventaja competitiva en comparación, pero estaría menos integrada comercialmente.

Plantemos un tercer escenario, que entendemos que sería el menos probable de todos ellos con tan solo un 15% de probabilidad. Este prevé un colapso multilateral con aranceles superiores al 50% y de carácter universal. Esto generaría una crisis muy similar a la de los años 30 del siglo XX. El comercio mundial caería a plomo entre un 20 y un 30%, con una crisis financiera muy severa que cerraría las arcas de los créditos y un crecimiento del desempleo europeo del 10 al 12%, con perspectivas de recuperación a varios años vista. La recomendación que plantearíamos ante esta situación es que la UE liderara una profunda reforma de la OMC, avance con determinación y consenso de todos sus miembros hacia una integración interna realmente avanzada y construya un bloque con reglas propias. Para 2030, el mundo estaría terriblemente fragmentado y empobrecido, pero la UE habría conseguido mantenerse como un núcleo estable.

Independientemente del escenario, entendemos lo conveniente de enfatizar la necesidad de una defensa selectiva de nuestros sectores productivos. Para ello será necesario contar con instrumentos multilaterales, una inversión anual de más de €200 mil millones en los sectores clave, la diversificación de nuestros mercados aliados y clientes hacia Mercosur y Asia. Y por último, mantener el liderazgo normativo en ética de IA y la sostenibilidad, así como la integración plena del mercado único manteniendo la soberanía de todos los países miembros. La ventana decisiva para estas acciones es 2025-2026, esta determinará si la UE prospera o queda rezagada hasta el 2030.

12.1 Tres Escenarios de Crisis 2025-2030



ESCENARIO 1: Estabilización Relativa (40% de probabilidad estimada)

- Imposición de Aranceles Trump: 20% universales
- La UE negocia algunas exenciones: Productos críticos
- Impacto: Descenso de entre el 5-10% exportaciones a UE-EEUU, Incremento de un 0.3-0.5pp de inflación
- Recomendación: Negociación de productos y sectores, protección selectiva y diversificación

ESCENARIO 2: Escalada Controlada (35% de probabilidad estimada)

- Imposición de Aranceles Trump: "Aranceles recíprocos" 25-35%
- Impacto: Descenso de exportaciones a UE-EEUU; Autos entre el 25-50%, químicos entre el 15-30%, farmacéuticos entre el 40-60%

- Exportaciones de UE a EEUU: Retroceso de entre 100-200 billones de dólares
- Recomendación: Coalición multilateral, aplicación de mecanismos anti-coerción y mayor autonomía

ESCENARIO 3: Colapso (15% de probabilidad estimada)

- Imposición de Aranceles Trump: A partir del 50% en los sectores críticos
- Comercio global: Retroceso de entre el 20-30%, con resultado de una crisis al estilo de la Gran Depresión
- Desempleo en la UE: Crecimiento de al menos 1.5pp (10-12%)
- Recomendación: Reforma profunda de la OMC, integración interna de los miembros de la UE, creación de una bloque propio conformado por alianzas

LA ESCASEZ DE MANO DE OBRA: UN PUNTO CRÍTICO PARA LA COMPETITIVIDAD

Uno de los grandes problemas a los que se enfrenta Europa en los próximos años en la mano de obra. Una nueva sociedad de jóvenes que rechazan determinados trabajos básicos hace imposible el crecimiento de múltiples sectores en los que se

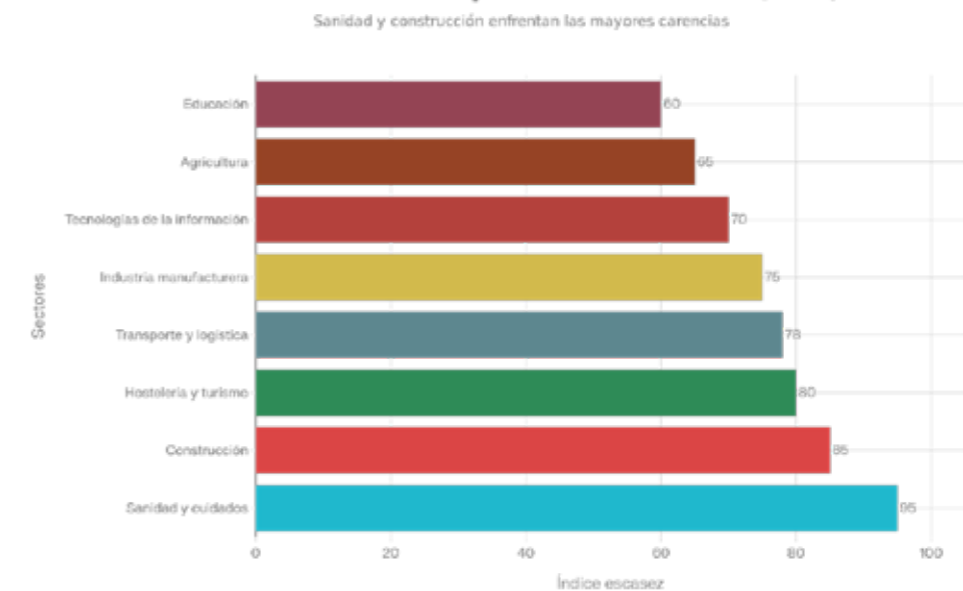
requieren contingente de trabajadores de menos cualificación. La falta de mano de obra en múltiples sectores no solo frena su crecimiento potencial si no que agrava la brecha de competitividad con otras economías avanzadas. (1)(2)(3)

13.1 Urgente Necesidad de mano de obra inmigrante en la UE

La población de la Unión Europea envejece a ritmo creciente y sin relevo generacional, más de una quinta parte de la población tiene 65 años o más y las proyecciones hasta 2050 solo indican que este aumento continuado del número de los mayores frente a la población en edad de trabajar seguirá creciendo. Esto presiona las cajas de las pensiones que se han sustentado básicamente en sistemas piramidales, la sanidad y los cuidados de larga duración crecen sin parar en usuarios, pero no existe un relevo impositivo que lo sustente. (4)(5) Informes recientes de la Autoridad Laboral Europea y de la Comisión muestran que prácticamente todos los Estados miembros registran los mismos problemas, unas serie de oficios con alta escasez de trabajadores y con déficits muy acusados en sanidad (médicos, enfermeras,

auxiliares y cuidadores). En el sector de la construcción (oficiales, soldadores, electricistas) la escasez de mano de mano impulsa una burbuja inmobiliaria ante la falta de oferta en el mercado. La hostelería y restauración, el transporte por carretera y los oficios industriales cualificados, todos ellos pelean por encontrar trabajadores, cualificados o no, para poder abrir las persianas todos los días. (2)(3)(6) Estos documentos advierten de que, sin un aumento significativo y ordenado de la inmigración legal, el mercado laboral europeo no podrá cubrir la demanda derivada del envejecimiento, y la falta de actividad de parte de la población que permanece subsidiada agrava el problema y reducen los fondos disponibles de los estados, limitando de forma estructural el crecimiento del PIB. (2)(7)(8)

Escasez relativa de mano de obra por sectores en la UE (2024, índice 0-100)



La escasez relativa de mano de obra por sectores en la UE en 2024 (índice estimado de gravedad)

Los datos reflejan que la sanidad y cuidados, construcción, hostelería/turismo y transporte-logística concentran las

mayores carencias de personal, seguidos por industria, TIC, agricultura y educación. Por diferentes circunstancias en cada sector, pero en línea con todos los informes europeos publicados sobre vacantes difíciles de cubrir. (2)(3)(6)

13.2 Impacto económico de la escasez de mano de obra

Numerosos estudios europeos cuantifican que las vacantes sin cubrir han alcanzado máximos históricos en muchos países. Aunque solo es necesario observar las ofertas de empleo, especialmente en Europa Central y del Norte, donde se unen factores como el pleno empleo y envejecimiento de la población, que por sí mismo reduce el número de trabajadores disponibles para muchos sectores esenciales. Este problema se agrava en los países del Sur de Europa aunque por diferentes causas. Es estos territorios existe un desempleo estructural sostenido por los subsidios, a los que a cierta parte de la población han acostumbrado las políticas solicitas a vivir de esto en lugar de trabajar. (6)(9) La patronal europea y diversos think tanks han señalado que la falta de personal en sectores como la industria manufacturera, la logística, la construcción, la sanidad o los

cuidados está retrasando proyectos, encareciendo servicios y restando la competitividad a las empresas europeas frente a sus rivales en Estados Unidos o Asia. Pero ningún estado se atreve a presionar el mercado reduciendo drásticamente los subsidios a aquellos capacitados para trabajar, lo que destensaría las presiones de las cajas sociales y aportaría a la mismas vía imposiciones de los trabajadores. (1)(7)(10) En este contexto, que debemos señalar que es de alto componente político, la inmigración se identifica como uno de los pocos instrumentos capaces de aumentar con rapidez la oferta de trabajo, sostener el empleo necesario para el crecimiento y apoyar la financiación a los sistemas de bienestar en sociedades envejecidas y con un altísimo desangramiento causado por los subsidios a personal en edad laboral. (15)(7)

13.3 La mano de obra hispanoamericana: idioma y proximidad cultural

No hace falta versarse en la literatura contemporánea sobre inmigración y mercado laboral en Europa, para entender que el idioma del país de acogida, la proximidad cultural y la percepción de valores compartidos son factores que facilitan la integración en el empleo, reducen los tiempos de inserción y mejoran los resultados de la segunda generación. Por el contrario, los experimentos de los 15 últimos años con la introducción de cultura exógenas, que tanto desprecian a aspectos como los derechos de la mujer, ya han demostrado las consecuencias negativas para nuestras sociedades, así como la falta de integración y los incrementos de la criminalidad en las sociedades a las que llegan. (16)(17)(18) En este sentido, la inmigración procedente de países hispanoamericanos presenta muchas de las grandes ventajas objetivas para la UE. Empecemos por el idioma que ya hemos mencionado con anterioridad, el español es ya una de las lenguas oficiales y ampliamente utilizadas en la Unión, lo que reduce barreras lingüísticas en numerosos Estados miembros y facilita la formación, la movilidad y la promoción profesional de los recién llegados. (12)(19)(20) Estudios sobre resultados laborales de inmigrantes latinoamericanos en Europa muestran que, allí donde existe coincidencia lingüística y mayores afinidades institucionales, las brechas de empleo y salarios frente a los nacionales tienden

a ser menores que en el caso de otros orígenes. Del mismo modo, como la integración en las sociedades de acogida es tan amplia, como reducido son los incrementos de criminalidad por delincuentes extranjeros. (12)(19)(31)

Además de todo esto, varios trabajos subrayan que los flujos desde Iberoamérica comparten en gran medida las referencias culturales, concepciones de la familia y marcos religiosos similares y compatibles con las sociedades europeas de tradición cristiana. Esto favorece la convivencia y reduce los graves incidentes que se vienen dando en inmigrantes de 2ª y 3ª generación en torno a cuestiones tan sensibles como la igualdad de género, los derechos LGTBI o la separación entre religión y esfera pública. (16)(21) En la Europa que hemos querido darnos, donde el bienestar y los derechos son la base de nuestra sociedad, pero que está sometida a una polarización política y de creciente desconfianza hacia ciertos tipos de inmigración, la proximidad cultural y lingüística con los inmigrantes hispanohablante, convierte a la inmigración hispanoamericana en una candidata prioritaria para cubrir las necesidades de trabajadores en sectores clave de la economía europea, desde los cuidados y la sanidad hasta los servicios, la construcción o las industrias intensivas en mano de obra. (31)(7)(8)

13.4 Retos de integración con parte de la inmigración musulmana

Al igual que sobre la inmigración hispanoamericana contamos con amplia información técnica, también existen numerosos informes y estudios académicos que analizan las dificultades asociadas a la integración de parte de la población de origen musulmán en diversos países europeos. Estos subrayan específicamente la interacción entre los factores estructurales autoexcluyentes y los elementos ideológicos vinculados a corrientes salafistas o islamistas no democráticas que se

capilarizan y dominan dogmáticamente estas poblaciones. (22)(23)(24) En algunas poblaciones y en países determinados de que soportan una mayor carga de esta inmigración durante generaciones de inmigrantes, estos trabajos describen graves tensiones en torno a la igualdad de género, el papel de la mujer o la sumisión a la que es sometida por sus sociedades, la falta indiscriminada de aceptación de la diversidad sexual y el nulo respeto a las leyes y valores fundamentales de las democracias

europeas que se impone en estos grupos inmigrantes. Por último, y con un carácter de mayor complejidad que supera el orden público, se pone de manifiesto la existencia de minorías radicalizadas implicadas en terrorismo yihadista. (24)(25)(26) Todo ello ha llevado a varios de los Estados miembros a reforzar sus políticas de integración, a implementar herramientas de

prevención de la radicalización de estos grupos e intentar aplicar instrumentos de control del extremismo, al tiempo que se intensifica el debate sobre qué perfiles migratorios son más compatibles, no solo con los objetivos de cohesión social y seguridad interna, si no con un marco de convivencia digna para los europeos. (22)(27)(28)

