



Panorama

Internacional

2026

1

Geoeconomía del bienestar

El Dilema de la Unión ante el desafío del Dragón

Pág 3

Ricardo Santamaría

2

Geopolítica del endeudamiento

Ahorro, deuda y poder

Pág 23

M^a José Chaguaceda

3

Las revoluciones de la Generación Z

Pág 48

Lidia Candal

4

Geopolítica del mar

Chokepoints, cadenas de valor y la nueva rivalidad naval

Pág 68

Pablo Arjona

5

El enigma de Taiwán

Pág 88

Rafael Loring

6

Perspectivas por países y mapas

Pág 110

7

Fuentes

Pág 121

Índice

1

Geoeconomía del Bienestar

El Dilema de la Unión ante
el desafío del Dragón



Ricardo Santamaría

Director de Cesce Riesgo País
y Gestión de Deuda

1. La erosión del consenso: el lado oscuro del dogma librecambista

El comercio internacional discurrió desde la entrada en vigor de la Ronda Uruguay, durante casi tres décadas, bajo el dictado de la globalización. Ese paradigma que entronizó la eficiencia del mercado en la asignación de los recursos como el valor supremo multiplicó el comercio y el crecimiento global, pero también terminó desplazando la producción de un porcentaje sustantivo de las manufacturas del mundo, fundamentalmente al Sudeste Asiático y, sobre todo, a China. Hoy, con una perspectiva que solo el tiempo y la distancia permiten alcanzar, desde Occidente somos testigos de que la globalización ha tenido un lado oscuro y ha dejado un legado, en forma de solares industriales desiertos, del que tenemos la obligación de aprender, para incorporar la lección en el diseño de nuestra nueva estrategia comercial e industrial.

En efecto, en el presente siglo, se ha constatado el cumplimiento del vaticinio que Dani Rodrik ya había realizado en el año 2000, en su famoso artículo: "How Far Will International Economic Integration Go?", publicado en la revista *Journal of Economic Perspectives*, en virtud del cual, el progreso de una globalización galopante necesariamente compromete y amenaza el cumplimiento de los contratos sociales elegidos democráticamente en, al menos, una parte de los países que participan en el mismo.

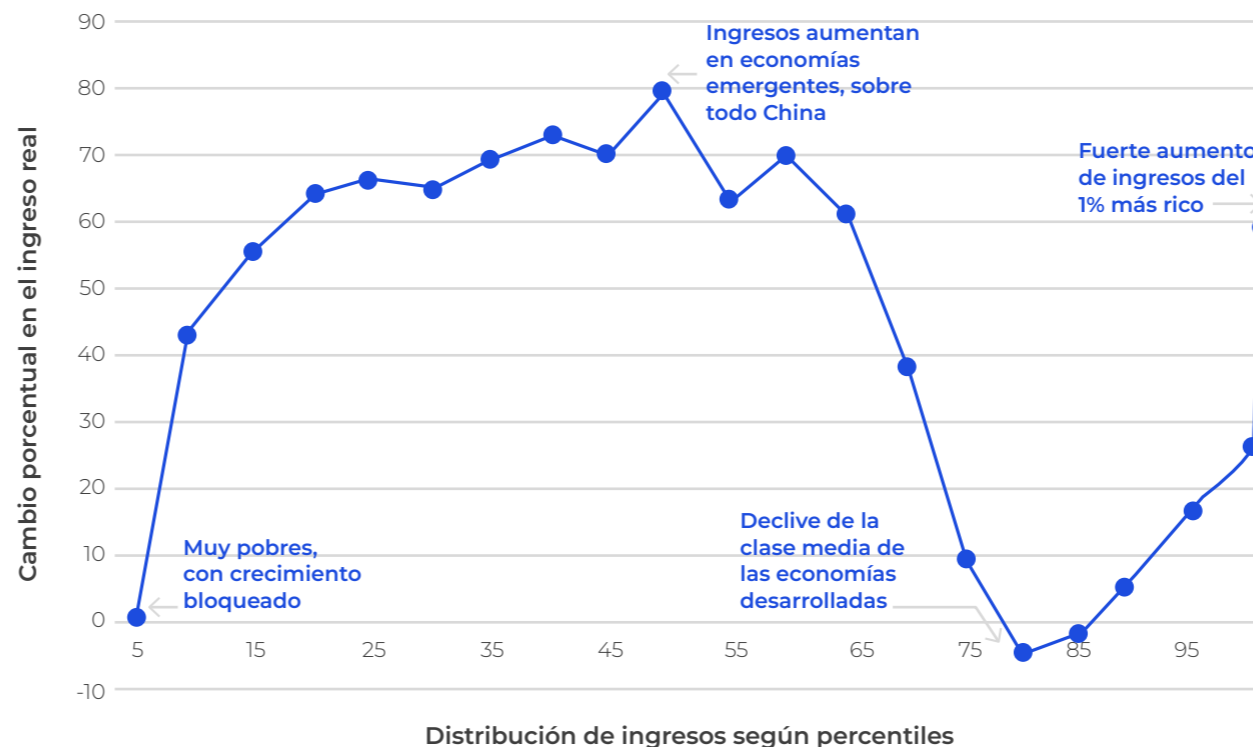
Pero Rodrik no ha sido el único en avisar y acertar. Una larga lista de autores, hoy consagrados, han venido poniendo de manifiesto, en diferentes momentos del tiempo, el impacto y la contribución amarga que la globalización ha tenido en el ensanchamiento de la brecha distributiva en las economías más avanzadas de Occidente.

Entre ellos destaca Branko Milanovic, autor de *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization* (2016), a quien debemos su famoso gráfico, la "Curva del Elefante", que muestra los ganadores y perdedores de la globalización, y cómo durante

la liberalización del comercio las clases medias en Asia (China e India, fundamentalmente) han crecido exponencialmente, mientras que importantes percentiles de la clase media y trabajadora de los países ricos (Estados Unidos, Europa Occidental) ha visto cómo se estancaban sus ingresos.

Desde Occidente somos testigos de que la globalización ha tenido un lado oscuro

LA "CURVA DEL ELEFANTE" • CAMBIO EN LOS INGRESOS REALES 1988-2008



Fuente: Branko Milanovic





Especialmente crítico con las consecuencias de la globalización ha sido el economista francés Thomas Piketty. En su obra *El capital en el siglo XXI* (2013), argumentó que la libre movilidad de capitales sin una gobernanza fiscal global permite que los más ricos eludan impuestos, aumentando la concentración de la riqueza. La globalización habría contribuido adicionalmente, en su dimensión financiera, a que la rentabilidad del capital haya sido superior al crecimiento económico, incrementando la desigualdad.

David Autor habla del “*shock* de China”, demostrando con estudios empíricos demoledores el impacto del comercio con China en el mercado laboral estadounidense y cómo la apertura comercial no fue “neutral”. Destruyó empleos manufactureros en regiones específicas de países ricos, y esos trabajadores no se “recolocaron” fácilmente en el sector servicios, creando bolsas de pobreza y resentimiento político.

No podía faltar en esta relación una mención al galardonado Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía y execonomista jefe del Banco Mundial. Stiglitz, en *El malestar en la globalización* (2002), fue también uno de los primeros en denunciar que las reglas del juego en la globalización estaban trucadas, pues el proceso había sido gestionado por y para las corporaciones, debilitando el poder de negociación de los trabajadores y erosionando el estado de bienestar en los países desarrollados.

Las empresas aumentan márgenes al trasladar la producción a regiones con bajos estándares laborales y ambientales, debilitando el contrato social de sus países de origen

Stiglitz sostiene que la globalización ha permitido a las corporaciones internacionales practicar un “arbitraje de sistemas”. Al deslocalizar su cadena de valor, las empresas no solo buscan menores salarios, sino también “comprar” marcos regulatorios más laxos, resultado de contratos sociales diferentes. Cuando las empresas trasladan la producción a regiones con estándares ambientales o laborales mínimos, las corporaciones reducen costes que antes asumían en Occidente, aumentando así sus márgenes a costa del contrato social vigente en sus matrices. Por otro lado, cuando las empresas no se han trasladado, siempre ha existido la amenaza de que pudieran hacerlo, lo que ha debilitado la capacidad de negociación de los sindicatos en las economías avanzadas, y ha llevado a la congelación de los salarios, también cuando la productividad ha aumentado.

Existe, por tanto, una relación de estudios y argumentos que hablan de la cara amarga que la globalización ha tenido y va a seguir teniendo sobre las economías occidentales maduras, sobre sus contratos sociales y sobre la desigualdad distributiva en estos países.

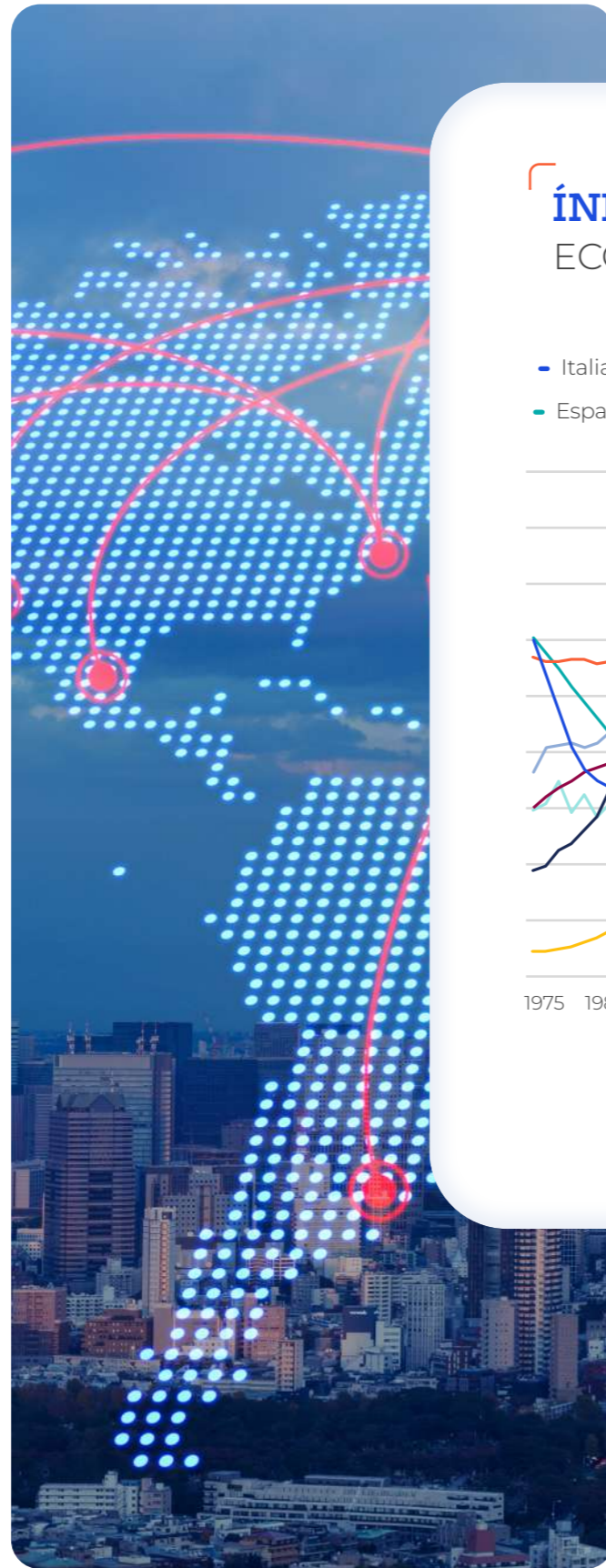
Por otro lado, la búsqueda obsesiva de la eficiencia de costes durante la globalización ha llevado a una dependencia crítica de *inputs* intermedios, provenientes de regiones con ventajas competitivas, muchas veces basadas en la supresión de derechos laborales, en la laxitud regulatoria o en subsidios estatales más o menos encubiertos. En efecto, la internacionalización de las cadenas de valor, fruto de la deslocalización de industrias y de la externalización o, mejor dicho, “*externacionalización*” de procesos productivos, ha dado lugar a un incremento de la vulnerabilidad y a una dependencia creciente de muchas economías maduras de los centros de producción localizados en latitudes distantes. Sin duda, esta creciente dependencia y vulnerabilidad ha pasado a ser objeto de especial preocupación solo recientemente, fruto de una sucesión de hitos históricos y acontecimientos geopolíticos disruptivos. Por otro lado, esta preocupación ha sido considerada más o menos grave en clave geopolítica dependiendo de la afinidad política, ideológica y cultural, así como de la mayor o menor relación histórica existente entre los Estados.

Sin duda, los beneficios de la globalización han sido ingentes para la economía del planeta, pero seguramente lo que ha sido bueno para el “Todo” no ha sido necesariamente bueno para la “Parte”, o, dicho de otro modo, lo que ha sido bueno para la economía global no necesariamente ha sido bueno para todas las economías del globo. Los beneficios de la globalización se han concentrado especialmente en los países que han desarrollado nuevas industrias, nuevas capacidades y nuevas clases medias. También podemos afirmar que se han beneficiado aquellos consumidores de los países occidentales cuyos trabajos y rentas no han peligrado por la desaparición de industrias en su territorio y que han podido acceder a bienes más competitivos.

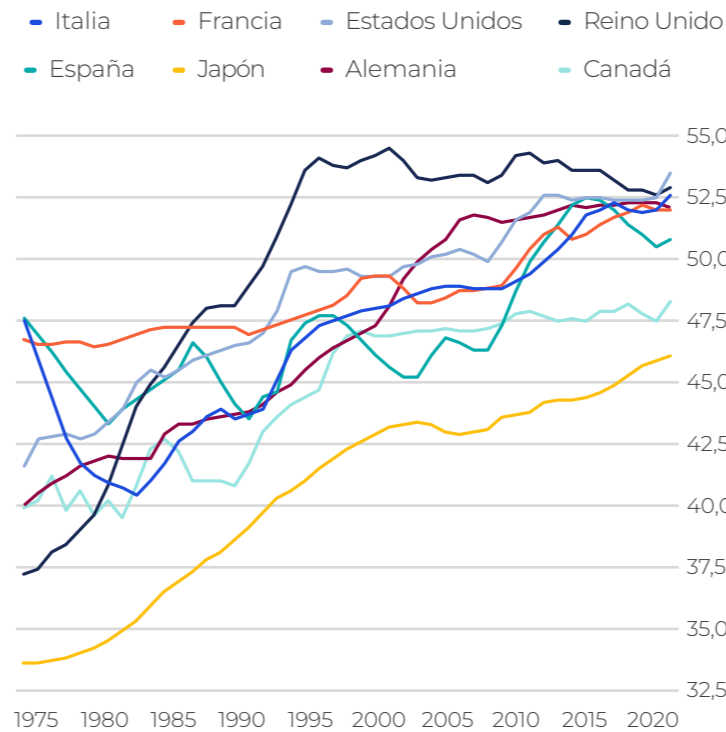
También ha habido sustanciosas ganancias para las matrices y corporaciones domiciliadas en las economías occidentales maduras que han conseguido, al menos de forma transitoria, incrementar sus márgenes al externalizar y deslocalizar determinados tramos de su cadena de valor hacia economías con menores costes laborales y menores requisitos regulatorios.

Como resultado de todo ello, en las economías occidentales los costes de la destrucción de las industrias deslocalizadas han recaído sobre los trabajadores y las clases medias. El contrato social se ha roto, la voluntad de los electores y votantes no se ha cumplido y los gobiernos elegidos democráticamente no han tenido la capacidad de restituir soberanamente ese contrato.

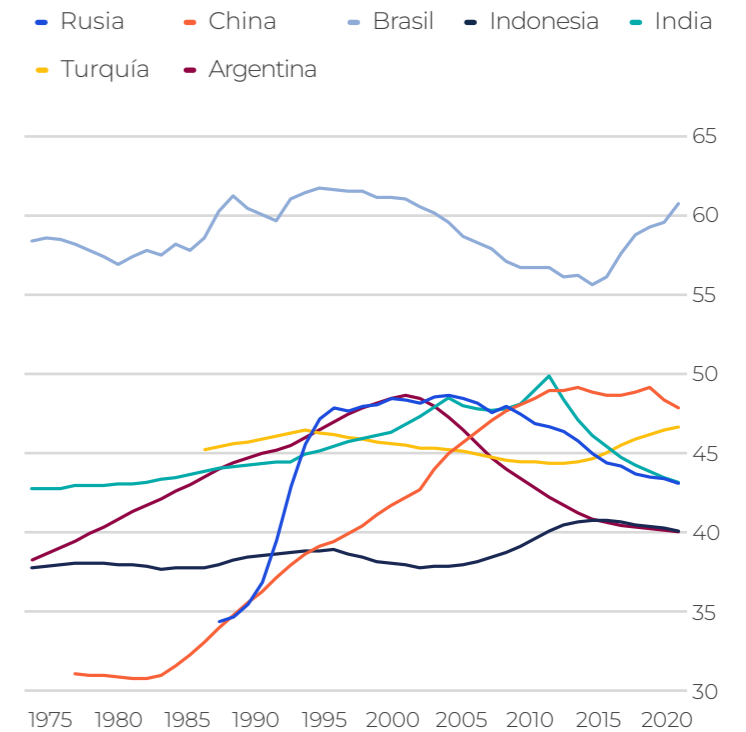
Al observar las curvas representativas de la distribución de la riqueza en las economías avanzadas durante la globalización y compararlas con las equivalentes en las principales economías emergentes, se confirman todas estas apreciaciones. Llama poderosamente la atención el contraste entre el fuerte deterioro de la distribución que se experimenta en Occidente, y en especial en Estados Unidos, en una primera etapa de la globalización, y la mejora distributiva que registran algunos países emergentes, en franjas temporales determinadas que coinciden con el llamativo crecimiento de sus clases medias.



ÍNDICE GINI . ECONOMÍAS AVANZADAS



ÍNDICE GINI . ECONOMÍAS EMERGENTES



Fuente: Frederick Solt, vía Macrobonds

El crecimiento de bolsas de población marginadas económicamente en los países más ricos ha sido una constante durante la globalización, y la búsqueda desesperada por parte de esa población de propuestas políticas alternativas a la hora de depositar su voto, también. Esta búsqueda explica el auge de partidos nuevos, disruptivos y heterodoxos en las principales democracias occidentales.

Así pues, la globalización tiene una cara amarga para las economías occidentales que han participado activamente en la misma, que se concreta en mayor o menor medida, conforme al país y región de que se trate, en una creciente dependencia de Oriente y en la fractura de su contrato social.



2. El factor tecnológico: digitalización y fractura del mercado laboral

La digitalización ha sido un elemento disruptivo concomitante a la globalización, que mediante distintos shocks tecnológicos ha permitido enormes ganancias de productividad, así como el desarrollo de la ciencia y de nuevos productos y servicios a escala global. Ahora bien, también se atribuye a la digitalización una serie de efectos colaterales lesivos. En concreto, ser la causa de una creciente desigualdad distributiva, al promover la automatización y robotización de procesos, lo que conlleva la suplantación y el desplazamiento de los trabajadores menos cualificados. Queda pendiente todavía estudiar cómo afectará definitivamente la inteligencia artificial al resto de los trabajadores, cuestión hoy muy controvertida y pendiente de analíticas retrospectivas concluyentes que permitan sacar conclusiones objetivas.

Por otro lado, también se atribuye a la digitalización buena parte de la responsabilidad de la creciente polarización de las sociedades, pues favorece los sesgos de opinión.

La transición hacia una economía plenamente digital ha reforzado esta reconfiguración profunda del contrato social. Autores como Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee han advertido

de que, si bien la digitalización genera una “abundancia” sin precedentes, su estructura intrínseca tiende al fenómeno del “ganador se lo lleva todo” (*the winner-take-all economy*). Esto crea una brecha distributiva donde el capital y el talento altamente especializado absorben la mayor parte del valor, mientras que el empleo de cualificación media se erosiona. Como señala David Autor, esta polarización del mercado laboral no solo acentúa la brecha salarial, sino que fragmenta la experiencia vital de los ciudadanos según su capacidad de adaptación tecnológica, separando sus realidades cotidianas y sus expectativas de futuro.

La digitalización se asocia también a una creciente polarización, como consecuencia de la arquitectura de la información actual en la era digital. La “economía de la atención”, descrita por Shoshana Zuboff, ha convertido el comportamiento humano en el nuevo petróleo. Los algoritmos, diseñados para maximizar el *engagement*, tienden a priorizar contenidos que despiertan emociones fuertes, como la ira o el miedo. Como argumenta Cass Sunstein, esto encierra a los individuos en “cámaras de eco” donde solo se escucha el eco de los propios prejuicios, eliminando el espacio público común necesario para la

deliberación democrática y la confrontación de ideas, un proceso que, en última instancia, multiplica los sesgos de opinión. La desigualdad económica se transforma así en resentimiento, y la infraestructura digital en el motor que lo radicaliza, alimentando la polarización de la sociedad.

En este escenario, la visión de Yuval Noah Harari aporta una advertencia más sombría sobre el futuro de la dignidad humana cuando introducimos el salto de la inteligencia artificial en el análisis. Aunque las consecuencias de la IA están todavía hoy por definirse, para Harari, la combinación de biotecnología e inteligencia artificial permitirá a quienes posean los datos no solo superar a los demás económicamente, sino incluso hackear el deseo humano y la toma de decisiones. Esta capacidad de manipulación algorítmica es, en última instancia, el combustible definitivo de la polarización: cuando los ciudadanos ya no comparten una realidad objetiva y sus procesos cognitivos son influenciados por sistemas opacos, la democracia pierde su base racional. La desigualdad, por tanto, deja de ser solo una cuestión de ingresos para convertirse en una brecha ontológica sobre quién tiene el control de su propia narrativa biográfica.

3. Debilitamiento democrático: populismo y proteccionismo

Desigualdad, crecientes bolsas de población económicamente marginada y una mayor polarización de la sociedad forman el caldo de cultivo perfecto para el nacer y florecer de populismos y para el declive de los valores democráticos en las democracias más asentadas.

Como reacción a esa percepción de creciente desigualdad y ausencia de alternativas y con unos votantes cada vez más escorados hacia los extremos, los electorados de las economías avanzadas han ido decantándose por nuevas alternativas programáticas que ofrecían fórmulas disruptivas y heterodoxas, muchas veces extremas, que prometían poner fin al declive y restaurar el bienestar con medidas sencillas y drásticas.

Han surgido así nuevos gobiernos, en diferentes latitudes, muchos de los cuales responden a las señas de identidad del populismo. A saber: gobiernos liderados, casi siempre, por “hombres fuertes”, que han promovido el culto a su persona, que tienen un reducido respeto por los valores democráticos, que se erigen en defensores del pueblo llano y que se enfrentan con los poderes compensadores de la democracia, el poder legislativo y el judicial. Se enfrentan con esos contrapesos porque estos últimos tratan siempre de poner límites al abuso del poder ejecutivo con las leyes. A cambio, los poderes judicial y legislativo son tildados de corruptos y de ser una élite privilegiada de funcionarios y empleados que se benefician de un estatus preferente.

Desde 2016 se vienen produciendo en diferentes jurisdicciones resultados electorales sorprendentes, contradictorios y poco convencionales. Las elecciones en Estados Unidos y el referéndum del Brexit fueron un claro anticipo de lo que estaba por venir en política en Occidente y marcan el comienzo de una nueva era en democracia. Ahora bien, algo similar ocurre también en el campo comercial. Aunque muchos sitúan el fin de la globalización y del orden internacional basado en reglas en la crisis financiera de 2008, con la caída de Lehman Brothers, el detonante, la explosión y el primer gran testigo del cambio se produce en 2016, cuando se disparan las primeras decisiones de los electorados en contra de la integración económica, del libre intercambio de las mercancías y la movilidad de los factores.



Dos años después de aquellas elecciones, sentado en la Casa Blanca, Donald J. Trump decide plantar cara comercialmente a sus principales socios comerciales, desencadenando la primera subida masiva de aranceles, en lo que podíamos llamar hoy “el primer *shock* arancelario de este siglo”.

Sin duda, populismo, nacionalismo y proteccionismo vienen hoy de la mano, y el debilitamiento de las democracias occidentales ha coincidido con el fin de la globalización tal y como se desarrolló durante más de tres décadas.

Para la mayoría de los movimientos populistas que han emergido, la lucha contra la inmigración y contra el libre comercio están siendo elementos cruciales de sus propuestas. Migración e integración comercial son objetivos a erradicar y cercenar de raíz por motivos tanto identitarios como económicos. Ambos encarnan el mal, porque reducen las oportunidades de empleo de los nacionales del país y son responsables, por tanto, del deterioro económico, pero también por erosionar la identidad diferencial de sus votantes.

Resulta paradigmático que, dos décadas después de que los principales economistas especializados en comercio internacional advirtieran sobre la insostenibilidad de nuestras democracias

en un mundo inmerso en el librecambio, el populismo haya encontrado en las primeras secuelas de esa insostenibilidad —la marginación y el deterioro económico de las clases medias— el terreno donde germinar, crecer y, finalmente, alcanzar la llave del mando en diferentes naciones.

Al igual que el reloj parado da bien la hora dos veces al día, en un claro ejemplo de un “caso de Gettier”, estos partidos han venido promoviendo un mayor proteccionismo en defensa de los intereses nacionales, a fin de que el resto del mundo (inmigrantes y extranjeros) dejaran de aprovecharse de sus votantes. Su accidental acierto consiste en que, sin ser el proteccionismo *per se* ni la única ni la mejor solución, sí es una forma de matar a cañonazos las moscas. Muerto el perro se acabó la rabia. El proteccionismo favorece la sustitución de las importaciones y con ello debería contribuir a revertir, al menos en parte y de forma temporal, la sangría por deslocalización de industrias. Es evidente que el proteccionismo indiscriminado tiene muchos otros efectos perniciosos que seguramente, a la larga, son peores que la propia deslocalización.

Sea como fuere, no parece haber duda de que el populismo y el debilitamiento democrático de las sociedades occidentales han sido un acelerador de los cambios en la gobernanza del comercio y un catalizador del neoproteccionismo del siglo XXI.



4. Disrupción geopolítica y soberanía económica

Ahora bien, el populismo no es el único elemento que ha impulsado las prácticas restrictivas del comercio. También, de forma espontánea y casi accidental, la disrupción geopolítica y el fin de la era de la cooperación económica internacional han sido impulsores del proteccionismo y del fin de la hiperglobalización. La búsqueda de la seguridad como prioridad esencial, por delante de la eficiencia económica o de la eficiencia asignativa, así como la menor relevancia de la variable coste, son hoy una realidad. La disrupción geopolítica ha convertido al comercio y a la interdependencia que este genera en una fuente de vulnerabilidad para industrias y sectores estratégicos. Ello es así en la medida en que existan insumos esenciales o críticos provistos por socios no confiables, no afines o incluso rivales en la actual dinámica de bloques.

Así pues, la multiplicación de las rivalidades entre países, el debilitamiento de la cooperación internacional y el creciente recelo internacional convierten la seguridad nacional en una prioridad y las medidas restrictivas del comercio en un instrumento estratégico para procurar la sustitución de importaciones por la producción nacional. El objetivo es alcanzar en sectores críticos mayor autonomía y soberanía nacional. Como consecuencia, la búsqueda de soberanía y seguridad económica ha pasado a gobernar la política industrial, la política comercial y las relaciones políticas internacionales.

Podemos distinguir varios catalizadores de este cambio de paradigma y del ascenso de la seguridad al gobierno de las relaciones internacionales. Sin duda, en primer lugar, la crisis

del COVID, pues la pandemia puso de relieve la dependencia que tenía Occidente de principios activos para medicamentos imprescindibles, así como de aparataje médico y de equipos de protección individual para el personal sanitario. Todos recordamos cómo, en los momentos críticos, dependíamos de la llegada de aviones que, provenientes de China, portaban nuestra salvación. Se puso así de manifiesto, con toda su crudeza, nuestra dependencia de las manufacturas y semimanufacturas de otras partes del globo, especialmente de China.

Posteriormente, la guerra de Ucrania concienció a toda Europa de su vulnerabilidad energética y de algunos errores estratégicos cometidos como consecuencia de la "Ostpolitik" y del "Wandel durch Annäherung" trazada por Willy Brandt¹, ampliamente reforzada después por Schröder y, más tarde, sostenida por Merkel. La dependencia energética de Rusia, una potencia revisionista que amenazaba el derecho a la independencia política del este de Europa y la existencia de la propia Unión Europea en su actual configuración, constituye una vulnerabilidad que ha costado muy cara y de la que todavía hoy, recientemente sacudidos por la crisis del estrecho de Ormuz, nos intentamos recuperar.

Por su parte, Estados Unidos reconoce en la dependencia de las tierras raras de China, fruto de la estrategia seguida por el gigante asiático durante décadas, uno de sus mayores talones de Aquiles, circunstancia que ha obligado recientemente a su Administración, en el marco de una rivalidad desahogada, a replegar parte del velamen arancelario y a abrir un diálogo con China.

Por último, en un momento de clara confrontación con Rusia, el abrupto viraje de Estados Unidos en materia de seguridad ha dejado a Europa seriamente expuesta y sin capacidades propias de disuasión creíbles. La dependencia de socios no confiables, o que sorpresivamente pueden dejar de serlo, o con los que no compartimos valores se torna así en una vulnerabilidad estratégica que no tiene cabida en un contexto geopolítico competitivo y fragmentado.

