

## POSICIONES

Círculo Cívico de Opinión  
Junio de 2025

### LAS ECONOMÍAS EUROPEA Y ESPAÑOLA ANTE UN NUEVO ESCENARIO GEOPOLÍTICO

La decisión del presidente de Estados Unidos Donald Trump de iniciar unilateralmente una nueva etapa en las relaciones comerciales internacionales con el sistema arancelario aprobado el pasado 2 de abril, significará, si se consolida, el fin de la segunda globalización, tal como se conocía hasta ahora.

En realidad, la globalización ya venía atravesando una etapa de dificultades desde hace unos años, tal vez porque es un sistema que necesita un mundo unipolar, donde la economía sea la única prioridad y la paz política esté garantizada por el predominio de una potencia sin rivales de su altura. En un mundo multipolar, o en uno bipolar como el actual, la competición o disputa latente entre los principales protagonistas pone a la política, las alianzas y las consideraciones de seguridad, por encima de la propia economía. Es el trasfondo de la decisión de Trump. Si este diagnóstico es correcto, significa que hay un arraigado deseo de cambio profundo en el sistema de relaciones internacionales por parte de la Administración norteamericana, de modo que el conflicto comercial no se solucionará fácilmente sin modificaciones sustanciales de las reglas de juego.

Europa y España tienen una economía muy abierta, de forma que el destino de la globalización y las posibles guerras comerciales les conciernen de manera directa. Las instituciones europeas tienen el monopolio de la política comercial de los países miembros, de forma que son quienes han de negociar las nuevas reglas de juego, sean multilaterales o bilaterales, como prefieren Estados Unidos. Pero la lentitud de los procesos decisionales y, sobre todo, la

---

---

diversidad de intereses y planteamientos de los 27 respecto a Norteamérica, no pone fácil encontrar una posición negociadora firme, a pesar de la voluntad de la Comisión. Europa se enfrenta a la necesidad de avanzar rápidamente hacia una mayor integración o resignarse a una posición subordinada en la que no sea dueña de su destino.

Para España el momento es también crucial, porque su apuesta por la internacionalización de la economía es firme desde hace años y sus intereses están ligados al mantenimiento de un sistema multilateral lo más abierto posible para el comercio de bienes y servicios y las finanzas. Las debilidades de su economía, que son notorias, no mejorarán en un contexto de guerras comerciales.

### **La globalización herida**

El Fondo Monetario Internacional venía sosteniendo en los últimos años que la globalización había perdido fuerza desde la crisis financiera de 2008, porque a partir de entonces el comercio ya no crecía más deprisa que la renta mundial, sino al mismo ritmo. A esta nueva fase la llamaba “globalización lenta” y advertía contra el riesgo de pasos adicionales que llevasen a una progresiva fragmentación del comercio internacional, un escenario donde se reduciría el crecimiento mundial y, consecuentemente, serían menores los avances en el bienestar global.

En el trasfondo de esa realidad estaba, por supuesto, la competencia entre Estados Unidos y China por liderar el mundo del futuro inmediato. Pero también el descontento con los costes de la globalización en algunos segmentos de la población de los países avanzados, alimento de populismos. Todo ello ha venido propiciando desde hace algunos años medidas restrictivas del comercio, las migraciones y, en menor medida, de las inversiones. Medidas que son la causa primera de que se haya puesto en jaque aquella globalización que parecía imparable en los años noventa del siglo pasado y la primera década del actual.

Por otra parte, la pandemia COVID-19 y sus secuelas, más la invasión rusa de Ucrania, han revalorizado el papel de la seguridad frente al bienestar –que era el principio inspirador de la globalización–, al poner de relieve los riesgos de tener una excesiva dependencia de proveedores acaso no confiables en el suministro de bienes estratégicos. De igual modo se ha percibido el peligro de depender de rutas largas e inseguras para el tráfico internacional y la conveniencia de acortarlas o garantizarlas con presencia militar. Así que también la necesidad de disponer de poder de disuasión ha pasado a la agenda de países

---

que creían suficiente el “poder blando”. Ahora el concepto de “autonomía estratégica” ha cobrado nuevo valor para los países que pretenden tener alguna clase de liderazgo internacional e incluso conservar grados suficientes de soberanía.

El descontento con la globalización y la preferencia por la seguridad son el fundamento de las ideas sobre la conveniencia de comerciar prioritariamente con los amigos (*friendshoring*), es decir, de fragmentar la globalización. En realidad, se trata de una vieja teoría, pues ya hace años se hablaba de la existencia de áreas naturales de comercio, que serían grupos de países que compartían normas, valores y gustos y por eso los costes de transacción de comerciar entre ellos serían muy reducidos. Ese era el escenario hacia el que parecían encaminarse las relaciones económicas internacionales hasta hace pocos meses, inexorable pero pausadamente: una fragmentación en bloques fáciles de predecir, los países occidentales, por una parte, y los emergentes, por otra, con una zona intermedia más o menos definida.

### **El embate de Trump**

En este escenario, ya de por sí complejo, ha aparecido un nuevo factor destinado al parecer a trastocarlo en profundidad; se trata de la segunda presidencia de Donald Trump. Las semanas iniciales de su actual mandato se caracterizaron por un activismo de palabra a menudo caótico, con amenazas y retrocesos, que recordaban toscos y primitivos procesos de regateo.

La aprobación de un nuevo sistema arancelario para Estados Unidos, mediante una orden ejecutiva presidencial emitida el 2 de abril de 2025, con subidas generalizadas de tarifas, ampliamente diferenciadas por países, constituyó el primer paso en firme de la nueva política. La decisión de Trump, que sorprendió por lo contundente, tiene una primera explicación, por supuesto, en la personalidad del personaje y su peculiar estilo de imponer o negociar: los pasos siguientes dados en los dos últimos meses, con escaladas y retrocesos, como los protagonizados con China o la Unión Europea, lo ilustran.

Pero hay que considerar también tres ideas que han ido creciendo en Estados Unidos al compás del malestar con la globalización y convergen en el presidente. Primero, un mercantilismo tosco que ve las importaciones como agresión, el déficit comercial como problema y acaso añora los tiempos del aislamiento. Un planteamiento bien representado por el propio Trump, su secretario de Comercio, Navarro, y los votantes populistas. Segundo, la preocupación porque la desindustrialización limite la seguridad si hay problemas

---

serios, como ocurrió en la pandemia, y la capacidad defensiva del país en caso de conflicto, más probable en tiempos de un mundo bipolar; es la “autonomía estratégica” fuerte, que defiende Estados Unidos: todo lo que afecte a su seguridad debe quedar enteramente bajo su control. Tercero, el serio problema financiero de Estados Unidos (la Deuda externa es igual al PIB y la Posición de inversión internacional neta, el -80 % del PIB) y sus necesidades de ahorro externo para invertir en nuevas tecnologías y financiar el déficit público. Problema cuya solución podría venir de la mano de una reconfiguración del sistema de relaciones financieras internacionales, al tiempo que arreglaría el problema comercial, según el diagnóstico del nuevo presidente del Consejo de Asesores Económicos, Stephen Miran; un diagnóstico que parece compartido por el secretario del Tesoro, Scott Bessent.