13.5 Hacia una política europea que priorice la inmigración hispanoamericana

Para seguir profundizando en los ya mencionados análisis de política migratoria, estos proponen que la UE debiera caminar hacia un enfoque más selectivo y estratégico, este debe ordenar sus flujos migratorios en función de dos criterios principales. La adecuación de las competencias a las necesidades del mercado de trabajo como norma general universal, esto significa tener una análisis de necesidades, previas a la elección de que perfiles deben cubrirlos. Por otra parte, hacer prevalecer la elección de colectivos que puedan asegurar una integración lingüística y social en las sociedades de acogida. (28)(29)(30) En este marco, la inmigración procedente de países hispanoamericanos no solo ofrece un potencial considerable para responder a las carencias de mano de obra de la UE. También asegura una integración cultural capaz de asumir las normas y valores de la sociedad en la que pretende

integrarse. De esta forma se consigue combinar la afinidad lingüística, el capital humano aprovechable y proximidad cultural con muchos los Estados miembros, especialmente en el sur de Europa. (12)(16)(31) Esto motiva a que diversos autores planteen que una política europea que refuerce los canales legales y las preferencias hacia los trabajadores y las familias de origen hispanoamericano —mediante acuerdos bilaterales, visados específicos y programas de movilidad regulada— podría contribuir de forma enormemente significativa a sostener el crecimiento económico, aliviar la presión demográfica y reforzar la cohesión social dentro de la Unión. A la vez que evita una conflictividad social desbordada en la última década, con índices de criminalidad históricos, y específicamente en delitos relacionados contra la libertad sexual de las mujeres (31)(7)(8)

CONCLUSIONES: LA UNIÓN EUROPEA EN LA ENCRUCIJADA ESTRATÉGICA 2025-2030

14.1 SÍNTESIS EJECUTIVA: UNA TESIS CENTRAL

La Unión Europea está ahora mismo en una encrucijada y no es baladí. Esta no es “otra crisis más” de las que se arreglan con una cumbre de madrugada, un comunicado ambiguo y un par de gráficos del BCE y ni mucho menos generando más burocracia y más normativa verde. Lo que tenemos delante, a lo que nos enfrentamos es a un cambio de paradigma en el orden mundial, lo que viene obligando a Europa a hacerse preguntas incómodas: quién quiere ser, quién manda realmente y hacia dónde apunta el tiro en sus políticas.

En los próximos dos, o tres años, se va a decidir bastante más de lo que sugiere el ruido de Bruselas y los titulares amables. De las decisiones que tomemos durante los próximos 18 meses dependerá que Europa conserve algo de músculo industrial y comercial, que mantengamos algo de fuerza y voz propia en un mundo cada vez más roto en bloques, o que acepte, casi sin darse cuenta, vivir al remolque económico y dependiendo de la tecnológica fabricada por las potencias que van a quedar al mando, Estados Unidos y/o China.

A partir de ahí, cinco argumentos nos darán la pauta:

Primero, el sistema comercial multilateral ha colapsado y no lo vamos a solucionar aplicando con la reglas diplomáticas que hemos usado históricamente. La OMC ya no es el paradigma, ya no es el árbitro, ha dejado de ser útil, si alguna vez lo fue, de hecho, nos ha traído hasta aquí. Esta ha sido sustituida por un paradigma de fragmentación geopolítica donde comercio es un arma política. La UE debe aceptar su realidad y el papel que hoy juega en ella, ninguno. Si quiere cambiar el Statu Quo tendrá que construir estrategias defensivas que no dependan de restaurar el consenso global inexistente.

Segundo, Europa es un cúmulo de vulnerabilidades estructurales. Se ha dedicado durante años a legislar, normalizar y crear una industria verde que la está arruinando. Se olvidó de la industria, renegó de la energía y ha perdido cualquier posición de relevancia en los sectores que hoy

dominan el mundo, semiconductores, baterías, tierras raras y farmacéuticos representan riesgos existenciales para su modelo económico y capacidad de defensa. Estas han dejado de ser tensiones marginales que pueden ser reordenadas con algún esfuerzo como ley de Chypres y las inversiones en baterías. Potentes inversiones que no servirán más que para reducir la brecha, pero en ningún caso para evitar la dependencia de China. Estas son amenazas reales a la continuidad del sistema económico europeo, su industrialización y futura prosperidad. La sociedad del bienestar puede tener los días contados.

Tercero, el acuerdo UE-Mercosur abrirá una ventana estratégica limitada, diversificar en el mercado Iberoamericano puede ser una gran oportunidad, pero acabará de facto con el sector primario europeo. España tiene una infraestructura empresarial ya instalada que es única y que debe ser la plataforma masiva de entrada para acelerar penetración europea en Sudamérica.

Cuarto, la “autonomía estratégica abierta” solo será útil si se traduce en una inversión coordinada de €500 mil millones durante 2026-2030 en los sectores más críticos. La reforma de mercado único europeo para profundizar integración será esencial, siempre que pueda armonizarse con el mantenimiento de las soberanías de los estados miembros. La adopción de una defensa comercial selectiva, alejada del proteccionismo ilegítimo, y una defensa contra conducta desleal.

Quinto, el capital humano que necesita el sistema empresarial europeo en su conjunto y la política migratoria de la unión, requieren un rediseño radical. El envejecimiento acelerado de población europea, con una edad media de 44 años, y el estancamiento de población activa hacen insostenible el modelo de bienestar actual. Es primordial atraer una inmigración selectiva proveniente de Hispanoamérica, donde existe una afinidad cultural que facilita integración, y corresponde geográficamente a la nueva arquitectura comercial UE-Iberoamérica.

14.2 ESTRATEGIA DE SEGURIDAD NACIONAL DE EEUU DE NOVIEMBRE 2025: EL MODELO QUE EUROPA DEBE ADAPTAR

La Estrategia de Seguridad Nacional estadounidense de noviembre 2025 plantea tres políticas económicas encaminadas únicamente a consolidar su poder en el mundo:

- **Reindustrialización agresiva:** El planteamiento es claro, quieren recuperar la manufactura avanzada en su país, mediante incentivos fiscales masivos, desregulación selectiva y la vinculación del empleo industrial de calidad en los sectores críticos: semiconductores, defensa, biotecnología y farmacéuticos.
- **Relocalización estratégica:** Traer a casa toda la producción que deslocalizamos. Políticas de reshoring (repatriación) y nearshoring (acercamiento) de todas las cadenas de sectores o productos críticos (chips, baterías, principios activos farmacéuticos, equipos médicos críticos). Todo ello blindado a través de

controles estrictos sobre la inversión extranjera y las exportaciones tecnológicas sensibles.

- **Autonomía energética integral:** La experiencia europea en el primer invierno de la guerra de Ucrania puso sobre la mesa la debilidad de aquellos que son dependientes de terceros energéticamente. EEUU busca la independencia energética a través del aumento simultáneo de producción fósil doméstica, infraestructuras GNL masivas, redes eléctricas y posicionamiento del bajo coste energético.

Estos tres son los ejes en los que basarán su competencia directa con China. Redefinen la energía y la industria como prioridades de seguridad nacional. Europa debe copiar este modelo sin apartarse un ápice, es prioritario desechar los modelos socialdemócratas seguidos hasta ahora, porque **no hacerlo equivale a aceptar la subordinación tecnológica y económica permanente.**

14.3 LA CRISIS DEL SISTEMA MULTILATERAL: IRREVERSIBILIDAD Y RESIGNIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Desde la creación de la OMC en 1995, el comercio internacional operaba bajo la premisa de que un sistema abierto generaba beneficios a todas las partes. Un sistema liberal que funcionaba con beneficios para todos y que solventaba sus diferencias comerciales a través de la OMC como organismo imparcial. Esto se mantuvo en pie mientras:

- La hegemonía estadounidense en el mundo garantizaba estabilidad del sistema
- Los niveles de desarrollo de las potencias principales eran similares (EEUU, Europa, Japón con PIB per cápita similar)
- Se pensaba que la integración comercial reducía probabilidad de conflictos militares
- Los mecanismos de solución de controversias funcionaban de forma relativamente imparcial

En el 2025, todos estos pilares se han desmoronado. La Directora General de la OMC, Ngozi Okonkwo-Iweala, advirtió en su Informe Anual 2025 que el sistema vive las **“mayores disrupciones desde Segunda Guerra Mundial”**. Las evidencias son indiscutibles:

El multilateralismo ya no existe: El comercio mundial que se produce bajo las normas NMF de la OMC se ha reducido del 95% en el año 1995, hasta el 74% el pasado año 2025.

Podemos aseverar, además, que con una clara y acelerada tendencia hacia fragmentación en bloques. Cuando Trump impone los conocidos aranceles base del 10%, más los aranceles recíprocos diferenciados el 2 de abril de 2025, invoca la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA), únicamente reservada para sanciones contra enemigos, ha transformado el comercio en un arma de guerra, o como mínimo de coerción.

El crecimiento comercial colapsa: OMC revisó sus proyecciones para 2025, estas han pasado de un crecimiento positivo a una contracción del -0.2%. Las proyecciones que hace para el 2026 tan solo crecen penas un 0.5% Si lo comparamos con la media histórica de crecimiento del 2.8%, esta caída no refleja un ciclo económico, sino fragmentación estructural donde empresas replantean la locación de su producción buscando a sus “aliados” y huyendo de sus “adversarios”. Lo primordial deja de ser la optimización económica y para a ser la seguridad.

Se conforman los aranceles como herramienta geopolítica: El elemento más llamativo de nuestros días en el comercio mundial, es que los aranceles dejan de ser excepciones temporales justificadas por cuestiones de “seguridad nacional” y se convierten en una constante de la política. Trump impone una tarifa base 10% a todas las importaciones, no pero no lo hace como represalia a políticas indecorosas de otros países, sino como un instrumento de orden comercial dirigido a conseguir el déficit cero bilateral. China responde aumentando las restricciones sobre tierras raras, galio, germanio.

Implicación crítica: La UE tiene que olvidarse de sus expectativas de restauración de orden multilateral basado en reglas imparciales. Esta expectativa fue la base de su postura 2020-2024, manifestada en demandas contra Trump ante OMC, pero como ya hemos mencionado varias veces, caso perdido en el “Panel 2024”. La confianza en que diálogo multilateral restauraría consenso ya no existe. En el año 2025, esta estrategia ha fracasado completamente.

En su lugar, la UE necesita girar hacia una defensa selectiva de sus productos y sectores mediante instrumentos multilaterales permitidos bajo la OMC, antidumping, anti-subsidios, salvaguardias:

- Conducta probadamente desleal (dumping, subsidios específicos): Tendría que ser su justificación para

imponer aranceles defensivos

- Diferencias de productividad o preferencias de demanda: Debe aceptar como normal el resultado de los mercados
- Coerción política explícita (restricciones de recursos estratégicos): Debería tomar represalias mediante un Instrumento Anti-Coerción

Estos planteamientos no son fáciles de poner en práctica, requieren de sofisticación política, lo que no ha sucedido hasta la fecha. Aunque como todo, esto tiene un riesgo, el de degenerar en un proteccionismo indiscriminado, que destruya su comercio, pero sin solucionar sus vulnerabilidades.

14.4 Vulnerabilidades Estructurales, es Urgente Cerrar las Brechas Tecnológicas

La amplia exposición de vulnerabilidades presentada en los apartados anteriores evidencia con claridad las dependencias críticas, que no pueden corregirse mediante políticas comerciales tradicionales, sino que requieren de una inversión industrial masiva, la relocalización de las producciones y la diversificación de los proveedores.

Semiconductores: El Cuello de Botella Geopolítico

De toda la producción mundial de semiconductores, tan solo el 9% proviene de la UE, mientras que TSMC y Samsung producen el 55% y el 17%. Si nos referimos a los nodos avanzados (5nm e inferiores) de donde proviene valor agregado máximo, la UE es prácticamente está ausente. Taiwán, el productor de 55% de chips globales y 92% de chips de los ultra avanzados, es el cuello de botella geopolítico del que Europa depende en el segmento de la tecnología avanzada.

El Informe de Prospectiva Estratégica 2025 de la Comisión, subraya que el 70% de las infraestructura de nube en la UE está controlada por tres empresas estadounidenses. Esto indica que tenemos exactamente la misma dependencia de semiconductores en arquitectura digital.

Mitigación en marcha: Ley de Chips UE a la que tantas veces nos hemos referido en este informe (€43 mil millones) tiene la intención de duplicar la capacidad de producción del 9% a 18% hacia 2030. Las Giga fábricas anunciadas en Bélgica (IMEC), Alemania (Intel), Hungría (Samsung), se provee que empiecen a plenamente operativas entre el 2026-2027.

Insuficiente: Pese a que la UE pretende duplicar su capacidad de producción, solo llegaría al 18% del mercado global, mientras seguiría manteniendo TSMC el 55%. Se requiere mucha más inversión y una gran aceleración: €50 mil millones

adicionales durante 2026-2030 distribuidos en fábricas, I+D en diseño y equipamiento. Pero más importante que el dinero es la velocidad ejecución: **cada trimestre de retraso se amplifica la brecha** respecto competidores chinos que están acelerando masivamente. Al ritmo europeo de hacer las cosas, no llegaremos.