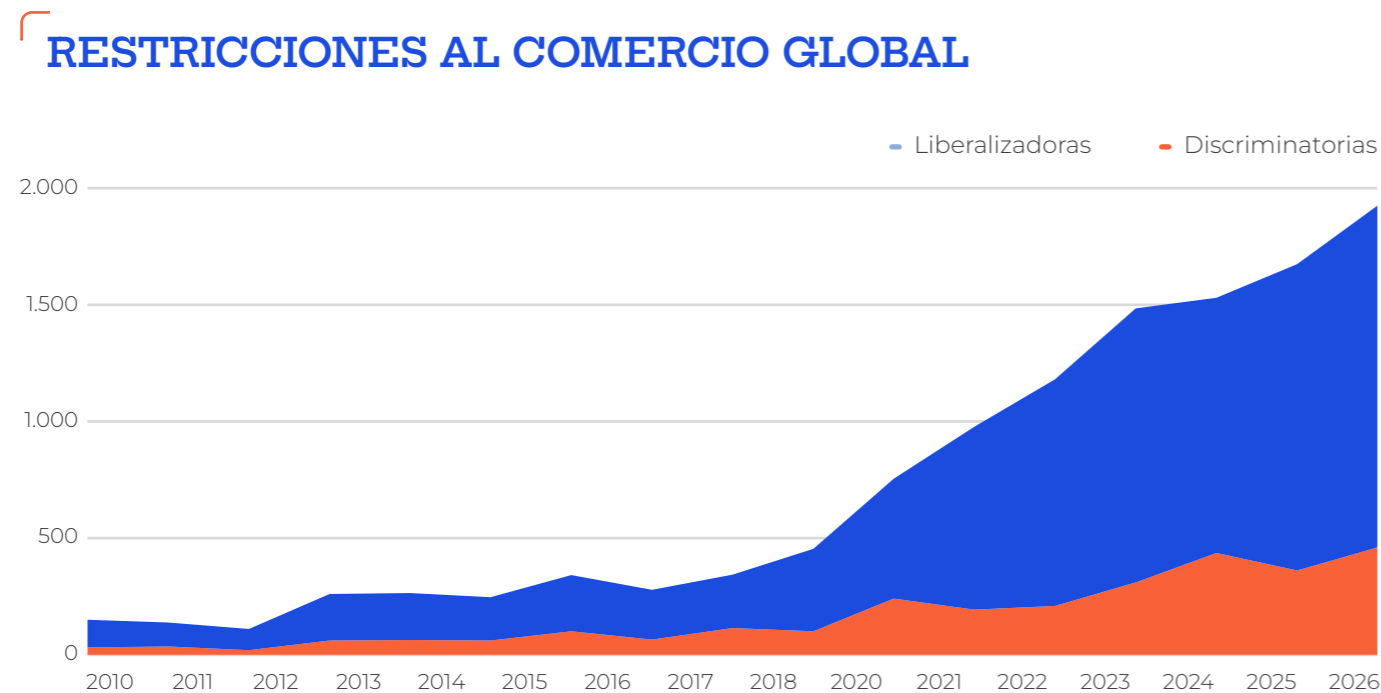
La sucesión de estos acontecimientos ha acelerado y reforzado una nueva estrategia comercial e industrial que persigue la sustitución de la importación y el *reshoring* (de las capacidades propias) en sectores estratégicos, la seguridad en el suministro de insumos esenciales y la mitigación de riesgos en las relaciones internacionales. En consecuencia, los distintos países y bloques comerciales están llevando a cabo, con mayor o menor velocidad e intensidad, una política comercial e industrial más defensiva, que aspira a minimizar la exposición y las vulnerabilidades, en especial en todos los sectores que se consideran críticos: seguridad, alimentación, salud, aeroespacial, computación cuántica, telecomunicaciones, IA, etc.

Así pues, mucho antes del Día de la Liberación, el proteccionismo ya venía siendo una práctica común, llevada a cabo, de forma relativamente soterrada, por las potencias en el contexto geopolítico al que se ha hecho referencia.

¹ Estrategia basada en el convencimiento de que la aproximación de Alemania a los países del este favorecería su tránsito a los valores occidentales.

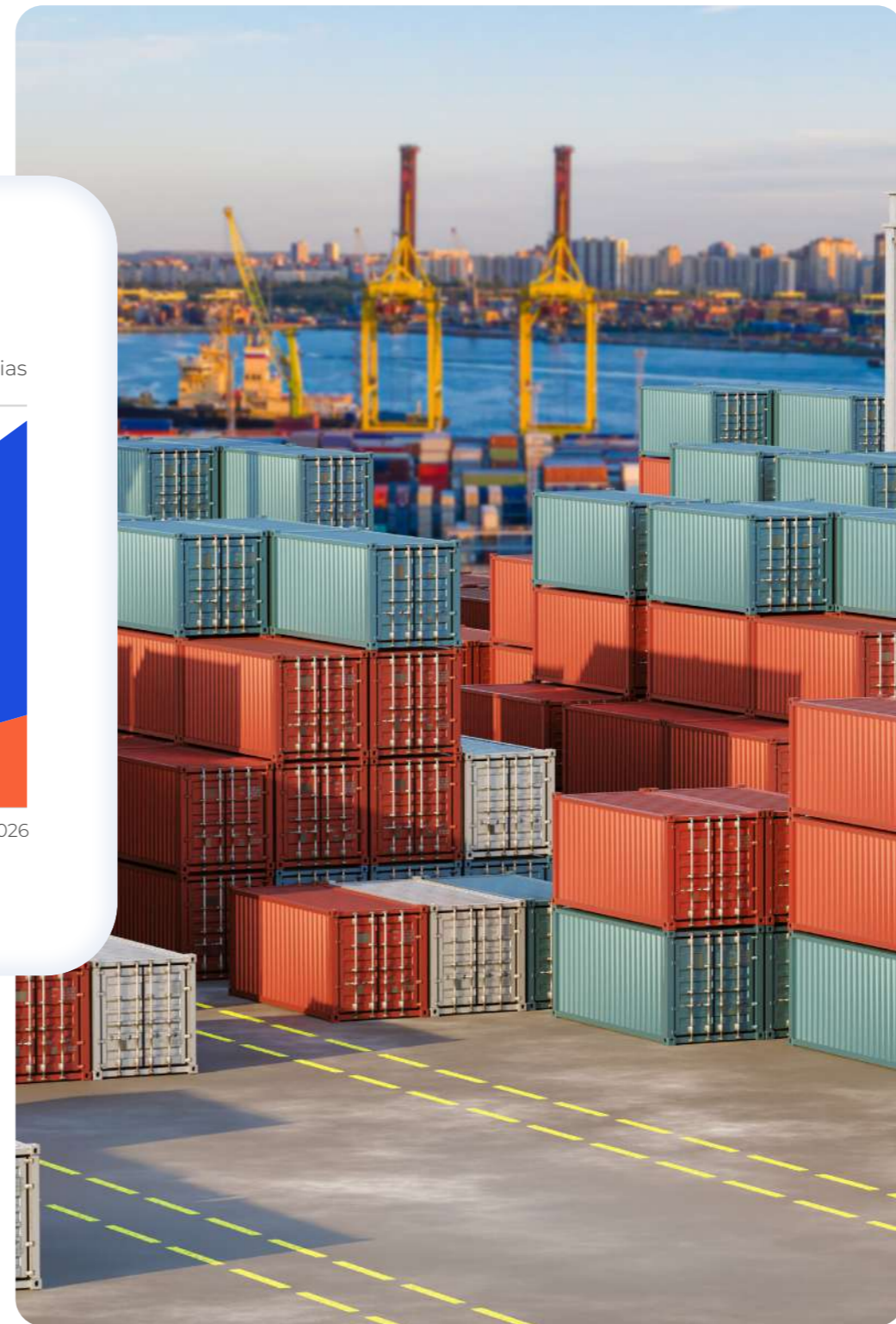
5. Proteccionismo soterrado 2018-2024

La evolución y dinámica del “Proteccionismo Comercial” en el escenario de disrupción geopolítica ya fue recogida en nuestra edición de Panorama 2024 de Cesce Riesgo País, en el artículo firmado por María José Chaguaceda ese año.



Fuente: Global Trade Alert

La rivalidad entre Estados Unidos y China por la hegemonía tecnológica ya había transformado en 2024 el tablero internacional en un espacio de enfrentamiento comercial, donde la seguridad nacional y la resiliencia de las cadenas de suministro primaban sobre la eficiencia del libre mercado. Los choques derivados de la pandemia y los conflictos bélicos en Ucrania y Gaza habían expuesto la vulnerabilidad de las interdependencias económicas forjadas durante décadas de globalización. Como respuesta, los Estados habían adoptado ya un intervencionismo creciente, que se manifestaba en una escalada de medidas restrictivas y aranceles, así como en una renovada política industrial que actuaba como eje vertebrador de la nueva era proteccionista.



Las economías avanzadas son las principales impulsoras de medidas que distorsionan el comercio

En este contexto, las herramientas de política comercial exterior han adquirido un protagonismo crítico, incluyendo aranceles a la importación, restricciones o subsidios a la exportación y normativas y reglamentos técnicos de contenido local. Según los datos del Fondo Monetario Internacional analizados en el informe de 2024, el número de medidas distorsionadoras del comercio había crecido ya entonces exponencialmente, situando a las economías avanzadas como los principales usuarios de estos instrumentos. Hoy ese número ha seguido creciendo y es mucho mayor. Existe una dinámica de represalia sistémica de “ojo por ojo”, en la que un subsidio o restricción impuestos por una gran potencia tienen una probabilidad superior al 70% de recibir una respuesta similar por parte de otra economía en el plazo de un año. Este ciclo de represalias afecta negativamente a la eficiencia económica global y aumenta la incertidumbre para las empresas que operan en un entorno transfronterizo.

Estados Unidos, bajo la estrategia *Bidenomics*, había liderado este giro proteccionista mediante el mantenimiento y el incremento de los aranceles heredados de la primera administración Trump. En 2024, Washington había cuadruplicado las tasas sobre los vehículos eléctricos chinos y había duplicado los impuestos sobre las células solares, buscando proteger su industria nacional de lo que calificaba ya como “sobrecapacidad china”. Además, se habían implementado restricciones severas a la exportación de microchips de alta tecnología para obstaculizar el progreso de China en inteligencia artificial. Estas medidas arancelarias ya estaban entonces generando un traslado de la producción hacia terceros países, como México y Vietnam, para evadir gravámenes. En consecuencia, no se conseguía en realidad eliminar la dependencia real de los componentes chinos, sino que esa dependencia se había traducido en una triangulación comercial que había aumentado los costes de los insumos para los consumidores estadounidenses.

China, por su parte, ha consolidado un modelo que combina la innovación tecnológica con una fuerte intervención estatal, que



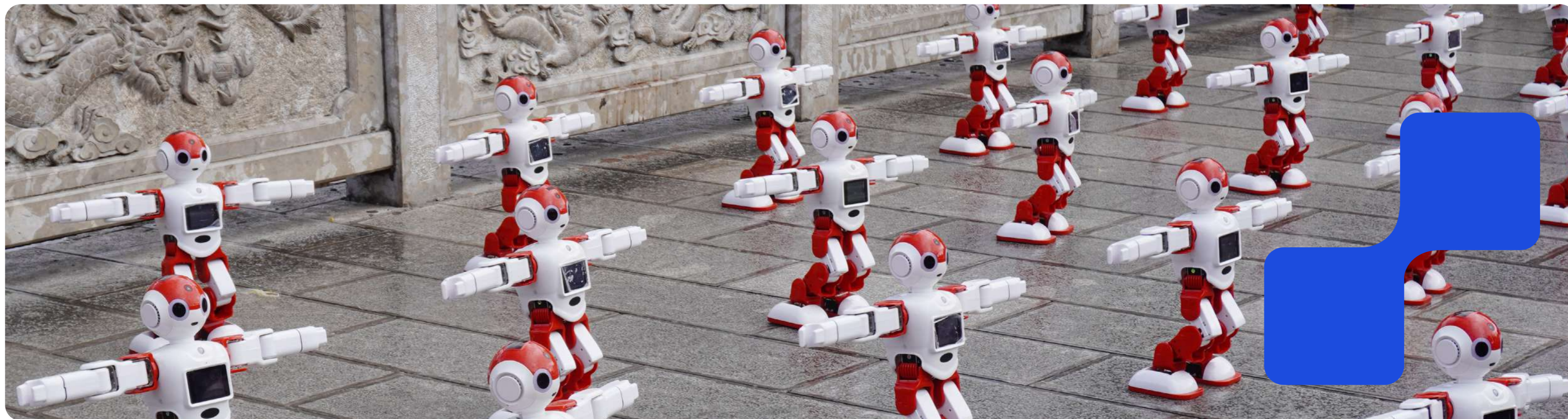
China busca dominar sectores estratégicos, como la robótica y la tecnología de bajo carbono, lo que ha generado un superávit comercial masivo

utiliza subsidios directos y el acceso preferencial a la financiación bancaria para sus “campeones nacionales”. Su estrategia MIC2025, hoy prorrogada, busca dominar sectores estratégicos, como la robótica y la tecnología de bajo carbono, lo que ha generado un superávit comercial masivo que Occidente percibe como una amenaza competitiva.

En última instancia, el empleo masivo de estos instrumentos de defensa comercial y política industrial conlleva el riesgo de un proteccionismo exacerbado que podría fragmentar definitivamente el comercio global. La adaptación de los exportadores mediante la deslocalización y la reestructuración de suministros sugiere un escenario de “comercio incómodo”, donde las tensiones persisten y los costes económicos se elevan para todos los actores.

La respuesta de la Unión Europea ha sido más lenta y compleja debido a la rigidez de sus normas y la falta de agilidad en las respuestas. Aunque ha relajado recientemente sus normativas sobre ayudas de Estado y medioambientales, principalmente, y ha aplicado aranceles adicionales a los vehículos eléctricos chinos para contrarrestar los subsidios de Pekín, todavía lucha por encontrar un equilibrio entre la protección de su mercado y su voluntad política de respetar las reglas, defender el libre comercio y las ventajas de la competencia internacional.

¡He aquí el dilema de la Unión! que, como diría Weber, oscila entre la ética del pragmatismo y la ética de la convicción...

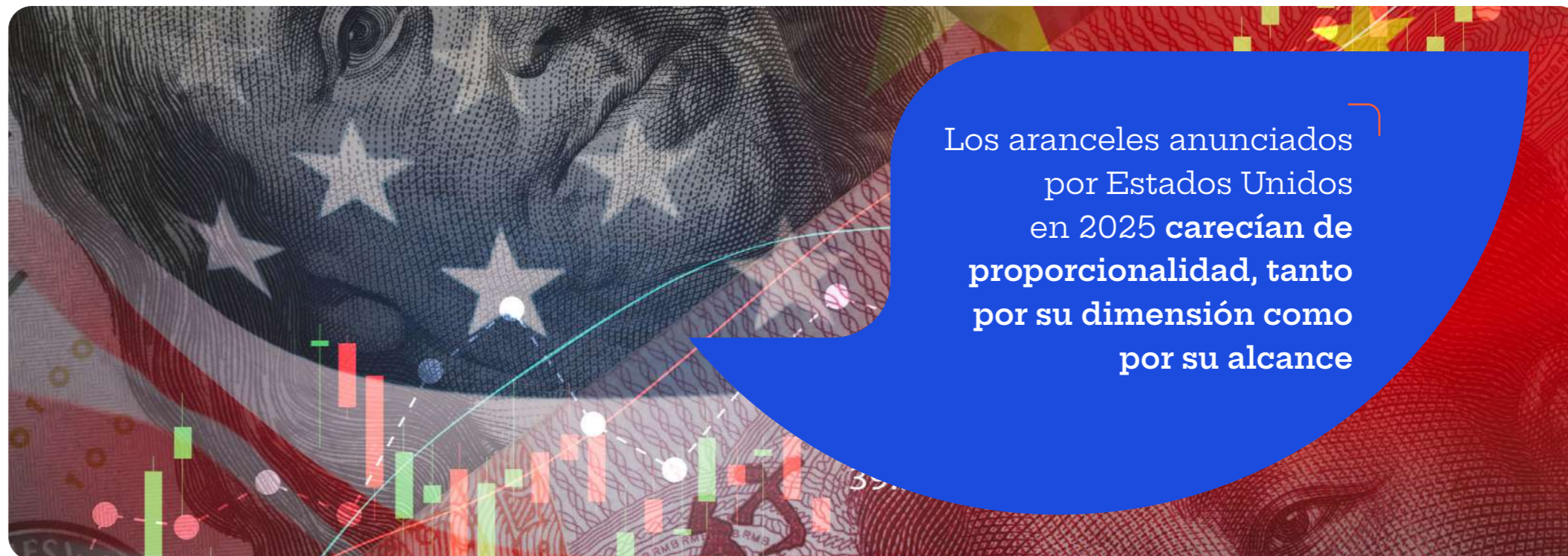


6. Estados Unidos mueve ficha. Jaque al librecambio

El 8 de abril de 2025, tras varios meses de amenazas y múltiples advertencias, la segunda administración de Donald J. Trump desencadenó el segundo “*shock arancelario*” de Estados Unidos en lo que va de siglo. Hablamos del “Día de la Liberación”. Se trata del mayor embate proteccionista en décadas, pues situaba el arancel efectivo medio de Estados Unidos por encima del 16%, es decir, en niveles equiparables a los vigentes durante el período de entreguerras del pasado siglo.

Entre los argumentos defendidos por el presidente americano para la adopción de los aranceles, sobresalen los que hacen referencia a la necesidad de poner fin a un comercio injusto y al abuso que los socios comerciales habían venido haciendo de Estados Unidos, lo que habría provocado un enorme déficit comercial. Para reequilibrar la balanza, nada tan sencillo como imponer a cada país un arancel que resultara de medir la proporción entre el volumen de importaciones procedentes del mismo y el desequilibrio de la balanza comercial bilateral. Los argumentos expuestos obviaban la importancia del dólar como moneda internacional de reserva y la inevitable consecuencia que esto tiene sobre el saldo comercial de Estados Unidos. Ya explicó Robert Triffin hace 60 años que la única forma de que el planeta tenga dólares es a costa de que Estados Unidos compre más al resto del mundo de lo que el país vende al exterior.

A pesar de su simple lógica matemática, los aranceles anunciados carecían de proporcionalidad, ni por su dimensión ni por su alcance, aplicándose tanto a aliados sistémicos como a rivales estratégicos; tanto a productos sensibles como a otros que lo son menos; tanto a países con similares contratos sociales, como a países con contratos muy diferentes. Todo ello induce a pensar que el propósito incuestionable era acelerar el repliegue comercial de Estados Unidos, disminuir su dependencia con sus socios comerciales y sustituir todas las importaciones, desplazadas por una creciente producción doméstica. En resumidas cuentas, una involución comercial en toda regla, bajo una óptica claramente mercantilista, de juego de suma cero, propia del proteccionismo nacionalista populista al que ya se ha hecho referencia.



Los aranceles anunciados por Estados Unidos en 2025 carecían de proporcionalidad, tanto por su dimensión como por su alcance

La brusca reacción de los mercados financieros, las preocupantes subidas de la rentabilidad del bono americano los días posteriores a la “liberación”, la simultánea depreciación del dólar en los mercados y la preocupación de algunos sectores productivos debido a su dependencia de insumos estratégicos provenientes del exterior obligaron a la Administración americana a introducir, pocos días después, una suerte de excepciones y una tregua, invitando a las distintas jurisdicciones a abrir negociaciones bilaterales para llegar a un acuerdo más favorable para sus intereses, bajo la amenaza constante y recurrente de reestablecer escenarios comerciales de guerra. Es en ese momento cuando empezamos a oír y leer sobre el “TACO” (*Trump Always Chickens Out*).

A partir de ahí, el mundo ha ido aprendiendo el carácter transaccional, impredecible y errático del “MAGA” y del “American First”. Las semanas posteriores se fueron desplegando distintas estrategias para hacer frente a Estados Unidos, más o menos

combativas, y se fueron alcanzando diferentes tipos de acuerdos, más o menos favorables, pero que siempre suponían una subida de aranceles respecto de los niveles de partida.

China aplicó, sin titubeos, la máxima de la proporcionalidad, del ojo por ojo o de la ley del talión, tratando de reaccionar a la escalada de su adversario con un principio de equiparación que, *de facto*, derivó en una subida transitoria de aranceles superior al 100%. Esto provocó la consiguiente paralización de los intercambios entre ambos gigantes.

Por su parte, la Unión Europea, todavía noqueada y confusa por el impacto del golpe de su “aliado estratégico”, en esa etapa inicial eligió la “no resistencia al mal”, es decir, la pacificación. Se firmó en consecuencia un acuerdo que facilitó un marco estable, que evitó una escalada arancelaria y que muchos interpretaron como una muestra clara de humillación para Europa.

Así fueron alcanzándose acuerdos con una jurisdicción tras otra, con la esperanza de que todo fuera transitorio y de que también fuera contrario a derecho en Estados Unidos.

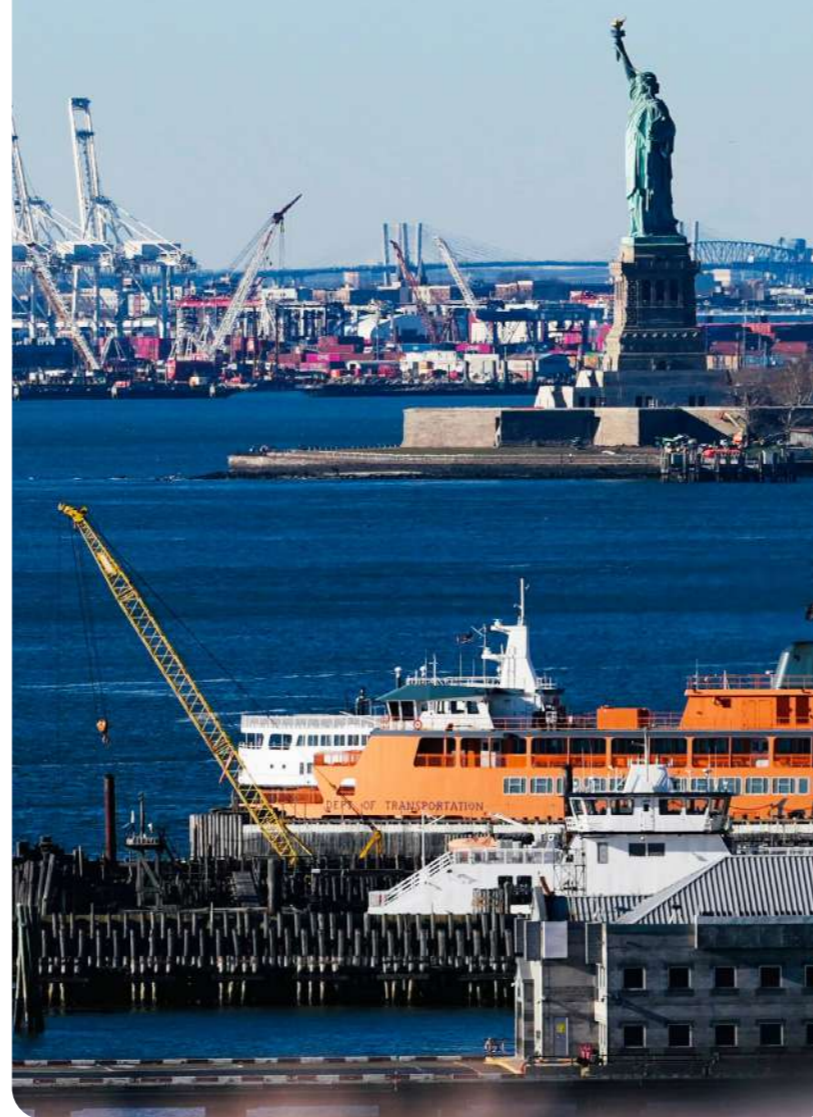
Hoy sabemos, tras sentencia del Tribunal Supremo de Estados Unidos (febrero de 2026), que los aranceles impuestos bajo la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional, conocida por sus siglas en inglés como IEEPA, no se aplicaron conforme a derecho. Ahora bien, de poco ha servido esto, ya que la apuesta de América por el proteccionismo y el repliegue comercial parece definitiva. La Administración americana ha decidido aplicar transitoriamente la sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 (*Trade Act 1974*), e imponer a todos sus socios un arancel del 15%. Esta sección no permite discriminar entre socios y está previsto que, sin la aprobación del Congreso, tenga un período máximo de aplicación de 150 días. La aplicación de esta tarifa general del 15% da lugar a una paradoja: mientras el Reino Unido, el socio con el mejor trato arancelario bajo la IEEPA, ha visto crecer su arancel del 10 al 15%, otros países con un trato mucho menos favorable bajo normativa IEEPA, entre ellos China, han experimentado una sustancial rebaja arancelaria, pues partían de aranceles muy superiores.

Mientras permanecemos bajo este arancel provisional, al cerrar la redacción de estas líneas, seguimos esperando a que se perfeccionen los expedientes de investigación que permitan restituir aranceles de forma discriminatoria para los diferentes sectores y países, en aplicación de la sección 301 de la propia Ley de Comercio de 1974. Estos aranceles deberían entrar en vigor en julio de 2026. En paralelo, los importadores reclaman a las aduanas americanas devoluciones de los aranceles IEEPA ya abonados por importe superior a los 166.000 millones de dólares.

Sea como fuere, parece que Estados Unidos no solo ha decidido romper con el orden internacional basado en reglas y con su arquitectura institucional, sino también con el librecambio, para apostar decididamente por el proteccionismo, el repliegue de su economía y la sustitución de la importación por la producción doméstica.

Por el momento, llevamos apenas un año de aplicación de diferentes marcos tarifarios, por lo que las consecuencias que los aranceles han tenido sobre la economía norteamericana y sus flujos comerciales deben tomarse todavía con pinzas. Ahora bien, en contra de lo esperado, el impacto inicial está siendo mucho menos negativo de lo anticipado por la mayoría de analistas. Es verdad que durante 2025 los *leads and lags* de comercio, desencadenados por la amenaza de

Estados Unidos ha movido ficha con nitidez, abandonando el estandarte del librecambio y abrazando la bandera del proteccionismo sin tapujos



subidas y posibles bajadas del arancel, han sido constantes. También es cierto que el tiempo transcurrido es escaso, pero, sea como fuere, los aranceles están repercutiendo en la inflación americana sustancialmente menos de lo inicialmente previsto. De hecho, a día de hoy, el *shock* derivado de la guerra en Irán parece haber impactado de forma mucho más drástica en los precios que los aranceles (a este nuevo *shock* se le atribuye la escalada del índice de precios al 3,8% en abril de 2026, con un índice subyacente del 2,8%).

La economía de Estados Unidos ha demostrado, en general, una mayor resiliencia a los aranceles y un comportamiento mucho más favorable del anticipado por muchos analistas. El crecimiento del PIB real en abril de 2026 se mantuvo sólido, en el 2,2%, cifra que, aunque supone una ligera desaceleración con respecto a hace un año, supera el crecimiento potencial a largo plazo. Este desempeño se sustenta en una inversión masiva en infraestructuras tecnológicas para IA, que actúa como contrapeso al lastre fiscal de los gravámenes.

En el ámbito laboral y del consumo, los datos contradicen también las previsiones más pesimistas. La tasa de desempleo permanece estable en el 4,3% gracias a un fenómeno de “atesoramiento de mano de obra” (*labor hoarding*), mientras que el consumo de las familias sigue creciendo al 2,1%. Aunque los aranceles de la Sección 122 han impactado en los precios, las empresas han mitigado el golpe mediante la sustitución estratégica de proveedores y la absorción de costes en sectores de alta demanda, como el tecnológico.

¿Y cuál ha sido el impacto de los aranceles sobre los flujos comerciales? ¿Ha caído el déficit comercial de Estados Unidos? Pues bien, al analizar la balanza comercial comprobamos que la cifra de importaciones de bienes en 2025 no se contrajo. Es verdad que las importaciones desde China han caído un 30%, pero también es cierto que, como clara sustitución de estas importaciones, subieron sustancialmente las provenientes de Taiwán y Vietnam, mostrando cómo las empresas americanas desviaron sus cadenas de suministro hacia esos países para evitar los aranceles directos a China.

En cualquier caso, Estados Unidos ha movido ficha con nitidez, abandonando el estandarte del librecambio con asertividad y abrazando la bandera del proteccionismo sin tapujos. Ahora bien, lo relevante no es contemplar solo los efectos que esta nueva vuelta de tuerca arancelaria ha tenido sobre la economía americana, o sobre el comercio bilateral entre Estados Unidos y la Unión Europea, sino muy especialmente estudiar el impacto que el repliegue estadounidense ha tenido sobre China y, especialmente, sobre su comercio con el resto de sus socios.

7. El desafío del Dragón. China redobla su apuesta

China, protagonista y clara ganadora de la globalización, se enfrenta hoy, en este interregno entre paradigmas del comercio, a un enorme desafío, pues necesita seguir creciendo en un contexto comercial menos abierto y con una economía doméstica seriamente dañada.

Desde que Deng Xiaoping diseñara la arquitectura de la China moderna y se acometieran las transformaciones económicas que llevaron a la apertura de su economía, el propósito siempre fue priorizar el desarrollo y el crecimiento económico para justificar el inmovilismo político y para preservar al Partido y su control total sobre la sociedad. El “salto económico” chino y el crecimiento de su economía siempre se han considerado, por ello, un elemento de estabilidad social, esencial para asegurar la continuidad del sistema.