El acto del 2 de abril, pomposamente denominado “Día de la liberación” por los organizadores, fue apodado después por *The Economist*, “día de la ruina”. Las tarifas fueron presentadas por Trump como “recíprocas”, es decir, como respuestas individualizadas a los obstáculos que sufren en cada país las mercancías americanas. Sin embargo, los cálculos que justifican las diferencias no tienen nada que ver con el cálculo económico, ni, por supuesto, con los aranceles de cada país; son simplemente arbitrarios o, si se prefiere, estrafalarios.

A todos se imponía un arancel mínimo del 10 % y a partir de ahí se penalizaba a cada país con tasas que eran, aproximadamente, la mitad del déficit comercial relativo con ese país en un año, o grupo de países en el caso de la Unión Europea. A tal déficit se le consideraba un arancel (?) contra los productos norteamericanos. A todo ello se añadían los recargos establecidos poco antes sobre los coches, el aluminio y el acero y otros menores de la primera presidencia de Trump. En conjunto, la universidad de Yale calculaba que Estados Unidos pasaba de tener una tarifa efectiva sobre el comercio exterior del 2,5 a otra del 24 %, mientras otros expertos, como Douglas Irwin, la elevan al 30 %. En cualquier caso, el cambio significaba un retroceso hasta los muy proteccionistas aranceles americanos de finales del XIX (McKinley); por cierto, la respuesta estadounidense a la primera globalización.

Los resultados por países eran pintorescos, como no podía ser de otro modo. La tarifa máxima se imponía a San Pedro y Miquelón y a Lesoto (un 50 %), como si fueran los máximos responsables del déficit comercial norteamericano. Del primero (6.000 habitantes) Estados Unidos importa muy poco, pero no le vende nada, así que el déficit es del 100 % y algo parecido ocurre con el segundo. Los siguientes países más castigados son del sudeste asiático, Camboya, Laos y Vietnam (49, 48 y 46 %, respectivamente); todos tienen rentas

---

bajas y poder de compra limitado y de allí Estados Unidos importa bienes intensivos en mano de obra, a menudo fabricados por empresas de capital norteamericano. El principal socio comercial es la Unión Europea, con el que tiene un déficit de aproximadamente un 40 % del comercio de mercancías (aunque superávit en el de servicios), así que le asigna un arancel del 20 %. Después, como segundo socio está China, con quien el déficit por el mismo concepto es del 67 %, por lo que se le impuso inicialmente un arancel del 34 %, adicional al de un 30 % que ya pagaban sus productos.

Resulta imposible encontrar un hilo conductor que justifique racionalmente lo que se reclama. Solo se considera el comercio de mercancías de un año, cuando en la Balanza de pagos y en el Cuadro macroeconómico de cada país el comercio de mercancías y servicios no se pueden separar y además la representatividad exige periodos más prolongados. El comercio bilateral no tiene sentido que esté en equilibrio con cada nación, porque los países tienen especializaciones diferentes; es decir, la interpretación del déficit en esos términos no tiene ninguna lógica económica.

Por otra parte, en términos macroeconómicos, el déficit exterior significa que un país está gastando más que la renta de que dispone y, por lo tanto, necesita financiación de fuera. Dicho de otro modo, que está viviendo por encima de sus posibilidades. En consecuencia, acabar con el déficit de un país requiere contener el gasto o, lo que es lo mismo, aumentar el ahorro para disponer de financiación suficiente. En el caso de Estados Unidos el problema principal del exceso de gasto está en un déficit presupuestario superior al 7 % del PIB en el último año, que ha llevado ya la deuda pública al 120 % del PIB, y un intenso proceso inversor de las empresas privadas (la inversión productiva ha crecido más de un 30 % desde 2019, mientras en Europa se ha mantenido y en España ha disminuido). Eso es lo que hace que el ahorro americano sea insuficiente para financiar el gasto y le obliga a necesitar ahorro exterior, que no es otra cosa que el déficit de la Balanza de pagos. De modo que el problema del déficit es enteramente suyo, como lo era el de España en 2008.

En cualquier caso, la medida representa un cambio radical en el sistema de relaciones comerciales internacionales vigente. Es una vuelta al unilateralismo y contiene el riesgo importante de desembocar en una sucesión de guerras comerciales, dos prácticas desterradas desde el fin de la Segunda guerra mundial, precisamente por iniciativa entonces de los Estados Unidos. Las reacciones inmediatas han sido las previsibles: inquietud en los mercados, temor a una escalada de réplicas y contrarréplicas y riesgo de recesión con inflación en la propia Norteamérica. Para conjurarlo, ofreció Trump a los pocos días

---

una pausa de tres meses en los que se debería negociar, especialmente por parte de los grandes protagonistas del comercio internacional, China y la Unión Europea, pues los países pequeños, con poco margen de maniobra, se apresuraron a pedir árbitra, pero lo suyo no soluciona nada.

Precisamente ha sido en China y la Unión Europea donde se ha concentrado el riesgo de una escalada, con amenazas en ambos casos de aranceles adicionales, que llegaron a estar en vigor unos días en el primer caso y fueron respondidos con tarifas chinas equivalentes. El riesgo no ha pasado, porque las tarifas adicionales tan solo se han aplazado, pero el peligro de que una vez comenzada la escalada sea difícil retroceder, es evidente.

La decisión norteamericana carece de argumentos técnicos y, por lo tanto, resulta ser estrictamente política. Se trata de un intento de dinamitar el sistema de relaciones económicas internacionales, obligando a un proceso negociador que alumbrase uno nuevo, obviamente más favorable a sus intereses. El problema es que los plazos fijados son ridículos, cuando se intenta reorientar la entera economía internacional.