Tierras Raras: Monopolio Chino Institucionalizado

China controla el 90% del refinado mundial de tierras raras. Estos son un elemento esencial para la fabricación de los imanes para las turbinas eólicas, los motores eléctricos y el armamento y defensa. En el mes de abril de 2025, cuando China endureció licencias de exportación de tierra raras, en represalia a las sanciones que le fueron impuestas por los países occidentales, las exportaciones de imanes cayeron un 75% en semanas, forzando a Volkswagen y Mercedes a pausar su producción.

Esta vulnerabilidad es más profunda, no solo es el acceso a las materias primas. El refinado de tierras raras requiere un conocimiento técnico altamente especializado y las economías de escala que China monopolizó hace 30 años. Revertir todo ello implicaría un profundo cambio en varios aspectos.

- Nuevas extracciones en Escandinavia, ya se han iniciado en Greenland, Suecia, pero no estarán operacionales hasta 2027-2029
- El reciclaje masivo de la basura electrónica europea. Ya lo hacen Umicore y Redwood Materials, pero con una capacidad absolutamente insuficiente para poder reemplazar las importaciones
- Alianzas con Australia, Canadá y Vietnam, en materia de adquisiciones, pero sin garantías de exclusividad

Un calendario realista serían 5-7 años para conseguir una diversificación mínima. La UE necesita facilitar las negociaciones geopolíticas simultáneamente para tener acceso a Greenland, que se encuentra en territorio danés, y obtener el consenso político necesario con Dinamarca. Al mismo tiempo, realizar las inversiones necesarias en Escandinavia requiere la obtención de las mineras, de los permisos de impacto ambiental en estos territorios protegidos.

El problema con la Energía parece parcialmente resuelto, pero siguen persistiendo debilidades estructurales

La transición tras la guerra de Ucrania del gas ruso que consumíamos en un 40% al 10% actual, se logró mediante el LNG de EEUU en un 15%, Noruega con un 20%, y otros en un 15%. Esto, junto al aumento de las renovables y las nucleares internas en un 40%. Esta diversificación redujo sustancialmente la dependencia de Rusia, pero no ha resuelto asimetría de los costos energéticos que sufre Europa.

El problema de la competitividad. La electricidad industrial en UE cuesta un 60% más que en EEUU. Esta desventaja estructural penaliza formidablemente la competitividad manufacturera. El origen de todo ello es un conjunto de políticas europeas como las ETS (Emissions Trading System) que han encarecido el carbón notablemente. Este mecanismo de ajuste de carbono en frontera no se aplica consistentemente, pero sí a nuestros estados. Las regulaciones sobre la sostenibilidad, que favorecen renovables, son intermitentes y carecen de la

inversión simultánea en almacenamiento.

Se necesita un Plan Integral hasta 2030

- **Nucleares:** Se necesita reactivar y expandir hasta mínimo los 50GW la capacidad. Francia aporta 30GW y España tiene un potencial de al menos 5GW mediante nuevas plantas
- **Renovables:** Solo si son eficientes sin subsidios ideológicos. Un posible enfoque puede ser en eólica marina flotante o solares sin obligaciones de integración que suban los costos
- **Gas:** Creación de nuevas infraestructuras LNG con 100 mil millones en inversiones e interconexiones entre los Balcanes y la Península Ibérica
- **Eficiencia:** Fundamental el modernizar al menos el 50% de la red eléctrica para 2030, reduciendo de esta forma las graves pérdidas de transmisión

El objetivo: Alcanzar precios de energía industrial competitivos con EEUU y China hacia el 2028. La reducción del 40% del coste que mantenemos en 2025. Esto **Requiere abandonar agenda climática ideológica** que prioriza la descarbonización acelerada sobre la competitividad industrial. **La transición justa debe ser viable económicamente o de otra forma fracasará políticamente.**

14.5 El Acuerdo UE-Mercosur es una Ventana Estratégica de Diversificación

La ratificación del acuerdo UE-Mercosur, tras más de 23 años de negociación, puede representar un punto de inflexión geopolítico cuyas implicaciones económicas y de mercado apenas están siendo asimiladas por la clase política europea.

La Magnitud del Cambio Estructural

En el caso de que la ratificación llegue a completarse:

- UE tendría acuerdos comerciales con **94-97% del PIB de Iberoamérica**, mientras EEUU y China mantienen acuerdos comerciales de bloque eminentemente inferiores, EEUU con el 85%, y China con el 60%
- Eliminaría aproximadamente el 90% de los aranceles bilaterales y armonizaría las normativas en materias técnicas, sanitarias y fitosanitarias. Será imprescindible que la contra parte, que son los países de Mercosur, **asuman toda la normativa de la UE para poder entrar en su mercado**
- Proyecciones cuantitativas: El comercio bilateral aumentaría un **37% a corto plazo y un 70% si la integración llega a ser completa**

- Crearía un bloque económico con **770 millones de consumidores, que alcanzarían el 25% PIB global**, lo que lo haría comparable en escala a los EEUU

Este acuerdo desplazaría la arquitectura del comercio mundial. Hasta 2024, la narrativa dominante en los mercados internacionales planteaba que Mercosur se integraría preferentemente con EEUU a través de T-MEC con México, o que lo haría con China por las complementariedades de los recursos con que cuentan Hispanoamérica. **El acuerdo UE-Mercosur cambiaría la ecuación en su base estructural, Iberoamérica ahora tiene la opción de elegir entre múltiples socios estratégicos, sin su subordinación a uno concreto.**

Impactos Sectoriales para UE

Positivos, de máxima oportunidad:

Materias Primas Críticas: Iberoamérica concentra el 37% de las reservas de cobre, el 18% de las de litio, el 28% de oro y el 25% de plata. Este acuerdo abre las cadenas de suministros alternativas a China con el litio de Argentina y Bolivia, el cobre de Chile y Perú, el oro de Brasil. Esto será fundamental para transición energética la UE sin la subordinación a las restricciones chinas.

Agricultura: Se abre un gran espacio para negociación. La UE obtiene el acceso a la soja, café, carne y pulpa de papel de Brasil. Mercosur obtiene cuotas ampliadas, pero con períodos de transición hasta 30 años en sectores tan sensibles como la carne, para lo que tendrá que realizar una dura adaptación normativa. De otra forma el sector primario europeo está condenado a desaparecer

Inversión: La UE ya es el principal inversor en Mercosur con €340 mil millones stock. Este acuerdo reduciría las diferencias de los estándares regulatorios y por lo tanto el riesgo país, facilitando nuevas inversiones en infraestructura, energía y digitalización. Empresas españolas como **Telefónica, Repsol, BBVA o Santander** pueden capitalizar su posición privilegiada en estos mercados desde hace décadas.

Geopolítica: El acuerdo refuerza el eje Atlántico, frente a expansión china en Sudamérica vía el cinturón de la Ruta de la Seda y las potentes inversiones mineras que ha realizado.

Riesgos que requieren de una gestión activa:

- **La Deforestación Amazonia:** Aunque Brasil bajo Lula mejoró respecto a Bolsonaro, la presión

sobre deforestación persiste. La UE debe articular mecanismos vinculantes que condicionen el comercio si se incumplen los compromisos ambientales.

- **La competencia agrícola:** Los productores europeos de carne, azúcar y etanol se enfrentan a la competencia de Mercosur no solo con costos inferiores, sino con una regulación inexistente frente a la maquinaria regulatoria de la UE que asfixia a sus productores. Requiere de un cronograma de transición de 15-30 años para los sectores más sensibles, combinado con programas de ayuda transitoria a los agricultores europeos y la **homogeneización de los estándares regulatorios** que eviten la competencia desleal
- **Volatilidad política regional:** Brasil, Argentina, Paraguay tienen gobiernos muy expuestos a cambios tan drásticos como frecuentes, lo que provoca una fuerte incertidumbre política. El acuerdo debe contener mecanismos de solución de controversias robustos que no permitan la reversión unilateral de los acuerdos por cambios políticos y así paliar el fuerte riesgo país.

14.6 Como Operamos el tratado, El Rol Crítico de España

La infraestructura empresarial española en Mercosur es ÚNICA entre todos los miembros de la UE:

- **Stock IED:** €150-200 mil millones, el 25% del total de la IED extranjera en la región
- **Facturación anual:** €60-80 mil millones, lo que equivale al 15-20% del PIB español
- **Filiales operativas:** Más de 1.500 filiales con sus redes de suministro y distribución, con un conocimiento local desarrollado durante décadas
- **Empleos directos:** 1.5 millones de empleos en las cadenas locales
- **Multinationales españolas:** Santander con una facturación de €15-20B en Iberoamérica, BBVA con una facturación de €12-15B, Telefónica con una facturación de €12B, Repsol con una facturación de €8-10B e Iberdrola con una facturación de €5-7B

Recomendaciones de operación:

1. Reconocer explícitamente a España como el HUB de UE-Iberoamérica en los documentos estratégicos europeos. La Comisión y el Consejo deben integrar a España en el diseño y la ejecución de las iniciativas como Global Gateway. Es necesario integrar un plan de Autonomía Estratégica e implementación del acuerdo UE-Mercosur. Esto requiere un cambio cultural

europeo que empiece por reconocer que ni Alemania ni Francia tienen la infraestructura necesaria para una penetración rápida. Debemos usar las estructuras que ya existen.

2. Crear Joint Ventures UE-España-Iberoamérica cofinanciadas con fondos europeos. Canalizar €20-30 mil millones anuales durante el periodo 2026-2030 a través de filiales españolas para conseguir y acceder a:

- Manufactura de baterías de litio en Argentina y Chile para mercados globales
- Semiconductores y componentes avanzados en Brasil con la tecnología alemana o francesa con una operación local española
- Infraestructuras energéticas de hidrógeno verde y renovables a través de Repsol y con Iberdrola liderando el clúster
- Digitalización 5G y 6G con las infraestructuras de Telefónica
- Financiación de proyectos a través de los bancos implantados en el territorio, Santander y BBVA

Ejecución: El modelo propuesto es un esquema de joint venture triangular UE-España-Latinoamérica, ideal para los proyectos de inversión en sectores estratégicos como las energías renovables, las infraestructuras digitales, la minería

sostenible o la agroindustria. Este enfoque aprovecha los fondos Next Generation EU y la posición de España como un puente birregional, siendo líder en IED en ALC con más de 200.000 M€ acumulados.

Distribución de aportes

SOCIO	% CAPITAL	APORTES CLAVE	BENEFICIOS ESPERADOS
UE (70%)	70%	Fondos NGEU/REPowerEU, tecnología IA y renovables, expertise regulatoria en tax lease AIE.	Expansión birregional, alineación con la Agenda 2030, retorno via exportaciones de la UE.
España (20%)	20%	Capital privado de empresas como Iberdrola o Telefónica, usando la red operativa con filiales ALC, con gestión local.	Acceso preferente los mercados ALC, con el 41% IED latina en España, know-how iberoamericano.
Latinoamérica (10%)	10%	Activos locales (minas, tierras, licencias), acceso un mercado de 500M de consumidores.	Transferencia tech, con empleo local, gestión de la UE para mitigar los riesgos políticos.

Ejemplos reales adaptados

- **Energía renovables en Chile y Perú:** La UE financia el 70% vía EIC/GiZ (ej. 12,5M€ a Deep Tech vasca). España aporta 20% a través de Iberdrola y filiales, aportación local del 10% con Enel Chile a través de sus activos. Objetivo un planta solar con tax lease AIE.
- **Digitalización en México y Colombia:** La UE aporta el 70% para 5G y banda ancha NGEU; España 20% a través de la red de Telefónica, aportación local del 10% con América Móvil. Objetivo la expansión fibra óptica bajo Acuerdo UE-México.

Riesgos: Control de las concentraciones (Ley 15/2007); IP governance por la dilución si las empresas locales entran en inferioridad al 10% del capital. La solución es la creación de UTE/AIE para proyectos únicos, con cláusulas de salida.

Este modelo multiplica la inversión, la UE aporta el músculo inversor mientras España hace de puente y ALC escala los proyectos, alineado con UE-CELAC y Mercosur. Para su implementación lo idóneo sería un contrato marco con la AIE española.

3. Establecer el Hub Institucional UE-Iberoamérica con su sede en Madrid.

El planteamiento propone un Hub Institucional UE-Iberoamérica con su sede en Madrid como nodo único para canalizar unos 50.000 M€ anuales en inversiones birregionales a través de fondos UE + IED española, aprovechando el rol de España como el mayor inversor de la UE en ALC con 213.000 M€ acumulados.

Ventajas y riesgos

Ventajas: Reduce el CAPEX por socio (joint venture contractual, arts. 1255 CC); cumple las exenciones de la UE (Reg. 2023/1066 I+D); España lidera los proyectos con 600 empresas latinas que generan 47.000 empleos en España.