Estabilidad, seguridad y control del sistema son para Xi Jinping elementos cruciales en un momento en el que se está produciendo una clara concentración de poder y autocratización del sistema político chino. Ahora bien, la conveniencia de seguir apostando por el crecimiento económico como fuente de estabilidad interna obliga al gobierno del gigante asiático a seguir apostando por las exportaciones como motor de tracción, habida cuenta de la languidez de la demanda interna, de que el país padece una contumaz crisis de su sector inmobiliario y de que las perspectivas demográficas resultan aterradoras.

Ante este difícil escenario doméstico, y a pesar del creciente cuestionamiento del librecambio en los mercados exteriores, China ha elegido redoblar su apuesta por su avasalladora capacidad comercial, tal y como se desprende del recién presentado XV Plan Quinquenal de Desarrollo. Para ello, China perseverará en seguir escalando en la cadena de valor de las que ha llamado “Fuerzas Productivas de Nueva Calidad”, manteniéndose a la vanguardia tecnológica de las industrias

más disruptivas: la inteligencia artificial, la computación cuántica, las industrias verdes y la supercomputación.

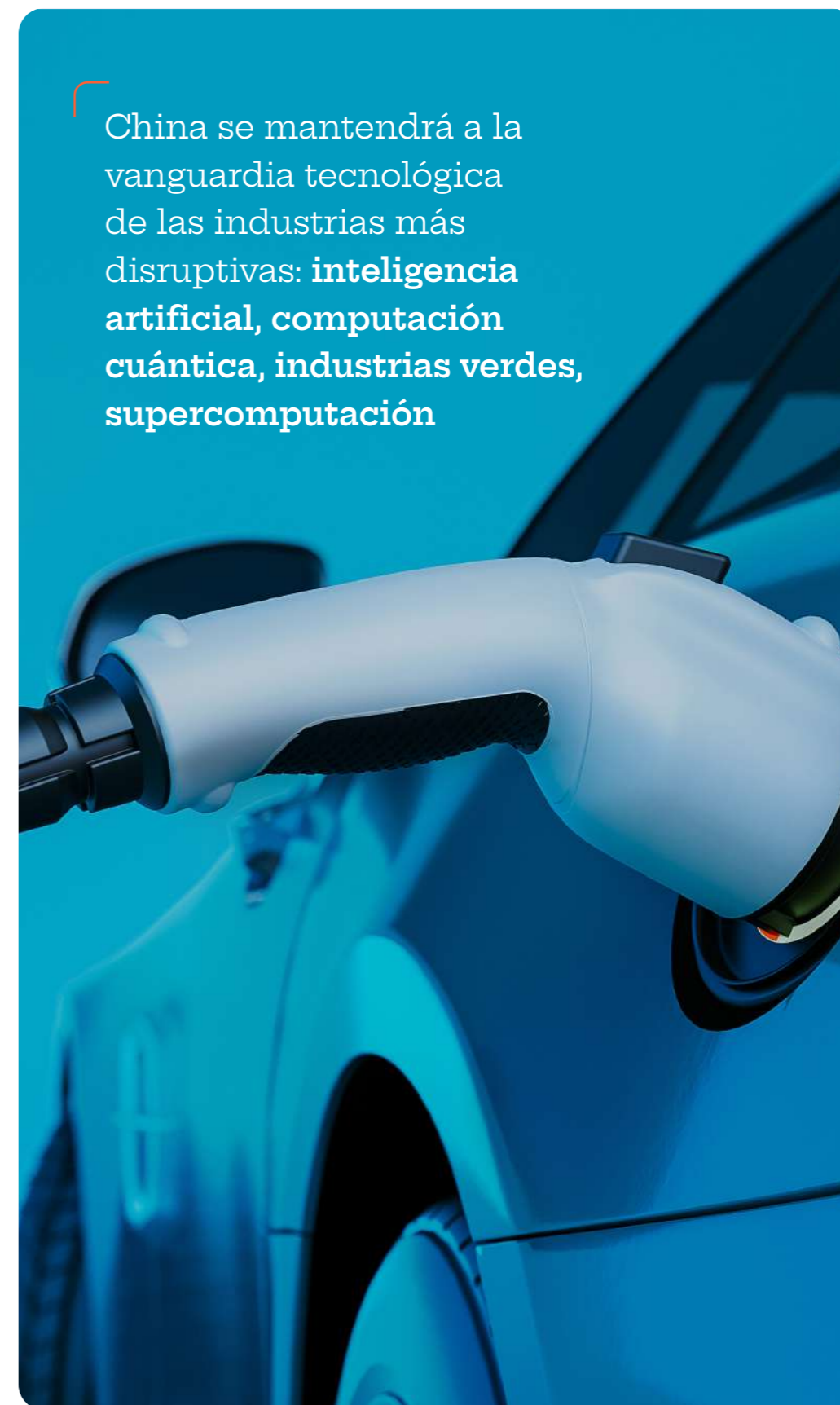
Todo ello, en un marco en el que el modelo de crecimiento síncro muestra grietas que no pueden ocultarse tras las cifras de exportación.

El denominado “invierno demográfico” chino no es una previsión, sino una realidad presente. La política del hijo único, aplicada con celo durante tres décadas, ha legado una estructura poblacional invertida. La población activa cae desde 2023 a un ritmo de varios millones de personas anualmente. Para 2040, uno de cada cuatro chinos superará los 65 años, elevando la ratio de dependencia económica de un benigno 37% en 2010 a un asfixiante 70% en 2050. Este fenómeno drena el ahorro interno y, por extensión, la capacidad de inversión que alimentó su milagro económico.

A esto se suma la fragilidad de su demanda interna. El sobreendeudamiento, severo en el caso de los gobiernos locales, y un sector inmobiliario, que representa el 70% del patrimonio de las familias chinas, sumido en una crisis de confianza, han anclado la demanda interna china en un letargo.

Ante la imposibilidad de dinamizar la economía desde el interior, Pekín opta en consecuencia por profundizar su apuesta exportadora, inundando los mercados globales con productos de alto valor añadido a precios que desafían la lógica de los costes occidentales. Basta señalar que se estima que, en apenas cinco años, China llegará a concentrar más del 45% de la producción de manufacturas del planeta. Este porcentaje es mayor si sumamos el resto de los países asiáticos en los que China empieza a delegar las industrias más intensivas en trabajo, aprovechando sus menores costes laborales.

China se mantendrá a la vanguardia tecnológica de las industrias más disruptivas: **inteligencia artificial, computación cuántica, industrias verdes, supercomputación**





Para ello seguirá apostando por la competitividad, cada vez más achacable a su creciente productividad y menos a sus bajos salarios. Una productividad siempre dependiente de los programas de inversión pública y de la subsidiación de las industrias estratégicas. También se apoyará en un marco regulatorio menos exigente que el de Occidente, especialmente que el de la Unión Europea. Ahora bien, uno de los puntos más irritantes de su estrategia comercial, revelado en diversos informes, es el deterioro artificial de su relación real de intercambio.

Resulta imperativo pararse a analizar cómo China ha logrado mantener parte de su competitividad exterior. Y es que no se fundamenta solo en ventajas tecnológicas, de coste o de productividad real. Existe una “intervención silenciosa” (*stealth intervention*) que impulsa la devaluación real en el mercado del Renminbi. Para colmo, mientras la Eurozona gestionaba las secuelas de inflaciones elevadas, China entraba en un ciclo deflacionario. El resultado es, a día de hoy, una depreciación real acumulada del yuan frente al euro superior al 40% con respecto a los niveles de 2020.

China seguirá apostando por la competitividad, cada vez más achacable a su creciente productividad y menos a sus bajos salarios, dependiente de los programas de inversión pública y la subsidiación de las industrias estratégicas

Esta masiva devaluación competitiva actúa como un subsidio encubierto, que permite a China “limpiar” sus excedentes industriales en los mercados extranjeros, entre otros en Europa, mientras sus reservas internacionales declaradas permanecen curiosamente estáticas. Europa no está compitiendo solo contra la eficiencia y contra una política industrial que multiplica los incentivos, sino contra una arquitectura cambiaria diseñada para la exportación de la deflación china.

8. El dilema de la Unión Europea

Entre el proteccionismo impulsado por Estados Unidos, principal socio comercial de la Unión Europea, y el asfixiante abrazo comercial de China, su segundo socio, ¿qué estrategia ha adoptado la Unión Europea?

Mientras que la búsqueda de seguridad económica es un objetivo compartido por la generalidad de los gobiernos occidentales en el actual marco disruptivo de las relaciones internacionales, convirtiéndose en un claro impulsor de la desglobalización, la búsqueda de una mayor protección del contrato social de la Unión Europea (soberanía y democracia) mediante aranceles y medidas de protección comercial resulta menos explícita, más difusa, menos nítida y menos transparente que la de otras jurisdicciones.

La puesta en práctica de una política comercial defensiva en Europa parece tibia, a juzgar por la evolución de las importaciones procedentes de China los últimos años, que no cesan de crecer, y a tenor de la respuesta dada a los aranceles de Estados Unidos, con un acuerdo claramente desigual.

Ahora bien, tanto Enrico Letta (*Mucho más que un mercado*, abril de 2024) como Mario Draghi (*El futuro de la competitividad*

europea, septiembre de 2024), situaron la preservación del modelo social europeo como el fin último a perseguir. Ambos contemplaron en sus informes el bienestar social como el valor diferencial de Europa. Un valor que corre peligro de desaparecer si no se actúa con rapidez.

Ambos informes convergen en una premisa fundamental: el modelo social europeo no es un lujo accesorio, sino el ADN del continente. Sin embargo, los autores advierten con severidad que este contrato social no se preserva únicamente con retórica, sino mediante el vigor de una economía fuerte y una defensa estratégica de los intereses europeos frente a un marco global disruptivo.

Enrico Letta se muestra especialmente explícito al exigir un nuevo compromiso social como condición indispensable para la supervivencia del Mercado Único. Su tesis sostiene que la competitividad no puede, bajo ninguna circunstancia, cimentarse en la erosión de los estándares sociales ni en la reducción de derechos. Para Letta, la protección de la industria europea constituye la única garantía de que el estado del bienestar siga siendo financieramente viable a largo plazo. En esta línea, sugiere que el acceso a las ayudas públicas por parte de las empresas debe estar intrínsecamente

vinculado a una condicionalidad social que exija la creación de empleo de calidad y la inversión constante en formación. Bajo su visión, el acceso al mercado europeo no debe ser gratuito para quienes socavan los estándares globales; la política comercial de la Unión debe ser una herramienta para exportar su modelo, pues permitir la entrada de productos fabricados sin respeto al contrato social equivale, en la práctica, a importar desigualdad.

Por su parte, Mario Draghi aporta una visión de un pragmatismo económico más ortodoxo, aunque quizá más audaz en términos de arquitectura política. Su diagnóstico es meridiano: sin un salto cualitativo en la productividad, el modelo social europeo se volverá insostenible. Draghi rechaza de plano una competitividad basada en la represión salarial y apuesta, en su lugar, por competir mediante la vanguardia tecnológica y el acceso a una energía barata. Su advertencia resuena como un ultimátum existencial al afirmar que, si Europa no logra incrementar su productividad, se verá obligada a elegir, ya que resultará imposible sostener simultáneamente el liderazgo tecnológico, la responsabilidad climática, la autonomía estratégica y el sistema de bienestar. En este contexto, Draghi aboga por defender industrias clave, como la del coche





eléctrico o las renovables, mediante una protección transitoria. No lo hace por nacionalismo, y menos aún por populismo, y no propone un proteccionismo indiscriminado, sino uno selectivo y transitorio, aplicado a sectores estratégicos que sostienen los empleos de alta cualificación y los salarios dignos que definen el nivel de vida en el continente.

A pesar de que ambos autores son defensores tradicionales del libre comercio, sus informes marcan un giro histórico hacia una defensa activa. No se trata de un proteccionismo ciego, sino de una respuesta necesaria ante potencias que, como China, utilizan subsidios masivos y operan con estándares sociales y ambientales muy inferiores. Draghi es particularmente nítido al proponer la aplicación de aranceles y medidas de defensa comercial para nivelar el terreno de juego, con el fin de evitar que la industria europea desaparezca antes de que el esfuerzo inversor pueda dar sus frutos. No obstante, aclara que estos aranceles son solo un escudo temporal para ganar tiempo mientras se ejecutan las inversiones masivas en innovación y energía. Unas inversiones que él estimaba en unos 800.000 millones de euros anuales en 2024, cifra que hoy, con toda certeza, se ha quedado muy corta, a juzgar por las inversiones que solo la IA mueve cada año en Estados Unidos.

En definitiva, mientras Letta pone el énfasis en la paz social y la justicia como fuentes de legitimidad, Draghi enfoca su propuesta en aumentar la productividad mediante el apoyo a la inversión. En cualquier caso, ambos coinciden en que la protección de las industrias estratégicas y el respeto al contrato social son los pilares sobre los que debe asentarse la nueva hoja de ruta de la Unión Europea.

Sin embargo, a pesar de los informes y de la contundencia del diagnóstico, Europa parece seguir prisionera de la lentitud en las decisiones. Aunque Europa cobra conciencia del impacto del comercio



Si Europa no logra incrementar su productividad, resultará imposible sostener simultáneamente el liderazgo tecnológico, la responsabilidad climática, la autonomía estratégica y el sistema de bienestar

sobre sus contratos sociales, da la sensación de que permanece estoica, defendiendo el estandarte del libre comercio y el respeto a las reglas establecidas por la multilateralidad. Una multilateralidad que Rodrik ya anunció que solo era posible bajo un único gobierno global, unas mismas reglas compartidas y respetadas por todos o un modelo de contrato social equivalente entre todos los participantes.

Y es precisamente esa insuficiente atención a la trascendencia de preservar el contrato social la que está propiciando un espacio para que germine el proteccionismo populista radical, también en nuestra demarcación. Porque la falta de atención al impacto que la globalización ha tenido en la fractura de nuestro contrato puede explicar, al menos en parte, el atractivo que ofrece el nuevo populismo nacionalista y xenófobo a los votantes europeos. Los nuevos partidos radicales de Europa incorporan tintes chovinistas y xenófobos en sus propuestas, rechazando lo foráneo, ya sean personas, productos, creencias o culturas. Estos partidos promueven y defienden, por razones de identidad, políticas proteccionistas indiscriminadas e incluso el euroescepticismo.

9. Evolución del comercio global: tendencias y dependencias

El ejercicio 2025 ha estado marcado por una severa corrección técnica en la balanza comercial entre Estados Unidos y China. Los flujos bilaterales sufrieron una contracción drástica, con un descenso del 26% en las exportaciones estadounidenses y del 30% en las importaciones de origen chino.

Resulta significativo para este análisis que la aminoración del déficit comercial no constituya un evento aislado, sino la culminación de una tendencia secular iniciada en 2018, coincidiendo con el cambio de paradigma arancelario de la administración estadounidense. La magnitud del ajuste es paradigmática: el déficit se ha reducido prácticamente a la mitad desde entonces, descendiendo desde los 418.000 millones de dólares hasta los 200.000 millones.

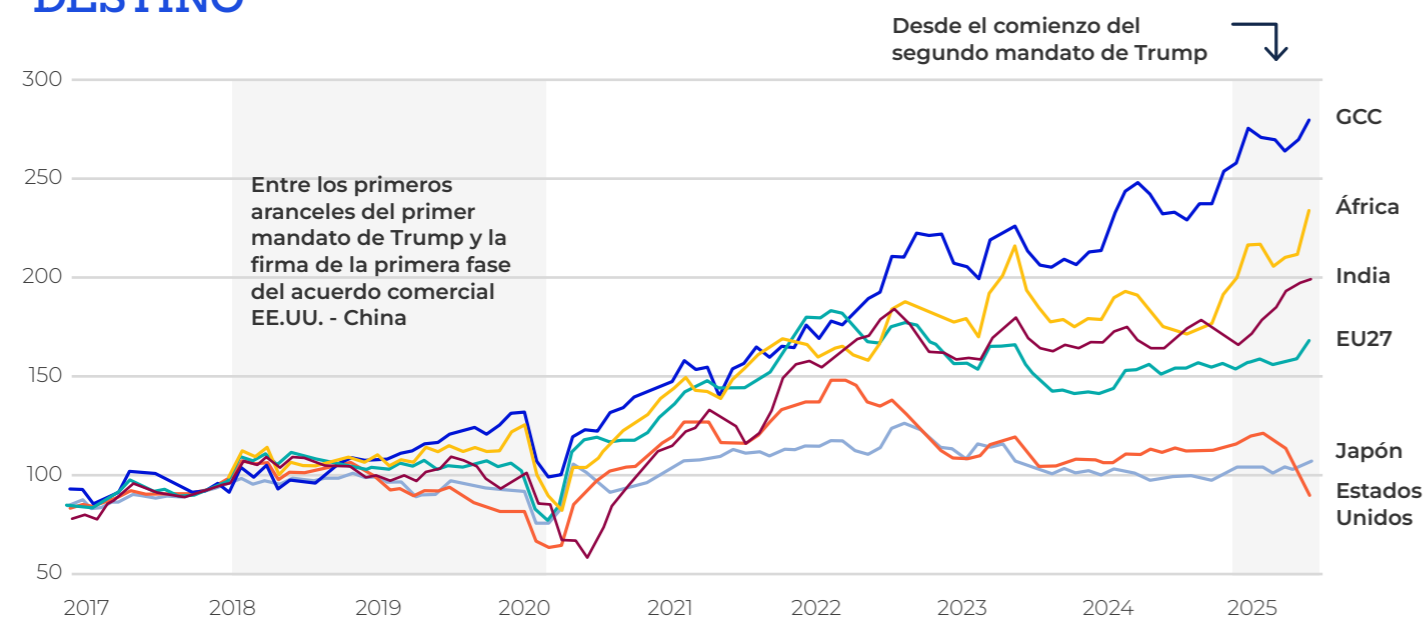
En contraste con la evolución estadounidense, la Unión Europea ha profundizado su dependencia de los suministros chinos. En 2025, las importaciones crecieron un 7%, si bien la perspectiva histórica revela una expansión del 90% en la última década.

Como corolario de esta asimetría comercial, el déficit bilateral que mantiene la Unión Europea con China se ha duplicado en el periodo 2015-2025, incrementándose en una cifra neta de 200.000 millones de euros, lo que plantea desafíos significativos para la soberanía industrial y el equilibrio social de la Unión.

Por otro lado, aunque moderada, se observa una persistencia en la contracción del flujo exportador hacia el mercado estadounidense. Baste señalar que, durante los primeros meses de 2026, las exportaciones españolas experimentaron un retroceso interanual del 15% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, consolidando una tendencia de debilitamiento de las exportaciones a este socio estratégico.

Estas tendencias no son coyunturales. El incremento de las importaciones provenientes de China se enmarca en una trayectoria ascendente estructural: un incremento del 70% en el quinquenio 2020-2025. Este crecimiento encuentra su vector principal en la transición energética, impulsado por la adquisición masiva de tecnologías críticas para la descarbonización, tales como componentes fotovoltaicos, sistemas de almacenamiento electroquímico, vehículos eléctricos (EV) y electrolizadores.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES CHINAS POR PAÍS DE DESTINO



Fuente: EIU

El déficit bilateral de la Unión Europea con China se ha duplicado en el período 2015-2025

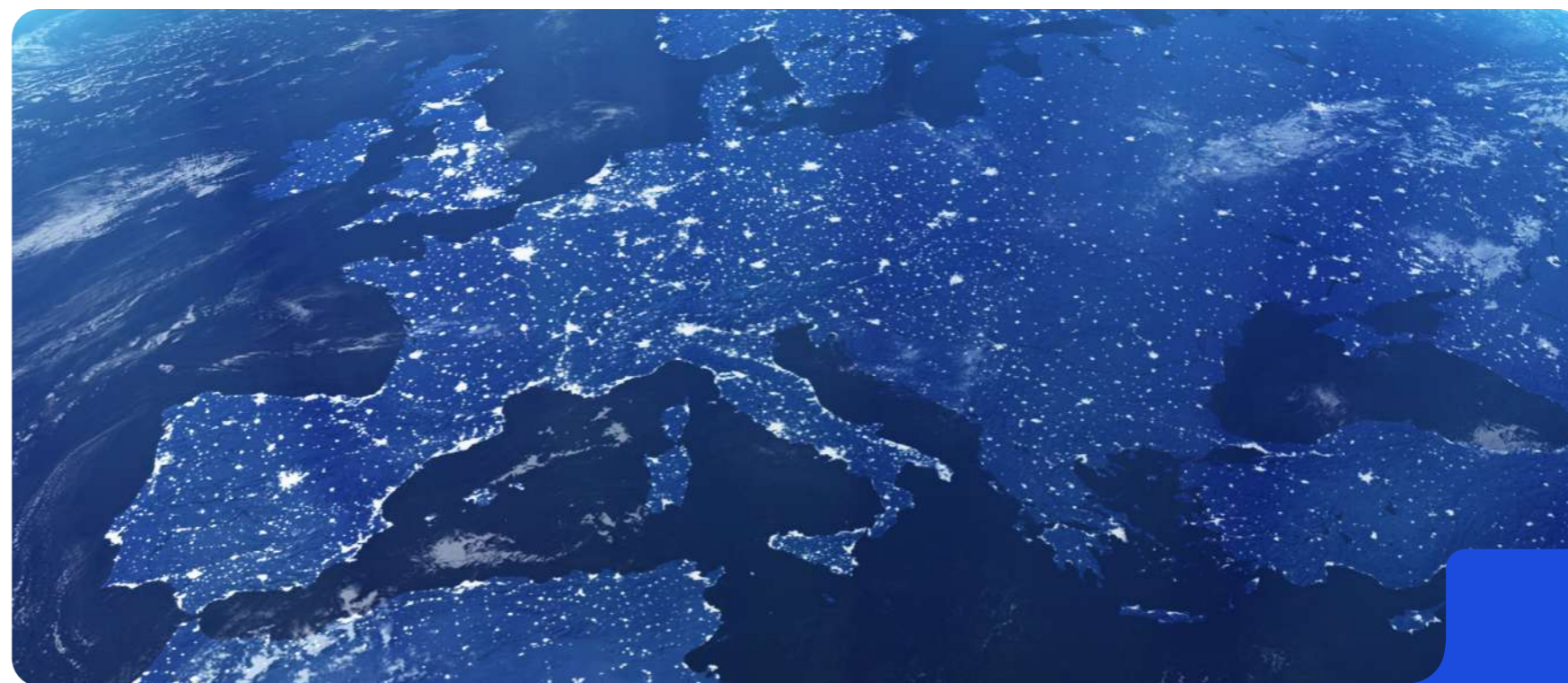


10. El futuro del contrato social europeo. Una cuestión de supervivencia

La Unión Europea se halla en una fase de introspección estratégica sin precedentes. La era de la globalización ingenua, regida por la primacía absoluta de la eficiencia económica y la apertura comercial, ha dado paso a un paradigma de “fragmentación y fricción”. Hoy, la resiliencia, la soberanía económica y la cohesión social reclaman el centro del escenario. Como consecuencia, el sistema internacional de comercio atraviesa una transformación profunda, cuyo diseño final aún desconocemos, pero cuyas fuerzas motrices son claras: la rivalidad sistémica entre Estados Unidos y China y la necesidad urgente de Europa de dejar de ser un “escenario-tomador” para convertirse en un “escenario-hacedor”.

El orden de la posguerra, basado en reglas multilaterales, se ha desvanecido. Europa se encuentra atrapada entre dos fuegos geoeconómicos. Por un lado, la administración de Estados Unidos ha transitado hacia un modelo de “hegemón coercitivo”. Las cifras de comercio internacional en 2026 confirman que, a pesar de los reveses judiciales, los aranceles de Trump están reconfigurado los flujos globales, forzando una reordenación del comercio que penaliza la dependencia del dólar y de los mercados norteamericanos.

Por otro lado, el desafío de China es estructural. Como advierte el ECFR (European Council of Foreign Relations), Pekín no solo utiliza su monopolio sobre minerales críticos y tierras raras como arma de coacción, sino que su modelo de sobrecapacidad subvencionada amenaza con provocar una desindustrialización acelerada del Viejo Continente. En efecto, el perfil de valor añadido de las exportaciones chinas se parece cada vez más al europeo y, concretamente, al alemán, habiendo escalado con éxito en la cadena de valor. Esta evolución contribuye a explicar el creciente desequilibrio comercial de la Unión Europea con China. Europa está impulsando las relaciones comerciales con otros países y zonas geográficas, en una clara muestra de la importancia que da a la diversificación comercial. No obstante, hay que tener en cuenta que estos mercados tienen, hoy por hoy, una importancia marginal en nuestra matriz de exportaciones: el verdadero destino de nuestra producción es el mercado interior de la Unión Europea. Este hecho refuerza la idea de que es este mercado el que debe desarrollarse y protegerse frente a una producción china artificialmente competitiva. Asimismo, cabe esperar un número creciente de contramedidas por parte de Pekín en respuesta a las crecientes restricciones europeas, una reacción esperable, en vista de nuestra dependencia de múltiples insumos chinos. En este escenario, la Unión Europea afronta el reto vital de forjar su propio futuro sin ser vasalla de ninguna potencia. La autonomía estratégica no es un lujo: es la salvaguarda de la capacidad de decisión de nuestra sociedad sobre su propio destino.



Europa no puede permitirse la indiferencia ni olvidar que el objetivo último de la economía es el bienestar ciudadano y la paz social

Si aceptamos, en sintonía con Dani Rodrik, que el objetivo último de la economía es el bienestar ciudadano y la preservación de la paz social, Europa no puede permitirse la indiferencia. El contrato social que demandan los votantes europeos exige empleos de calidad y una estabilidad que solo una industria manufacturera vibrante y la apuesta por la innovación tecnológica pueden sostener. Convertirse en cómplice de la propia desventaja competitiva es socavar los pilares de la democracia.

Ante esta encrucijada, Rodrik ofrece una salida: la coexistencia económica pacífica bajo reglas más permisivas. Debemos transitar hacia un modelo donde los países tengan libertad para proteger sus acuerdos sociales internos —la “valla alta”— en sectores estratégicos bien definidos —el “patio pequeño”—. Esta libertad debe ser recíproca y franca. La Unión Europea debe comunicar a China que, si bien se acepta su ascenso tecnológico, no se tolerará la destrucción del tejido social europeo mediante distorsiones cambiarias. No es un acto de agresión, sino una exposición de motivos: “protejo mi industria para preservar mi cohesión interna”.

■ ¿Hacia dónde camina el mundo?

El informe de Bruegel, *Geopolitical shifts and their economic impacts on Europe: short-term risks, medium-term scenarios and policy choices*, proyecta tres futuros posibles para la próxima década, cada uno con implicaciones drásticas para la política comercial europea:

1

El Colapso de la Cooperación.

Un mundo de alianzas oportunistas y proteccionismo crónico. Es el escenario de “todos contra todos”, donde la ausencia de reglas multilaterales perjudica gravemente a una potencia exportadora y normativa como la Unión Europea.

2

Un Mundo de Bloques.

Una división tripartita liderada por Estados Unidos, China y un grupo de países no alineados. Aquí, la prosperidad europea quedaría supeditada a la naturaleza de la relación con Washington: una subordinación que podría ser benevolente o, como hemos visto recientemente, profundamente coercitiva.

3

Multilateralismo Reinventado.

El escenario ideal. Implicaría una reforma profunda de la OMC que otorgue mayor protagonismo al Sur Global y comprometa a las potencias a cooperar en la gestión de los bienes públicos globales (clima, seguridad nuclear, cooperación al desarrollo). Europa debe trabajar activamente para que este escenario prevalezca, posicionándose como un actor clave gracias a su liderazgo normativo.

Para que la Unión Europea pueda navegar con éxito en los complejos escenarios mundiales que se proyectan para 2035, diversos analistas proponen un cambio en la manera de entender la política económica. En lugar de limitarse a reaccionar ante los acontecimientos, se sugiere que Europa adopte un papel más proactivo basado en dos grandes líneas de acción que se complementan entre sí.

En lugar de limitarse a reaccionar ante los acontecimientos, diversos analistas sugieren que **Europa adopte un papel más proactivo**



■ El desarrollo de una capacidad de respuesta externa: la visión del ECFR

Una de las ideas centrales, defendida por Tobias Gehrke en los informes del Consejo Europeo de Relaciones Exteriores (ECFR), es que la competitividad económica no es algo que pueda separarse de la capacidad de defenderse. De hecho, una depende de la otra. Gehrke argumenta que, en el contexto actual, no basta con saber que se tiene poder o influencia —lo que él llama “cartas”—, sino que la verdadera eficacia reside en el juicio estratégico para saber cuándo y cómo utilizarlas para invitar a la otra parte a negociar de manera justa.

Dentro de esta lógica de “escalar para negociar”, identifica varios activos que Europa podría poner sobre la mesa. En primer lugar, el aprovechamiento de nichos tecnológicos donde el continente es líder mundial, como la maquinaria de precisión y los componentes aeroespaciales. Al gestionar el acceso a estas tecnologías esenciales, la Unión Europea podría equilibrar las presiones que recibe de otras potencias.

En segundo lugar, se plantea una revisión de cómo se permite el acceso al mercado europeo, que es la “joya de la corona”. Esto implicaría considerar medidas como aranceles que compensen las distorsiones derivadas de monedas extranjeras o establecer reglas más estrictas para las plataformas digitales cuando existan riesgos para la seguridad de los datos o la competencia leal. Finalmente, Gehrke subraya la necesidad de que el Instrumento Anticoerción de la Unión Europea Coerción (ACI) sea más ágil. La propuesta es que pase de ser una herramienta defensiva de largo trámite a una que permita respuestas rápidas, idealmente en un plazo de 72 horas, para disuadir las agresiones comerciales en el mismo momento en que ocurren.