Sin embargo, centrar toda la cuestión en el comercio tiene algo de señuelo. El problema de fondo son las dificultades financieras de Estados Unidos y la búsqueda de vías para superarlas, aprovechando la posición de dominio que le da la amplia utilización del dólar en la economía internacional. Es necesario considerar, además, las restricciones que el propio Trump se ha impuesto para reducir el gasto, con sus ofertas electorales. Por un lado, la promesa de una intensa y progresiva reducción de impuestos, le veta corregir el déficit presupuestario aumentando los ingresos, mientras tampoco ha funcionado la vía de reducción de gastos, como testimonia la dimisión de Musk. Por otro, las promesas de desregulación de la actividad empresarial y reindustrialización se deberían traducir en un auge de la inversión privada y no en una disminución de la misma que contenga el gasto. Más gasto necesita más financiación y el *Global Trade Alert* ha aclarado con sus cálculos que en Estados Unidos los ingresos arancelarios no son la vía para conseguirlos, porque un aumento de tipos reduciría el comercio y apenas tendría efectos recaudatorios.

En este punto, acaso el documento “Manual de instrucciones para reestructurar el sistema de comercio global” permita entender mejor otra de las razones que hay en el trasfondo del movimiento arancelario. Aunque está pasando muy desapercibido, lo redactó en noviembre pasado Stephen Miran, que un mes después fue nombrado por Trump presidente del Consejo de Asesores

---

Económicos del Presidente, uno de los puestos clave en la política económica estadounidense, que lo convierte en el principal asesor estratégico.

Para Miran el problema del déficit en la Balanza de pagos norteamericana estaría causado por un dólar permanentemente apreciado, que encarece las exportaciones y abarata las importaciones. El déficit comercial debería depreciar el dólar y restaurar la competitividad de la economía americana, pero no lo hace porque hay una demanda de dólares que no depende del comercio, sino que es causada por la condición de moneda de reserva y medio de pagos internacional que tiene también el dólar. A medida que crecen el PIB y el comercio mundial se necesitan más activos de reserva y medios de pago y la demanda de dólares resulta ser inelástica. En otras palabras, es el uso que los demás países hacen de la moneda estadounidense lo que condena al país a tener un continuo déficit comercial. De modo que deberían pagar por utilizar el dólar y así compensar a Estados Unidos por el perjuicio que le causan.

Porque semejante déficit es la razón de la progresiva desindustrialización de la economía norteamericana, que provoca la pérdida de puestos de trabajo, pero, sobre todo, convierte al país en dependiente de los suministros industriales que vienen del exterior. Tal dependencia crea una debilidad estratégica importante, porque en caso de crisis o conflicto no dispondría por sí mismo de todos los suministros de productos industriales necesarios para garantizar su seguridad y sus sistemas de armamento y, por consiguiente, su defensa. Esa es la razón última de la necesaria reindustrialización, más que crear puestos de trabajo en una economía que tiene pleno empleo.

¿Cómo conseguir el objetivo de reindustrializar Estados Unidos y hacer que los demás países paguen por el uso del dólar? Stephen Miran sostiene que hay un camino estrecho para conseguirlo, que es complicado y será gradual a través de sucesivas negociaciones. En sus palabras debe hacerse con una combinación de palo y zanahoria. El palo serían los aranceles, que permitirían ganar tiempo y servir de instrumento de negociación, al mismo tiempo que mejorarían la posición de Estados Unidos ayudando en la reindustrialización. La zanahoria sería la posibilidad de acogerse al paraguas representado por el sistema defensivo americano.

Ahí puede haberse producido una convergencia entre la visión de Trump y su secretario de Comercio Peter Navarro, preocupados por el déficit comercial a la antigua como en la primera presidencia, y Miran, partidario de la perspectiva monetaria. Para este la clave está en la actitud de la Unión Europea y China, ya que otros países (Japón, Gran Bretaña, México y Canadá)

---

no tienen peso suficiente. “Es más fácil imaginar que tras una serie de aranceles punitivos, socios comerciales como Europa y China se muestren receptivos a algún tipo de acuerdo monetario a cambio de una reducción de los aranceles”, sostiene.

¿De qué acuerdo monetario se habla? En principio se sugiere uno multilateral, al estilo de los del Louvre o el Plaza, con el que se trataría de revalorizar las otras monedas para hacer más competitivo el dólar. Pero hay problemas, porque Europa tiene escasas reservas de dólares (el Banco Central Europeo no hace política cambiaria) y China quizá no sea fácil de convencer. De modo que Miran sugiere adicionalmente políticas monetarias unilaterales, como un impuesto para extranjeros a los rendimientos de los Bonos americanos o emitir deuda a cien años que comprarían quienes utilizan el dólar como reserva. La primera posibilidad ya está contenida en el proyecto de presupuestos que ahora mismo se discute en las Cámaras. En todo caso, sería necesario también conseguir la cooperación de la Reserva Federal para que los tipos de interés no suban si hay turbulencias, pero es algo que no parece fácil hasta que salga Powell de la misma en 2026.

La respuesta que cada país diera a las propuestas norteamericanas permitiría rehacer la lista de amigos, enemigos y neutrales, dando por supuesto que China encabeza la lista de enemigos y quienes se alíen con ella ocuparán la misma posición. Esto llevaría al sistema económico internacional hacia la fragmentación y el comercio de amigos, pero no según bloques prefigurados como los imaginados hace un tiempo, porque los aliados tradicionales de Estados Unidos, como Europa, tendrían que volver a ganarse esa condición con su respuesta. Es decir, se trata en última instancia de rehacer el sistema de alianzas políticas como fundamento de las relaciones económicas, de acuerdo con nuevas bases negociadas a partir de las propuestas norteamericanas. El problema es que no parece fácil graduar el palo y la zanahoria.

## **Los dilemas de Europa**

El intenso activismo de la nueva Administración norteamericana y la evidente distancia, cuando no desdén, en las declaraciones de sus miembros prominentes hacia sus antiguos aliados, han sumido a las instituciones europeas y a la mayoría de países en un estado de perplejidad y desconcierto. Por otro lado, las divisiones entre las fuerzas políticas europeas se han agudizado debido a la presión y la injerencia norteamericana, alineándose abiertamente con los populistas más euroescépticos. El lema “divide y vencerás” parece presidir la política europea del movimiento MAGA. Aunque

---

Estados Unidos venía desentendiéndose de Europa desde la emergencia de China, el cambio actual supone un giro de 180 grados respecto a la posición tradicional. La posibilidad de que en un futuro cercano aumenten los gobiernos críticos con la integración puede dar al traste con la estrategia de más Europa, la única esperanza de evitar la deriva hacia la irrelevancia que espera al viejo continente si no reacciona.

En todo caso, la actitud norteamericana ha puesto a Europa frente a su espejo y la imagen que devuelve refleja que el proceso de integración, con todas sus virtudes, tiene también notorias carencias. La principal es la falta de un verdadero proyecto de integración política ampliamente compartido por ciudadanos y gobiernos. Un proyecto que permita dar pasos firmes hacia la creación de un Gobierno europeo, tener una política de defensa propia y conseguir un mercado único auténtico, superando las estrechas perspectivas nacionales. Pero difundir un proyecto europeísta hoy requiere visión, liderazgo y determinación, algo que no abunda entre los políticos europeos.