Estructura del Hub

ENTIDAD CLAVE	ROL PRINCIPAL	RECURSOS APORTADOS
Comisión Europea (DG INTPA)	Coordinación política, fondos NGEU/REPower EU (70% capital).	35.000 M€/año vía ADELANTE 2, Global Gateway.
BEI/EIB Global	Financiación blending (préstamos + grants).	10.000 M€ en préstamos soberanos ALC + tax lease AIE.
AECID/ICO/FCO	Gestión local, expertise iberoamericana.	Red de 600 filiales españolas ALC + matching funds.
Plataforma digital	Matching proyectos (IA/ blockchain).	Portal único para tenders, KPIs birregionales.

Funciones principales

- **Coordinación inversiones:** Canalización de proyectos renovables 40%, en digital 30%, en infraestructuras 20% y en agroalimentario 10%).
- **Asistencia técnica:** Entrenamiento para la gobernanza a cargo de la UE en capacidades críticas como anti-corrupción o ESG. Necesidad de formación de 5.000 ejecutivos ALC al año vía EEN Spain-Iberoamérica.
- **Proyectos birregionales:** Preparación de Proyectos Triangulares UE-España-ALC (ej. Planta de litio en Chile con una financiación del BEI del 70% e inversiones de Repsol en un 20% y Codelco con el 10%).
- **Gobernanza:** creación de un Consejo directivo que cuente con un Comisario de la European Commission,

un Ministro Español, y miembros del BEI VP, bajo la supervisión de auditorías anuales de OLAF.

Beneficios estratégicos

Para UE: Cumple con el programa Global Gateway que pretende invertir 300.000 M€ en el periodo 2021-2027. Al mismo tiempo contrarresta a China que controla el 60% del litio de la ALC y obtiene acceso a 500M de consumidores.

Para España: Ostenta el liderazgo birregional, con sede en Madrid, obtiene la generación de 100.000 empleos high-skill, multiplica su IED en ALC convirtiendo a España en el inversor del 15% del total de la UE en ALC.

Para Iberoamérica: Obtiene una importantísima transferencia tecnológica en IA y renovables, sin sobrecargar su deuda soberana. Al mismo tiempo reduce sus riesgos políticos y

riesgos país por la vía de la gobernanza de la UE.

Implementación paso a paso

- **2026 Q1:** Aprobación del Decreto de creación del Hub con un presupuesto inicial 50 M€
- **2026 Q2:** Creación de la Plataforma digital mediante la alianza de Red.es y el BEI. Los primeros 10 proyectos piloto se iniciarían con Chile, México y Perú.
- Financiación: 70% mediante instrumentos financieros de la UE, 20% España a través de ICO garantías y el 10% restante con financiación del BEI/ ALC y bancos de desarrollo como BID y CAF.
- KPIs: 20.000 M€ movilizados al año, 50 proyectos implementados y la obtención de un ROI del 15%

VENTAJAS COMPETITIVAS EXCLUSIVAS ESPAÑA vs. OTROS HUBS

Plataforma	Red Empresarial Iberoamérica	Idiomas/Cultura	Diplomacia UE-Iberoamérica	Logística UE-Iberoamérica
España	1.500 filiales	Español/Portugués	Voz UE CELAC	70% vuelos
Países Bajos	200 filiales		Neutral	10% vuelos
Alemania	150 filiales		Agro-bloqueo	5% vuelos
Francia	300 filiales		Mercosur-no	15% vuelos

Precedentes exitosos

Modelo similar	Ubicación	Resultados
EU-LAC Foundation	Madrid	20 años coordinación política birregional.
EuroLat	Estrasburgo	Parlamento birregional UE-CELAC.
Global Gateway Hubs	África/Asia	150.000 M€ canalizados 2021-2024.

4. Alinear la regulación de la UE con la experiencia española en región.

España lidera con a aproximadamente el 15% de la IED de la UE en ALC, 213.000 M€ acumulados. Aportando un expertise único

en estabilidad regulatoria en la región (ej. 25 años de Telefónica y Repsol en ALC) y la mitigación de los riesgos políticos ya que el 80% de sus filiales operan en entornos volátiles. Alinear la regulación de la UE con este conocimiento real acelerará el proyecto Global Gateway.

Áreas clave de alineación regulatoria

Área regulatoria	Expertise española	Ajuste propuesto UE	Impacto esperado
Estabilidad regulatoria	Modelos AIE/UTE para mitigar los cambios de las leyes	Cláusulas de derechos en Reg. 2021/947 a 5 años.	Reduce riesgo país 20%, atrae 10.000 M€ extra/año.
Riesgo político	Diálogo ICO/SEPI con gobiernos ALC	Seguro de MIGA-BEI con aportaciones de ICO (80% cobertura).	ROI +15% en proyectos mayores de 50 M€.
Acuerdos comerciales	Puente Mercosur-UE (acuerdo 2019, pendiente ratificación).	Spanish template: capítulos inversión en ALC con México y Chile como modelo.	Acelera 5 acuerdos UE-ALC entre el 2026-2028.
Solución controversias	Experiencia CIADI (España gana 70% arbitrajes en la ALC).	ISDS reforzado en Global Gateway (opt-in español).	resoluciones inferiores a 18 meses, recuperación 90% de tracción sobre el mercado

Mecanismos de implementación

- Plataforma regulatoria con el Hub Madrid. Creación de una Base datos de IA con 500 casos españoles en la ALC para realizar una due diligence de la UE.

- Directrices de la UE “Spain-Iberoamérica Toolkit”: Manual 2026 para la reducción de la pobreza desde la UE, incorporará matrices de riesgo española en campos como el político, judicial y de corrupción.

- Proyectos Piloto birregionales:

Proyecto	País ALC	Alineación regulatoria	Financiación UE
Litio sostenible	Chile	Estabilidad contratos (SQM-Repsol).	BEI 70% más el ICO 20%.
Red 5G fibra	México	ISDS Mercosur-UE	NGEU en Digital 60%.
Agro-tech hidrógeno verde	Brasil	MIGA-ICO.	LIFE 50% + filiales.

Beneficios cuantificados

empleos en hubs de Madrid y Sevilla.

- **UE:** Reduce su tasa de incumplimiento en un 25%, mientras contrarresta la influencia China.
- **España:** Se consolida como líder del 2-3% en licitaciones UE-ALC y generara 20.000
- **Iberoamérica:** Obtiene una fuerte transferencia de gobernanza en materias como anticorrupción, lo que le aporta un incremento de de 20 puntos en Transparencia Internacional, pudiendo atraer IED sin pérdida de soberanía.

14.7 Autonomía Estratégica Abierta: Del Concepto a la Realidad

El marco de “autonomía estratégica abierta” (AEA) viene apareciendo en documentos europeos desde 2020, pero ha permanecido fundamentalmente como concepto un retórico sin traducción clara a ninguna política pública realmente operativa en la unión.

simultáneamente:

1. Inversión Coordinada Masiva, con €500 mil millones entre 2026-2030

No sería recomendable una inversión tradicional dispersada en varias iniciativas, sino un fondo unificado con objetivos claros:

La operatividad de la AEA requiere de cuatro elementos

Sector	Inversión € mil millones	Objetivo 2030	Justificación
Semiconductores	50	18% de capacidad global	Duplicar desde el 9%; TSMC está en el 55%, necesitamos una alternativa
Baterías	50	Independencia relativa	15 giga factorías para obtener 1.500-2.000 GWh de capacidad
Defensa	125	15% de gasto conjunto	Modernizar nuestras capacidades; la OTAN requiere el 5% de PIB de cada país
IA	20	Liderazgo ético y competitivo	Computación, necesaria la búsqueda de talento
Energías Limpias	150	Costos competitivos contra EEUU	H2 verde, investigación en almacenamiento, es necesaria una red eléctrica moderna
Biofarmacéuticos	100	Independencia de suministros	Relocalización 50 principios activos; defensa aranceles Trump

Total: €495 mil millones, financiables mediante:

- NextGenEU remanente (€150B)
- Bono Europeo para Soberanía (€150B nuevo eurobono)
- Gasto de Defensa presupuestario (€125B)
- Fondos Estructurales reorientados (€70B)

2. Reforma del Mercado Único

Es necesaria la integración del mercado único europeo sin reducir la soberanía de los países miembros, y sin entregar a los intereses de los gobiernos de turno y sus agendas políticas las tomas de decisión que siempre **deberán ser competencias soberanas de los países miembros**. Esta reforma requiere un equilibrio que garantice profundizar en integración de las áreas clave mientras se mantienen las protecciones de las soberanías nacionales.

3. Defensa Comercial Selectiva mediante Instrumentos Multilaterales

Selectiva desde la OMC, frente al proteccionismo Trump, usando instrumentos específicos para caso compatibles con la legalidad y que se alejan de comportamientos agresivos que puedan generar venganzas comerciales.

En este documento ya hemos propuesto la Defensa Comercial

Matriz de Decisión para la OMC

Amenaza	Instrumento UE/OMC	Criterio activación	Ejemplo ALC/Asia
Dumping	Anti-dumping	Margen superior al 2% si el daño a la industria es superior al 10%.	Imposición del 25% arancel a China por el acero ALC.
Subvenciones	CVD (Reg. 2016/1037)	Subvención superiores al 1% del valor con un impacto superior al 5%.	Imposición del 15% de arancel a Brasil por el etanol
Salvaguardias	Reg. 2015/478 (OMC Art. XIX)	Surge importaciones superiores al 15% anual.	Mantener una cuota del 20% de México.
Seguridad nacional	Art. XXI GATT	Amenaza cadena de suministro crítica.	Mantener las licencias de Litio en Chile

4. Reforma Multilateral para Modernizar las Reglas de la OMC

preservada, en contra posición con la propuesta de la UE de 2024 que otorgaba potestades legislativas supranacionales al Órgano de Apelación restaurado. Es necesario actualizar las reglas de 1995 para los subsidios de China.

Abogamos por una reforma de la OMC moderna. Las reglas de la OMC deben ser compatibles con la soberanía nacional

Áreas prioritarias reforma

Problema	Reforma propuesta	Contra propuesta rechazada por la UE	Impacto soberanía nacional
Subsidios estatales	Umbral de cuantificación (US\$100M/año), Informe anual obligatorio.	Órgano Apelación con potestad vinculante.	Informes sin sanción automática.
TTF (tech forzada)	Cláusula Art. XX GATT + IP TRIPS reforzado.	Paneles supranacionales obligatorios.	Suscripción nacional, veto soberano.
Dumping digital	Regla "equalization levy" OMC (3-5% GAFA).	Armonización fiscal supranacional.	Tasa nacional, coordinación voluntaria.
Órgano Controversias	Paneles específicos con rotación de jueces nacionales y derecho de veto y apelación.	Restauración permanente (27 jueces).	Sin decisiones blindadas sin consenso.

Reforma propuesta

- **Coalición Madrid:** UE + España + Mercosur + CPTPP que suman el 80% del comercio global.

Propuesta: Reforma “soberana” plurilateral en la línea Abascal/Trump, tiene que contar con el consenso del 75% de los estados miembros. Preserva Art. XXI GATT sobre seguridad nacional.

- **KPIs:** Aprobar 10 reglas actualizadas con el objetivo de conseguir 0 disputas bloqueadas en la OMC y aumentar la IED en la ALC hasta el 12%.

UE, línea Von der Leyen: Supranacionalidad, con un Órgano de Apelación de directo cumplimiento, rechazada por los EEUU, India y China que mantienen un bloqueo de los jueces desde 2019.

Beneficios alineados de la Propuesta

Riesgo: las potestades supra nacionales conllevan directamente la pérdida de las soberanías nacionales en materias fiscal y regulatoria.

- **Soberanía:** Mantener el derecho de Veto nacional en los paneles de jueces, eliminando a los “jueces globalistas”.

Implementación plurilateral 2026

- **ALC:** Excepciones para su desarrollo sin disputas de la WTO.
- **Global Gateway:** Tener unas reglas claras atraerá 50.000 M€ al año en proyectos birregionales.

14.8 Déficit de Capital Humano, El Principal Limitador

El envejecimiento acelerado hará que la población activa europea se reduzca de forma significativa de aquí a 2050, incluso aunque se aumente o se fuerce la participación de las mujeres y los mayores en el mercado de trabajo. Los informes que ha emitido recientemente la Autoridad Laboral Europea y otros similares de la Comisión, muestran la alarmante falta de personal en sectores tan importantes para nuestro sistema como la sanidad y cuidados, construcción, hostelería, transporte, industria manufacturera y otros sectores ligados a la transición verde y digital, con vacantes en máximos históricos en muchos países.

Papel económico de la inmigración

La inmigración ya está sosteniendo una parte clave del empleo. Como dato nada anecdótico, entre 2019 y 2023 buena parte de los nuevos puestos de trabajo creados en la UE fueron ocupados por trabajadores extracomunitarios. Los impuestos y cotizaciones de estos contribuyen a mantener las prestaciones por desempleo de los autóctonos y a elevar el PIB potencial. La teoría más que la evidencia, muestra que cuando existe un buen encaje entre los perfiles de los inmigrantes y las necesidades reales del mercado, su llegada refuerza el crecimiento, ayuda a financiar el Estado del bienestar y mitiga el impacto del envejecimiento de la población.