■ El refuerzo de la estructura interna: Las recomendaciones de Bruegel

Complementando la acción exterior, los investigadores de Bruegel (Sapir, Kirkegaard y Zettelmeyer) enfatizan que la verdadera resiliencia ante las crisis mundiales solo es posible si nace de una fortaleza interior renovada. Para estos autores, la estrategia prioritaria de Europa debe ser reducir su dependencia de las superpotencias a través de una integración más profunda en sectores críticos.

En el ámbito de la defensa y la energía, consideran imperativo superar el actual fraccionamiento nacional. Proponen, por ejemplo, crear un mercado único de equipos de defensa que incluya a aliados cercanos para reducir costes y asegurar que los sistemas sean compatibles entre sí. Del mismo modo, sugieren una integración eléctrica real, que permita mutualizar riesgos y bajar los precios de la energía para la industria.

Bajo esta premisa de fortalecer el interior, la Unión Europea tiene la oportunidad de crecer potenciando su mercado doméstico mediante políticas fiscales acertadas. El plan fiscal alemán de Friedrich Merz y el previsto e imprescindible incremento del gasto en defensa en la Unión Europea son señales de esperanza en el marco geopolítico actual, ya que propician el crecimiento de la demanda en el mercado comunitario.

Ahora bien, en relación con ambos conviene ser prudente, pues deben considerarse varios elementos críticos: aunque el esfuerzo fiscal alemán es notable, se echa en falta un plan fiscal de la Unión Europea con fórmulas de financiación solidaria. Además, el

aumento de la demanda solo será efectivo si no se desvía hacia la compra de productos importados (mayoritariamente chinos). Asimismo, debemos recordar que cualquier plan fiscal requiere tiempos de implementación prolongados, como demostró el programa *Next Generation*. Por último, gran parte del gasto militar actual se concreta en importaciones de terceros mercados (Estados Unidos, Israel, Turquía), lo que evidencia que la Unión Europea aún mantiene dependencias críticas que deben subsanarse para que el impacto económico doméstico sea relevante.

Otro punto fundamental es la búsqueda de la soberanía financiera. Para evitar que Europa sea vulnerable a las sanciones impuestas por terceros países o a la inestabilidad de los mercados de deuda estadounidenses, se recomienda impulsar el Euro Digital y desarrollar sistemas de pago propios que no dependan exclusivamente de la infraestructura, sistemas y canales de Estados Unidos.

Por último, los autores de Bruegel sugieren una reforma de las reglas fiscales de la Unión. El objetivo sería permitir que aquellos países con economías más saneadas tengan mayor libertad para invertir en la transición ecológica y en seguridad, evitando rigideces normativas que, en el contexto actual de fragmentación, podrían frenar el crecimiento necesario para sostener el bienestar social.

En resumidas cuentas, la Unión Europea se enfrenta a un cambio de paradigma donde la transformación aún no ha concluido.

Europa tiene en su ADN la defensa del comercio libre, pero ha llegado el momento de entender que **la verdadera libertad radica en mantener la capacidad de decidir**

Ante la duda de si seguir apostando por un librecambio suicida o sumarse a la ola proteccionista sin complejos, la respuesta es el equilibrio estratégico diplomáticamente hábil. Debemos perseguir el intercambio libre solo cuando las condiciones sean compatibles con nuestro contrato social. Cuando las reglas no sean las mismas, el proteccionismo defensivo y selectivo, en sectores estratégicos, y la preservación de nuestra capacidad productiva son el camino más acertado. Esto implicará, en ocasiones, renunciar al producto más barato para preservar el empleo y la dignidad de nuestros salarios.

Europa tiene en su ADN la defensa del comercio libre, pero ha llegado el momento de entender que la verdadera libertad radica en mantener la capacidad de decidir. La soberanía industrial y política de Europa está en juego. Si no consolidamos nuestros activos económicos en una mano unida y creíble, seremos fragmentados por las presiones de las superpotencias que nos dividen. La autonomía estratégica es, en última instancia, el escudo que garantiza que el futuro de Europa siga estando en manos de los europeos.



11. Conclusión

Al observar el panorama que dibujan los datos y las tendencias recientes, parece inevitable preguntarse si el modelo de apertura incondicional que caracterizó las últimas décadas conserva hoy su vigencia o si, por el contrario, los hechos han impuesto una lógica distinta. La realidad descrita en este informe no se presenta como un manifiesto, sino como una sucesión de evidencias que invitan a una deliberación sosegada sobre la posición de la Unión Europea en un mundo que ya no parece responder a las reglas del pasado.

Los indicadores muestran que la estructura del comercio global se ha alterado de manera profunda, no por un deseo ideológico de repliegue, sino por la aplicación efectiva de aranceles y la reconfiguración de las cadenas de suministro hacia entornos más previsibles. Ante la constatación de que potencias como Estados Unidos han transitado hacia enfoques más transaccionales y China ha formalizado el uso de sus capacidades industriales y minerales como mecanismos de influencia, ¿cabe la posibilidad de que Europa mantenga una neutralidad técnica sin que ello afecte a su estabilidad interna?

La teoría de la coexistencia pacífica y la doctrina del “patio pequeño” de Dani Rodrik surgen en este análisis no como una imposición, sino como una respuesta posible a una contradicción evidente: la dificultad de conciliar contratos sociales democráticos con mercados globales que operan bajo estándares radicalmente distintos. Los estudios de expertos como Milanovic o Autor sugieren que el estancamiento de las rentas y la fragilidad manufacturera no son fenómenos accidentales, sino consecuencias de un paradigma que priorizó la eficiencia de costes sobre la resiliencia del tejido social.

Las proyecciones para 2035, analizadas por Bruegel, plantean escenarios que oscilan entre el desorden



Las proyecciones para 2035 plantean escenarios que oscilan entre el **desorden proteccionista y un multilateralismo renovado**

proteccionista y un multilateralismo renovado. Ante esta incertidumbre, la pregunta que emana de los hechos es si la Unión Europea puede permitirse ser un espectador de estas dinámicas o si la protección de su modelo de bienestar exige una presencia más activa. La necesidad de fortalecer la estructura doméstica —en defensa, energía o finanzas— y de agilizar herramientas como el Instrumento Anticoerción (ACI) no nace de una voluntad de conflicto, sino del reconocimiento de una vulnerabilidad estratégica que los acontecimientos de 2025 y 2026 han puesto de manifiesto con claridad.

En definitiva, el equilibrio entre el intercambio libre y la defensa del contrato social es el gran reto de nuestro tiempo. Si, como indican los datos, la competitividad futura depende de la capacidad de disuadir prácticas asimétricas, la autonomía estratégica dejaría de ser una opción política para convertirse en una necesidad dictada por las circunstancias. No se trata de decidir si queremos un mundo fragmentado, sino de reconocer que ya habitamos en él y de preguntarnos cuál es la mejor manera de preservar, en ese contexto, la prosperidad y la libertad de los ciudadanos europeos.



2

Geopolítica del endeudamiento

Ahorro, deuda y poder



Mª José Chaguaceda

Economista responsable
para América Latina de
Cesce Riesgo País



El volumen de deuda global ha alcanzado niveles sin precedentes en tiempos de paz

Introducción

“Hay dos formas de conquistar y esclavizar a una nación: una es la espada, la otra es la deuda”. La frase, frecuentemente atribuida a John Adams, segundo presidente de Estados Unidos, adquiere hoy una relevancia difícil de ignorar.

En un mundo marcado por tensiones geopolíticas crecientes, rivalidad entre grandes potencias y fragmentación del orden económico internacional, la deuda soberana ha dejado de ser únicamente una cuestión financiera para convertirse en un elemento central de poder. Los equilibrios globales ya no dependen solo de la capacidad militar o del control de los recursos estratégicos, sino también de algo menos visible, pero igualmente determinante: los flujos de capital, el acceso al crédito y la arquitectura financiera internacional.

El volumen de deuda global ha alcanzado niveles sin precedentes en tiempos de paz. Tras la crisis financiera de 2008 y, más recientemente, la pandemia, muchos Estados incrementaron de forma sostenida su endeudamiento para sostener sus economías. Pero el cambio de contexto

—marcado por el retorno de tipos de interés más elevados— ha convertido esa deuda en una fuente creciente de vulnerabilidad, especialmente para los países más dependientes de la financiación externa.

El giro más relevante, sin embargo, no reside solo en cuánto se debe, sino en quién financia y bajo qué condiciones. La deuda no es solo un pasivo: es una relación. Y como toda relación, genera dependencias, asimetrías y capacidad de influencia. Opera de forma más sutil que el conflicto abierto, pero puede condicionar decisiones, reducir la autonomía de los Estados y convertirse en una herramienta de presión política.

Por eso, la geopolítica del endeudamiento exige mirar también al otro lado de la relación: al acreedor, a las monedas en las que se emite la deuda y a las instituciones que ordenan el acceso al crédito. En ese terreno se define una parte creciente del poder internacional contemporáneo: menos visible que el militar, pero cada vez más decisivo.

1. Un mundo muy endeudado

El elevado nivel de endeudamiento global no es el resultado de un único episodio, sino de una acumulación progresiva que se ha intensificado en las últimas décadas. Este proceso ha sido impulsado por rasgos estructurales, como la liberalización financiera, la integración de los mercados de capitales y un prolongado entorno de tipos de interés bajos, factores que han permitido sostener el crecimiento y suavizar los ciclos económicos. No obstante, dos grandes *shocks* han actuado como puntos de inflexión definitivos: la crisis financiera de 2008 y la pandemia de COVID-19. En ambos casos, los Estados asumieron el papel de estabilizadores de última instancia, absorbiendo los desequilibrios del sector privado mediante políticas fiscales expansivas.

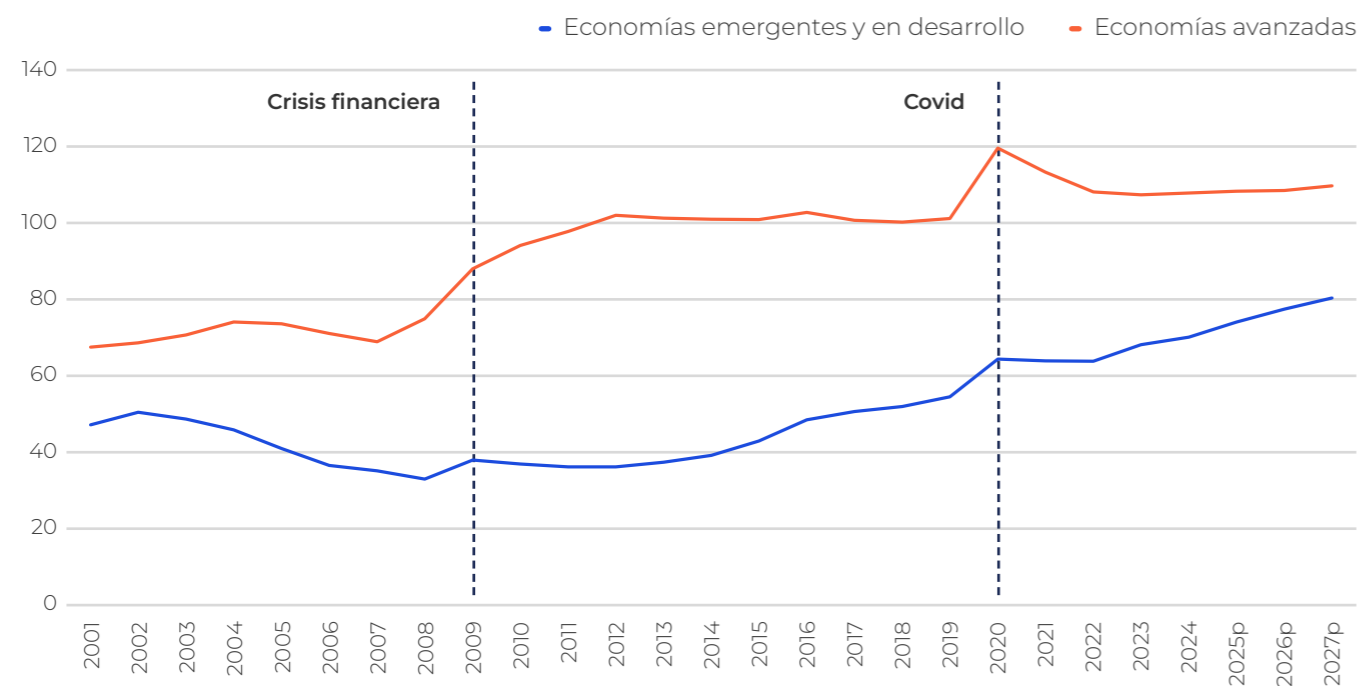


Las crisis recientes han desplazado una parte creciente del ajuste hacia los Estados, **elevando el peso estructural de la deuda pública**

Como consecuencia de esta dinámica, la deuda pública global alcanzó los 108,5 billones de dólares en el primer trimestre de 2026, equivalente al 94,8% del PIB mundial. Sin embargo, esta cifra solo refleja una parte del fenómeno. Si se amplía el foco al conjunto del endeudamiento global —incluyendo hogares, empresas no financieras y sector financiero—, la magnitud es considerablemente mayor: la deuda total marcó un nuevo récord de 352,7 billones de dólares en el primer trimestre de 2026, aunque el sólido crecimiento mundial permitió mantener relativamente estable el ratio deuda/PIB global, en torno al 305%.

Uno de los cambios más relevantes en esta trayectoria es la creciente importancia que ha adquirido el endeudamiento público. Aunque la deuda privada sigue representando una parte mayor del total, el aumento reciente del endeudamiento global corresponde sobre todo a los Estados, que han recurrido al crédito para responder a las sucesivas crisis y para financiar nuevas prioridades estratégicas. El gasto ya no se orienta solo a estabilizar la economía tras una crisis, sino también a sostener transformaciones de largo alcance, como la transición energética, la digitalización y, de forma creciente, la seguridad y la defensa, en un contexto en el que el envejecimiento de la población incrementa de forma estructural las necesidades de gasto público.

DEUDA PÚBLICA BRUTA · % DEL PIB



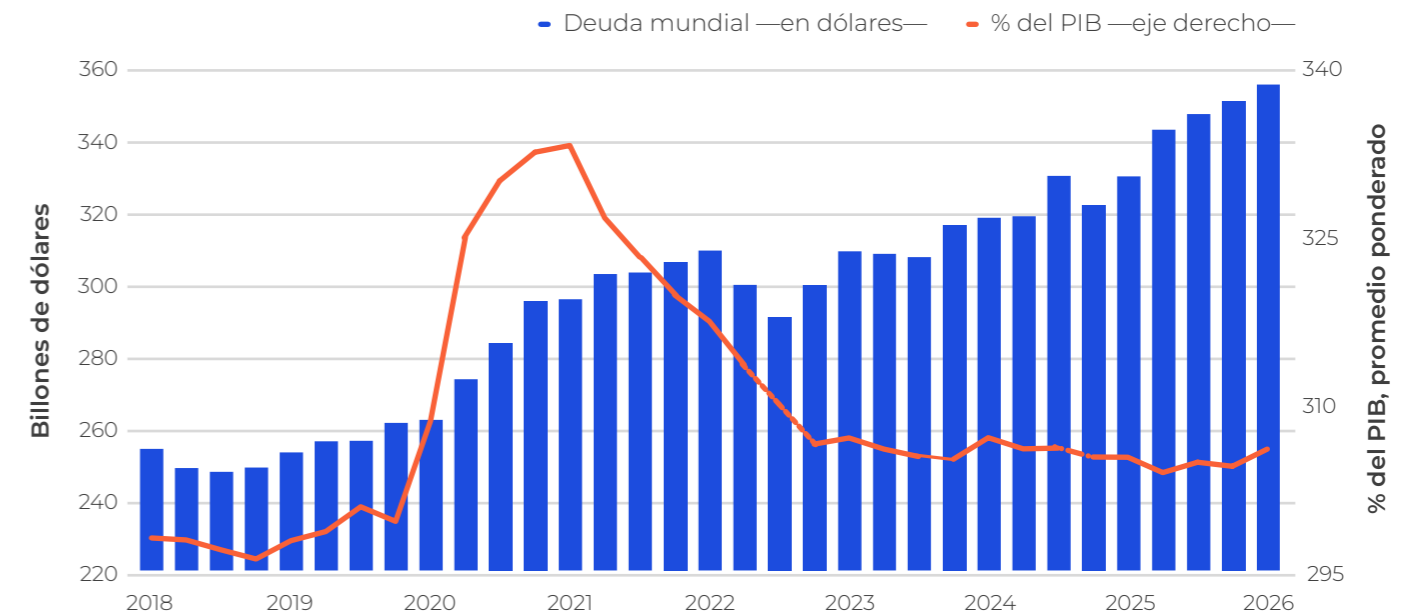
Fuente: Elaboración propia, datos del FMI

La deuda ha dejado de ser un fenómeno asociado a episodios de crisis para convertirse en un **rasgo estructural del sistema económico global**

En paralelo, la dinámica del endeudamiento privado también ha experimentado cambios significativos, al vincularse cada vez más a sectores emergentes como la inteligencia artificial y las infraestructuras críticas (energía, transporte, conectividad). La deuda de las empresas no financieras alcanzó los 101,8 billones de dólares en el primer trimestre de 2026, lo que refleja una nueva fase de expansión del crédito, donde los riesgos están cada vez más dispersos a través de la intermediación financiera no bancaria. En particular, el IIF (Institute of International Finance) destaca que la emisión de deuda corporativa en Estados Unidos sigue siendo intensa, impulsada por compañías vinculadas a la inteligencia artificial, que están recurriendo al mercado de bonos para financiar grandes planes de inversión.

En conjunto, estas tendencias muestran que el mundo no solo está más endeudado, sino que lo está de una forma distinta. La deuda ha dejado de ser un fenómeno concentrado en determinados sectores o en episodios de crisis para convertirse en un rasgo estructural del sistema económico global.

DEUDA GLOBAL TOTAL Y DEUDA SOBRE PIB MUNDIAL 2018-2026



Fuente: IIF

2. El fin del dinero barato

Durante más de una década, el entorno financiero global se caracterizó por mantener tipos de interés excepcionalmente bajos. En ese contexto, sostener niveles de deuda elevados resultaba relativamente sencillo: el coste de financiación era reducido y, mientras el crecimiento económico se mantuviera por encima de ese coste, el peso de la deuda podía estabilizarse o incluso reducirse con el tiempo.

Este entorno comenzó a cambiar con el repunte de la inflación a partir de 2021, que obligó a los bancos centrales a endurecer sus políticas monetarias y puso fin a la era del dinero barato.

Aunque a principios de este año la inflación mostró signos de moderación, la expectativa de una relajación sostenida de las condiciones monetarias se ha vuelto más incierta en el momento de redacción de estas líneas. El recrudecimiento de las tensiones geopolíticas, particularmente en Oriente Medio, ha vuelto a presionar los precios de la energía y del petróleo, introduciendo un nuevo foco de presión inflacionaria.

El escenario de tipos de interés elevados podría, por tanto, prolongarse más de lo inicialmente previsto, de modo que los recortes esperados de los tipos de interés se retrasarían

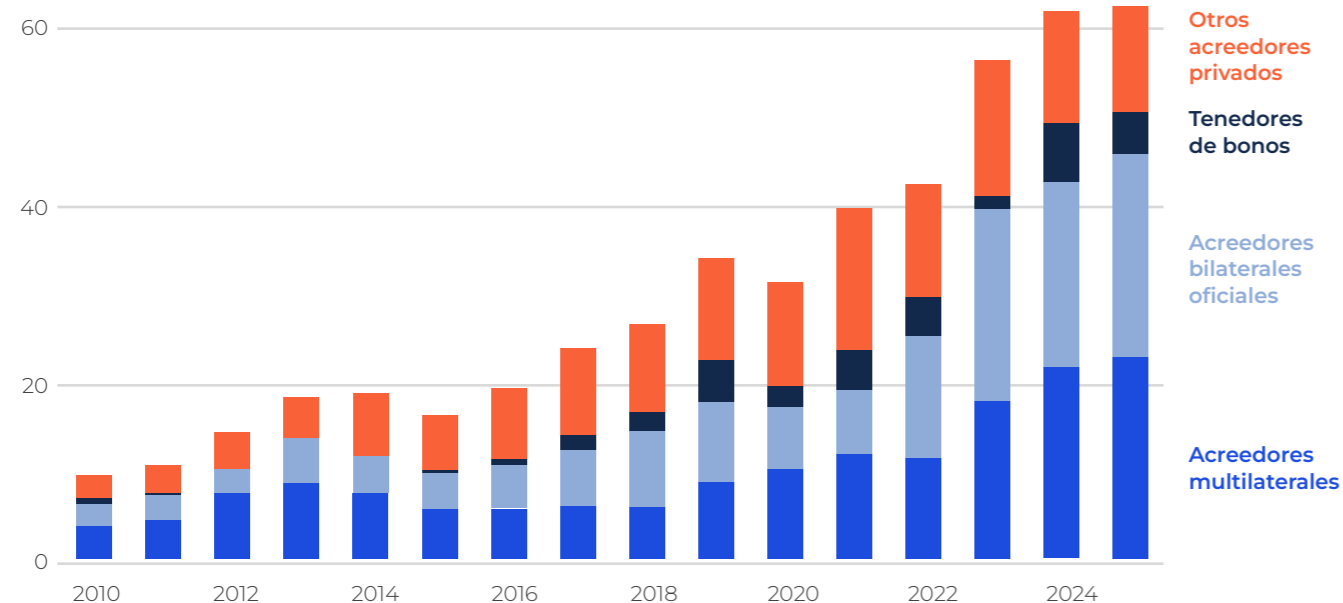
o al menos se reducirían. Esto tiene implicaciones directas sobre el coste de la financiación. A medida que la deuda emitida en años anteriores debe refinanciarse a tipos más elevados, el coste medio aumenta de forma progresiva, lo que ejerce presión sobre las cuentas públicas y reduce el margen fiscal disponible. En los últimos años, los pagos a acreedores externos han aumentado de forma significativa, debido tanto al mayor volumen de la deuda como al encarecimiento de su financiación.

Es en este punto donde empiezan a emerger las tensiones, y lo hacen de forma desigual. En las economías con mayor dependencia de la financiación externa, menor profundidad financiera o mayor proporción de deuda denominada en moneda extranjera, el impacto es más intenso. Sin embargo, incluso dentro de este grupo las diferencias son hoy mucho más marcadas que hace una década.

En un primer grupo se sitúan los países emergentes con mayor capacidad de resistencia relativa: economías que, pese al endurecimiento financiero global, conservan el acceso a los mercados, muestran fundamentos más estables y cuentan con colchones externos o internos más sólidos. Casos como India, Brasil o México ilustran este perfil. En estos países, la existencia de una mayor proporción de deuda en moneda local y la mayor profundidad de los mercados financieros han permitido amortiguar parcialmente el impacto del nuevo entorno.

En un segundo grupo aparecen los países emergentes que podemos considerar “bajo presión”: países que todavía mantienen acceso a financiación y apoyo internacional, pero cuya posición se ha vuelto claramente más frágil. Egipto o Pakistán dependen en gran medida de la credibilidad que les aporta el respaldo de los programas que mantienen con el FMI, mientras que economías como Kenia o Angola han tenido que recurrir de nuevo a los mercados internacionales en condiciones más exigentes. En este grupo, la subida de tipos, la fortaleza del dólar y la menor holgura de reservas convierten cualquier *shock* externo en un factor potencialmente desestabilizador.

PAGOS DE PRINCIPAL ADEUDADOS A ACREEDORES EXTRANJEROS · MILES DE MILLONES DE DÓLARES



Fuente: FMI



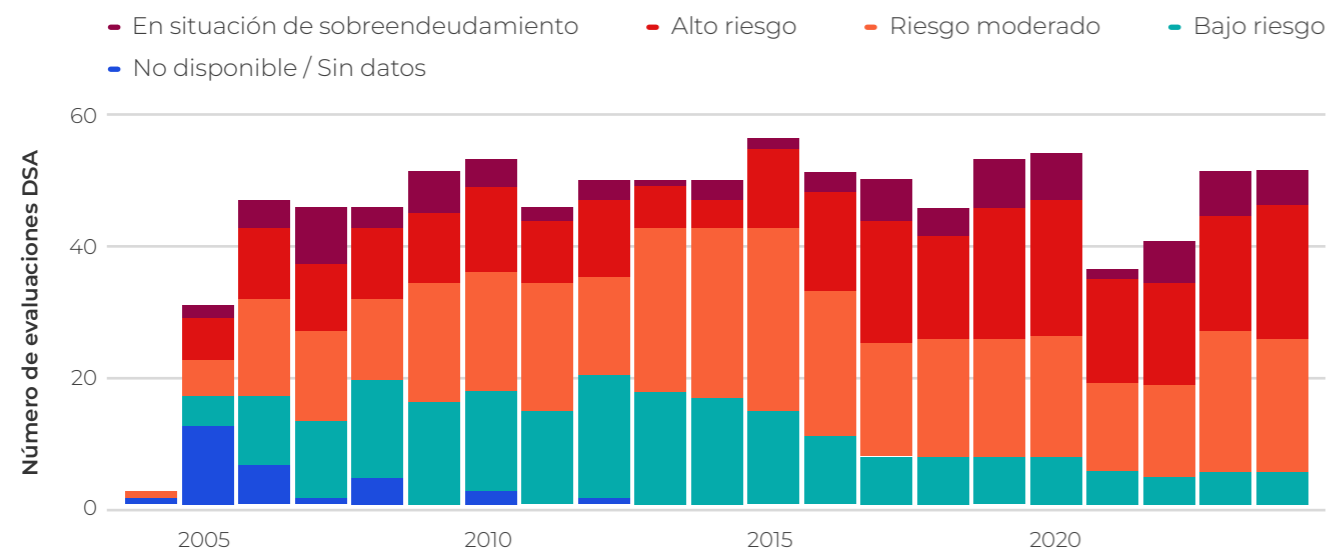
Por último, existe un tercer perfil, formado por economías que se encuentran en una situación de fragilidad manifiesta, donde el endeudamiento ya no es solo una vulnerabilidad, sino una fuente directa de crisis. Los casos de Zambia o Ghana muestran que, una vez deteriorada la percepción de sostenibilidad, el acceso a la financiación se reduce drásticamente y la reestructuración de la deuda deja de ser una hipótesis para convertirse en una necesidad.

Más allá de estas diferencias, existe un elemento común: el aumento del coste del servicio de la deuda en un entorno financiero más exigente. Como muestra la evolución de las evaluaciones de sostenibilidad de deuda, una parte significativa de los países de bajos ingresos se mantiene en riesgo alto o en situación de sobreendeudamiento. Según el Fondo Monetario Internacional, el 56% de estos países y el 25% de los mercados emergentes se encuentran en esa posición. En las economías emergentes, además, el calendario de vencimientos añade presión: según el IIF, sus necesidades de refinanciación superan los nueve billones de dólares en 2026.



En las economías más frágiles, el encarecimiento del servicio de la deuda **convierte la vulnerabilidad estructural en una crisis de sostenibilidad**

CLASIFICACIONES DE SOSTENIBILIDAD DE LA DEUDA (DSA) POR AÑO - 78 PAÍSES, 2005-2024



Fuente: FMI

En paralelo al aumento del endeudamiento en los países emergentes, las principales economías avanzadas también han visto deteriorarse sus posiciones fiscales. La deuda pública ha alcanzado niveles históricamente elevados: Japón supera el 200% del PIB, mientras que Estados Unidos, Italia, Francia o el Reino Unido se sitúan por encima del 100%.

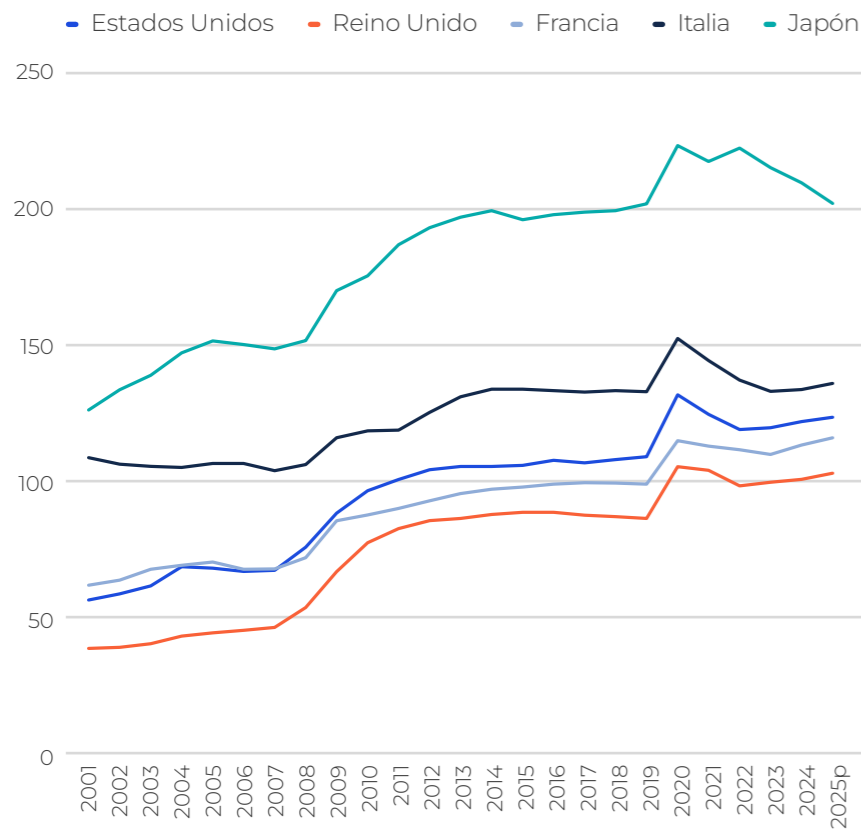
A diferencia de muchos países emergentes, las economías avanzadas suelen endeudarse en su propia moneda, apoyarse en bancos centrales con alta credibilidad y financiarse en mercados profundos, con una base inversora amplia. En el caso de Estados Unidos, esa ventaja es todavía mayor: los bonos del Tesoro estadounidense funcionan como activo de reserva, colateral y referencia del sistema financiero internacional, como analizaremos más adelante.

energética, defensa, tecnología e infraestructuras críticas. Además, ese margen no es igual para todos. La crisis de la deuda soberana de la zona euro mostró que incluso las economías avanzadas pueden enfrentarse a tensiones severas cuando se deteriora la confianza de los mercados y aumentan las primas de riesgo. Solo cuando el BCE se comprometió a hacer “lo que fuera necesario” para preservar el euro, los mercados empezaron a percibir un cortafuegos suficientemente creíble.