La ausencia de una dimensión propia de seguridad, que convierte en inocuo el llamado “poder blando”, era sobradamente conocida, pero cómodamente postergada y abandonada en manos de Estados Unidos. Cuando se intenta dar respuesta a las agresiones rusas, sin tener la garantía de un compromiso firme de Estados Unidos, se descubre lo vulnerable que es Europa y el tiempo prolongado que se necesita para enmendar tal carencia, si es que resulta posible. El aumento del gasto militar no surtirá efecto a corto plazo y ni siquiera lo es todo para conseguir una política seria de defensa común. Se está planteando como un problema financiero cuando son mucho más decisivos otros componentes: una definición política del mando, los ejércitos, las amenazas, las estrategias y la industria. Y, yendo más allá, Europa está utilizando en defensa lo que se podría denominar un concepto de “autonomía estratégica” débil, por oposición al de Estados Unidos: quiere gastar, pero en lo que fabrica por sí misma no controla componentes esenciales de un sistema de armas moderno, como los semiconductores, y si le compra armamento a Estados Unidos solo podrá utilizarlo con su autorización o corriendo el riesgo de carecer de repuestos.

Otras carencias, como las deficiencias de la propia integración económica, han sido descritas con detalle hace pocos meses en tres documentos: los informes de Enrico Letta y Mario Draghi, así como del estudio que publicó en noviembre pasado el Fondo Monetario Internacional sobre Europa. Los informes de Letta y Draghi, aunque con diferentes enfoques, resultaban convergentes en muchos aspectos. El principal problema de la economía europea es

---

que las deficiencias del proceso de integración están limitando su crecimiento y rezagándola significativamente respecto a Estados Unidos y China. En Europa existe un exceso de regulaciones, que impide el crecimiento de las empresas, y una escasa agilidad en el proceso de toma de decisiones, que limita la eficacia de las políticas. El contraste con una economía minuciosamente planificada a largo plazo, como la china, o dejada cada vez más en manos de mercados desregulados, como la norteamericana, no puede ser mayor. En Europa no hay ni estrategia de largo plazo ni aprovechamiento de las oportunidades de los grandes mercados. El Informe Draghi alertaba sobre el problema de la escasa inversión productiva en Europa y el retraso tecnológico que eso le provocaba respecto a Estados Unidos y China. Los 300.000 millones de euros de ahorro europeo que anualmente van a nutrir las necesidades de inversión estadounidenses, son una ilustración de dónde están las oportunidades de crecimiento, pero la continuidad de esos flujos y el retraso tecnológico acabarán por condenar a Europa.

La falta de una integración completa de las economías europeas mantiene fragmentados los mercados de los 27 países y eso impide que las empresas más eficientes tengan oportunidades de crecimiento. El informe del Fondo Monetario Internacional aludido vino a dar argumentos a esta hipótesis contemplada ya en los dos trabajos citados. De acuerdo con dicho informe, las barreras propias que obstaculizan el comercio de bienes en el interior de la Unión Europea equivalen a unos aranceles que serían en promedio un 42 % del precio y oscilan entre el 5 % para la industria química y el 140 % para la agricultura. En el caso de los servicios, las barreras al comercio son significativamente mayores, con un promedio del 110 % y unos extremos del 40 % en el comercio minorista y un 320 % en los alojamientos. La conclusión es que no existe el mercado único.

Todas estas debilidades de fondo se han hecho evidentes en la actual disputa arancelaria con Estados Unidos. Además, la complejidad de los procesos decisionales en la Unión hace difícil responder con agilidad a las instituciones comunitarias. La contenida respuesta europea ante la nueva amenaza de Trump de imponer un arancel del 50 % si no hay acuerdo antes del 9 de julio próximo, parece más fruto de la impotencia que de la prudencia. Europa está financiando a Estados Unidos con su ahorro y soporta un considerable déficit en la balanza de servicios, pero no parece encontrar vías para responder de igual a igual. Es más, se le exige cambiar su sistema fiscal eliminando el IVA y se le amenaza con gravar de forma extraordinaria los beneficios de ese ahorro.

---

## La posición de España

La española es una economía muy abierta, una de las más internacionalizadas entre los grandes países europeos. Su coeficiente de apertura exterior (suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios en proporción al PIB) está en torno al 70 %, por encima de Francia, Italia y Gran Bretaña y solo por debajo de Alemania. También las cifras de inversión extranjera directa, en proporción al PIB, tanto del exterior en España como de España en el exterior, reflejan una intensa internacionalización empresarial.

La internacionalización es uno de los principales activos con los que cuenta hoy la economía española y el sector exterior ha sido fuente de buenas noticias continuamente desde 2013. Primero, desde ese año se mantiene el saldo positivo de la Balanza de pagos; es la primera vez que se dan 12 años consecutivos con capacidad de financiación –de momento– desde que la economía española se abrió al comercio internacional con el Plan de Estabilización de 1959. Incluso fue capaz de sostenerla en la pandemia, cuando los ingresos por turismo se desplomaron, haciendo visible que ya no es el turismo el único factor que equilibra la balanza de pagos, como ocurrió durante años. Segundo, un periodo tan prolongado con capacidad de financiación ha permitido que el sector privado se desendeudara frente al exterior de forma significativa, borrando la mayor parte de las huellas que le había dejado la crisis de 2008. Tercero, en los momentos más críticos durante estos años recientes ha sido la demanda exterior quien ha alimentado el crecimiento de la economía española.

La elevada internacionalización ha sido una fuente de crecimiento y progreso para la economía española, aunque ahora la convierte en más expuesta ante los problemas potenciales de la globalización, como una brusca contracción del comercio, el turismo o los procesos de inversión en el exterior. Las guerras arancelarias pueden ser más peligrosas para España que para los países menos abiertos, lo mismo que un freno en el comercio de servicios, mientras la incertidumbre no ayuda en los movimientos de capitales.

A cambio, se abrirán oportunidades para los países bien posicionados, dada la preocupación por la reindustrialización en las economías avanzadas y la necesidad de acortar las cadenas globales de valor, localizando la producción de componentes en áreas cercanas y confiables. El Fondo Monetario Internacional ya ha advertido que la inversión extranjera directa en el mundo está desplazándose hacia países políticamente cercanos. De manera que en este momento la estabilidad política y una política económica racional, ortodoxa y previsible pueden ser una base sólida para captar inversiones que, además,

---

ayudarían a modernizar la estructura productiva española y a conseguir avances en la reindustrialización.