Medidas estratégicas para la UE

- **Acuerdos bilaterales con países hispanoamericanos utilizando a España como puente**
Es indispensable diseñar una política europea de acuerdos bilaterales con países de Iberoamérica para atraer contingentes de trabajadores en los sectores con mayor escasez de trabajadores como la sanidad, los cuidados, la construcción, la hostelería, y los servicios en general. Con esto aprovechamos la afinidad lingüística y cultural y la experiencia previa de movilidad entre ambas orillas. Cabe destacar la posibilidad de incorporación inmediata de estos contingentes, sin necesidad de periodos de adaptación ni costes deformación lingüística. España, por su red diplomática y empresarial en la región y su condición de Estado miembro hispanohablante, está especialmente bien situada para liderar y negociar estos acuerdos en nombre

de la UE o en entornos especialmente diseñados para este fin, facilitando la selección de perfiles, la homologación de las cualificaciones necesarias para el desempeño de los trabajos y la integración lingüística y laboral posterior.

- **Plan europeo de atracción para ocupaciones en escasez**
Será necesario crear canales legales específicos y ágiles para la atracción y gestión de los contingentes específicos que necesita Europa. Basados en una lista europea de profesiones deficitarias y con procedimientos coordinados entre todos los Estados miembros.
- **Vincular la inmigración a la política económica e industrial**
Integrar unos objetivos claros de captación e incorporación inmediata de trabajadores extranjeros en la gobernanza económica (Semestre Europeo, agenda de competitividad) y en la política industrial, evitando que la falta de mano de obra bloquee las inversiones estratégicas de Europa, como las NGEU en reindustrialización e independencia energética, que son críticas para el desarrollo de la zona.
- **Refuerzo de la integración laboral y la selección de perfiles**
Acompañar a estos flujos migratorios con políticas activas de inserción social y laboral, como los reconocimientos de cualificaciones, formación lingüística e inserción laboral. Así como orientar la captación de estos contingentes emigrantes hacia regiones con mayor afinidad lingüística y cultural. Es urgente captar talento y capital humano aprovechable desde Iberoamérica, para acelerar la integración y maximizar el retorno económico y social de los inmigrantes. Analizar la realidad europea en referencia a la conflictividad social de colectivos inmigrantes inadaptados, e implementar planes efectivos y definitivos que los solventen.

En síntesis, sin una política migratoria europea más proactiva, selectiva especialmente en el origen de los colectivos y alineada tanto con las necesidades del mercado de trabajo como **con el acervo cultural europeo, la UE no podrá sostener su modelo económico** ni su ambición industrial en la próxima década.

directos, EEUU y China, y **destruyendo 2-3 puntos de PIB manufacturero anual**. La descarbonización forzada a través de unas regulaciones asfixiantes, las ETS (Emissions Trading System), con precios entre los €78 y €85 por tonelada de CO₂, incrementando en 10 veces los costes de producción en China. La política verde restrictiva, las prohibiciones arbitrarias de tecnologías ya maduras y competitivas, han favorecido la

escalada de las importaciones chinas e indias de productos producidos con carbón sin restricciones, mientras se penaliza a la industria europea competitiva. Esta política ideológica, enmarcada en el Pacto Verde Europeo impulsado con más de €1.000 mil millones provenientes de los fondos NextGenEU,

más €1 billón 2026-2030 provenientes del BEI verde, han convertido a la **UE en la región industrial menos competitiva del G7**, con unos precios de la electricidad industrial **€110-150/MWh, frente a los €40/MWh** de EEUU y China.

Coste Cuantificado de la Descarbonización Ideológica (2021-2025)

Instrumento	Inversión € mil millones	Impacto Costes Energéticos	Pérdida PIB Manufacturero Anual
ETS (precios CO₂)	376.000 importaciones energéticas 2024	+40% precios industria	-1.5pp PIB industrial
NextGenEU Verde	723.000 (60% verde)	Electricidad +60% vs. EEUU	-2pp manufactura
BEI Sostenibilidad	500.000 (50% clima)	Impuestos/gravámenes x15 China	Competitividad -35%
Taxonomía + CBAM	100.000 regulaciones	Acero verde UE +25% China	Deslocalizaciones +7% import. chinas
Total	>1.000.000	+40% costes totales	-2-3pp PIB anual

Evidencia estructural: La industria europea paga unos **impuestos y gravámenes 15 veces superiores en los hogares en comparación con China, y 4 veces superiores a los de sus industrias intensivas**. La ETS impone un coste de €78/ton CO₂, en comparación con los €7 de China por idéntico concepto. La electrificación se mantiene estancada, solo mantenemos 31% del consumo industrial eléctrico frente al 74% potencial existente.

Resultado: Las deslocalizaciones masivas de industrias como la del acero, la química o el aluminio que huyen hacia Asia. **China captura el 30% de las manufacturas** de la UE pese a tener una calidad muy inferior.

Mecanismo de Distorsión Competitiva: Regulaciones Asfixiantes Europeas contra el Carbón Asiático Libre

La ETS más la Taxonomía Verde: Penalizan la producción en UE, un coste de €110/MWh mientras el acero chino con carbón sin ETS cuesta un 25% menos. CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) pretende contrarrestar este efecto devastador, pero excluye de su foco el 90% de las emisiones indirectas en la cadena de valor, permitiendo así importaciones “verdes” ficticias.

Prohibiciones Arbitrarias: El Glifosato, que es el gas doméstico, los motores térmicos a partir del 2035 elevan costes transición a la economía verde, **que son 3 veces superiores a los de EEUU. China produce el 80% de los paneles solares y baterías mundiales con carbón**, exportando una falsa “tecnología verde”, mientras **UE importó dependencia energética** por valor de €376.000 millones en 2024.

Efecto Neto: La UE se consolida como el líder en emisiones carbono importado (17% importaciones energéticas). El **Pacto Verde aumenta dependencia externa** contra el dominio de economías pragmáticas que son se imponen barreras a la producción.

Acción Inmediata: Desinversión Estratégica y Priorización de la Competitividad

Principio rector: Toda medida “verde” solo puede justificar su continuidad con una evidencia de reducción de costes energéticos y un aumento PIBpc y empleo industrial, de no ser así **debe eliminarse y/o desinvertir inmediatamente (Q1 2026)**.

Medidas concretas:

- **Suspender ETS Fase IV (2026-2030):** Congelar los precios del CO₂ en €40/ton máximo y eliminar los gravámenes renovables. Esto generará un ahorro directo a la industria de €50-70 mil millones anuales.
- **Desmantelar la Taxonomía Verde Restrictiva:** Clasificar la generación de energía nuclear y mediante centrales de gas como sostenibles, Francia y Hungría ya han adoptado este modelo. Eliminar los micro criterios que no producen daños significativos para liberar €200 mil millones inversión industrial bloqueada.
- **Eliminar Prohibiciones Ideológicas:** Levantar el veto al gas doméstico, autorizar el uso del glifosato, eliminar la prohibición de los motores híbridos post-2035. Priorizar la competitividad contra la ideología.
- **Reorientar los fondos NextGenEU y BEI:** Destinar el 70% de los fondos a reducción costes energéticos directos, vía la generación de energía nuclear, mejora y mantenimiento de las redes de suministro y priorizar los proyectos de eficiencia, contra la política de los subsidios intermitentes.
- **Fronteras Recíprocas Verdes:** Todos los productos importados deben cumplir en idénticas condiciones las normativas aplicables a los productores europeos. A todos aquellos producidos fuera de estos estándares se le deben aplicar un arancel antidumping del 25%, para así neutralizar la ventaja China e India.

Reasignación presupuestaria de €400 mil millones liberados entre 2026-2030:

- **€200 mil millones:** Para la implantación de centrales con potencia nuclear 50 GW (Francia/España lideran)
- **€100 mil millones:** Construir las interconexiones Balcanes-Ibérica para GNL
- **€100 mil millones:** En inversión de redes inteligentes y almacenamiento

Resultado Estimado: Subida de 2-3 puntos en el Crecimiento del PIB Anual, Inversión Recuperable en 3 Años

Supervivencia Industrial o Suicidio Ideológico

La agenda climática ideológica no es “transición justa” sino un **suicidio competitivo planificado**: Ya se han dilapidado €1 billón, hemos incrementado nuestros costes de producción un 40% y hemos perdido entre 2 y 3 puntos del PIB. Estamos entregados a la dependencia China y en fase creciente. El abandono radical de estas políticas no es regresión sino **reconquista de la soberanía industrial**. Esta restaurará los precios competitivos entre un 30% y un 40%, impulsará entre 2 y 3 puntos el crecimiento anual del PIB y relocalizará las manufacturas que han huido de la zona europea. Si no se toma esta decisión en el Q1 2026, la UE acelerará hacia irrelevancia indefectiblemente. Mientras que **EEUU lidera de forma pragmática y China domina de forma eficiente, Europa se convierte en el museo verde**. La elección es existencial.

2. REINDUSTRIALIZACIÓN SIN COMPROMISOS VERDES SIGNIFICA RECUPERAR 5pp DEL PIB EN SOLO EN MANUFACTURA

Europa tiene que solucionar el problema de la desindustrialización. Esta ha reducido el peso de la manufactura en el PIB del 25% en 1995 al 15% en 2024. La pérdida de 10 puntos porcentuales equivale a €1.5 billones anuales de producción industrial que ha desaparecido de nuestras fronteras. Para solucionar esto debe implementar un programa masivo y desideologizado de al menos €500 mil millones entre el 2026 y 2030. Este retroceso competitivo, acelerado por los costes energéticos en más del 40%, la burocracia de impuesta por los ODS y las deslocalizaciones a China, que captura el 30% de las manufacturas de la UE, amenaza la soberanía tecnológica y la capacidad defensiva del viejo continente. El objetivo debe ser recuperar 5pp manufactura/PIB hacia 2030, el 20% del total, mediante incentivos fiscales agresivos, pueden aplicarse programas tipo “0% impuesto sociedades 5 años nuevas fábricas”, o la desregulación temporal a través de la exención CSRD/ETS para nuevas plantas y las compras públicas preferentes, con un 80% de adquisiciones intracomunitarias.

España puede considerarse un ejemplo representativo, su manufactura ha caído al equivalente del 11.8% del PIB en 2024, un -7.2% desde el año 2000, **ha perdido 723.500 empleos en los últimos 20 años**. La UE de los 27 era la potencia industrial dominante en los 1990s con el 20% PIB global de manufactura, ahora es la tercera detrás China y EEUU.

Un Programa Estratégico segmentado por Sectores Críticos

Acelerar Ley de Chips con €43B para alcanzar hasta el 20% de la Capacidad Global

La UE produce el 9% de la capacidad global de semiconductores, TSMC produce el 55%, y Samsung el 17%. La Ley de Chips pretende introducir €43 mil millones públicos, más €43B privados, en el mercado de la producción, pero es absolutamente insuficiente para cerrar la brecha existente. El Tribunal de Cuentas Europeo en 2025 avanzó que es “**improbable alcanzar 20% en el 2030**”, la cuota subirá marginalmente a como máximo el 11.7%.

Una acción acelerada con €60 mil millones adicionales:

- **€20 mil millones en fábricas inmediatas:** Acelerar Intel Magdeburgo en Alemania con 7nm para 2027; el IMEC de Lovaina, Bélgica, con nodos avanzados; y TSMC Dresden, en Alemania, sumando +10 GWa de capacidad entre 2026-2027.
- **€15 mil millones en I+D de diseño:** Crear un consorcio ASML/Infineon para la fabricación de nodos de 2nm, más €5 mil millones para formar a 100.000 ingenieros STEM.
- **€15 mil millones en equipamiento:** Priorizar los litógrafos EUV de ASML con compras obligatorias del 80% intracomunitarias.
- **Incentivos fiscales agresivos:** 0% impuesto sociedades durante 10 años, exención ETS/CSRD y adquisiciones públicas 100% europeas.

Plazos: Tener 5 fábricas operativas en el Q4 2026, frente al planteamiento original de 2030. Alcanzar el 20% de la producción global en 2030 sería viable con una ejecución realmente agresiva.

Baterías: Tener 15 nuevas Giga Fábricas en la UE, operativas entre el 2026-27. Con esto conseguiríamos una independencia relativa en el 2030.

Programa de 15 nuevas giga fábricas, inversión €80 mil millones:

- **España (hub):** Construcción de 3 fábricas, una de litio en Andalucía litio y químicas en País Vasco.
- **Francia y Alemania:** Construcción de 6 fábricas, expandir la de ACC Douvrin, VW Salzgitter cell-to-body. Potencia adquirida 80 GWh.
- **Hungría, Polonia y Suecia:** Construcción de 4 satélites. Potencia adquirida 40 GWh.
- **Tecnología:** Cell-to-body unificada VW con un 20% de mayor eficiencia

- **Incentivos:** Duplicar el PERTE VEC hasta los €2.5B. Implementación de los incentivos fiscales de “0% impuestos” y obtención preferente de materias primas en Mercosur.

Resultado, produciríamos 220 GWh en la UE en 2030. Con esto conseguiríamos una independencia relativa en coches eléctricos que cubriría el 50% de la demanda de VE europeo.