Esa posición les otorga más margen, pero no las hace inmunes. El riesgo no suele adoptar la forma de una pérdida inmediata de acceso a los mercados, comparable a la de los países más vulnerables, sino de una presión fiscal persistente: mayores costes de los intereses, menor margen presupuestario para responder a nuevas crisis, y necesidades crecientes de gasto derivado del envejecimiento de la población, la transición

La deuda acumulada durante los años de dinero barato debe sostenerse ahora en un entorno más caro, más volátil y más incierto. Pero el coste económico y político del ajuste que inevitablemente habrá que acometer no será igual para todos: dependerá de la moneda, de la profundidad de los mercados y del lugar que cada Estado ocupa dentro de la arquitectura financiera internacional.

NIVELES DE DEUDA PÚBLICA EN ECONOMÍAS AVANZADAS - % DEL PIB



Fuente: Elaboración propia, datos del FMI

El privilegio de endeudarse en moneda propia amortigua el riesgo, pero no lo elimina: **incluso las economías avanzadas empiezan a chocar con los límites fiscales de una deuda históricamente elevada**



3. La arquitectura financiera: un orden en transición

El endurecimiento de las condiciones financieras no solo ha aumentado la vulnerabilidad asociada a la deuda; también ha puesto en primer plano una cuestión más profunda: quién financia a quién dentro del sistema internacional. La economía global se apoya en un desequilibrio persistente entre países con exceso de ahorro y países dependientes de capital externo. Esa relación crea una red de interdependencias financieras que va más allá del comercio y condiciona el equilibrio del sistema internacional.

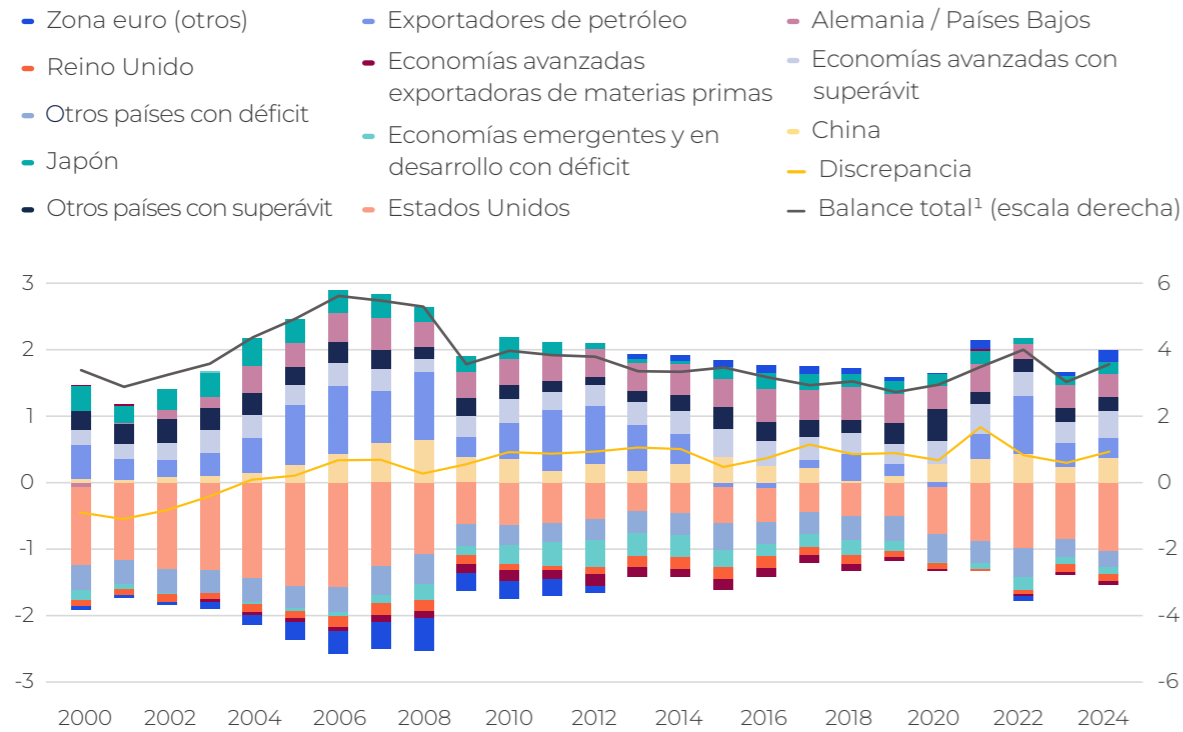
Como muestra esta evolución, estos desequilibrios no son un fenómeno reciente, sino una característica estructural del sistema. Estados Unidos ha mantenido un déficit sostenido, financiado por el exceso de ahorro de economías como China, Alemania y los países exportadores de materias primas. Detrás de estos flujos no hay solo relaciones comerciales, sino una distribución desigual del ahorro y de la capacidad de inversión.

la arquitectura institucional que ordena el sistema apenas ha cambiado. Buena parte de sus reglas y mecanismos de coordinación siguen respondiendo a un equilibrio de poder heredado de la segunda mitad del siglo XX.

Instituciones como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial han desempeñado durante décadas un papel central en la estabilidad financiera global. Sin embargo, su estructura de representación y sus mecanismos de decisión no han evolucionado al mismo ritmo que el peso económico de algunos países emergentes.

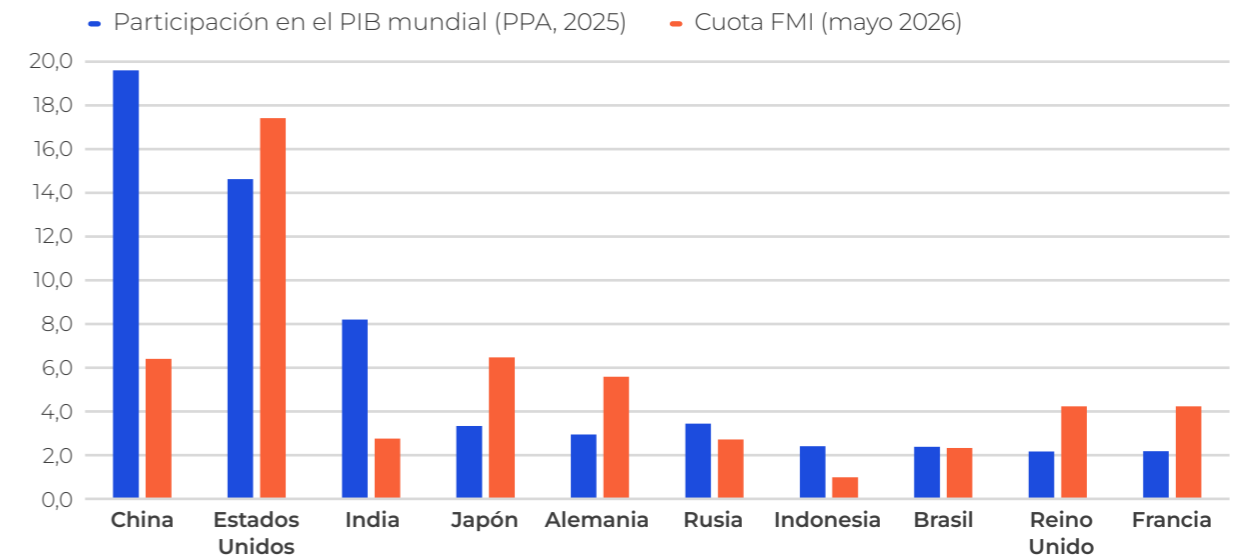
Sin embargo, mientras las relaciones de financiación internacional se han transformado con rapidez — con nuevos acreedores, nuevos deudores y una redistribución del peso económico entre países—,

SUPERÁVITS Y DÉFICITS GLOBALES POR CUENTA CORRIENTE · % DEL PIB MUNDIAL



Fuente: FMI

PESO ECONÓMICO VS PODER INSTITUCIONAL EN EL FMI



Fuente: Elaboración propia, datos del FMI





Esta brecha se hace especialmente visible en el caso de China, aunque no se limita a ella. Otras economías emergentes, como India o Brasil, también han reclamado una mayor representación en las instituciones financieras internacionales, al considerar que su peso económico y demográfico no se refleja plenamente en la arquitectura heredada de Bretton Woods. En el caso chino, la subrepresentación es especialmente acusada: medida en paridad de poder adquisitivo, su economía ya supera a la estadounidense y se sitúa como la mayor del mundo, pero esa realidad no se traduce proporcionalmente en su peso dentro del FMI y el Banco Mundial, donde Estados Unidos y Europa conservan una capacidad de influencia muy superior. Paralelamente, Pekín ha desarrollado canales propios y complementarios de financiación, desde préstamos bilaterales e inversión en infraestructuras hasta nuevas instituciones, como el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras.

Hoy, junto a las instituciones multilaterales tradicionales, operan acreedores bilaterales, mercados financieros privados y nuevos actores que han transformado profundamente la estructura del crédito internacional. La financiación ya no responde a una única lógica, sino a varias que coexisten y, en ocasiones, compiten entre sí.

El resultado no es la sustitución de un sistema por otro, sino la superposición de varios. Por un lado, persiste un

El orden multilateral tradicional convive hoy con una red más fragmentada de acreedores, intereses y canales de financiación

marco multilateral basado en reglas, condicionalidad y coordinación. Por otro, emerge una lógica más flexible, en la que la financiación se articula a través de relaciones bilaterales, proyectos estratégicos y nuevos mecanismos institucionales.

Esta coexistencia introduce fricciones, como veremos. En contextos de crisis, coordinar a acreedores con incentivos, marcos institucionales y prioridades distintas se vuelve más difícil, lo que ralentiza los procesos de reestructuración y aumenta la incertidumbre.

A ello se suma un elemento adicional de complejidad: la falta de transparencia en parte de la financiación internacional. Este problema se ha señalado especialmente en algunos préstamos bilaterales vinculados a China, donde las condiciones contractuales, las garantías o las cláusulas de

confidencialidad no siempre son plenamente accesibles. Pero la opacidad no se limita al comportamiento de un único acreedor: también puede aparecer en el caso de estructuras complejas de financiación privada, en deuda respaldada por garantías poco transparentes o en acuerdos negociados fuera de los marcos multilaterales tradicionales. En todos estos casos, la falta de información dificulta la evaluación del riesgo, complica la coordinación entre acreedores y retrasa la gestión de las crisis.

En conjunto, la arquitectura financiera internacional ya no responde a un único centro de gravedad. Es un sistema en transición, en el que conviven instituciones heredadas, nuevos actores y lógicas divergentes de financiación. Este cambio refleja una transformación más profunda del orden internacional: frente a un sistema históricamente dominado por Estados Unidos y las instituciones surgidas tras la Segunda Guerra Mundial, emerge un entorno multipolar, en el que subyace una creciente competencia entre las grandes potencias —en particular entre Estados Unidos y China— por definir las reglas y los canales de financiación global.

En este contexto, la financiación deja de ser neutral: se convierte en una herramienta a través de la cual los Estados proyectan poder, refuerzan alianzas y condicionan las decisiones económicas de otros países.

4. Las palancas del poder financiero

El poder financiero no se ejerce de una sola manera. En el sistema actual opera a través de varias palancas: la condicionalidad de las instituciones multilaterales, la financiación bilateral, la disciplina de los mercados, el control de las infraestructuras financieras y la capacidad de emitir monedas y activos demandados globalmente.

En el caso de las instituciones multilaterales, como el Fondo Monetario Internacional, la influencia se articula sobre todo mediante la condicionalidad. El acceso a financiación suele ir acompañado de programas de ajuste que afectan a la política fiscal, monetaria o estructural de los países. Estos programas buscan restaurar la estabilidad macroeconómica, pero también limitan el margen de decisión de los Gobiernos.

En el ámbito bilateral, la lógica es distinta. En los últimos años, China ha consolidado su papel como uno de los principales acreedores de muchos países en desarrollo, canalizando financiación hacia infraestructuras, energía, transporte y otros sectores estratégicos. Para muchos Gobiernos, una parte del atractivo reside en su menor condicionalidad explícita: frente a los préstamos occidentales, más asociados a reformas, estándares regulatorios, criterios de gobernanza o alineamientos políticos, la financiación china suele presentarse como una vía más pragmática y menos intrusiva.

Esa menor condicionalidad formal no implica ausencia de poder. En algunos casos, la influencia no deriva solo del préstamo, sino de la infraestructura que se asocia al mismo: la financiación, construcción u operación de puertos, corredores logísticos o activos estratégicos puede otorgar capacidad sobre los flujos comerciales y abrir la puerta a usos que trascienden lo puramente económico. Este modelo ha alimentado el debate sobre la llamada “trampa de deuda”, que analizaremos más adelante. Por ahora, lo relevante es que introduce una forma de poder distinta a la multilateral: menos normativa en apariencia, menos centrada en la condicionalidad macroeconómica clásica, y más vinculada al control sobre proyectos, activos estratégicos y relaciones económicas de largo plazo.

En los mercados financieros, el poder adopta una forma más difusa, pero no menos efectiva. Cuando la percepción de riesgo aumenta, los inversores exigen mayores rentabilidades o retiran la financiación. La disciplina del mercado no se negocia de forma directa: se impone a través del precio del dinero, del acceso al crédito y de la volatilidad de los flujos de capital.

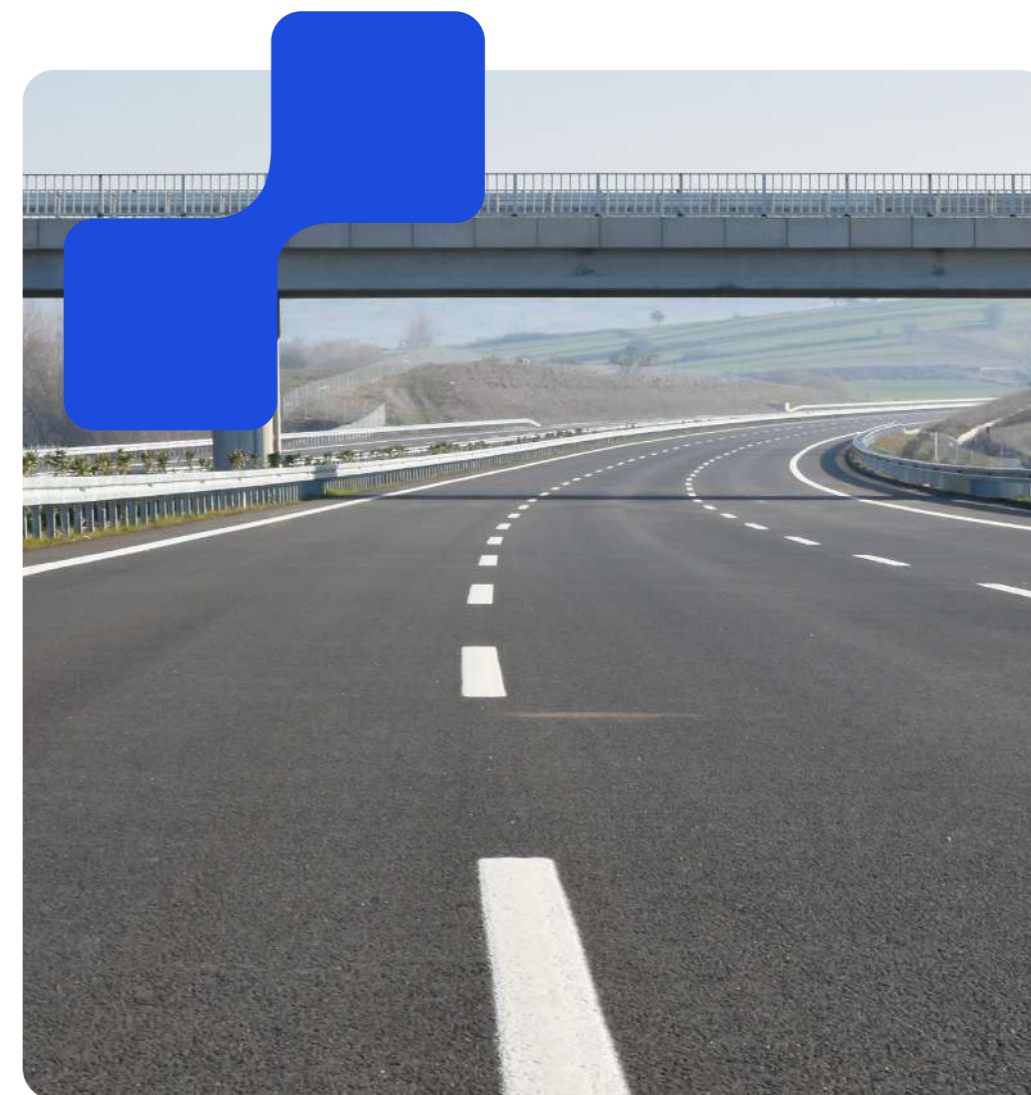
Otra palanca, distinta de la disciplina ejercida por los mercados, es el control de la infraestructura por la que circula el capital. Sanciones, sistemas de pago, cámaras de compensación, custodios y canales de liquidación pueden convertir una relación financiera aparentemente técnica en una herramienta de coerción geopolítica.

El caso ruso mostró con claridad esta dimensión. Tras la invasión de Ucrania en 2022, el impago de Rusia no respondió a problemas clásicos de liquidez o solvencia, sino a las sanciones y restricciones que dificultaron el cumplimiento de sus obligaciones en divisas. El episodio mostró que, en determinadas circunstancias, el acceso a la arquitectura financiera internacional puede convertirse en un instrumento de presión política.

Incluso los mecanismos aparentemente técnicos que evalúan la sostenibilidad de la deuda no son completamente neutrales. En un sistema donde las grandes potencias mantienen un peso decisivo en las instituciones financieras internacionales, las percepciones de riesgo también pueden reflejar equilibrios geopolíticos. La frontera entre diagnóstico técnico y relación de poder, en este terreno, es más porosa de lo que suele parecer.

La última palanca opera en un plano todavía más estructural y resulta clave para entender la posición de Estados Unidos: la capacidad de emitir la moneda y los activos que organizan buena parte del sistema financiero global. Como veremos más adelante, la deuda pública estadounidense no solo sirve para financiar al Estado; también funciona como activo seguro, reserva de valor y referencia para los mercados internacionales. En este caso, el poder no procede de prestar al resto del mundo, sino de atraer su ahorro y ofrecer la infraestructura financiera en la que ese ahorro se canaliza.

El poder financiero se ejerce hoy mediante una combinación de **condicionalidad, disciplina de mercado, financiación bilateral y control de las infraestructuras por las que circula el capital**



5. Deuda, ahorro y competencia por el poder

En las últimas décadas, China ha acumulado uno de los mayores excedentes de ahorro del mundo. Su modelo de crecimiento —basado durante años en tasas de inversión muy elevadas, una poderosa capacidad exportadora y persistentes superávits por cuenta corriente— generó una disponibilidad de capital excepcional. Ese patrón descansó también en un consumo interno relativamente contenido, un alto ahorro de hogares y empresas, y en la canalización del crédito mayoritariamente hacia la industria, las infraestructuras y el sector inmobiliario. Incluso tras la moderación de su crecimiento, el ahorro nacional bruto chino se mantiene por encima del 40% del PIB, un nivel excepcional en comparativa internacional.

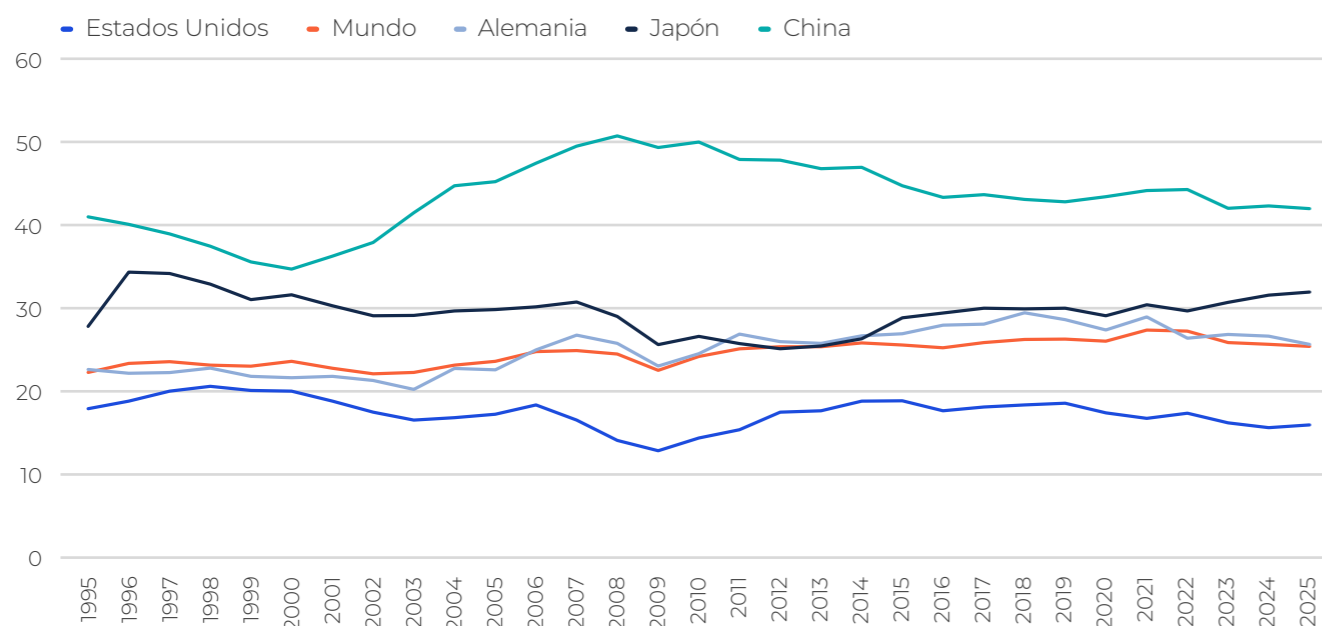
Ese excedente ha transformado la posición de China dentro del sistema financiero internacional. Durante décadas, el país fue sobre todo receptor de inversión y gran exportador de bienes; hoy es también un proveedor relevante de financiación para terceros países. Así, el ahorro deja de ser una magnitud doméstica y se convierte en una fuente de proyección exterior.

La deuda es uno de los principales vehículos de esa transformación. Para los países receptores, representa financiación; para China, puede convertirse en una vía para reforzar vínculos políticos, presencia económica y posiciones estratégicas. En los últimos años, además, esa proyección ha cambiado de perfil: la Iniciativa

de la Franja y la Ruta ha perdido parte de su énfasis inicial en el desarrollo de grandes infraestructuras de transporte, mientras que gana peso la financiación de energía, recursos estratégicos y tecnologías vinculadas a la transición energética.

La relevancia de este proceso no reside solo en el volumen de financiación movilizado, sino en los espacios donde se concentra y en los sectores hacia los que se dirige. Sus efectos se observan con especial claridad en regiones con grandes necesidades de financiación, recursos estratégicos y déficits de infraestructura. África y América Latina ofrecen dos ejemplos especialmente relevantes de esa transformación.

AHORRO NACIONAL BRUTO • % DEL PIB



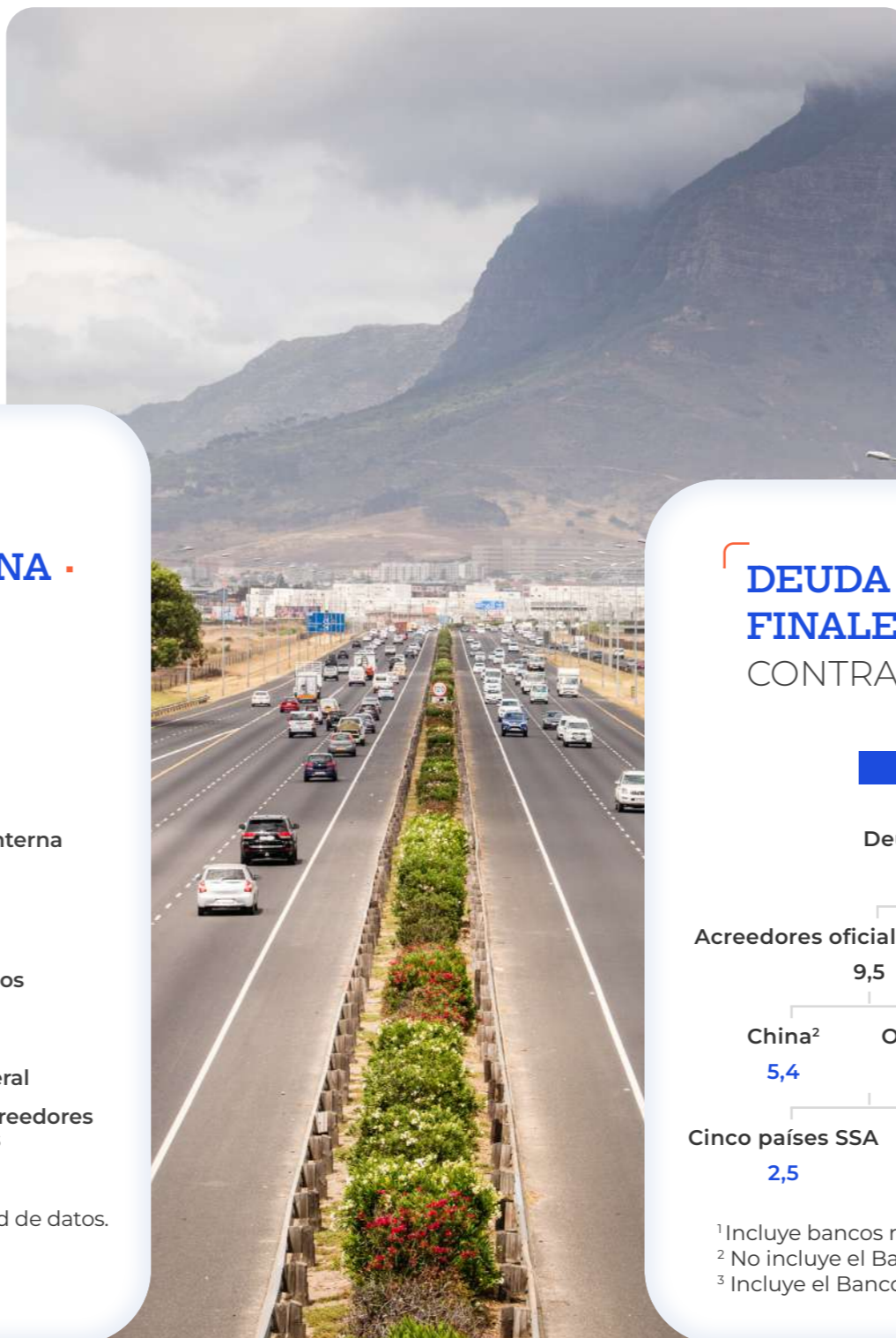
Fuente: Elaboración propia, datos del FMI



China ha convertido parte de su excedente de ahorro en una palanca de financiación e influencia exterior

6. África: de los préstamos a la presencia estratégica

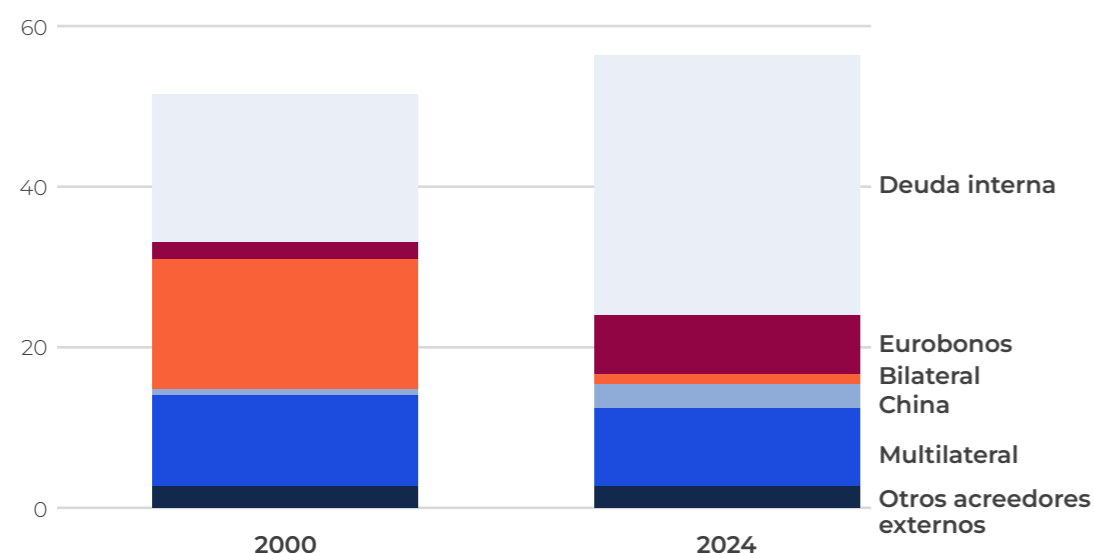
África subsahariana es uno de los espacios donde mejor se observa cómo el excedente de ahorro chino se transforma en financiación exterior y, a través de ella, en influencia. Durante décadas, la financiación del continente estuvo dominada por los acreedores multilaterales y bilaterales tradicionales. En los últimos veinte años, sin embargo, ese mapa se ha vuelto más complejo: han ganado peso los mercados privados, la deuda doméstica ha adquirido un papel creciente y China se ha consolidado como uno de los actores más visibles de esta nueva arquitectura.