El comercio de bienes y servicios de España con Estados Unidos está en equilibrio en los últimos años, con déficit para España en bienes (por las importaciones energéticas) y superávit tanto en servicios turísticos como no turísticos. Se trata, por consiguiente, de una situación curiosa porque España es a Estados Unidos como Estados Unidos a la Unión Europea: superávit en servicios y déficit en bienes. Si España tuviera soberanía arancelaria podría imponer un “arancel recíproco” a Estados Unidos, porque los servicios no cuentan para este.

En el caso de los bienes, Estados Unidos es el sexto cliente de España (un 4,7 % de las exportaciones en 2024). Los sectores más expuestos son manufactureros, en especial el farmacéutico, el químico, los derivados del petróleo y el metalúrgico. También algunos agroalimentarios particulares, como el aceite y el vino. En conjunto, España tiene menos exposición que el promedio de la Unión Europea y que algunos países relevantes como clientes nuestros, Alemania, Italia, Francia e incluso Portugal. Significa esto que el impacto directo de la subida de aranceles en el PIB, sea en la proporción que sea, será menor para España que para esos países. Según las diversas estimaciones que se han realizado, se limitará a unas pocas décimas, aunque se trate del llamado arancel recíproco (no se ha contemplado todavía en los cálculos la amenaza del 50 %).

Sin embargo, los efectos pueden ser significativamente mayores si se consideran también los efectos indirectos y especialmente si se agrava el conflicto. Así ocurrirá si los principales socios de España atraviesan por dificultades como resultado de la guerra arancelaria. También si la producción china, antes destinada a Estados Unidos, compite con la española en nuestros mercados de exportación o en la propia España. Y más grave puede ser si se producen perturbaciones en los mercados financieros como resultado de la incertidumbre, suben los tipos de interés y el tesoro español encuentra dificultades para financiar su elevada deuda. La crisis de 2008 está todavía reciente.

En suma, las únicas buenas noticias genuinas que ha recibido la economía española en los últimos tiempos provienen del sector exterior. De ahí la preocupación por las posibles guerras comerciales que fragmenten la globalización y la atonía europea. Porque en los demás aspectos, la economía española tiene mucho que mejorar y no es tan sólida como las cifras de avance del PIB en el último año aparentan.

---

Es cierto que la economía española ha conseguido en el último año un notable crecimiento del PIB (3,2 %, según la estimación del INE para 2024), en contraste con la atonía europea. Sin embargo, la composición de ese crecimiento es muy poco satisfactoria, tanto desde la perspectiva de la demanda como desde la óptica de la oferta. Esto plantea serias dudas sobre la posibilidad de que dicho ritmo sea sostenible en el tiempo. De hecho, las previsiones del Banco de España muestran una reducción progresiva del mismo en los próximos años y no indican ninguna mejoría en la pobre estimación del crecimiento potencial.

Desde la perspectiva de la demanda los principales motores del crecimiento económico español desde la crisis de la pandemia han sido el consumo público y la inversión pública, además del sector exterior. En otras palabras, los fondos europeos, el déficit presupuestario y las exportaciones. El consumo de los hogares, que es el principal componente de la demanda, ha crecido muy por debajo de la renta y apenas supera el de 2019. La inversión productiva privada, el elemento que más dinamiza una economía, está por debajo de la que había en 2019.

Según las estimaciones del Banco de España la inversión productiva privada en España estaba a finales de 2024 en un índice 95 (100 en 2019), mientras en los países de la Unión Monetaria había recuperado el 100 y en Estados Unidos era 138. Por el contrario, la inversión pública en España tenía un índice 140 en 2024 (100 en 2019), mientras en la UEM y en Estados Unidos había crecido también, pero no llegaba a 120. Lógicamente, en una economía de mercado el crecimiento no se puede apoyar de forma permanente en expansiones del gasto público, así que este modelo no es sostenible.

Por otra parte, la caída de la inversión productiva privada y la contención del consumo de los hogares, con su correlativo aumento del ahorro, reflejan cierta desconfianza hacia el futuro de la economía española por parte del sector privado. En el caso de las empresas, la encuesta periódica del Banco de España sobre los condicionantes de su actividad indica que el principal es la incertidumbre respecto de la política económica.

Se trata de una política económica especialmente errática en algunos de los elementos que más afectan a las decisiones de inversión de las empresas, las normas laborales y la fiscalidad. Es difícil para las pequeñas empresas, que conforman el grueso de la estructura productiva española, invertir cuando desconocen la regulación que les va a afectar, es decir, las obligaciones que se les van a imponer, obligaciones que para una empresa de reducidas dimensiones pueden ser mucho más difíciles de gestionar que para una de mayor tamaño. Más

---

todavía cuando las autoridades laborales no acostumbran a mostrar capacidad de comprensión con el mundo empresarial e incluso han acabado con el diálogo social, convirtiendo en norma que solo se pacta con los sindicatos. Todo eso mientras se ha creado un agujero negro en el propio mercado de trabajo con la figura de los fijos discontinuos, que impide conocer las cifras reales de desempleo, entre otras deficiencias. Por otro lado, la ausencia de presupuestos agrava la sensación de precariedad y sitúa a la política económica entre la improvisación y la aleatoriedad. Justo lo contrario de lo que facilita la inversión, que es un marco regulatorio estable y favorable a la actividad empresarial.

Desde la perspectiva de la oferta el crecimiento se ha basado en la incorporación de más factores productivos, mano de obra y capital público, no en un aumento de la productividad, que es la única garantía de sostenibilidad y de poder seguir el ritmo de los países líderes. En realidad, la producción ha crecido al mismo ritmo que la europea desde la crisis de la pandemia, pero la renta per cápita lo ha hecho por debajo. Y esto no es una novedad porque en lo que va de siglo la renta por habitante española se ha alejado del promedio europeo.

La baja productividad es un problema enquistado en la economía española. Los estudios más recientes muestran que desde comienzos del presente siglo hasta 2023 la productividad total de los factores (diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa de crecimiento de los factores empleados en la misma, que explica dos tercios del crecimiento y proviene de la tecnología y calidad y organización de los factores productivos) ha disminuido en España un 7,3 %, mientras en Estados Unidos ha aumentado un 15,5 y en Alemania un 11,8 %. El problema está en la baja inversión en tecnología y capital productivo y en la deficiente calidad y organización de los factores productivos, achacable a las deficiencias en capital humano y en la regulación del mercado de trabajo y la actividad empresarial.