Farmacéuticos: Tendremos que relocalizar el 50% de la fabricación de Principios Activos ante los Aranceles Trump del 50%

Trump anuncia **aranceles 50-100% farmacéuticos** UE (septiembre 2025); 80% principios activos importados Asia (China/India 60%). EFPIA advierte deslocalizaciones masivas I+D/producción hacia EEUU si la UE no responde.

Relocalización estratégica con inversión de €60 mil millones:

- **Objetivo de relocalización:** el 50% de los principios activos críticos, antibióticos, analgésicos y cardiovasculares producidos en UE hacia 2030.
- **€30 mil millones nuevas plantas:** en España, Galicia, los biofarmacéuticos, en Italia, Milán los APIs, en Alemania, Baviera, la industria de la esterilización.
- **€20 mil millones I+D genéricos:** Crear un Consorcio BionNTech/Pfizer para relocalizar en Europa los 100 principios activos prioritarios.
- **€10 mil millones en reservas estratégicas:** Crear y mantener un stock mínimo de 6 meses para medicamentos críticos.
- **Incentivos farmacéuticos:** Exención de patentes a 5 años para los relocalizados; compras hospitalarias 100% UE. Su impacto neutraliza los aranceles Trump; soberanía sanitaria post-COVID; +50.000 empleos cualificados.

Defensa: €125B Anual Colectivo (+15% Gasto, Compras Comunes Obligatorias)

Gasto en defensa UE €343 mil millones en 2024 (+19%); €381 mil millones en 2025 (2.1% PIB). SAFE canaliza €150 mil millones en préstamos para compras conjuntas.

Objetivo €125B anual colectivo inversión (15% gasto total):

- **€80B equipamiento:** 70% compras intra-UE obligatorias frente al 40% actual.
- **€30B I+D:** FCAS (Francia/Alemania/España), MGCS tanques y drones.

- **€15B infraestructuras:** Movilidad militar, ciberdefensa.
- **España rol:** FCAS fase 2 (€4B), fragatas F-110 y S-80 submarinos.

Resultado: Autonomía estratégica tangible que reducela fragmentación de 180 sistemas nacionales a 50 europeos.

Acero/Químicos: Salvaguardias Permanentes + €50B Relocalización

Sobrecapacidad acero global 700M toneladas (China 500M); UE pierde el 25% de la cuota de mercado. Los aranceles de la UE al acero chino 38% son insuficientes.

Programa básico (€50 mil millones):

- **€30B relocalización:** Arcelor Mittal España verde, ThyssenKrupp hidrógeno.
- **€20B salvaguardias:** Aranceles permanentes 25% acero/químicos asiáticos; cuotas importación.
- **Incentivos:** 0% impuesto H2 directo reducción; adquisiciones infraestructuras 100% UE.

Resultado: +2M toneladas acero UE; industria química competitiva con Asia.

Resultado Estratégico: Soberanía Industrial Recuperada

El crecimiento de 5pp en manufactura/PIB equivale a €1 billón producción anual; crecimiento en 5 millones de empleos cualificados; la neutralización de los aranceles Trump; la reducción de la dependencia China en un 50% de los sectores críticos. **Sin compromisos verdes ideológicos**, priorizando productividad verificable con informes ESG. **Europa pasa de ser un “museo verde” a una potencia manufacturera soberana**

3. DESMANTELAMIENTO DE LA AGENDA 2030: ELIMINACIÓN RADICAL DE LA BUROCRACIA REGULADORA COMO CABALLO DE TROYA

La Agenda 2030 de las Naciones Unidas, y sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), han funcionado como un **caballo de Troya regulatorio** en la Unión Europea. Lo que no era más que un manifiesto de peticiones buenistas al mundo, se ha transformado en un laberinto de **más de 200 regulaciones micro gestoras**, que asfixian a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mientras se benefician ingentemente las multinacionales globales. Estas, que si son capaces de absorber elevados **costes de cumplimiento regulatorio (compliance costs)**. Esta desorbitada creación normativa a la medida de la agenda, enmarcada en directivas como CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), taxonomía verde, directiva de plásticos de un solo uso y obligaciones ESG (Environmental, Social, Governance), ha generado una carga

administrativa anual estimada en **€37.500 millones para empresas europeas**, con las PYMEs soportando hasta un **35% más de impacto** relativo que las grandes corporaciones. Un suicidio colectivo en masa de las pequeñas empresas para que las grandes se coman el mercado completo.

Mecanismo del Caballo de Troya: Las 17 ODS que se transforman en más de 200 Regulaciones Micro gestoras

Los 17 ODS, inicialmente planteadas como metas globales ideales y voluntarias para 2030, la erradicación pobreza, el hambre y la acción climática, se han convertido realmente en la UE en un **instrumento de ingeniería social y económica** que ha multiplicado las regulaciones sectoriales específicas:

- **CSRD (2024):** Obliga a **50.000 empresas**, incluyendo PYMEs cotizadas y medianas en cadenas de valor, a reportar sobre más de **1.000 indicadores ESG**, multiplicando por 10 los requisitos previos. El coste medio por **PYME ronda entre los €100.000-500.000 anuales** en consultoría, software y auditorías.
- **Taxonomía Verde:** Clasifica todas las actividades “sostenibles” con criterios tan detallados que el **78% de las PYMEs industriales** declaran la absoluta imposibilidad de cumplirlas sin acometer una reestructuración completa de sus industrias.

- **Directiva de Plásticos y Packaging:** Suponen más de 50 requisitos de trazabilidad para los envases, afectando al **90% de las PYMEs** en el comercio y la distribución, con costes de entre €20.000-50.000 anuales para su cumplimiento.
- **El efecto Cascada:** Las grandes empresas, clientes y proveedores, les exigen la certificación ODS a todas las PYMEs subcontratistas, generando entre un **20-40% de presupuestos a las PYMEs** dedicados a redactar informes no productivos.

Impacto asimétrico: Multinacionales como Unilever, Nestlé o Siemens que si pueden absorber todo este cumplimiento normativo vía sus departamentos ESG, tienen un coste inferior al 2% de sus ingresos. Mientras las PYMEs, que son el 99% del tejido empresarial de la UE, y sostienen el 85% del empleo, tienen que dedicar entre el 15-25% del tiempo de la gerencia de sus empresas a solventar la burocracia, reduciendo la inversión productiva en un 30%.

Distorsión Competitiva: Los Importaciones Desleales obtienen Ventaja con Estándares Inferiores

La ingente burocracia de los ODS **genera una ventaja competitiva estructural atodas las importaciones provenientes de países con estándares inferiores, China un 30% las manufacturas que llegan a la UE**, que evaden los controles tanto laborales como ambientales europeos:

Regulaciones UE por los ODS	Coste PYME Europea €/año	Competidor Chino/India	Ventaja Competitiva Importador
Informes CSRD con más de 1.000 indicadores	100.000-500.000	No aplica	+15-25% margen
Taxonomía Verde (auditorías)	50.000-200.000	Carbón sin ETS	+20% precio/MWh
Trazabilidad Plásticos y Packaging	20.000-50.000	Sin controles	+10% logística
Total PYME media	€300.000	€0	+30-40% precio final

Evidencia cuantitativa: Importaciones chinas crecieron **por encima del 7% de la oferta de manufacturas no energéticas de la UE en 2023**, capturando el 30% del mercado pese a tener una calidad muy inferior, gracias a ausencia de controles en la UE que si tienen que soportar las PYMEs. La burocracia **eleva los precios de los productos europeos entre el 15-25%**, acelerando las deslocalizaciones de textil, electrónica y maquinaria.

Estudios europeos que confirman estos datos:

- **Comisión Europea (2025):** La burocracia resta un 1-1.5pp al crecimiento del PIB anual europeo. Las PYMEs pierden un 35% de su competitividad frente a las grandes empresas.
- **CaixaBank Research:** La dependencia de China alcanza el 30% en las manufacturas de la UE. Las regulaciones ESG actúan como una fuerte barrera de entrada, en este caso es una barrera no arancelaria inversa.

- **Advanced Manufacturing (2025):** El 78.8% de los directivos citan a la burocracia como el principal obstáculo para la competitividad. El 52.7% la dependencia de proveedores externos por los costes regulatorios.

Acción Propuesta: Criterio de Productividad Nacional/Ciudadana Verificable

Principio inquebrantable: Eliminar **toda normativa no orientada explícitamente a aumentar la productividad nacional/ciudadana verificable**, medida en:

- **PIB per cápita**, mayor crecimiento verificable)
- **Empleo industrial cualificado**, mayor creación de puestos STEM/manufactura)
- **Renta media real**, mayores salarios ajustados a la inflación

Matriz de Eliminación Inmediata, año 2026

Categoría Normativa	Ejemplos a Eliminar	Justificación	Impacto Esperado
Reporting ESG/CSRD	1.000+ indicadores; obligaciones PYMEs cotizadas	No correlaciona el PIB/empleo; 20-40% presupuestos e informes	+€6.300M/año ahorros PYMEs
Taxonomía Verde	Clasificaciones micro (50+ criterios/ actividad)	Penaliza la industria frente a las importaciones; LCOE +20%	+1pp competitividad manufacturera
Directivas Microgestoras	Plásticos un solo uso, packaging trazabilidad, igualdad retributiva reporting	Costes fijos desproporcionados PYMEs	+€10.000-20.000/PYME anual
Efecto Cascada	Demandas certificación de las empresas grandes a las PYMEs	Multiplica cargas administrativas x3-5	Reducción burocracia 30% total

Implementación:

- **Auditoría BASE CERO en 2026:** Toda normativa derivada de los ODS tiene que justificar su existencia con evidencias sobre su efecto en el PIBpc/empleo, si no se elimina.
- **Umbral PYMEs:** Exención total para empresas con menos de 250 empleados; las grandes empresas asumen el 100% de los costes de compliance sin trasladarlo a la cadena de valor.

- **Fronteras Recíprocas Absolutas:** Los productos importados tienen que cumplir obligatoriamente idénticos estándares a los exigidos en la UE en materia laboral, ambiental o fiscal. A o que lo incumplan se les impone un arancel a partir del +25%.
- **Digitalización Obligatoria:** Reporting automatizado con IA con un coste inferior a los €5.000/PYME, eliminando la figura de los consultores.

Resultado Esperado: Incremento de 1.5-2pp de Crecimiento Anual vía Reducción la Burocracia en un 30%

Proyecciones basadas en evidencias:

Métrica	Situación 2025	Post-Eliminación 2028	Fuente
Costes Administrativos UE PYMEs (35% reducción)	€150.000M	€112.500M (-25%)	Comisión
TIEMPO GERENCIAL PYMEs	€52.500M	€34.125M	Comisión
Tiempo Gerencial PYMEs	25% burocracia	10% burocracia	Estudios sectoriales
Inversión Productiva Liberada	-	+€37.500M anual	Crecimiento 1.5pp PIB
Competitividad vs. China	-30% precio	Equilibrio	Ajuste fronteras

Efectos Multiplicadores:

- **Corto plazo (2026):** crecimiento del 0.5pp del PIB por la reducción de cargas inmediatas.
- **Medio plazo (2028):** crecimiento de 1pp por la reinversión liberada, capex superior al 20% en las PYMEs.
- **Largo plazo (2030):** crecimiento de 0.5pp sostenido por las relocalizaciones incentivadas.
- **Precedentes exitosos:** Los Países Bajos redujeron un 25% la burocracia entre el 2023-2025, lo que los llevo a crecer un +1.2pp de su PIB manufacturero.

Conclusión: La Prioridad es la Supervivencia de la Industrial

La burocracia que conlleva la aplicación de los ODS no es un

“coste de transición justo” sino un **arma de destrucción masiva contra las PYMEs europeas**. Su eliminación radical no puede ser una opción ideológica, sino que es un **imperativo real para su supervivencia**. Puede restaurar un 1.5-2pp de su crecimiento anual, reducir la burocracia en un 30%, neutralizar la ventaja competitiva de las importaciones desleales. Sin esta cirugía, la UE camina irreversiblemente hacia la irrelevancia industrial más absoluta, frente a competidores tan ágiles como China, EEUU o India. **Tomar esta decisión en 2026 definirá si Europa sobrevive** como potencia manufacturera o se convierte en un **museo verde burocratizado**.

5. PLAN INTEGRAL DE INDEPENDENCIA ENERGÉTICA 2025-2030

La Unión Europea tiene un grave problema por sus costes energéticos que acaban con su competitividad industrial. En resumen, la electricidad industrial europea cuesta un 60% más que en Estados Unidos. Esto es una desventaja competitiva que

destruye los márgenes y obliga a las empresas manufactureras a deslocalizarse en busca de países con menores costes, que les permitan ser competitivos. Un plan integral, que inyecte una inversión de €300-400 mil millones, combinando la energía nuclear, el gas, y únicamente las fuentes renovables eficientes, Junto a la imprescindible modernización de las redes eléctricas, podrá **lograr que se alcancen precios competitivos frente a EEUU y China**. Se pretende que hacia 2028 se haya alcanzado una reducción del 40%. La única vía es priorizar el pragmatismo industrial sobre ideología climática.