En este escenario, para valorar el peso de China es necesario descender a los detalles. Un informe del Fondo Monetario Internacional publicado en 2025 —basado en datos disponibles hasta finales de 2020, lo que refleja también las limitaciones en materia de transparencia y actualización de estas estadísticas— permite dimensionar su papel como acreedor en África subsahariana. Según esa fotografía, China representaba apenas el 7,3% de la deuda pública total regional. Sin embargo, su presencia era mucho mayor dentro de la deuda bilateral oficial, donde concentraba cerca del 57%. Esta distinción es clave: la influencia china no se entiende bien si se mira solo el volumen total, sino la forma en que se canaliza su financiación.

UNA ESTRUCTURA DE DEUDA MÁS FRAGMENTADA EN ÁFRICA SUBSAHARIANA

DEUDA COMO % DEL PIB

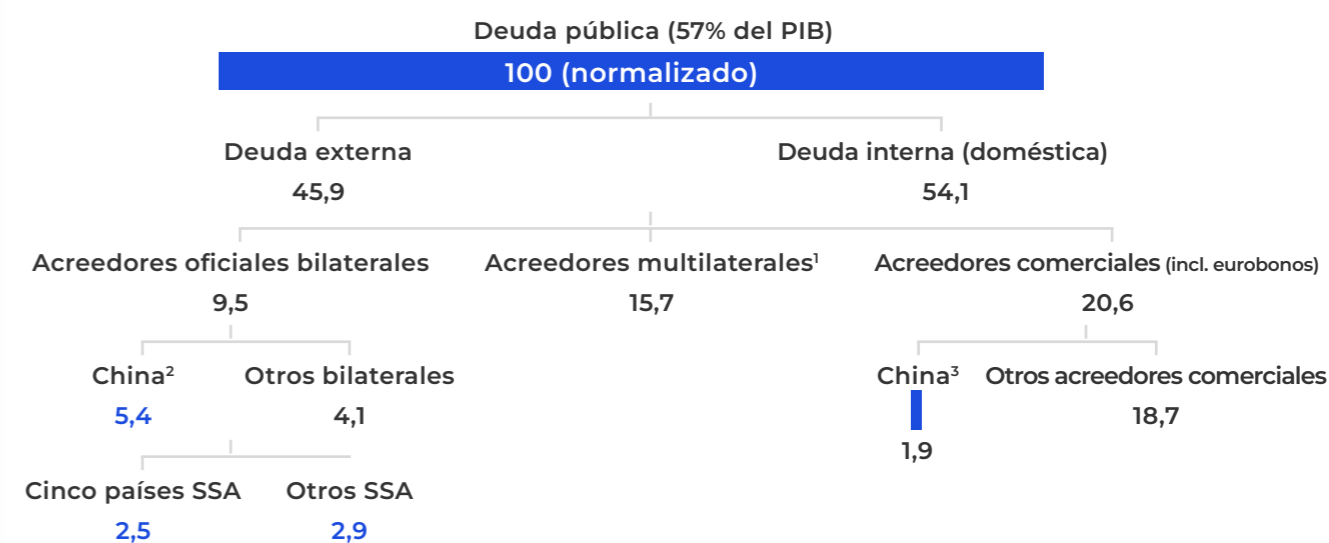


Nota: Excluye a Guinea Ecuatorial, Namibia, Seychelles y Sudán del Sur por disponibilidad de datos.

Fuente: FMI, Banco Mundial

DEUDA PÚBLICA EN ÁFRICA SUBSAHARIANA, FINALES DE 2020

%, SALVO INDICACIÓN EN CONTRARIO

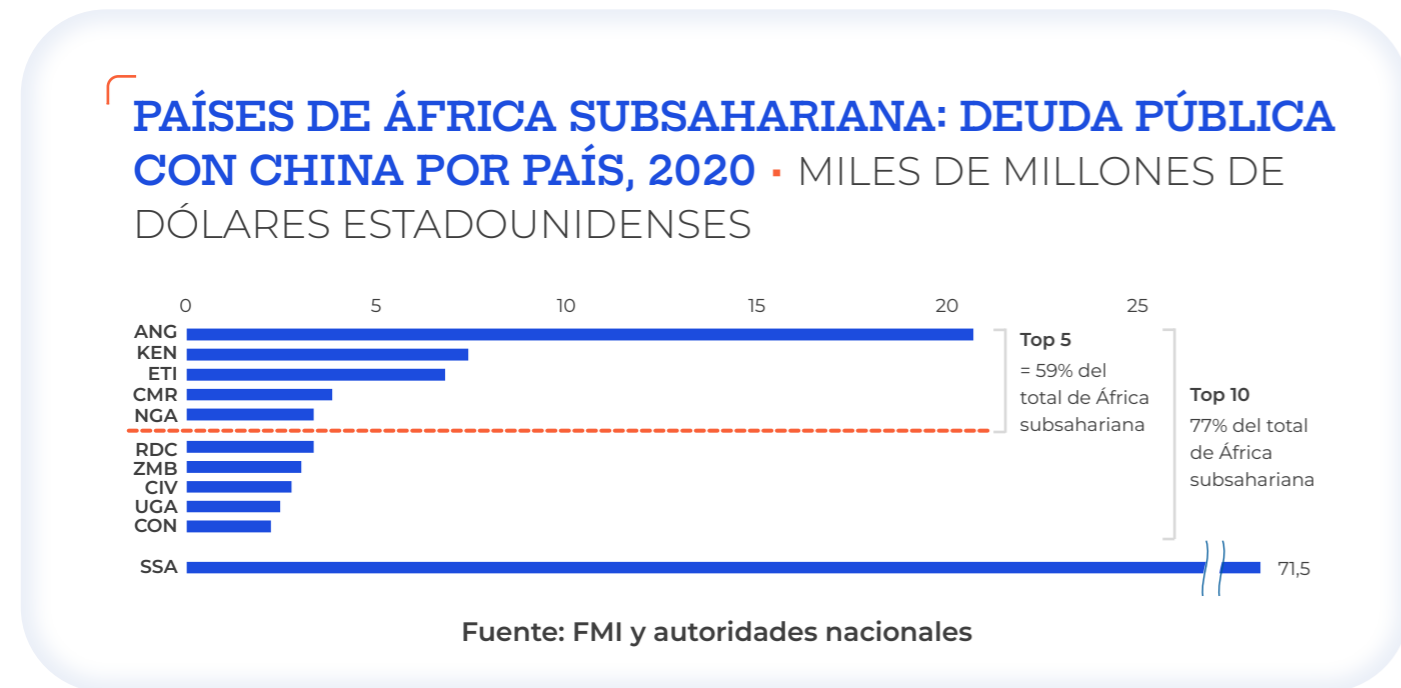


¹ Incluye bancos regionales de desarrollo.
² No incluye el Banco de Desarrollo de China.
³ Incluye el Banco de Desarrollo de China.

Fuente: FMI y autoridades nacionales

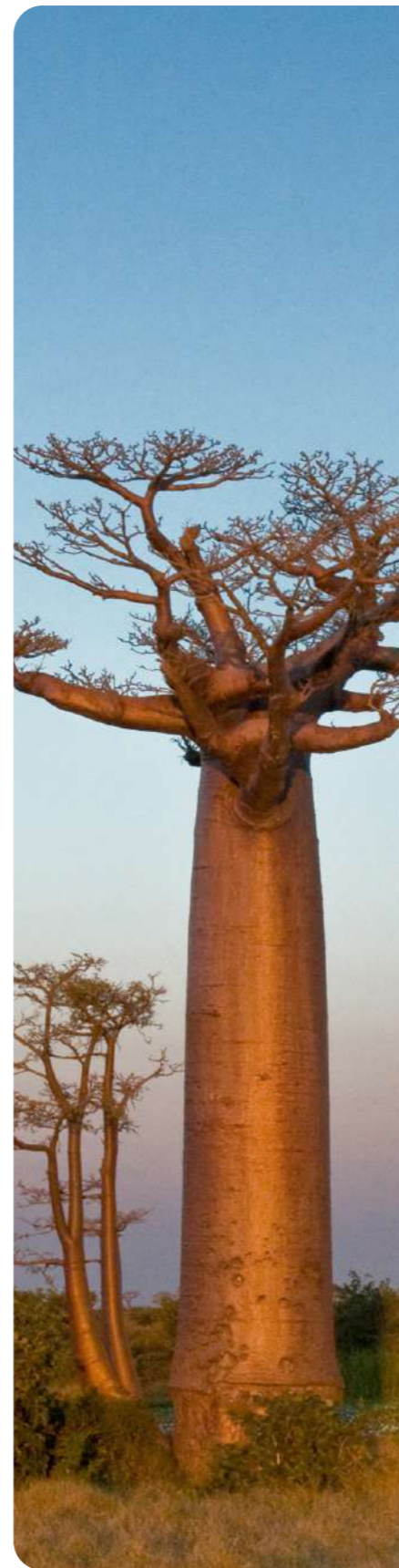
Esa financiación se ha articulado sobre todo a través de préstamos vinculados al desarrollo de infraestructuras, relaciones bilaterales de largo plazo y presencia en sectores estratégicos. Además, está muy concentrada: en 2020, cinco países acumulaban casi el 60% de la deuda subsahariana con China, y diez países concentraban cerca del 80%. Angola representaba casi el 30% del total; Etiopía y Kenia alrededor del 10% cada una; Camerún y Nigeria cerca del 5%, respectivamente.

Esta concentración revela que la estrategia china no ha sido homogénea en todo el continente. Por el contrario, ha operado de forma selectiva, dirigida hacia países con necesidades de infraestructuras y con recursos naturales, peso económico o relevancia estratégica.

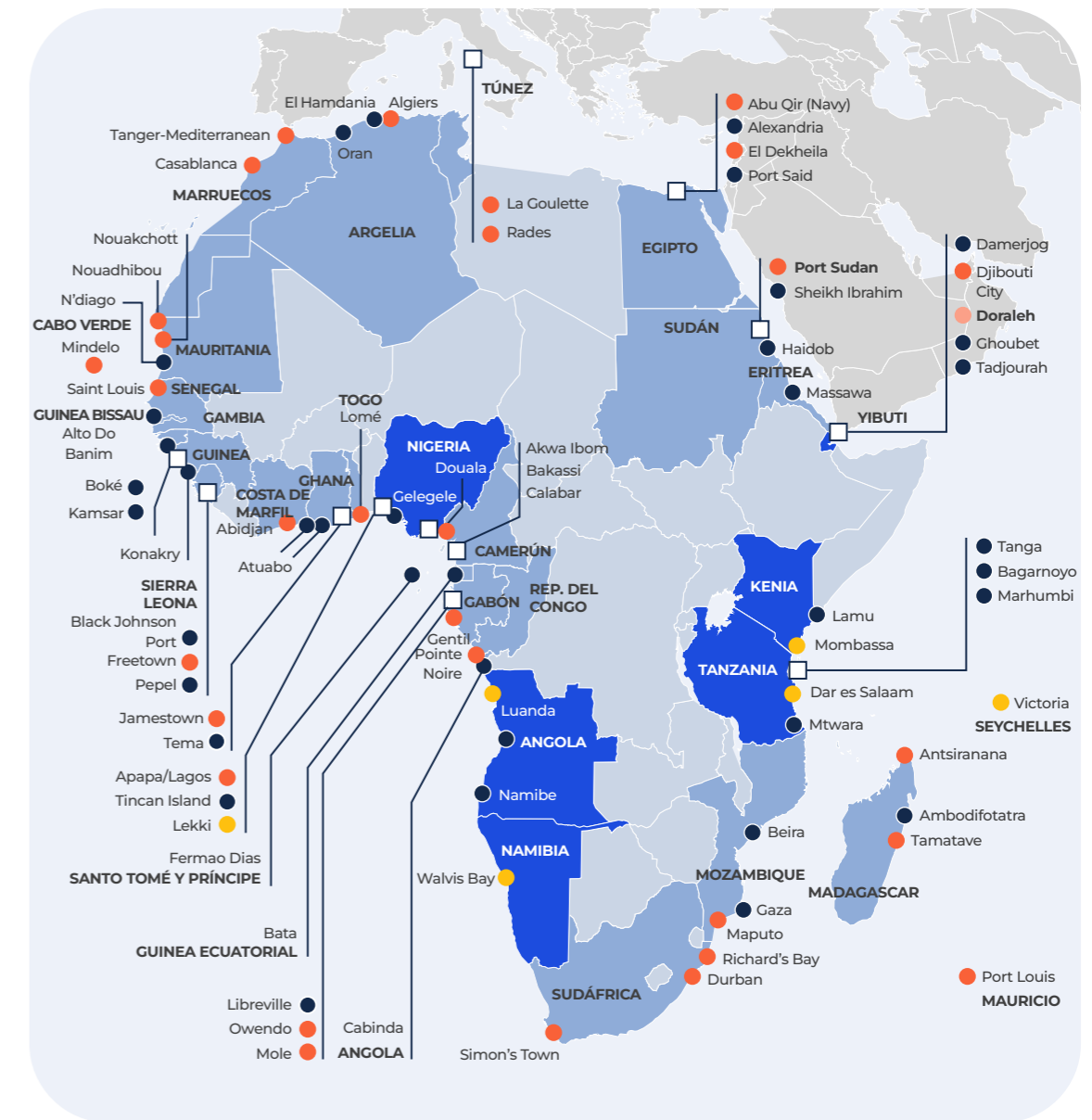


Ese patrón se observa especialmente, como ya hemos dicho, en las infraestructuras. Una parte significativa de la financiación china en África se ha vinculado a transporte, energía, telecomunicaciones, agua y saneamiento. En muchos casos, las empresas chinas no solo financian los proyectos: también los construyen, suministran equipamiento, participan en su funcionamiento o mantienen vínculos contractuales de largo plazo.

El ámbito portuario ilustra bien esta lógica. Las empresas estatales chinas participan en numerosos puertos africanos a través de la construcción, la financiación, la gestión u operación. El crédito deja entonces de ser solo un flujo financiero y se materializa en activos físicos que condicionan rutas comerciales, cadenas logísticas y posiciones estratégicas. Aunque el foco es económico, la presencia en estos nodos introduce también una dimensión estratégica: algunos de estos activos presentan potencial de uso dual, civil y militar, lo que refuerza su valor más allá de la mera infraestructura.



EXPANSIÓN PORTUARIA DE CHINA EN ÁFRICA



- Países africanos con puertos de alto potencial de uso dual (civil y militar)
- Países africanos con proyectos portuarios chinos
- Múltiples puertos
- Puerto financiado, desarrollado o gestionado por China
- Puerto que ha recibido escalas de la Armada china o ejercicios navales
- Puerto con mayor potencial de uso dual y que ha recibido escalas o ejercicios de la Armada china
- Base naval de la Armada china

Fuente: The East African

El gráfico muestra con claridad el cambio de ciclo. Durante la década de 2010, los compromisos de préstamo chinos a África alcanzaron picos muy superiores a los de los principales bancos multilaterales, especialmente en los años de mayor expansión de la Iniciativa de la Franja y la Ruta. A partir de 2019, sin embargo, la financiación china se redujo de forma abrupta y pasó a situarse en niveles mucho más modestos, mientras el Banco Mundial ganaba peso como principal proveedor de nueva financiación.

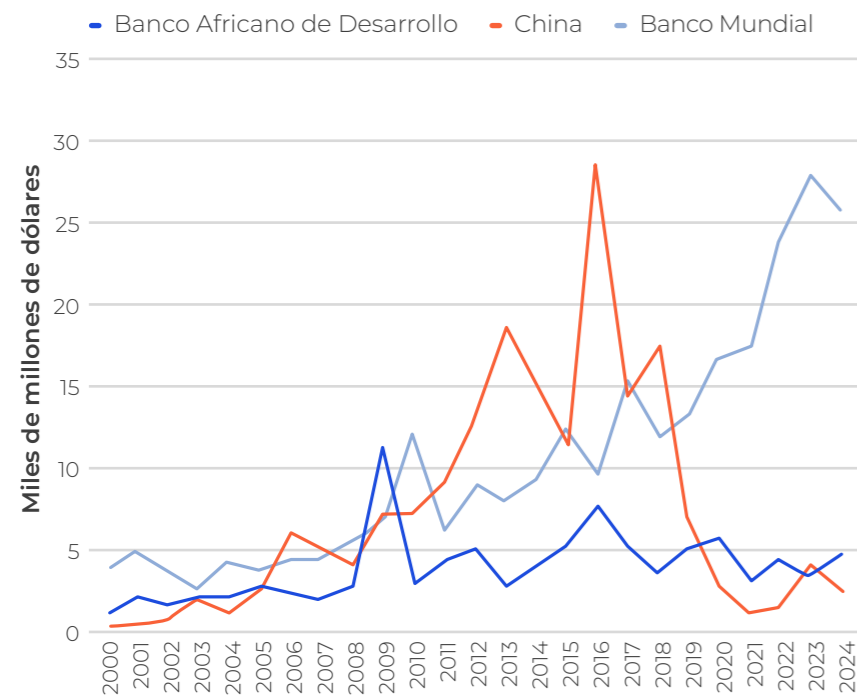
Este cambio no supone una retirada de China, sino una recalibración de su presencia. La fase de los grandes préstamos soberanos para megaproyectos ha perdido fuerza y ha dado paso a un patrón más prudente: menos operaciones, mayor selectividad, más atención al riesgo y, en algunos casos, estructuras con menor exposición soberana directa.

África muestra, así, tanto la fuerza como los límites de la proyección financiera china. Pekín no sustituye al sistema

financiero existente, pero compite dentro de él de forma selectiva, concentrando su presencia en países, sectores e infraestructuras con valor estratégico. Esa competencia adquiere especial importancia por el peso del continente en la transición energética, las materias primas críticas y las rutas logísticas. La financiación china en África no es solo una cuestión de desarrollo: también forma parte de la disputa por ganar presencia económica y política en una región cada vez más relevante para el equilibrio internacional.

COMPROMISOS DE PRÉSTAMOS CHINOS EN COMPARACIÓN CON EL BANCO MUNDIAL Y EL BANCO AFRICANO DE DESARROLLO

2000–2024



Fuente: Banco Africano de Desarrollo, Banco Mundial, Boston University Global Development Policy Center

La financiación china en África no es solo una cuestión de desarrollo: también forma parte de la disputa por ganar presencia económica y política en una región cada vez más relevante para el equilibrio internacional

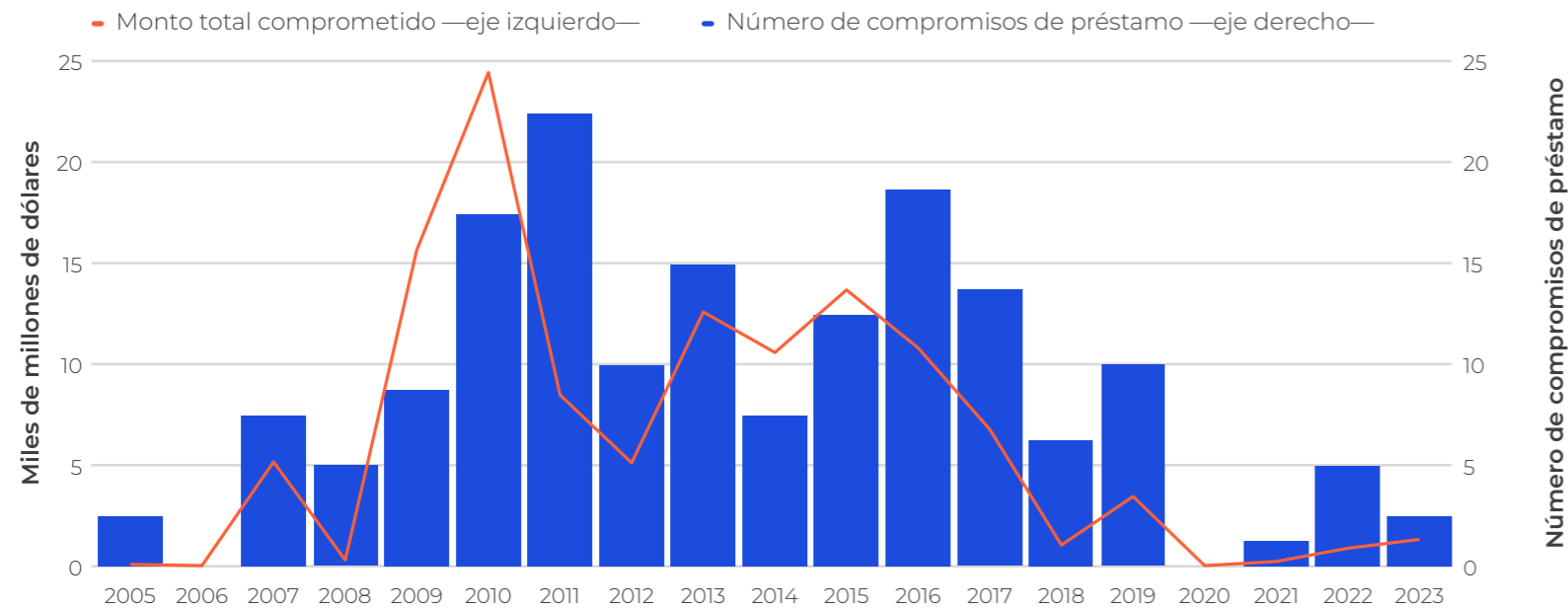


7. América Latina: China en el espacio de influencia de Washington

En América Latina, la presencia financiera china adquiere una dimensión especialmente sensible, al tratarse de una región históricamente asociada a la influencia de Estados Unidos. Durante buena parte del siglo XX, Washington consideró el hemisferio occidental un espacio prioritario para su seguridad y sus intereses económicos, una posición que se reforzó durante la Guerra Fría. La llegada de China como financiador relevante introduce, por tanto, una dimensión geopolítica adicional al debate sobre deuda e inversión.

Entre 2005 y 2023, los bancos de desarrollo chinos comprometieron más de 138.000 millones de dólares en América Latina y el Caribe. Tras una presencia inicial limitada, el crédito se aceleró a partir de 2009 y alcanzó el máximo volumen en la primera mitad de la década de 2010, dirigido en buena medida a sectores estratégicos, como la energía, las infraestructuras y las materias primas.

FINANCIACIÓN DEL BANCO DE DESARROLLO DE CHINA Y DEL BANCO EX-IM DE CHINA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2005-2023 • MILES DE MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Base de datos Chinese Loans to Latin America and the Caribbean, Diálogo Interamericano y Centro de Políticas de Desarrollo Global de la Universidad de Boston

El crédito chino a América Latina ha perdido volumen, pero mantiene una relevancia estratégica clave en un espacio histórico de influencia de Washington



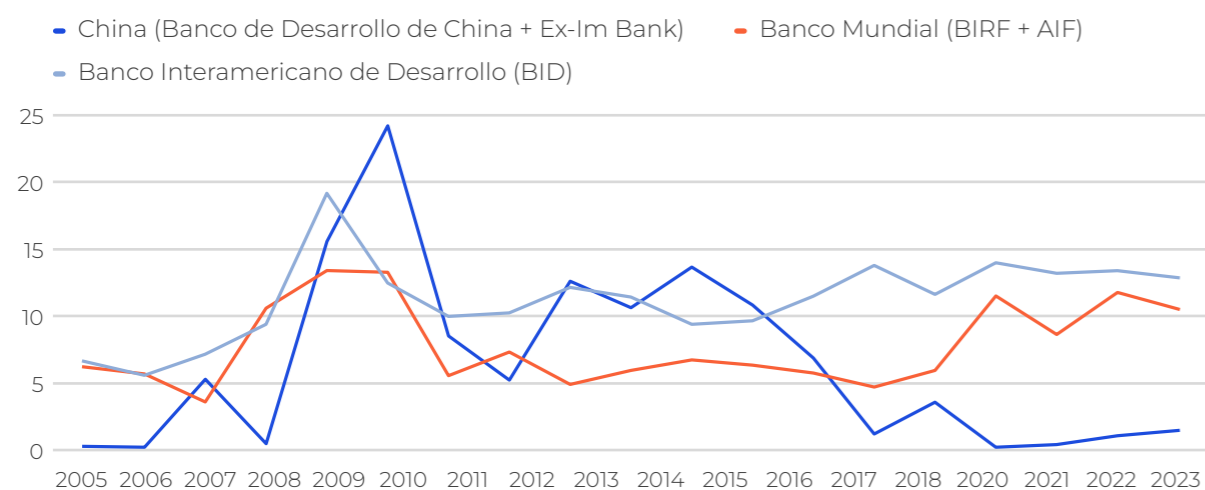
Esa fase, sin embargo, ha quedado atrás. Desde 2017, y con especial claridad a partir de 2019, tanto el volumen como el número de operaciones descendieron de forma significativa. Entre 2019 y 2023, los compromisos anuales de los principales bancos de desarrollo chinos en la región apenas superaron los 1.300 millones de dólares de media, muy lejos de los niveles alcanzados en la década anterior. El contraste con los organismos multilaterales refleja bien el cambio: mientras en los años de auge la financiación china llegó a situarse por encima de la del Banco Mundial y el BID, desde 2020 permanece en niveles mucho más modestos.



En América Latina, la competencia entre China y Estados Unidos se expresa cada vez más en torno a **sectores, infraestructuras y activos de valor estratégico**



FINANCIACIÓN CHINA Y MULTILATERAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE • 2005–2023



Nota: IBRD (BIRF): Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo
IDA (AIF): Asociación Internacional de Fomento
Los préstamos del BID incluyen únicamente operaciones soberanas

Fuente: Myers y Ray, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial (2024)

La reducción del crédito responde tanto a una mayor cautela de China frente al riesgo exterior como al agotamiento de algunos de sus principales destinos de préstamo. Venezuela, por ejemplo, representó cerca del 49% de la financiación total concedida por los bancos de desarrollo chinos a América Latina y el Caribe entre 2005 y 2023, pero ha dejado de recibir nuevos préstamos del Banco de Desarrollo de China y de Ex-Im Bank en la etapa reciente. También ha cambiado la demanda regional: algunos Gobiernos tienen menos interés en recibir nuevos créditos chinos por razones de sostenibilidad fiscal, acceso a otras fuentes de financiación o cambios políticos internos.

La reducción del crédito soberano no equivale a una retirada de China, sino a un cambio en sus instrumentos de presencia. En la primera etapa, la relación financiera estuvo muy vinculada al petróleo, el gas y la minería, con préstamos respaldados por recursos naturales en casos como Venezuela, Brasil o Ecuador. En los últimos años, en cambio, el protagonismo de los grandes créditos estatales ha disminuido y la presencia china se ha diversificado hacia el comercio, la inversión directa, la financiación empresarial, los bancos comerciales chinos, los préstamos sindicados, las telecomunicaciones, las infraestructuras logísticas y los sectores asociados a la transición energética. La Iniciativa de la Franja y la Ruta ha servido como marco

político de ese desplazamiento, pero lo relevante ya no es solo cuánto presta China, sino dónde se inserta: en sectores, activos y cadenas de valor con importancia estratégica.

Esta evolución reconfigura la contienda geopolítica en América Latina. La región se ha convertido en uno de los espacios donde la rivalidad entre Estados Unidos y China se expresa con mayor claridad. No es casualidad. América Latina combina proximidad geográfica a Estados Unidos, recursos naturales, energía, alimentos, minerales críticos y posiciones logísticas de alto valor.

Muchos Gobiernos latinoamericanos intentan actuar de forma pragmática, diversificando socios, mercados y fuentes de financiación. Pero ese margen de maniobra está cada vez más condicionado por la presión de las dos grandes potencias. Washington ha vuelto a mirar a la región desde una lógica de seguridad hemisférica, con ecos de la Doctrina Monroe, especialmente cuando percibe que la presencia china se acerca a infraestructuras sensibles. El caso de Panamá, que decidió abandonar la Iniciativa de la Franja y la Ruta en un contexto de fuerte presión estadounidense, muestra hasta qué punto la inversión, la deuda y las infraestructuras se han convertido en parte de la disputa geopolítica regional.



8. La realidad del sistema: crisis, negociación y fricciones

Es en las crisis de deuda donde la geopolítica del endeudamiento se vuelve visible. Allí se decide quién acepta pérdidas, quién concede alivio, quién impone condiciones, qué acreedores se coordinan y qué actores tienen capacidad para retrasar o desbloquear una solución. La deuda deja entonces de ser solo una variable financiera y se convierte en una pugna por la influencia estratégica.