Si las regulaciones plantean dudas, no es menos preocupante la situación de la Hacienda pública española, con un déficit presupuestario que parece imposible de erradicar, incluso cuando la economía crece por encima del 3 %, como ha ocurrido en el último año. El déficit persistente, que ha llevado la deuda pública por encima del PIB, convierte en vulnerable a la economía española entera, porque la hace dependiente de los mercados internacionales de capitales. El Tesoro público anunció en enero de este año que solicitará financiación a los mercados durante 2025 por un total de 278.448 millones de euros, casi todo el ahorro que produce el conjunto de la economía española en un año. Es decir, si no acudieran inversores extranjeros, como ocurrió en algunos momentos de la crisis financiera, no habría posibilidad de colocar toda la deuda o sería necesario elevar significativamente los tipos de interés pagados en

---

forma de prima de riesgo. Por descontado, todo esto resulta preocupante en condiciones de relativa normalidad como las presentes, pero la situación se convertiría en dramática en el caso de otra crisis que necesitara inyecciones de gasto público para sostener la economía.

### **Apunte final**

Con el debilitamiento de la globalización y las iniciativas de la nueva Administración americana la economía internacional ha entrado en una nueva etapa, donde el multilateralismo pierde terreno en favor de los arreglos bilaterales. En tales condiciones, la capacidad negociadora dependerá de la fuerza y la autonomía estratégica de cada país o bloque de países en el caso de la Unión Europea. Por ese motivo, Europa no puede permitirse en este momento afrontar sus desafíos con desunión. Si es evidente en lo político y lo militar (véase el reciente *Posiciones 56*, [Europa ante la crisis del vínculo atlántico](#)), más aún en lo económico.

Hay que hacer valer la fuerza de un gran mercado de 450 millones de consumidores de alto poder adquisitivo. Pero, al mismo tiempo, debe Europa recuperar su capacidad de crecimiento económico para competir cuanto antes en pie de igualdad con los dos países líderes en las nuevas tecnologías que están cambiando el mundo, Estados Unidos y China. Para conseguirlo, debe terminar con la fragmentación de sus propios mercados de bienes y servicios, que arrastran un cúmulo de regulaciones tal que frena el dinamismo y la competitividad empresarial. Potenciar el crecimiento hace especialmente urgente unificar los mercados de capitales y terminar la Unión bancaria, pues en otro caso el ahorro europeo encuentra empleo prioritario en la inversión americana. En la Unión está la respuesta.

Como miembro de la Unión Europea, España comparte los mencionados desafíos, pero tiene también sus propios problemas que debe solucionar. En particular, debe conseguir que el crecimiento se apoye en incrementos de la productividad, unificar de verdad el mercado nacional, reducir los niveles de desempleo, que siguen doblando a los europeos, y alcanzar el equilibrio de las cuentas públicas para que la deuda pública inicie una senda seria de descenso.



---

# Colección CUADERNOS

## CUADERNOS 1

**España: ante una encrucijada crítica.  
Empleo, responsabilidad y austeridad**  
Diciembre de 2011

## CUADERNOS 2

**Empleo juvenil**  
Febrero de 2012

## CUADERNOS 3

**Plan y liderazgo. Lo urgente y lo importante en la política frente a la crisis**  
Marzo de 2012

## CUADERNOS 4

**Regular en tiempos de crisis**  
Mayo de 2012

## CUADERNOS 5

**Por una política presupuestaria más ambiciosa**  
Junio de 2012

## CUADERNOS 6

**Una democracia de calidad: valores cívicos frente a la crisis**  
Septiembre de 2012

## CUADERNOS 7

**Desafección política y sociedad civil**  
Noviembre de 2012

## CUADERNOS 8

**La investigación: una prioridad a prueba**  
Diciembre de 2012

## CUADERNOS 9

**Medidas para la reactivación del sector inmobiliario y la construcción**  
Mayo de 2013

## CUADERNOS 10

**Riesgos de pobreza, ingresos mínimos y servicios sociales**  
Noviembre/Diciembre de 2013

## CUADERNOS 11

**Mercado hipotecario: crisis y reforma**  
Noviembre de 2013

## CUADERNOS 12

**Por una reforma tributaria en profundidad**  
Febrero de 2014

## CUADERNOS 13

**La Formación Profesional ante el desempleo**  
Octubre de 2014

## CUADERNOS 14

**Empresas, función empresarial y legitimidad social de los empresarios**  
Noviembre de 2014

## CUADERNOS 15

**La reforma constitucional y Cataluña**  
Marzo de 2015

## CUADERNOS 16

**Recuperar para el empleo a los trabajadores menos cualificados**  
Abril de 2016

## CUADERNOS 17

**La transición energética y la Cumbre del Clima de París**  
Mayo de 2016

## CUADERNOS 18

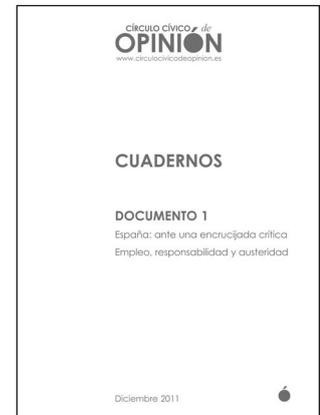
**España y el riesgo del Brexit**  
Junio de 2016