Reactivar/Ampliar 50 GW de Capacidad en Nucleares

La energía nuclear es la base de la generación de electricidad barata y de cero emisiones. Esta, además estabiliza a las fuentes de energía renovables que son intermitentes y por lo tanto necesitan apoyarse en otras fuentes de energía constantes para mantener la estabilidad del sistema. Francia, cuenta con 56 reactores operativos con 61 GW instalados y genera el 70% de su electricidad a través de las plantas nucleares. Sería fundamental replicar este modelo en toda Europa. España aporta 7.1 GW con 7 reactores, 20% del mix eléctrico en 2024, y tiene potencial para aumentar otros 5 GW mediante la reactivación de Almaraz II y las nuevas SMR (Small Modular Reactors).

Acciones concretas:

Francia podría prolongar la vida útil de 14 reactores (20 GW) hasta los próximos 60 años. Además de construir 6-8 EPR2 con 9.6 GW operativos de aquí a 2035. Para esto necesita una inversión de €50 mil millones.

España podría reactivar Almaraz II con 1 GW, Vandellós II con otro GW). Además de montar 4 SMR de 300 MW (1.2 GW). Lo que haría un total +5 GW operativos 2030. Para ello se necesita una inversión de €15 mil millones.

Resto UE: Prolongaciones de la vida útil de plantas operativas en Bélgica (5 GW), Suecia (4 GW), Eslovenia (0.7 GW). Así como la instalación de nuevas plantas en Polonia (3.7 GW), Chequia (2.2 GW), Rumanía (2.5 GW). Lo que supondría un total +30 GW instalados.

El Impacto sería de más de 50 GW al elevar la capacidad de producción nuclear nuclear de 100 GW en 2025 a 150 GW en 2030. Esto reduciría la dependencia del gas en un 20%, y estabilizaría los precios del MW/h entre los €40-50 frente a los €80-100 actuales, los cuales son insostenibles.

El plan gasístico incluye Infraestructuras GNL por valor de más de €100B e Interconexiones entre los Balcanes y la Península Ibérica

La situación tras el conflicto de guerra de Ucrania se ha conseguido normalizar en parte. El consumo del gas ruso cayó del 40% a 10%, pero la capacidad de generación de GNL europea supera la demanda que se había proyectado, generando un exceso de inversión de €84 mil millones, siempre que se completen todos los proyectos previstos. Será fundamental

priorizar las infraestructuras estratégicas, evitar el exceso de capacidad y reducir los costes.

La prioridad es conseguir la generación GNL. Requiere una inversión de €60 mil millones

- **Terminales clave:** Alemania, en Brunsbüttel 10 bcm/año; Países Bajos, en Eemshaven expandir su central hasta los 4 bcm; Italia, en Piombino producir 5 bcm; Grecia, en Alexandroupolis llegar hasta los 5.5 bcm. Con ste plan se consigue alcanzar una producción de más de 25 bcm de capacidad estratégica.

- **Flotante (FSRU):** Es importante mantener el abastecimiento de Lituania, Letonia y Polonia para diversificar las rutas del Báltico. Si se realiza una inversión de €10 mil millones, se evita la dependencia de terminales terrestres mucho más costosas.

Las interconexiones prioritarias requieren una inversión de €40 mil millones

- En los Balcanes: La expansión del Gasoducto Grecia-Bulgaria, la interconexión Croacia-Eslovenia-Hungría, es necesario duplicar la capacidad del TAP de Albania a Italia. Con todo esto se evita aislamiento estratégico de los Balcanes-Occidente. Se requieren unos €15 mil millones de inversión.

- En la Península Ibérica: Es necesario duplicar la capacidad entre España y Francia, de 2.8 GW a 5 GW antes de 2028. En la conexión Portugal-España será necesario aumentar hasta 1 GW. Es importante interconectar Baleares-Córcega-Sardinia. Con todo esto se alcanza un total de 8 GW, con unas exportaciones netas desde España entre 20-51 TWh/año para el año 2030.

- Eje Norte-Sur: La interconexión entre Finlandia-Estonia y Noruega-Alemania con una necesidad de inversión de €10 mil millones.

Resultado: La UE alcanzaría una importante diversificación de proveedores. EEUU con un 40%, Noruega el 25%, Qatar un 20% y el resto con un 15%..

Renovables Eficientes, lo que implican Eólica Flotante y Solar, pero sin Subsidios Ideológicos

Las renovables deben priorizar su eficiencia en relación con el coste/MWh y el factor de la capacidad sobre las hectáreas ocupadas. La Eólica flotante offshore y solar flotante siempre que se soporte en un modelo sin subsidios, generan más kWh/hectárea que la producción terrestre.

Eólica flotante (€40 mil millones):

- **Objetivo:** Aumentar en 15 GW la capacidad productiva de aquí a 2030

- **Liderazgo:** Portugal con Thor puede instalar 1 GW sin subsidios, España en Canarias y Galicia puede instalar 3 GW flotantes, Francia en la Bretania puede alcanzar los 5 GW. Precisamos alcanzar una LCOE de unos €40-50/MWh sin subvenciones.

- **Ventaja:** El espacio marítimo es ilimitado y los vientos son constantes superiores a los 10 m/s, es fundamental la integración de la red existente.

Aumentar la Eficiencia: Modernizar el 50% de la Red Eléctrica para 2030

Las redes europeas pierden entre un 6-8% de toda la energía en transmisión. La integración de las renovables requiere de la digitalización/smart grids. La UE invertirá €1.2 billones en su sistema de redes antes de 2040. Para ello es necesario priorizar al menos el 50% en la modernización de la red con un inversión aproximada de unos €200 mil millones.

5. FRONTERAS RECÍPROCAS ABSOLUTAS, COMPETENCIA GLOBAL SÍ, DESLEAL NUNCA

Distorsión Actual con los Competidores Desleales

Estándar UE	Coste Producto Europeo	Competidor Asiático	Ventaja Desleal Importador	Importaciones UE 2024
Laboral (salario mínimo)	€12/hora	€1-2/hora (sin sindicatos)	+30% margen	Textil China +25%
Ambiental (ETS CO₂)	€78/ton	€7/ton (carbón libre)	+20% acero/químicos	Acero China 30% mercado
Sanitario (EFSA alimentos)	Controles estrictos	Pesticidas prohibidos UE	+15% agroalimentario	India frutas +18%
Fiscal (no paraísos)	25% Corp Tax	5% Hong Kong/Vietnam	+10% electrónica	Shein/Temu €20B ventas
Total Distorsión	Base 100	60-75	+25-40% precio	€500B importaciones "sucias"

Evidencia: La importaciones chinas superaron el **7% manufacturas no energéticas en 2023** pese a tener una calidad muy inferior. Empresas como **Shein y Temu introdujeron en Europa productos por valor de €20B en 2024**, evadiendo todo tipo de controles aduaneros. Todas las importaciones por valor inferior a €150 están exentas de controles lo que hace imposible comprobar si son producidas con los estándares exigidos en la UE.

Mecanismos de Implementación: Blindaje de aduanas total en 2026

Aplicación del Mecanismo de Carbono como Frontera Universal. No Solo para el Acero y el Cemento

El actual Reglamento 2023/956 sobre el **CBAM** (Carbon Border Adjustment Mechanism) está limitado únicamente al cemento, acero, aluminio, fertilizantes y abonos, lo que supone un importe de €5B de nuestras importaciones. Es necesario extenderlo **universalmente al textil, electrónica, química, automoción y el agroalimentario**, que suponen más de €500B de las importaciones

El problema fundamental de la falta de competitividad de Europa es la **competencia desleal por estándares inferiores**. Esta está destruyendo sin solución la industria europea, permitiendo que productos chinos, indios y turcos inunden los mercados de la UE con costes entre un 25% y un 40% inferiores a los europeos. Los países competidores se apoyan para conseguir reducir sus costes en ecosistemas en los que los salarios mínimos son inexistentes, las emisiones no tienen ningún tipo de control ni penalización, las normativas de seguridad alimentaria son tremendamente deficientes y por último tienen unos sistemas fiscales más cercanos a los paraísos que a nuestro altos sistemas impositivos. Para poder competir justamente y en libertad tenemos que aplicar un **Criterio Inflexible: Todo producto importado debe cumplir idénticas normas laborales, ambientales, sanitarias, y fiscales** que exige Europa a sus productores. Queremos una **competencia global, pero no podemos consentir el dumping social/ambiental**. Bienvenida la importación limpia, pero tenemos que abogar por la expulsión inmediata de todos los productos "sucios".

anuales europeas. Esto quiere decir que solo aplicamos este mecanismo al 10% de las importaciones que sugerimos, lo que nos deja indefensos ante las importaciones desleales.

Implementación: Mediante la Plataforma central de certificados CBAM que maneja un precio semanal de las ETS, o que aplicaría la autoliquidación obligatoria de las medidas para todos los importadores. Exención solo a los países con ETS equivalentes al los normalizados en la UE, aplicando el modelo que ya tiene Suiza y Chile.

Impacto: La aplicación de esta medida neutralizaría la ventaja competitiva del carbono en las importaciones desleales por un importe de unos €50-70B anuales.

Controles del 100% del E-Commerce, obligando a declarar la trazabilidad del origen y de las normativas de fabricación

Actualmente están exentas de declarar todas las importaciones inferiores a €150. Esto permitió la entrada en la UE **sin controles**

de ningún tipo, de productos por valor de **€20B solo con las ventas de Shein y Temu** en 2024. La Comisión debe proponer la **eliminación de esta exención en 2026**, adicionalmente debe exigir un **Pasaporte Digital de Producto** obligatorio, en el que se declaren oficialmente el origen, normas y emisiones.

Es necesario un Sistema integral:

- **IA aduanera:** Escáneres del 100% de los paquetes que entren por nuestras fronteras, frente al 5% actual, y el bloqueo automático de los envíos no conformes.
- **Plataformas responsables:** DSA/DMA que obliguen a Temu y a Shein, principales exportadores, a certificar el compliance exigido en la UE, contra la amenaza de sanciones del 6% de los ingresos globales de estas multinacionales.
- **Trazabilidad blockchain:** QR, un código obligatorio para todos los productos en importaciones inferiores a €10 y verificaciones en origen de los salarios, normas de emisiones y resto de normas exigidas en la UE.
- **Umbral €0:** Todo paquete proveniente del e-commerce debe pasar un control, y aquellos que no cumplan las normativas exigidas en la UE se clasificarán para devolución inmediata.

Resultado: Conseguiríamos eliminar entre €15-20B en ventas “sucias”. Las PYMEs de la UE recuperarán una importante cuota mercado perdida deslealmente, no por una competencia limpia y de libre mercado.

Medidas Antidumping y Anti-Subvenciones Sistemático Aplicación de Salvaguardias al Acero Permanentes

La UE tiene que aplicar de forma inmediata **53 medidas antidumping al acero** y extenderlo **sistemáticamente** a otros sectores vulnerables:

- **Acero permanente:** Aplicación de aranceles del 25% indefinidos a China e India, frente a la los arancele temporales actuales.
- **Químicos:** Medidas Anti-subsvencióa a todas las SOEs chinas, especialmente medidas de salvaguardias en el sector de plásticos y policarbonatos.
- **Textil:** Aplicación de Medidas de Dumping social a las importaciones de Vietnam y Bangladesh, así como imponer cuotas máximas de importación.

Protocolo aplicable de forma automática: Investigación con un plazo de **30 días post-denuncia**, medidas provisionales de 45 días y definitivas durante 9 meses.

Bloqueo Automático Productos No Conformes en Seguridad y Clima

Inclusión en el “canal rojo” de forma inmediata

Seguridad: Para todos los productos infantiles, electrónicos y juguetes no provenientes CE, **bloqueo aduanero de 24h.**

Clima: Con certificado de emisiones con valores superiores al umbral de los ETS supone la **devolución inmediata.**

Laboral: Certificado **salario mínimo verificado** mediante blockchain.

Sanitario: Alimentos con pesticidas prohibidos en la UE, **envío a destrucción inmediato.**

Tecnología: Implementando la IA aduanera, más el Pasaporte Digital Producto, se conseguiría un **99% detección de incumplimientos normativos de la UE, contra el 20% que se detectan con el sistema manual actual.**

estratégica de la UE al Belt and Road chino se ha quedado muy atrás, la UE no ha sido capaz de implementar su proyecto de competir en la región sudamericana. Hoy China controla el **65% del litio latinoamericano, el 80% de la producción global de paneles solares y el 90% de las tierras raras.** Simplemente se ha posicionado para monopolizar la transición verde europea. Sin una intervención inmediata que sea capaz de revertir la situación y dotarnos de musculo inversor, industrial y productivo, Europa se convertirá en un apéndice tecnológico, incapaz de garantizar su autonomía en los sectores estratégicos que hoy dominan el mercado moderno, baterías, renovables y semiconductores.