El problema es que estas crisis no se resuelven dentro de un marco único y ordenado. A diferencia de las empresas, los Estados no cuentan con un mecanismo formal de quiebra. Cada reestructuración se negocia caso por caso, entre instituciones multilaterales, acreedores bilaterales, bancos privados, bonistas y, cada vez con más frecuencia, entidades chinas. Esa fragmentación alarga los procesos, aumenta la incertidumbre y puede elevar los costes económicos y sociales para los países afectados.

China ya forma parte de la mesa de negociación, pero no comparte necesariamente las reglas que sigue. La experiencia de la Iniciativa de Suspensión del Servicio de la Deuda (DSSI, por

sus siglas en inglés)¹ lo mostró con claridad. Pekín participó en esta suspensión de pagos impulsada por el G20, y sus acreedores aportaron una parte muy significativa del alivio concedido. Pero el proceso dejó al descubierto una disputa de fondo sobre la coordinación entre acreedores con intereses, incentivos y criterios distintos. La cuestión de fondo es que la entrada de China altera la gobernanza de las crisis de deuda: ya no basta con coordinar al Club de París, al FMI y a los grandes acreedores privados. Cualquier solución duradera exige integrar a un acreedor sistémico que opera con instituciones, prioridades y niveles de transparencia distintos, y que no siempre comparte los criterios tradicionales sobre comparabilidad de trato o reparto de pérdidas.

Zambia ilustra bien esta nueva complejidad. Tras convertirse en el primer país africano en entrar en *default* durante la pandemia, su proceso de reestructuración obligó a coordinar a acreedores con perfiles muy distintos: instituciones multilaterales, miembros del Club de París, China como principal acreedor bilateral y tenedores privados de deuda.

Es en las crisis de deuda donde la **geopolítica del endeudamiento se vuelve visible**

La dificultad no residía tanto en reconocer que la deuda era insostenible, como en acordar cómo repartir el coste del ajuste. Cada acreedor tenía incentivos distintos: los multilaterales buscaban preservar la estabilidad financiera y la viabilidad del programa; los acreedores oficiales debían coordinar posiciones políticas; China defendía sus propios préstamos y su papel como acreedor bilateral; y los bonistas privados negociaban en función de pérdidas, plazos y recuperación de valor.

¹ La DSSI fue una iniciativa aprobada por el G20 en 2020 para permitir a los países de renta baja elegibles aplazar temporalmente el pago del servicio de la deuda bilateral oficial durante la pandemia. No implicaba una condonación, sino una suspensión y posterior reprogramación de pagos.

El caso muestra que la fragmentación no es una abstracción. En Zambia, la salida no llegó mediante una solución rápida ni por la imposición de un único acreedor, sino a través de un proceso escalonado: primero con acuerdos entre los acreedores oficiales, después mediante negociaciones con los bonistas y, finalmente, con la necesidad de cerrar tratamientos comparables entre los distintos grupos de acreedores. Incluso cuando existe consenso general sobre la necesidad de una reestructuración, la diversidad de acreedores puede retrasar los acuerdos, aumentar la incertidumbre y prolongar la presión sobre la economía deudora.

Sri Lanka es el caso donde la narrativa de la “trampa de deuda” ha tenido más fuerza. El puerto de Hambantota se convirtió en el símbolo de esa lectura: China habría financiado una infraestructura inviable y, ante la incapacidad de pago, habría acabado controlando un activo estratégico.



La “trampa de la deuda” funciona como narrativa geopolítica, pero resulta **insuficiente para explicar cómo se generan y se resuelven las crisis actuales**

| La trampa de la deuda

La expresión “diplomacia de la trampa de deuda” se utiliza para describir la idea de que China emplea el crédito exterior para generar dependencia y obtener concesiones estratégicas de países vulnerables, especialmente en forma de infraestructuras o recursos naturales críticos.

Sin embargo, esta narrativa simplifica procesos mucho más complejos. En muchos países en desarrollo, China no es el principal acreedor: los mercados privados y las instituciones multilaterales siguen teniendo un peso decisivo. Además, muchos proyectos financiados por Pekín responden a iniciativas de los propios Gobiernos receptores, no únicamente a una estrategia impuesta desde China.

El problema, por tanto, no suele ser una secuencia lineal en la que China presta deliberadamente para quedarse con activos estratégicos, sino una relación más desordenada: Gobiernos receptores que buscan financiación rápida, proyectos impulsados por razones políticas internas, escaso escrutinio

de la viabilidad de los mismos y un acreedor dispuesto a asumir riesgos que otros no aceptan. Eso no elimina la capacidad de influencia china, pero desplaza el foco desde la idea de una trampa diseñada de antemano hacia una dinámica de dependencia construida entre ambas partes.

Esto no significa que la financiación china esté exenta de riesgos. La opacidad contractual, la concentración de préstamos en grandes proyectos o las garantías vinculadas a recursos naturales pueden reducir el margen de maniobra de los Estados deudores.

Pero el problema de fondo no es solo la conducta de un acreedor concreto. Es la fragmentación de un sistema en el que préstamos bilaterales, deuda privada, financiación multilateral y proyectos estratégicos se superponen sobre economías vulnerables. La “trampa de la deuda” funciona como narrativa geopolítica, pero resulta insuficiente para explicar cómo se generan y se resuelven las crisis actuales.



Sin embargo, la secuencia real fue más compleja. Hambantota no fue simplemente una imposición china, sino un proyecto impulsado desde Sri Lanka dentro de una estrategia nacional de desarrollo de infraestructuras, aunque presentaba graves problemas de viabilidad y rentabilidad. Además, cuando el puerto fue arrendado, en 2017, a una empresa china por un período de 99 años, Sri Lanka no estaba en *default* sobre los préstamos asociados al proyecto, ni el puerto funcionaba como garantía ejecutable. La operación permitió obtener cerca de 1.000 millones de dólares en divisas, pero esos fondos se incorporaron a las reservas y se utilizaron para aliviar necesidades generales de pagos externos, no para cancelar directamente la deuda del puerto.

El problema de Sri Lanka era mucho más amplio que Hambantota. El país afrontaba una crisis de balanza de pagos, caída de reservas, deterioro fiscal y una dependencia creciente de la deuda comercial, especialmente de los eurobonos. Por eso, reducir el episodio a la incautación de un activo por parte de China simplifica en exceso la dinámica real de la crisis.

Esto no elimina el peso de China. A finales de 2021, la deuda pública externa con acreedores chinos ascendía a unos 7.400 millones de dólares, cerca del 19,6% del total, lo que convertía a Pekín en el principal acreedor bilateral de Sri Lanka y en un actor decisivo para cualquier acuerdo de reestructuración.

La lección del caso no es que China diseñara una trampa simple para quedarse con un puerto, sino que, cuando un Estado vulnerable combina deuda con múltiples acreedores, proyectos poco rentables y pérdida de acceso a financiación, los activos estratégicos pueden convertirse en instrumentos de liquidez y negociación. La influencia no aparece solo en el contrato inicial, sino en el momento en que la crisis obliga a utilizar activos estratégicos como instrumentos de liquidez, refinanciación o negociación.

Ghana aporta otro ángulo a tener en consideración: el peso de los mercados privados. Su crisis recuerda que la fragmentación del sistema no procede solo de la entrada de China como acreedor bilateral. También deriva del papel creciente de los bonistas y de la financiación de mercado en las economías emergentes.

Cuando el coste de financiación aumenta y los inversores pierden la confianza, la presión puede ser inmediata. El acceso



Cuando un Estado vulnerable combina múltiples acreedores, proyectos poco rentables y pérdida de acceso a financiación, los activos estratégicos pueden convertirse en instrumentos de liquidez y negociación

a los mercados se cierra, la renovación de la deuda se encarece y la reestructuración pasa a depender de negociaciones con acreedores privados dispersos, sujetos a incentivos distintos a los de los Estados o las instituciones multilaterales. En Ghana, la resolución avanzó a través de la combinación de un programa con el FMI, una reestructuración doméstica, un acuerdo con los acreedores oficiales y el canje de eurobonos. Es decir, no hubo un único frente de negociación, sino varios procesos superpuestos.

Ese caso sirve para evitar una lectura demasiado centrada en China. La disciplina financiera no siempre llega como consecuencia de un préstamo bilateral o de una infraestructura estratégica. A veces opera de forma más difusa, a través del mercado: tipos más altos, pérdida de acceso al crédito, caída de la confianza inversora y presión para aceptar ajustes.

Estos casos muestran una tensión fundamental del sistema actual: la arquitectura formal de la deuda sigue reflejando en buena medida el orden heredado de Bretton Woods, pero las crisis revelan una realidad financiera distinta. China puede tener un peso limitado en las instituciones multilaterales tradicionales, pero cuando llega el momento de reestructurar la deuda, su posición como acreedor bilateral la convierte en un actor difícil de ignorar.

En ese momento, el poder no se mide solo por las reglas escritas, sino por la capacidad de condicionar los tiempos, los costes y las condiciones de salida. Las crisis funcionan así como una prueba de realidad para un sistema cuya gobernanza formal no ha cambiado al mismo ritmo que sus acreedores.

9. El dólar como infraestructura de poder financiero

La expansión financiera de China ha añadido una dimensión monetaria y financiera a la rivalidad con Estados Unidos. La competencia no se limita a la tecnología, la industria, la seguridad, las materias primas críticas o las cadenas de suministro; también alcanza a la arquitectura por la que circula el capital global. En ese terreno, la asimetría sigue siendo clara: China ha ganado capacidad para proyectar capital hacia fuera, pero Estados Unidos conserva una posición mucho más difícil de replicar, al ocupar el centro del sistema en el que ese capital se denomina, se invierte, se liquida y se protege.

El dólar es el pilar de esa arquitectura. No funciona solo como moneda nacional, sino como infraestructura global: reserva de

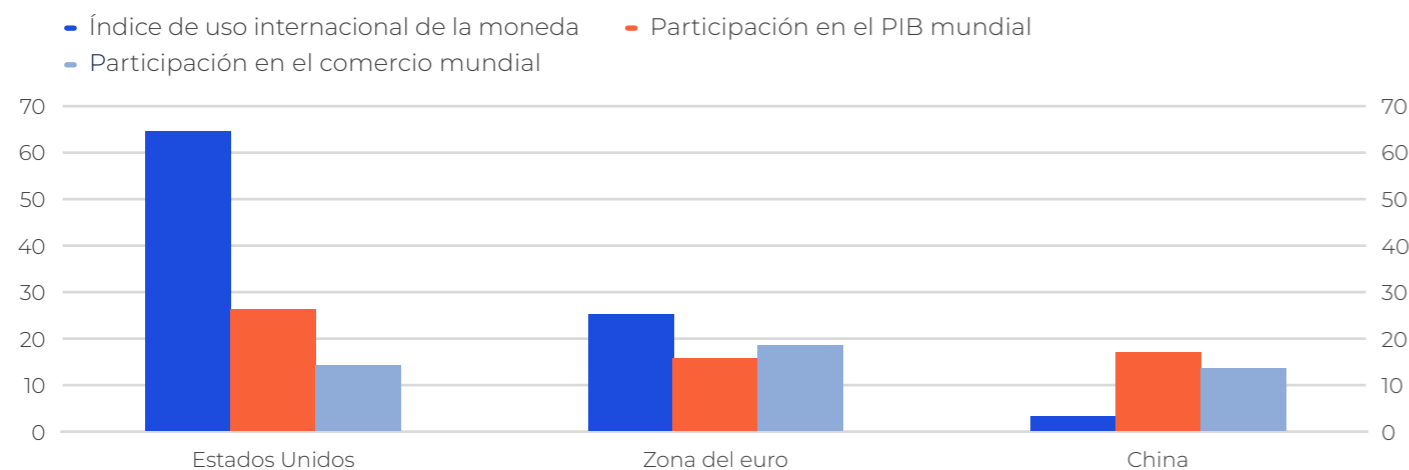
valor, unidad de cuenta, moneda de financiación, medio de pago internacional y referencia para los mercados financieros. En 2024 concentraba alrededor del 65% del uso internacional de las monedas, muy por encima del peso de Estados Unidos en el PIB mundial y en el comercio global. La zona euro ocupa una posición intermedia, con un uso internacional relevante pero muy inferior al del dólar. La comparación con China muestra la asimetría inversa: aunque su economía representa una parte mucho mayor del producto y del comercio mundiales, el renminbi apenas alcanza en torno al 3% del uso internacional. La centralidad del dólar se sostiene por una fuerte inercia: cuanto más se usa una moneda para denominar deuda, reservas, pagos y activos financieros, más costoso resulta abandonar esa red.

El poder del dólar no reside solo en su condición de moneda dominante, sino en la arquitectura financiera global que gobiernos, empresas e inversores necesitan para financiarse, invertir y operar

Esa centralidad no implica ausencia de desafíos, pero sí muestra la dificultad de sustituir al dólar en el corto y medio plazo. Las sanciones financieras impuestas a Rusia tras la invasión de Ucrania reactivaron el debate sobre la desdolarización, al mostrar a otros Estados los riesgos de depender de infraestructuras monetarias y financieras controladas por Estados Unidos y sus aliados. Sin embargo, hasta ahora no se ha producido una pérdida significativa del peso del dólar en las reservas internacionales. Parte del problema es que las principales alternativas —el euro, el yen o la libra— pertenecen también a economías estrechamente alineadas con Washington, mientras que el renminbi chino sigue limitado por la falta de plena convertibilidad, los controles de capital y la menor confianza internacional en las instituciones financieras chinas. Incluso la transformación tecnológica de los pagos no erosiona necesariamente la posición estadounidense: buena parte del mercado de *stablecoins* está denominado en dólares, lo que puede extender la dolarización a nuevos circuitos digitales. Por eso, más que una sustitución inmediata del dólar, lo que aparece es una disputa lenta por construir circuitos complementarios y reducir las vulnerabilidades frente al poder financiero estadounidense.

La deuda pública estadounidense ocupa un lugar central en esta arquitectura. Los bonos del Tesoro no solo financian al Estado federal; también funcionan como activo de reserva, refugio en momentos de tensión, colateral en operaciones financieras y referencia para valorar otros activos. En el primer trimestre de 2025, los inversores extranjeros mantenían alrededor de 9 billones de dólares en *Treasuries*, equivalentes al 32% de los títulos negociables del Tesoro estadounidense en circulación.

PAPEL INTERNACIONAL DE LA MONEDA FRENTE AL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA • 2024



Fuente: FMI, Eurostat, Comtrade, BPI, Haver Analytics, LSEG Data & Analytics

Nota: PIB y comercio mundial están medidos en términos nominales; el comercio incluye bienes y servicios y excluye el intercambio intra-zona del euro. El índice de uso internacional de la moneda pondera reservas oficiales, operaciones cambiarias y deuda en moneda extranjera —25% cada rubro—, más créditos y pasivos bancarios internacionales y en moneda extranjera —12,5% cada uno—.

Esto introduce una asimetría profunda. Para muchos países, endeudarse implica depender de la entrada de capital externo. Para Estados Unidos, emitir deuda significa también ofrecer al mundo uno de los activos que necesita para ahorrar, invertir, cubrir riesgos y sostener las transacciones financieras. Su endeudamiento no lo coloca automáticamente en una posición de dependencia comparable a la de otras economías; en buena medida, refuerza su centralidad.

Esa centralidad condiciona también el margen de maniobra de China. Pekín es uno de los principales tenedores extranjeros de deuda pública estadounidense: hacia mediados de 2024 mantenía alrededor de 768.000 millones de dólares en *Treasuries*, equivalentes a cerca del 9,5% de las tenencias extranjeras y a aproximadamente el 3% del mercado total. La cifra es elevada, pero no le otorga control sobre el mercado. Los bonos del Tesoro están repartidos entre una base muy amplia de inversores: bancos centrales, fondos soberanos, gestoras de activos, bancos, aseguradoras, fondos de pensiones, hogares, instituciones estadounidenses y la propia Reserva Federal. Esa profundidad y diversificación reducen mucho la capacidad de cualquier acreedor individual para convertir sus tenencias en un arma financiera decisiva.

Una venta rápida de *Treasuries* podría generar volatilidad, elevar temporalmente los rendimientos y alimentar dudas sobre la estabilidad del mercado, pero también tendría costes para Pekín. Los bonos del Tesoro ofrecen liquidez, seguridad, aceptación global y utilidad como activo de reserva. Desprenderse de ellos de forma abrupta implicaría asumir pérdidas, alterar la gestión de sus reservas y buscar alternativas menos profundas o menos líquidas. Por eso, más que una ruptura frontal con el dólar, el margen realista de China pasa por reducir gradualmente su exposición, diversificar reservas y construir circuitos financieros complementarios.

Esa búsqueda de autonomía ya se expresa en varios planos. Según los datos del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, China ha reducido en torno a un 37% su exposición registrada a los valores del Tesoro estadounidense desde finales de 2021, hasta situarla en unos 652.300 millones de dólares a finales de marzo de 2026. También ha aumentado el peso del oro en sus reservas, ha promovido acuerdos de liquidación comercial en moneda propia y ha desarrollado infraestructuras alternativas de pago, como el Cross-Border Interbank Payment System².

Además, ha impulsado instituciones y canales de financiación propios, como el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras o los mecanismos vinculados a la Iniciativa de la Franja y la Ruta. Su objetivo no es solo monetario, sino también estratégico: ampliar el margen de maniobra frente a hipotéticas sanciones o restricciones financieras, así como frente a los circuitos dominados por Occidente.

Estos avances amplían el margen de autonomía de China, pero siguen lejos de constituir un sistema alternativo al dólar plenamente consolidado. El yuan puede ganar presencia en el marco de acuerdos bilaterales, del comercio energético o de financiación vinculada a China, pero aún no desempeña una función comparable a la del dólar como moneda de reserva, activo refugio y soporte de los mercados financieros globales.

El punto débil de Estados Unidos no está tanto en que China pueda derribar por sí sola el mercado de *Treasuries*, sino en que la confianza que sostiene ese mercado puede erosionarse desde dentro. Una deuda elevada, déficits persistentes, las disputas recurrentes sobre el techo de deuda, los cierres administrativos, las rebajas de la calificación crediticia, como las sufridas el pasado año, o los debates internos sobre la sostenibilidad fiscal pueden afectar gradualmente a la percepción de seguridad asociada a la deuda estadounidense. La centralidad del dólar protege a Estados Unidos, pero no lo hace inmune a sus propios desequilibrios.

Ese riesgo tiene alcance global precisamente porque los bonos del Tesoro no son un activo financiero más, sino una pieza básica de la arquitectura financiera internacional. Si ese mercado sufre

una disfunción significativa, el impacto tendería a transmitirse rápidamente al resto del sistema: subirían los costes de financiación, se reordenarían los flujos de capital, aumentarían las presiones sobre las economías emergentes y se alteraría la valoración de activos en todo el mundo. La experiencia de marzo de 2020 mostró que incluso el mercado considerado más seguro puede sufrir episodios de iliquidez: ante el *shock* de la pandemia, muchos inversores vendieron *Treasuries* para obtener efectivo, lo que deterioró el funcionamiento del mercado y obligó a la Reserva Federal a intervenir para estabilizarlo³.

La rivalidad financiera contemporánea se mueve dentro de esa asimetría. China puede tensionar el orden existente y ampliar sus márgenes de autonomía, pero Estados Unidos conserva una ventaja estructural difícil de replicar: emite la moneda de referencia, ofrece el principal activo seguro del sistema y ocupa el centro de los canales financieros internacionales.

² El Cross-Border Interbank Payment System (CIPS) es el sistema chino de pagos interbancarios transfronterizos en renminbi. Lanzado en 2015, facilita la compensación y liquidación de operaciones internacionales denominadas en moneda china. Aunque suele compararse con SWIFT, no cumple exactamente la misma función: SWIFT es principalmente una red de mensajería financiera, mientras que CIPS permite procesar pagos y liquidaciones en renminbi, apoyándose en parte en la infraestructura de mensajería existente.

³ En marzo de 2020, la búsqueda global de liquidez, conocida como *dash for cash*, provocó ventas generalizadas de activos seguros, incluidos *Treasuries*. La Reserva Federal de Nueva York ha documentado que esas ventas deterioraron el funcionamiento de varios mercados de deuda soberana y afectaron de forma especialmente intensa al mercado estadounidense, lo que llevó a intervenciones de los bancos centrales. Véase Federal Reserve Bank of New York, "The Global Dash for Cash: Why Sovereign Bond Market Functioning Varied across Jurisdictions in March 2020".



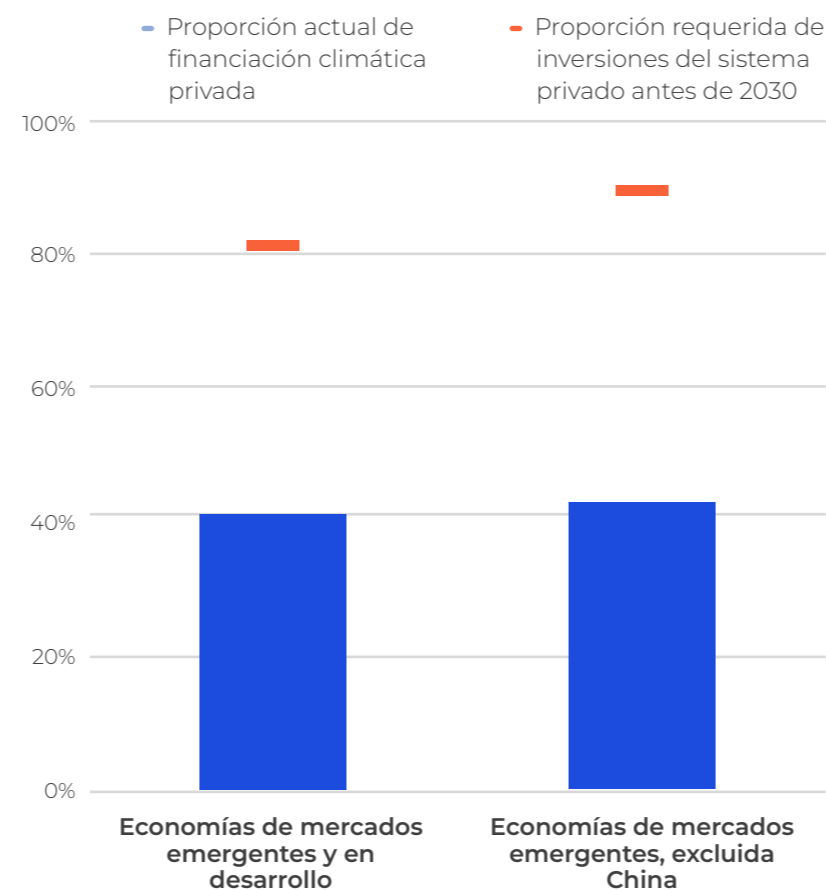
10. El nuevo ciclo de endeudamiento estratégico

La pregunta central para los próximos años no será solo quién logrará sostener la deuda acumulada, sino quién podrá financiar el futuro. El mundo entra en una etapa de necesidades de inversión crecientes —clima, tecnología, seguridad, infraestructuras críticas y envejecimiento— en un contexto de márgenes fiscales estrechos, de mayor competencia entre acreedores y con una arquitectura financiera más fragmentada.

Esa combinación puede ampliar las asimetrías ya existentes. Algunos Estados contarán con el respaldo del ahorro interno, de mercados financieros profundos, de la inversión privada doméstica o de haber emitido deuda en su propia moneda. Otros dependerán mucho más del capital externo, los bancos multilaterales, los acreedores bilaterales o los inversores privados. Para estos últimos, la financiación de la transición puede convertirse en un nuevo terreno de vulnerabilidad y dependencia.

La primera gran presión será **climática**. La transición energética y la adaptación al cambio climático exigirán inversiones masivas en redes eléctricas, almacenamiento, transporte, defensa frente a eventos extremos, agua, agricultura y protección de infraestructuras. No se trata solo de descarbonizar, sino de preservar la capacidad productiva, la estabilidad social y la seguridad económica. Para muchos países emergentes, el problema será especialmente agudo: son más vulnerables a los daños físicos del cambio climático, pero disponen de menos margen fiscal y pagan más caro el acceso al capital.

CAPITAL PRIVADO PARA EL CLIMA



Fuente: Agencia internacional de Energía, FMI y Climate Policy Initiative



La transición climática exigirá movilizar capital a gran escala, pero el acceso desigual a esa financiación puede convertirse en un nuevo factor de vulnerabilidad para las economías emergentes

Las estimaciones disponibles coinciden en la escala del desafío. Según el FMI, las economías emergentes y en desarrollo necesitarán alrededor de dos billones de dólares anuales hasta 2030 para financiar la transición climática, principalmente en el sector energético. La UNCTAD sitúa las necesidades de los países en desarrollo en una escala comparable, con alrededor de 1,1 billones de dólares desde 2025 y cerca de 1,8 billones hacia 2030. Aunque las cifras responden a metodologías distintas, ambas apuntan a una misma conclusión: la transición exigirá movilizar volúmenes de capital muy superiores a los actuales.



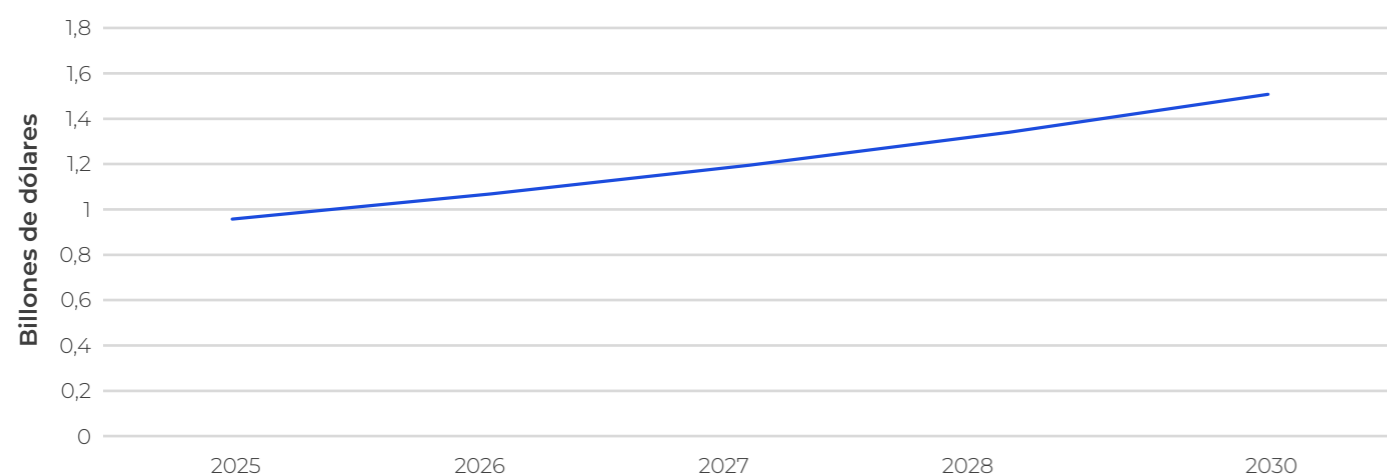
El problema es que la inversión pública no será suficiente. Según el FMI, el sector privado tendría que aportar cerca del 80% de esa financiación, una proporción que se eleva hasta el 90% si se excluye a China. Esto introduce una tensión central: los países que necesitan más capital climático son, a menudo, los que encuentran más dificultades para atraerlo en condiciones asumibles. Ahí el matiz de la UNCTAD resulta clave: si la financiación llega sobre todo en forma de préstamos, puede agravar precisamente el problema que pretende resolver, empujando a las economías vulnerables a financiar su adaptación climática mediante más deuda, en un contexto de tipos altos y menor espacio fiscal.

El IIF identifica la inversión vinculada a la inteligencia artificial como un nuevo motor de endeudamiento corporativo y de actividad en los mercados de capitales. La expansión de centros de datos, energía, conectividad e infraestructuras resilientes apunta a una nueva ola de inversión intensiva en capital. La carrera tecnológica no dependerá solo de la innovación, sino también de la capacidad de financiar ese despliegue a gran escala.

Según el IIF, las empresas estadounidenses vinculadas a la inteligencia artificial están emitiendo deuda a un ritmo récord para financiar planes de inversión cada vez más intensivos en capital. En este contexto, contar con balances sólidos, acceso al crédito y margen para absorber costes financieros elevados durante largos periodos puede marcar la diferencia entre quienes lideren esa transformación y quienes queden rezagados.

La tercera presión será la **seguridad**. La guerra de Ucrania, la rivalidad entre Estados Unidos y China, la fragmentación comercial y la competencia por las materias primas críticas han devuelto a la defensa y a la resiliencia industrial al centro de la política económica. Según el Instituto Internacional de Investigación para la Paz de Estocolmo (SIPRI, por sus siglas en inglés) el gasto militar mundial alcanzó en 2025 los 2,89 billones de dólares, el nivel más alto registrado por la institución y el undécimo año consecutivo de crecimiento. En la última década, el gasto militar global ha aumentado un 41%, con incrementos especialmente relevantes en Europa y Asia-Oceanía.