## CUADERNOS 19

**Populismo: qué, por qué, para qué**  
Abril de 2017

## CUADERNOS 20

**Pobreza, crisis humanitarias y cooperación para el desarrollo**  
Septiembre de 2017



---

**CUADERNOS 21**

**Economía y populismos**

Octubre de 2017

**CUADERNOS 22**

**Sobre el discurso del odio**

Noviembre de 2018

**CUADERNOS 23**

**Sobre la presidencia de Trump y las elecciones de noviembre**

Diciembre de 2018

**CUADERNOS 24**

**Ante el envejecimiento demográfico**

Febrero de 2019

**CUADERNOS 25**

**El bienestar complementario: la contribución de las empresas a la protección social**

Abril de 2019

**CUADERNOS 26**

**Europa, 2019**

Mayo de 2019

**CUADERNOS 27**

**El problema del control político de las televisiones públicas. Propuestas de reforma**

Abril de 2020

**CUADERNOS 28**

**Fiscalidad internacional: competencia entre países y paraísos fiscales. ¿Un problema irresoluble?**

Noviembre de 2020

**CUADERNOS 29**

**Ante la nueva reforma de las pensiones**

Marzo de 2021

**CUADERNOS 30**

**Las delegaciones catalanas en el exterior**

Mayo de 2021

**CUADERNOS 31**

**Sobre la política exterior de España**

Mayo de 2021

**CUADERNOS 32**

**Memoria histórica/Memoria democrática**

Marzo de 2022

**CUADERNOS 33**

**La situación de la función pública en España. La reforma postergada**

Octubre de 2022

**CUADERNOS 34**

**Meritocracia y cuestión territorial (En el centenario de España invertebrada)**

Octubre de 2022

**CUADERNOS 35**

**Energía en transición**

Noviembre de 2022

**CUADERNOS 36**

**Guerra de Ucrania y geopolítica global**

Diciembre de 2022

**CUADERNOS 37**

**Sobre la propuesta de “financiación singular” para Cataluña**

Noviembre 2024

---

# Colección POSICIONES

## 1. POR UN PACTO DE ESTADO

Octubre de 2012

## 2. ECONOMÍA ESPAÑOLA: TAREAS PENDIENTES

Noviembre de 2012

## 3. CORRUPCIÓN POLÍTICA

Febrero de 2013

## 4. ECONOMÍA ESPAÑOLA: CORREGIR EL AJUSTE PARA INICIAR EL CRECIMIENTO

Mayo de 2013

## 5. OCHO MIL MILLONES DE EUROS DE AHORRO: LA COMPLEJA REFORMA DE LA ADMINISTRACIÓN LOCAL

Mayo de 2013

## 6. SUPERAR LA DESAFECCIÓN, RECUPERAR EL APOYO CIUDADANO

Julio de 2013

## 7. POR UN COMPROMISO NACIONAL DE REGENERACIÓN DEMOCRÁTICA

Octubre de 2013

## 8. CATALUÑA: A FAVOR DE LA CONCORDIA

Enero de 2014

## 9. ECONOMÍA ESPAÑOLA: LAS EXIGENCIAS DE UN CRECIMIENTO VIGOROSO

Febrero de 2014

## 10. ANTE LAS ELECCIONES EUROPEAS

Abril de 2014

## 11. ESPAÑA, LA APUESTA POR LA RENOVACIÓN. ABRIENDO LA PUERTA A LA REFORMA CONSTITUCIONAL

Octubre de 2014

## 12. ECONOMÍA ESPAÑOLA. EL REALISMO OBLIGADO. LA HORA DE LA POLÍTICA

Enero de 2015

## 13. POR UNA CULTURA DE PACTO Y COOPERACIÓN POLÍTICA

Mayo de 2015

## 14. ESPAÑA ANTE EL 27-S

Septiembre de 2015

## 15. NUEVA LEGISLATURA, NUEVO CICLO POLÍTICO: POR LA REFORMA Y EL PACTO

Noviembre de 2015

## 16. EL VALOR ECONÓMICO DE LA UNIDAD: CATALUÑA EN ESPAÑA

Diciembre de 2015

## 17. A FAVOR DE LA POLÍTICA: UN BUEN GOBIERNO ¡YA!

Febrero de 2016

## 18. EUROPA ANTE LA CRISIS DE ASILO Y REFUGIO: UN LLAMAMIENTO A LA RESPONSABILIDAD SOLIDARIA

Marzo de 2016

## 19. HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE EUROPA

Mayo de 2016

## 20. ANTE EL 26J

Junio de 2016

## 21. ELECCIONES PRESIDENCIALES USA, 2016: ENTRE EL VÉRTIGO Y LA RESIGNACIÓN

Septiembre de 2016

## 22. RECUPERAR LA CONFIANZA: POLÍTICA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS

Febrero de 2017

## 23. PACTO POR LA EDUCACIÓN PARA ESPAÑA

Marzo de 2017

## 24. ESPAÑA Y LAS OTRAS MONARQUÍAS PARLAMENTARIAS DEL SIGLO XXI

Noviembre de 2017

## 25. PREPARARSE PARA EL PRESENTE: DIGITALIZACIÓN Y EMPLEO

Febrero de 2018

## 26. ¿FINAL DE CICLO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA? EL PAPEL DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, HOY

Noviembre de 2018

## 27. POR UN GOBIERNO COHERENTE Y ESTABLE: NEGOCIAR Y PACTAR, PACTAR Y NEGOCIAR

Junio de 2019

## 28. ESPAÑA: RETOS ECONÓMICOS DE LA NUEVA LEGISLATURA

Julio de 2019



- 
- 29. LA INVESTIGACIÓN EN ESPAÑA: EMERGENCIA INAPLAZABLE**  
Octubre de 2019
- 30. SALIR DEL BLOQUEO DESPUÉS DEL 10 N.  
LA GRAN RESPONSABILIDAD DE LOS POLÍTICOS**  
Diciembre de 2019
- 31. COVID-19, ESPAÑA-20**  
Abril 2020
- 32. COVID-19: EL RETO CIENTÍFICO**  
Mayo 2020
- 33. PODERES DE NECESIDAD Y CONSTITUCIÓN. UNA EVALUACIÓN DEL USO DEL PODER DURANTE EL ESTADO DE ALARMA**  
Mayo 2020
- 34. COVID-19: LA POLÍTICA ECONÓMICA. CONFIANZA PARA SOSTENER, RECUPERAR Y TRANSFORMAR**  
Junio 2020
- 35. COVID-19: LECCIONES DE LA HISTORIA**  
Junio 2020
- 36. COVID-19: CIUDAD Y URBANISMO**  
Julio 2020
- 37. SI NO ES AHORA, ¿CUÁNDO? COVID-19: UNA RESPONSABILIDAD POLÍTICA INELUDIBLE**  
Julio 2020
- 38. MÁS NIÑOS Y MÁS FAMILIAS**  
Septiembre 2020
- 39. ALERTA CÍVICA: RECTIFICAR EL RUMBO DE LA DEMOCRACIA ESPAÑOLA**  
Octubre 2020
- 40. ESPAÑA EN ESTADO DE ALARMA: PROBLEMAS Y PROPUESTAS**  
Febrero 2021
- 41. ENTRE LAS VACUNAS Y LOS FONDOS EUROPEOS. EL TIEMPO APREMIA**  
Abril 2021
- 42. LOS JÓVENES Y LA BRECHA GENERACIONAL: EL PROBLEMA ES EL EMPLEO**  
Octubre 2021
- 43. ELECCIONES DE “MEDIO MANDATO” EN ESTADOS UNIDOS**  
Diciembre 2022
- 44. EL DESBORDAMIENTO DE NUESTRA DEMOCRACIA CONSTITUCIONAL**  
Marzo 2023
- 45. ECONOMÍA ESPAÑOLA: RETOS CRUCIALES**  
Abril 2023
- 46. EL ERROR ESCRIVÁ**  
Junio 2023
- 47. DECÁLOGO DE REAFIRMACIÓN**  
Octubre 2023
- 48. ANTE UNA LEY DE AMNISTÍA**  
Octubre 2023
- 49. 1923-2023 DOS CRISIS: ANALOGÍAS Y DIFERENCIAS**  
Noviembre 2023
- 50. ANTE EL INICIO DE LA LEGISLATURA: DERRIBAR EL MURO**  
17 de enero, 2024
- 51. ECONOMÍA ESPAÑOLA: EL COSTE DE LOS PACTOS DE INVESTIDURA**  
31 de enero, 2024
- 52. SEIS NOMBRAMIENTOS CLAVES (OTRA PRUEBA DE CALIDAD DEMOCRÁTICA)**  
Marzo de 2024
- 53. 2024: UN AÑO ELECTORAL CLAVE PARA LA UNIÓN EUROPEA**  
Mayo de 2024
- 54. ELOGIO DEL PODER JUDICIAL**  
Noviembre de 2024
- 55. INMIGRACIÓN EN ESPAÑA: POR UNA CONVERSACIÓN PÚBLICA RACIONAL**  
Marzo de 2025
- 56. EUROPA ANTE LA CRISIS DEL VÍNCULO ATLÁNTICO**  
Mayo de 2025
- 57. LAS ECONOMÍAS EUROPEA Y ESPAÑOLA ANTE UN NUEVO ESCENARIO GEOPOLÍTICO**  
Junio de 2025
-