Cada trimestre que la UE se retrasa en implementar medidas reales y competitivas, se pierde liderazgo irreversiblemente y eso nos supone la pérdida de definitiva de nuestra soberanía territorial. Si Madrid no es designada por la UE como el líder de la reconstrucción económica europea en 2026, aprovechando la presencia española real en

Iberoamérica y todo el musculo adquirido durante décadas, China acabara adelantándonos y firmará los acuerdos definitivos que controlen el 70% del litio andino (Bolivia/Chile/Argentina). Lo que indefectiblemente colapsará la transición verde europea y disparará la dependencia estratégica más allá del punto de no retorno. La ventana de oportunidad se cierra un poco más cada día que pasa.

España tiene la capacidad técnica para actuar como el líder de la UE en Hispanoamérica. Con el Hub Institucional Madrid y las asociaciones de empresa triangulares entre la UE, España e Iberoamérica (70-20-10), unido a las coaliciones con otros países igual de dependientes, podríamos canalizar **1,2 billones de euros en inversión entre los dos socios principales** hacia 2030. Este plan no llevaría a **generar 5 millones de empleos industriales en toda Europa** y reduciría la dependencia china del 65% actual al 35%. La alternativa es clara y solo hay una, **liderazgo español o suicidio colectivo europeo.**

14.10 SÍNTESIS EJECUTIVA DE URGENCIA MÁXIMA

Europa se enfrenta un **dilema tan perentorio como existencial** que definirá su futuro para las próximas décadas. Debe decidir si actuar de forma inmediata, esto significa hacerlo en hoy, año 2026 o dejarse arrastrar por la inercia que ya lo ha condenado **una subordinación tecnológica permanente a terceros países como EEUU y China.** La falta de un criterio y una actuación propia en materia de competitividad equivale a un suicidio colectivo. Al mismo tiempo se enfrenta a otro dilema existencial también, la falta de integración social de la inmigración inevitablemente derivará en **crisis y disturbios sociales masivos, como los ya acontecidos en París en el 2016 y 2022.**

En este contexto europeo que se plantea crítico, **España podría convertirse en un puente hacia la salida de esta crisis**, el camino de encuentro entre la Unión Europea y Iberoamérica

y el Caribe. Como ya hemos reiterado numerosas veces en este informe, España cuenta con **213.000 millones de euros acumulados en Inversión Extranjera Directa (IED)** en la región, lo que representa el 15% del total de la UE. Posee una red operativa de más de 600 filiales de empresas como Telefónica, Repsol o Iberdrola operando en Hispanoamerica y cuenta con el conocimiento institucional, manteniendo un diálogo permanente con todos los gobiernos sean del signo que sean, desde Lula hasta Milei. La experiencia regulatoria que atesora España en la región simplemente es única e imprescindible para liderar la reindustrialización birregional.

Por otra parte, este liderazgo se conforma como esencial para poder ejecutar el **Global Gateway**, dotado con unos fondos de inversión de 300.000 M€ y muy atrasados en su ejecución, precisamente por la falta de conocimiento local. La respuesta

REFERENCIAS

[1] Comisión Europea & Real Instituto Elcano. (2025). Análisis integral de posición comercial de la Unión Europea. Documentos consultivos de política comercial.

[2] World Trade Organization. (2025, Octubre). Perspectivas del Comercio Mundial 2025. Informe de revisión proyecciones.

[3] Comisión Europea. (2025, Septiembre). Acuerdo de Asociación UE-Mercosur: Análisis de Impacto Económico y Recomendaciones Estratégicas.

[4] Steinberg, F. & Real Instituto Elcano. (2025). Crisis del multilateralismo comercial: Datos cuantitativos 2000-2025. Análisis comparativo con 1934.

[5] Steinberg, F. & Real Instituto Elcano. (2025, Agosto). Mapeo de dependencias comerciales directas e indirectas: España, Alemania, Reino Unido. Análisis de vulnerabilidades.

[6] US Geological Survey & International Energy Agency. (2024). Global Cadena de suministros of Critical Materials: Rare Earths, Cobalt, Lithium. Informe técnico.

[7] European Commission. (2024). European Chips Act: €43 billion investment plan for semiconductor independence 2024-2030. Comunicado oficial.

[8] GATT Secretariat & WTO Archive. (2025). Historical analysis: Post-1947 multilateral trade system architecture. Documentos constitutivos.

[9] CESCE - Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación. (2025). Seguridad Económica de Europa en contexto de impredecibilidad global. Informe especializado.

[10] National Bureau of Statistics of China & International Trade Centre. (2025, Junio). China trade redirection analysis: First semester 2025. Datos comerciales.

[11] World Bank WITS Database & UN Comtrade. (2025). World trade statistics 2024 preliminary data. Base de datos comercio internacional.

[12] Reuters, Bloomberg, Financial Times. (2025). Timeline de escalada comercial EEUU-UE-China. Compilación de eventos julio-diciembre 2025.

[13] Eurostat & European Commission. (2025). EU trade statistics by partner country 2024. Datos detallados de comercio.

[14] UN Comtrade & Trade Map UNCTAD. (2024-2025). Export statistics EU by sector. Clasificación HS revisada.

[15] European Commission Directorate-General for Trade. (2024). Defense instruments under EU and WTO law: Comprehensive framework. Legal analysis.

[16] International Monetary Fund & OECD. (2025). Macroeconomic fundamentals of trade imbalances: Policy analysis. Estudio económico comparativo.

[17] European Commission & Council of the European Union. (2024). Strategic Autonomy Open: Conceptual Framework and Implementation Strategy. Documento de política.

[18] Bruegel Institute & Peterson Institute for International Economics. (2025). Scenarios for global trade 2025-2030: Economic modeling and impact assessment. Análisis prospectivo.

[19] Real Instituto Elcano. (2025, Diciembre). La defensa industrial europea en contexto de fragmentación geopolítica: Síntesis y recomendaciones finales.

10. ESPAÑA PUERTA DE ENTRADA ESTRATÉGICA A HISPANOAMÉRICA, CON/SIN MERCOSUR

LISTADO DE LLAMADAS (REFERENCIAS)

(1) Real Instituto Elcano – “The Rise of Spain’s International Presence” y trabajos sobre la posición internacional de España.

(2) Real Instituto Elcano – “Where is Spain? Analysing Spain’s Global Presence from a geographical perspective”.

(3) Chislett, W. – “Spanish Direct Investment in Latin America”.

(4) MPRA – “Growth of the Spanish Multinational in Latin America”.

(5) Banco de España – “Foreign direct investment between Latin America and Spain”.

(6) Fundación Carolina – Documento de trabajo sobre empresas españolas en Iberoamérica.

(7) IE University / Auxadi – “Informe anual sobre la inversión española en Latinoamérica 2024”.

(8) Informes anuales de resultados de Santander, BBVA, Telefónica, Repsol, Iberdrola (2023-2024).

(9) Real Instituto Elcano – “Spain’s Main Multinationals: An Increasing Force in the Economy”.

(10) Elcano – “The international position of Spanish companies: on the rise”.

(11) La Vanguardia / BME – análisis sobre peso exterior de las cotizadas españolas.

(12) Real Instituto Elcano – “Madrid and Valencia: Latin America and the Mediterranean in the Spanish presence abroad”.

(13) Informes de AENA y datos de tráfico aéreo UE-Iberoamérica.

(14) DHL Global Connectedness Index; datos de conectividad portuaria española.

(15) Estudios sobre logística portuaria española (Algeciras, Valencia, Barcelona).

(16) Informes corporativos de Telefónica sobre presencia en Brasil, Colombia, México y Perú.

(17) Telefónica 20-F 2024 y cuentas anuales individuales 2024.

(18) Estudios sectoriales sobre telecomunicaciones en Iberoamérica (GSMA, CEPAL).

(19) Análisis de ICEX / Invest in Spain sobre España como hub logístico y de servicios.

(20) Funcas / estudios sobre internacionalización de empresas españolas.

(21) Real Instituto Elcano – “Spain, the European Union and Latin America”.

(22) Documentos sobre cumbres UE-CELAC y rol de España en la agenda birregional.

(23) Real Instituto Elcano – “EU-Mercosur: a platform for a new era of transatlantic and intra-regional Latin American relations”.

(24) Elcano – “Twenty-five years later, white smoke for the EU-Mercosur agreement”.

(25) Banco de España – Blog “Against the tide: the EU-Mercosur trade deal”.

(26) Fundación Friedrich Naumann – “EU-Mercosur Free Trade Agreement”.

(27) “Spain’s Foreign Action Strategy 2025-2028” (MAEC).

(28) Comentarios y análisis sobre las posiciones de Francia y Alemania frente a Mercosur.

(29) CGD – “Spain and Latin America: Why Investment and Aid Ties Need New Strategies Now”.

(30) Análisis sobre el caso YPF-Repsol y permanencia de empresas españolas.

(31) Real Instituto Elcano – “¿Las empresas españolas se retiran de Iberoamérica? Del relato a los datos”.

(32) Fundación Carolina – estudios sobre expectativas de inversión española en Iberoamérica.

(33) IE University – encuestas 2024-2025 sobre planes de inversión de empresas españolas en Iberoamérica.

(34) Elcano – “Why does Latin America matter?”

(35) Real Instituto Elcano / ETTG – “Un futuro común para Europa, Iberoamérica y el Caribe”.

(36) Real Instituto Elcano – “Towards an integrated EU-Latin America economic area”.

(37) Elcano – “Spanish investors can capitalize on the low-carbon transition in Latin America”.

(38) Análisis sobre la geopolítica del cambio de demanda energética global.

(39) Estudios sobre presencia de la banca española en Iberoamérica (Funcas, Banco de España).

(40) MPRA / estudios de impacto del acuerdo UE-Mercosur en comercio bilateral.

(41) Parlamento Europeo – “Trade aspects of the EU-Mercosur Association Agreement”.

(42) Comisión Europea – “EU-Mercosur: Economic impact assessment”.

(43) Documentos de la Comisión y el Consejo sobre autonomía estratégica abierta y Global Gateway.

13. Escasez de Mano de Obra: Un Punto Crítico para la Competitividad

(1) Real Instituto Elcano – “The European economic model amid the return of geopolitics” (impacto del envejecimiento y las restricciones de oferta sobre el crecimiento).

(2) European Labour Authority – “Labour shortages and surpluses in Europe 2024”.

(3) EURES / Comisión Europea – “Labour shortages and surpluses in Europe”.

(4) 2024 Ageing Report (Comisión Europea, proyecciones demográficas 2022-2070).

(5) CIA World Factbook – “Economic overview” (estructura demográfica y envejecimiento en Europa).



(6) CDE UAL – “Gaps on the European labour market 2024 continue to increase”.

(7) CaixaBank Research – “A changing European labour market: the role of immigration”.

(8) Bruegel – “The demographic divide and inequalities in ageing across the European Union”.

(9) BusinessEurope – “Analysis of labour and skills shortages in Europe”.

(10) Statista – “Labor and skills shortages in Europe” y “Employers reporting talent scarcity Europe 2023”.

(11) InfoMigrants – “Spain: Immigrant labor bridging job market gaps”.

(12) Real Instituto Elcano – “Immigration, employment, productivity and inequality in Spain”.

(13) Real Instituto Elcano – “Foreign workers power economic growth”.

(14) CReAM – estudios sobre asimilación laboral de inmigrantes en países europeos.

(15) Real Instituto Elcano – “Immigration: A Challenge Offering Opportunities?”.

(16) Real Instituto Elcano – “Immigration: World Differences (ARI)”.

(17) Real Instituto Elcano – “Integration Contracts for Immigrants: Common Trends and Differences in the European Union”.

(18) Elcano / otros estudios europeos sobre contratos de integración y resultados educativos/laborales.

(19) CReAM – “Labor Market Assimilation of Recent Immigrants in Spain”.

(20) MigrationLetters – “Language Proficiency and Immigrants’ Employment Outcomes in Europe”.

(21) Elcano – análisis sobre integración y cohesión social en sociedades europeas diversas.

(22) Real Instituto Elcano – “Jihadist mobilisation, undemocratic Salafism and terrorist threat in the EU”.

(23) Immigration Policy Lab – “The Struggle to Integrate Muslims in Europe”.

(24) Real Instituto Elcano – “Radicalisation in the Diaspora: Why Muslims in the West attack their host countries”.

(25) Real Instituto Elcano – “What Threat Does Jihadist Terrorism Currently Pose to Spain?”.

(26) Hoover Institution – “Islamism and Immigration in Germany and the European Context”.

(27) Real Instituto Elcano – trabajos sobre políticas europeas de prevención de la radicalización y control del extremismo.

(28) Real Instituto Elcano – “The EU Pact on Migration and Asylum: context, challenges and limitations”.

(29) Real Instituto Elcano – “Action at all Stages of the Irregular Migration Flow”.

(30) Real Instituto Elcano – “The EU performance in the global competition for highly-skilled migrants”.

(31) Estudios y análisis sobre flujos migratorios entre Iberoamérica y Europa y su potencial para cubrir déficits laborales en la UE.



A series of horizontal lines for writing, spanning the width of the white section. The lines are evenly spaced and extend from the left edge to the right edge of the white area.





[newdirection.online](https://www.newdirection.online) @ndconservatism

New Direction is registered in Belgium as a not-for-profit organisation and is partly funded by the European Parliament. The European Parliament and New Direction assume no responsibility for the opinions expressed in this publication. Sole liability rests with the author.