---

## SOCIOS

**Miguel Aguiló**  
Ingeniero de Caminos

**Yolanda Barcina**  
Catedrática de Nutrición y Bromatología

**Fernando Becker**  
Catedrático de Economía Aplicada

**Victoria Camps**  
Catedrática de Filosofía Moral y Política

**Jordi Canal**  
Historiador

**Francesc de Carreras**  
Catedrático de Derecho Constitucional

**Elisa Chuliá**  
Profesora de Sociología

**Adela Cortina**  
Catedrática de Ética y Filosofía Política

**Álvaro Delgado-Gal**  
Escritor

**Luis Fernández-Galiano**  
Arquitecto

**María José de la Fuente**  
Letrada del Tribunal de Cuentas.

**Juan Francisco Fuentes**  
Catedrático de Historia Contemporánea

**Francisco José Gan Pampols**  
Teniente General (R)

**José Luis García Delgado**  
Catedrático de Economía Aplicada

**José Gasset Loring**  
Economista

**Josefina Gómez Mendoza**  
Catedrática de Geografía

**Carmen González Enríquez**  
Catedrática de Ciencia Política

**Fernando González Urbaneja**  
Periodista

**José Luis González-Besada Valdés**  
Director de Comunicación y Relaciones  
Institucionales de El Corte Inglés, S.A.

**Olga Grau Laborda**  
Directora de Comunicación con grupos de interés  
Banco Santander

**Rodolfo Gutiérrez**  
Catedrático de Sociología

**Julio Iglesias de Usel**  
Catedrático de Sociología  
Fundación Juan-Miguel Villar Mir

**Juan Carlos Jiménez**  
Profesor de Economía Aplicada

**Emilio Lamo de Espinosa**  
Catedrático de Sociología

**Cayetano López**  
Catedrático de Física Teórica

**Juan-José López Burniol**  
Abogado

**Sergi Loughney**  
Director de Relaciones Institucionales  
Grupo Fundación "La Caixa"

**Francisco Mangado**  
Arquitecto

**Araceli Mangas Martín**  
Catedrática de Derecho Internacional Público  
y Relaciones Internacionales

**Pedro Antonio Merino**  
Director de Estudios y Análisis del Entorno  
Repsol

**Jaime Montalvo Correa**  
Vicepresidente Mutua Madrileña

**Juan Mulet Meliá**  
Ingeniero de Telecomunicación

**Santiago Muñoz Machado**  
Catedrático de Derecho Administrativo

**Elisa de la Nuez**  
Abogada del Estado. Secretaria General de la  
Fundación Hay Derecho

**Luis Oro**  
Catedrático de Química Inorgánica

**Benigno Pendás**  
Catedrático de Ciencia Política

**José Manuel Rodríguez**  
Responsable de Relaciones Institucionales  
Gabinete de Presidencia, Iberdrola

**Javier Rupérez**  
Embajador de España

**José Manuel Sánchez Ron**  
Catedrático de Historia de la Ciencia

**José María Serrano Sanz**  
Catedrático de Economía Aplicada

**Alberto J. Schuhmacher**  
Investigador en Oncología Molecular

**José Juan Toharia**  
Catedrático de Sociología

**Fernando Vallespín**  
Catedrático de Ciencia Política

**José Antonio Zarzalejos**  
Periodista

## RAZÓN DE SER

Consolidada la democracia en el marco de un intenso proceso de modernización durante las últimas décadas, España ha de afrontar, en la Europa del siglo XXI, nuevos retos, con dificultades para encontrar un nuevo proyecto nacional aglutinador —como lo fue el de la transición—, por encima de los intereses partidistas de las prácticas que arraigan en otros particularismos.

No es sorprendente que, en este contexto, y pocos años después de haber dado por definitivamente resueltos los problemas que atenazaron a regeneracionistas o noventayochistas, broten aquí y allá proyectos de “regeneración” y que incluso se hable de la necesidad de una “segunda transición”: para unos el modo de superar la primera, para otros el modo de hacerla finalmente efectiva. Ese ímpetu regenerador pone de manifiesto, en todo caso, que España no ha perdido el pulso y que la sociedad civil se inquieta ante el presente, buscando alternativas que nos devuelvan a una senda que se corresponda con un más activo papel internacional y sirvan para generar un nuevo proyecto nacional.

El Círculo Cívico de Opinión responde a ese clima ciudadano. Constituido en 2011 como foro de la sociedad civil, abierto, plural e independiente, alejado de los partidos pero no neutro (y menos neutral), su objetivo es ofrecer un vehículo para que grupos de expertos puedan identificar, analizar y discutir los principales problemas y dilemas de la sociedad española, pero con la finalidad de que esos debates, conclusiones y sugerencias puedan trasladarse a la opinión pública.

Para conseguirlo, el Círculo generará propuestas y sugerencias concretas, que serán sometidas al escrutinio de la opinión pública a través de los medios de comunicación, para que su voz pueda ser escuchada y se proyecte hacia afuera. El Círculo parte del convencimiento de que no es bueno que los partidos monopolicen el espacio de la política; esta debe estar abierta también a otros actores. Foros como el Círculo pueden contribuir a ello.

El Círculo Cívico toma la forma jurídica más simple, la de una asociación, y pretende trabajar con el mínimo posible de financiación y el mínimo posible de burocracia. Fundado por un grupo de ciudadanos preocupados por la marcha de la cosa pública, invita a todos los que puedan estar interesados a sumarse a su esfuerzo, contribuyendo tanto con apoyo económico como —lo que es más importante— con su talento y conocimiento.