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN CLIMÁTICA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO • BILLONES DE DÓLARES, 2025-2029

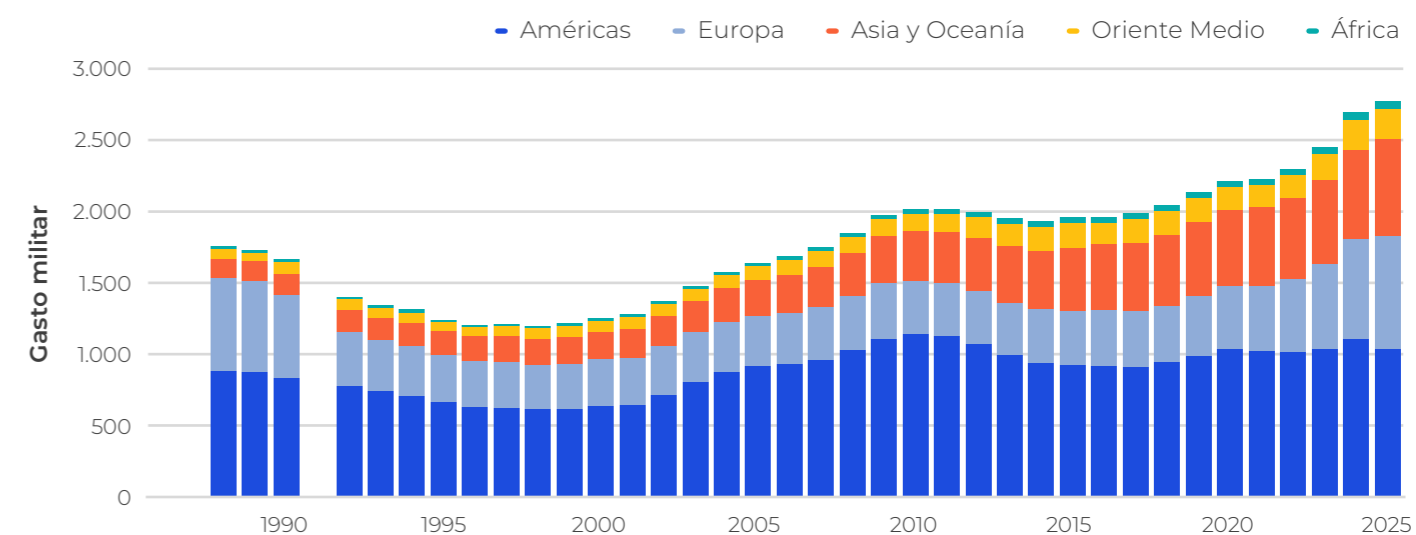


Fuente: UNCTAD



La segunda presión será **tecnológica**. La digitalización y la inteligencia artificial requieren centros de datos, semiconductores, redes, energía abundante y capital humano. Esto convierte la financiación en un factor directo de competitividad. Las economías capaces de sostener grandes ciclos de inversión tecnológica podrán ganar productividad y autonomía estratégica; las que no, corren el riesgo de quedar estancadas como consumidoras de tecnologías ajenas, integradas en cadenas de valor donde el mayor valor añadido se captura fuera.

GASTO MILITAR MUNDIAL, POR REGIÓN • 1988-2025 MILES DE MILLONES DE DÓLARES CONSTANTES DE 2024



Fuente: SIPRI

Todo apunta a que esta presión continuará en los próximos años. No solo por la persistencia de conflictos abiertos o tensiones regionales, sino porque el rearme se apoya ya en fuerzas más profundas: la modernización tecnológica de los ejércitos, la competencia por el control de las cadenas de suministro, la presión para reforzar las industrias nacionales, la ciberseguridad, la protección de infraestructuras críticas y la demanda política de mayor autonomía estratégica. La seguridad ya no se mide solo en gasto militar, sino también en capacidad de financiar industria, energía, tecnología y resiliencia.

La cuarta presión será **demográfica**. El envejecimiento de la población elevará el gasto en pensiones, salud y cuidados, sobre todo en las economías avanzadas, pero también en los países emergentes que envejecerán antes de haber alcanzado niveles altos de renta. Esta presión competirá con otras prioridades presupuestarias: defensa, transición energética, inversión tecnológica, infraestructuras y servicio de la deuda. El dilema fiscal será cada vez más estrecho: financiar el futuro mientras se paga el coste acumulado del pasado.

S&P Global ha realizado una estimación que permite dimensionar la magnitud agregada de esta tensión. En el escenario base, la deuda global podría alcanzar los 336 billones de dólares en 2030. Si se añaden las necesidades de inversión vinculadas a clima, digitalización y envejecimiento, el volumen podría elevarse hasta 373 billones. La factura adicional estimada asciende a 37 billones entre 2024 y 2030: 25 billones para clima, 7 billones para transformación digital y 5 billones para envejecimiento.

Esa escala explica por qué la financiación de la próxima transición no se canalizará únicamente a través de deuda soberana tradicional. Ganarán peso instrumentos ya existentes, pero todavía insuficientes: bonos verdes, bonos sostenibles, financiación combinada público-privada, canjes de deuda por clima o por naturaleza, cláusulas de suspensión de pagos en caso de desastre natural y vehículos vinculados a infraestructuras estratégicas. Más que resolver el problema, estos mecanismos muestran que la financiación del futuro será cada vez más híbrida: una combinación de deuda, garantías, capital privado, financiación concesional, bancos multilaterales y acuerdos bilaterales.

El punto más sensible estará en las economías emergentes y en desarrollo con menor capacidad para generar ahorro interno o



La financiación del futuro será más híbrida y más estratégica: **combinará deuda, garantías, capital privado y apoyo público para disputar proyectos clave de largo plazo**

movilizar inversión doméstica a gran escala. Muchas tendrán que financiar al mismo tiempo adaptación climática, redes eléctricas, digitalización, infraestructuras críticas, seguridad alimentaria o resiliencia energética. Esa necesidad de capital externo convertirá parte de esas inversiones en un nuevo terreno de competencia geopolítica.

La financiación de puertos, redes eléctricas, centros de datos, minerales críticos, corredores logísticos o infraestructuras climáticas no será neutral. Permitirá a Estados Unidos, China, la Unión Europea, los bancos multilaterales y los grandes inversores privados posicionarse en mercados estratégicos, asegurar contratos, fijar estándares tecnológicos y reforzar alianzas. Para los países receptores, esa competencia puede ampliar las opciones de financiación; pero también puede generar nuevas vulnerabilidades si el acceso al capital queda ligado a proveedores concretos, monedas extranjeras, garantías sobre recursos, condiciones regulatorias o compromisos políticos.

El nuevo ciclo de endeudamiento estratégico no solo servirá para financiar proyectos, sino para definir posiciones de largo plazo. Las decisiones que se tomen ahora influirán en qué tecnologías se adoptan, qué proveedores ganan presencia, qué estándares se consolidan y qué vínculos económicos quedan establecidos para el futuro. En ese terreno, la financiación no solo cubre una necesidad inmediata: también condiciona el lugar que cada Estado ocupará en la economía internacional de las próximas décadas.

11. Conclusión

La geopolítica del endeudamiento debe entenderse dentro de una transformación más amplia del orden internacional. El mundo ya no responde al patrón unipolar nacido tras el fin de la Guerra Fría, pero tampoco ha transitado hacia una multipolaridad plena. Lo que emerge es un orden más disputado, marcado por la rivalidad entre Estados Unidos y China, la proliferación de conflictos armados, la competencia tecnológica y la pugna por las materias primas críticas.

La arquitectura financiera internacional sigue reflejando en buena medida el equilibrio de poder surgido tras la Segunda Guerra Mundial: el dólar como moneda central, los bonos del Tesoro como activo seguro, los mercados estadounidenses como principal destino del ahorro global y las instituciones de Bretton Woods como marco dominante de coordinación. Ese sistema sigue en pie, pero el mundo que lo rodea ha cambiado. China, India, Brasil y otras economías emergentes tienen en la actualidad un peso económico muy superior al que ocupaban cuando se diseñaron esas reglas.

Ese desajuste no ha producido una sustitución del orden existente, sino una arquitectura más compleja y fragmentada. China es el ejemplo más claro: su elevado ahorro interno, su capacidad de inversión exterior y su financiación de infraestructuras le han permitido ganar presencia en África, América Latina y otras regiones estratégicas. Pero esa expansión no ha generado todavía una alternativa capaz de reemplazar la centralidad financiera estadounidense. El yuan no cumple una función comparable a la del dólar, los mercados financieros chinos no tienen la profundidad de los estadounidenses y los activos chinos no ocupan el lugar sistémico de los *Treasuries*.

Ahí reside la asimetría fundamental de la rivalidad financiera contemporánea. China puede financiar

proyectos, ocupar espacios estratégicos y reforzar alianzas; Estados Unidos sigue estructurando el sistema en el que se denominan, liquidan, invierten y protegen buena parte de los flujos financieros globales. La disputa no apunta, por ahora, a una sustitución simple del dólar por el yuan, sino a una centralidad estadounidense cada vez más cuestionada, pero todavía difícil de sustituir.

Esta configuración redefine el papel de la deuda. Lejos de ser solo el reflejo de desequilibrios macroeconómicos, el endeudamiento se ha convertido en una vía de influencia. A través de él se canaliza el ahorro global, se asigna capital, se construyen dependencias entre países y se proyecta la presencia a largo plazo de las economías acreedoras. Las crisis de deuda muestran esa realidad con especial claridad: más allá de las reglas formales, el poder se manifiesta en la capacidad de aceptar pérdidas, retrasar acuerdos, desbloquear negociaciones o condicionar soluciones.

La próxima etapa hará esta disputa aún más visible. Los Estados tendrán que refinanciar la deuda acumulada, pero también financiar transformaciones estratégicas de largo alcance. Ese nuevo ciclo no solo servirá para cubrir necesidades de inversión: también definirá las posiciones futuras. Las decisiones que se tomen ahora influirán en los proveedores, las tecnologías, los estándares y los vínculos económicos que acompañarán esas inversiones durante años. En un sistema internacional más fragmentado, la capacidad de movilizar ahorro, atraer capital y organizar los canales por los que circula la financiación será uno de los principales determinantes del poder. En un mundo enfrentado, el poder no reside solo en tener capital, sino en definir las condiciones bajo las cuales ese capital se mueve.



China puede financiar proyectos y ganar presencia estratégica, pero **Estados Unidos sigue ocupando el centro de la arquitectura financiera por la que circula el capital global**

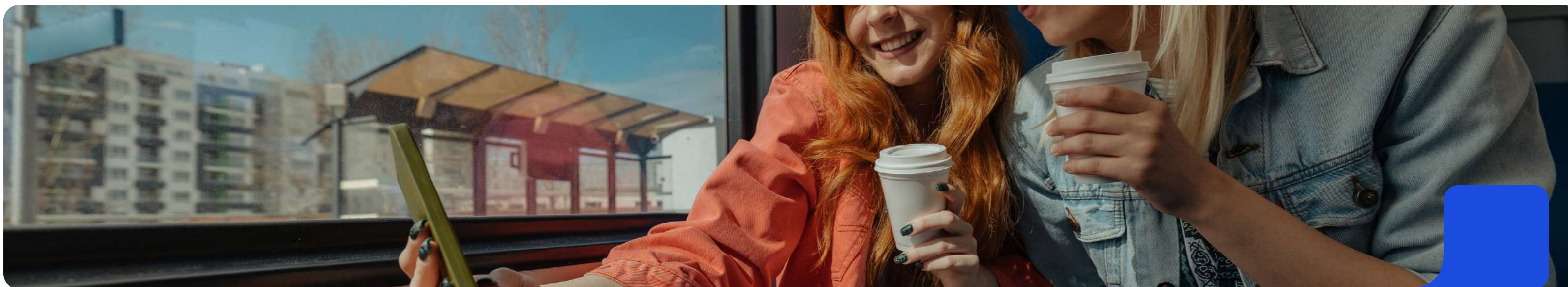
3

Las revoluciones de la Generación Z



Lidia Candal

Economista responsable
para África de Cesce Riesgo País



1. ¿Revueltas del pan o cambio radical?

La narrativa convencional lleva años retratando a la Generación Z (nacidos entre 1997 y 2012, el rango más aceptado) como un bloque demográfico apático, confinado al activismo digital y desconectado de los mecanismos tradicionales de poder. Sin embargo, desde 2024 se ha puesto en tela de juicio esta concepción. Desde las insurrecciones en el Sudeste Asiático hasta los estallidos sociales en África subsahariana, en los últimos dos años se percibe un patrón: una juventud movilizada por la precariedad material que ha decidido transitar de la queja online a la ocupación efectiva del espacio público. Es decir, más que una tendencia pasajera o una serie de hechos aislados, el ciclo de protestas actual supone un cambio de paradigma.

Este fenómeno, si bien es transnacional y encuentra su origen en una convergencia de crisis sistémicas y globales, se ha concentrado principalmente en países en vías de desarrollo, que tienen unas características particulares y se enfrentan a una serie de problemas específicos. Estos van desde promesas incumplidas de democratización, pasando por la arrogancia de élites políticas incapaces de ofrecer respuestas a la corrupción estructural, a una realidad económica asfixiante marcada por el incremento del coste de la vida y la incertidumbre ante la amenaza de una automatización laboral que podría despojar de propósito a las nuevas fuerzas de trabajo. A este contexto se suma el impacto que ha tenido la gran expansión de las redes sociales digitales, por varios motivos. En primer lugar, su capacidad para polarizar a la ciudadanía y movilizar el descontento. Pero, además, la hiperconectividad actual no solo permite el conocimiento directo de múltiples realidades globales, sino que también fomenta una dinámica de comparación permanente, la cual intensifica la percepción de exclusión social y el malestar psicológico ante la sobreexposición a estándares de vida ajenos.

Desde las insurrecciones en el Sudeste Asiático hasta los estallidos sociales en África subsahariana, **en los últimos dos años se percibe un patrón: una juventud movilizada por la precariedad material que ha decidido protestar en las calles**

A esta coyuntura socioeconómica se suma una arquitectura de movilización inédita y una ventaja estadística determinante. En primer lugar, las redes sociales han dejado de ser un mero canal de comunicación para convertirse en tejido conectivo; no solo permiten la coordinación táctica en tiempo real, sino que facilitan la creación de narrativas transnacionales que eluden la censura estatal y los medios de comunicación tradicionales. En segundo lugar, el peso demográfico de la juventud en los países del Sur Global y en las economías emergentes actúa como un multiplicador de fuerzas. En muchas de estas naciones, donde la mediana de edad es significativamente baja, la Generación Z no representa una minoría ruidosa, sino una mayoría social cuyo descontento constituye un riesgo existencial para la estabilidad de cualquier administración. La combinación de una masa crítica de jóvenes con una competencia técnica superior en el entorno digital ha inclinado la balanza del poder, permitiendo que movimientos horizontales desafíen con éxito a estructuras estatales jerárquicas y envejecidas. Es por eso que el fenómeno se ha concentrado en los países en desarrollo, mientras que en los mercados desarrollados este malestar se ha manifestado de otras formas.



Así, a pesar de la diversidad geográfica y cultural de estas revueltas, el hilo conductor es la fractura de un contrato social que, según gran parte de “los Z”, ya no garantiza estabilidad ni progreso. Pero, en este contexto, surge una pregunta sobre estos movimientos: ¿serán capaces de construir la base de un desarrollo sostenido o, por el contrario, se trata de una especie de “revueltas del pan” de creciente violencia, que tendrán simples efectos temporales?

La respuesta a este interrogante depende de la capacidad de estas movilizaciones para transitar “el después”. Si bien hay muchos ejemplos de protestas que han logrado forzar la rendición de cuentas en el corto plazo (como en Kenia), o incluso cambiar gobiernos (como en Bangladés), el reto reside en consolidar una alternativa que dé respuesta a largo plazo al descontento. La naturaleza misma de la organización es parte del desafío: la horizontalidad y la ausencia de liderazgos carismáticos tradicionales, que actúan como una coraza contra la cooptación y la represión estatal, también pueden convertirse en un obstáculo al momento de formalizar coaliciones de gobierno o implementar políticas públicas transformadoras. Sin estructuras de mediación claras, el riesgo de un vacío de poder es latente, dejando la puerta abierta a que fuerzas oportunistas o estamentos militares capturen los frutos de la lucha juvenil (como en Madagascar).

Asimismo, la sostenibilidad de estas revoluciones se enfrenta al desafío de la fatiga social y la resistencia a cambiar de las estructuras establecidas. En un entorno donde las causas del descontento son de carácter sistémico y transnacional, la capacidad de un solo gobierno para satisfacer las demandas de su juventud es limitada. Por tanto, si de estas revueltas no se obtienen mejoras concretas (reducción de la corrupción, mejora de las condiciones económicas), corren el riesgo de quedar relegadas a ciclos de protesta crónicos: explosiones de indignación que, si bien pueden derrocar a un rostro visible, no solo



En los mercados emergentes, donde la Gen Z representa el grueso de la fuerza laboral y del consumo futuro, **su desafección sistémica no es solo un problema de orden público, sino un indicador de fragilidad estructural**

dejan intactas las estructuras que perpetúan los problemas, sino que resultan contraproducentes, contribuyendo a la inestabilidad y al caos, generando nuevos obstáculos para el pleno desarrollo de los países y su ciudadanía.

Este fenómeno puede redefinir los parámetros tradicionales de estabilidad institucional. En los mercados emergentes, donde la Gen Z representa el grueso de la fuerza laboral y del consumo futuro, su desafección sistémica no es solo un problema de orden público, sino un indicador de fragilidad estructural. La posibilidad de que estas protestas deriven en vacíos de poder, transiciones desordenadas o la erosión definitiva de la seguridad jurídica eleva la percepción de riesgo, ya que un contrato social roto es, en última instancia, el preludio de un entorno económico volátil donde la continuidad de las políticas públicas y la sostenibilidad de la deuda quedan bajo duda.

2. Antecedentes: la Primavera Árabe, la pandemia, el desencanto democrático

Para entender este fenómeno es necesario echar la vista atrás. Este descontento no ha surgido en un vacío, sino que es heredero de una serie de acontecimientos que han moldeado la conciencia política de toda una generación.

■ La Primavera Árabe

Aunque muchos “Z” eran niños o adolescentes entonces, la Primavera Árabe (2010-2012) constituye el precedente fundamental. Esta serie de rebeliones antigubernamentales y democráticas se extendieron por gran parte del mundo árabe y resultaron en el derrocamiento de múltiples líderes autoritarios: Ben Ali en Túnez, Gaddafi en Libia, Mubarak en Egipto y Abdullah Saleh en Yemen. Mientras se sucedían las protestas, gran parte de la atención se centró en cómo las redes sociales y las tecnologías digitales sirvieron de medio para que los ciudadanos ejercieran un activismo colectivo capaz de esquivar los canales mediáticos estatales, siendo la primera vez que se utilizaban con este fin.

Muchas de estas manifestaciones populares obtuvieron una respuesta muy dura por parte de las autoridades, lo que marcó profundamente a los países afectados y desató múltiples crisis posteriores: la guerra civil siria, la partición de *facto* de Libia, o el ascenso del Estado Islámico. Así, la valoración predominante del fenómeno ha transitado desde un optimismo inicial, marcado por la esperanza de una democratización regional sin precedentes, hacia una visión mucho más negativa. Lo que en su día se bautizó como una “primavera” dio paso en muchos contextos a lo que algunos analistas denominan el “Invierno Árabe (2013-2018)”. Esta fase posterior se ha caracterizado por un desencanto generalizado, donde la apertura democrática fue eclipsada por el caos institucional, el retorno de regímenes autoritarios aún más restrictivos o, en algunos casos, un colapso total del Estado.

Precisamente este resultado ha producido un viraje hacia un cierto *tecnopesimismo*: si bien la Primavera Árabe demostró el potencial disruptivo de las redes sociales, también sirvió como un laboratorio para el autoritarismo digital. Muchos regímenes comenzaron a utilizar la esfera social como una herramienta de vigilancia masiva, desinformación y control social.



La Primavera Árabe demostró el potencial disruptivo de las redes sociales, pero también **sirvió como laboratorio para nuevas formas de vigilancia, desinformación y control autoritario**

■ La pandemia de COVID-19

El COVID-19 fue el evento traumático que marcó a la Generación Z. Más allá de los efectos sanitarios y psicológicos que tuvo la pandemia, en el Sur Global, el 2020 supuso un fortísimo golpe a sus economías. Para financiar la emergencia, muchos gobiernos se sobreendeudaron, y la factura ha llegado en forma de consolidaciones fiscales muy duras e impuestos al consumo que golpean directamente a una población con pocos recursos. El caso paradigmático es el de Kenia, donde la respuesta popular consiguió frenar una dura reforma impositiva.


A ello se suma que el cierre prolongado de centros educativos en regiones con grandes brechas digitales significó un retroceso educativo enorme, ralentizando el ascensor social que supone la formación, y gran parte de la Generación Z salió a un mercado laboral devastado e inflacionario. En 2023, el Banco Mundial avisaba de que los estudiantes en países de ingresos bajos y medios podrían perder hasta un 10% de sus ingresos anuales futuros debido a los *shocks* educativos derivados del COVID-19, y que esas pérdidas de ingresos a tan gran escala podrían traducirse en “una menor productividad, una mayor desigualdad y, posiblemente, un mayor malestar social durante las próximas décadas”.

| Kenia, #RejectFinanceBill

La crisis estalló en 2024 cuando el Gobierno de William Ruto, asfixiado por una deuda pública que pasó del 41% al 66% del PIB en menos de una década, intentó implementar una agresiva reforma fiscal. Este endeudamiento, impulsado por créditos comerciales y proyectos de infraestructura lastrados por la corrupción, se volvió insostenible tras el impacto del COVID-19 en el turismo y las exportaciones. Bajo presión del FMI para evitar el impago, Ruto eliminó subsidios y propuso nuevos impuestos, desatando la indignación de una población muy golpeada por el incremento del coste de la vida.

La respuesta fue una movilización inédita liderada por la juventud, que de forma orgánica y a través de medios digitales (en plataformas como TikTok y X) superó los canales políticos tradicionales. Pese a una represión estatal que dejó decenas de muertos, la presión social obligó al presidente a retirar la ley y disolver su gabinete en un intento desesperado por frenar la crisis de legitimidad.

Si bien esta medida compró la paz social, no soluciona el problema de insostenibilidad del endeudamiento ni los fallos estructurales en el sistema fiscal keniano, lo que podría, a la larga, llevar a recortes más dolorosos en un futuro. Es, por tanto, una medida temporal.



La presión social obligó al presidente a retirar la ley y **disolver su gabinete en un intento desesperado por frenar la crisis**

■ El declive democrático y la polarización política

La Generación Z ha crecido en un entorno de recesión democrática global. Desde hace veinte años, el mundo atraviesa un declive democrático constante. Si bien es cierto que algunas regiones sufren derivas autocráticas profundas mientras que otras democracias se mantienen fuertes, muchos países se han visto afectados por fraudes electorales, conflictos bélicos y el recorte de libertades civiles. Según el Instituto V-Dem de la Universidad de Goteburgo, en 2025, el nivel de democracia que disfruta el ciudadano global medio estaba a la altura de 1985. Así, el auge de populismos, la polarización política y el repliegue hacia modelos autocráticos han convencido a muchos jóvenes de que las instituciones tradicionales son ineficaces para resolver problemas urgentes como el cambio climático o el encarecimiento del coste de vida.

Además, en el Sur Global, son muchos los regímenes que no cumplen con las características necesarias para ser considerados democráticos (denominados “híbridos”), pero que se parapetan tras esta denominación para mantener el acceso a mercados internacionales, ayuda al desarrollo y legitimidad diplomática, mientras que el Estado de derecho es selectivo, la separación de poderes débil o inexistente, y las elecciones sufren graves irregularidades. Esta fachada es utilizada por líderes que llevan décadas en el poder o por “herederos” políticos que gestionan el Estado como un patrimonio familiar. Los intereses de la Generación Z no se ven defendidos por estos falsos sistemas democráticos, por lo que sienten que las herramientas tradicionales son inútiles y que salir a las calles es la única forma que tienen de hacerse escuchar.

| Las gerontocracias africanas

África subsahariana enfrenta una brecha generacional crítica: mientras la mediana de edad de la población es de 19 años, múltiples líderes superan los 80, perpetuándose en el poder desde hace décadas bajo retóricas poscoloniales que a gran parte del electorado suenan lejanas. Esta desconexión estructural ha derivado en regímenes que se resisten al cambio mediante la violencia y el autoritarismo, como se evidenció en la crisis de Tanzania en 2025, donde la represión tras las elecciones dejó cientos de muertos y un prolongado apagón digital.

Frente a esta vieja guardia, surge una Generación Z digitalizada que prioriza la transparencia, el empleo y la funcionalidad del Estado sobre la nostalgia histórica. Al estar conectados globalmente, estos jóvenes exigen servicios básicos de calidad y una renovación institucional inmediata. La estabilidad futura de la región depende de si estos sistemas logran integrarse en el siglo XXI o si colapsan ante la presión de un relevo generacional demográficamente inevitable.



El auge de populismos, la polarización política y el repliegue hacia modelos autocráticos han convencido a muchos jóvenes de que las instituciones tradicionales son ineficaces





3. El componente demográfico

El conocido como abultamiento juvenil (*youth bulge*) de la pirámide poblacional define una situación en la que una proporción muy elevada de la población se encuentra en la cohorte de edad de entre 15 y 24 años. Este es el caso de países como Níger (con la tasa de fertilidad más alta del mundo y una edad mediana de apenas 15 años), Filipinas (el país más joven del Sudeste Asiático), Guatemala, Yemen o Nigeria, entre muchos otros. A menudo se debe a una etapa del desarrollo en la que un país logra reducir con éxito la mortalidad infantil, mientras que las madres mantienen todavía una tasa de fertilidad elevada. Actualmente, el fenómeno del *youth bulge* se concentra de forma masiva en el Sur Global, con un epicentro en África subsahariana y el sur de Asia, en claro contraste con las economías avanzadas, donde la pirámide poblacional se está invirtiendo, lo que desplaza el foco de las políticas públicas hacia el sistema de pensiones y el cuidado de la tercera edad.

En un país con un abultamiento juvenil, a medida que los adultos jóvenes alcanzan la edad laboral, si pueden emplearse plenamente en actividades productivas y manteniendo el resto de los factores constantes, el nivel de renta per cápita media debería aumentar como resultado y, entonces, cuando la natalidad caiga, se generará ahorro y este se convertirá en inversión permitiendo aprovechar el dividendo demográfico.

Sin embargo, si una gran cohorte de jóvenes no logra encontrar empleo ni obtener ingresos satisfactorios, este fenómeno se transformará en una bomba demográfica, ya que una masa crítica de juventud frustrada es susceptible de convertirse en una fuente potencial de inestabilidad social y política.

El ejemplo de dividendo demográfico más utilizado es el caso de Asia Oriental en el último tercio del siglo XX, desempeñando un papel fundamental en los “milagros económicos” de los Tigres Asiáticos, con un impacto que se estima en el entorno de un tercio del fenómeno. Destaca, en particular, China: la abundante mano de obra durante las décadas de los 80 y 90 (la mediana de edad era de 22 años), en paralelo a una caída de la natalidad, permitió el aumento del ahorro y la inversión, una coyuntura aprovechada por las políticas de reforma y apertura de Deng Xiaoping, lo que en su conjunto sentó las bases para un ascenso asombroso desde un PIB de 200.000 millones de dólares en 1980 hasta los 18,8 billones de dólares en 2024.

El éxito de Asia Oriental demuestra que el dividendo demográfico no es una consecuencia automática del crecimiento poblacional, sino el resultado de capitalizar su transición demográfica mediante inversiones masivas en capital humano y planificación familiar, en un contexto de máxima globalización, donde un

Una masa crítica de juventud frustrada es susceptible de **convertirse en una fuente potencial de inestabilidad social y política**

sistema de comercio abierto y flujos de capital permitió reducir la pobreza mediante un modelo exportador.

La realidad actual en parte del Sur Global es mucho más compleja: está obligado a competir en un entorno marcado por un creciente proteccionismo, la sobrecapacidad manufacturera de China, y la concentración de capital en mercados maduros, donde la automatización y la inteligencia artificial están elevando el listón de la productividad, haciendo que la mano de obra barata ya no sea una ventaja competitiva suficiente. Esto obliga a estas naciones a intentar saltar directamente hacia economías de servicios o sectores de mayor valor añadido sin haber consolidado una base manufacturera previa, una maniobra de alto riesgo que requiere una infraestructura digital y una estabilidad institucional de las que muchos carecen.

4. El factor clave: la esfera digital y las redes sociales

A lo largo de las últimas dos décadas, la esfera digital se ha integrado paulatinamente en el día a día de las vidas de miles de millones de personas. La Generación Z es la primera nativa digital total, lo que ha tenido un efecto directo en cómo entienden las relaciones sociales, cómo acceden a la información, cómo pasan su tiempo libre y cómo se han formado política e ideológicamente. Crecer con internet les ha dado una conciencia global y ha favorecido la creación de una cultura digital común.

En general, las redes sociales e internet han revolucionado la política al permitir una comunicación directa y sin filtros entre los políticos, los votantes, y otros *stakeholders*. Si bien favorecen la participación y promueven la movilización, además de crear espacios para la expresión y la acción colectiva, estas plataformas también fomentan la polarización, aceleran la propagación de la desinformación y crean “cámaras de eco” que consolidan las creencias existentes.

Como parte de este proceso de fusión entre la esfera digital y la real, la hiperconectividad también ha transformado la psicología de la Generación Z a través de lo que se denomina “privación relativa globalizada”, un fenómeno sociológico y económico donde los individuos o grupos experimentan una sensación de carencia, injusticia o descontento al comparar sus condiciones de vida con las de otros, no solo a nivel local, sino a una escala

mundial, amplificada por la globalización y la tecnología. Gracias a plataformas como TikTok o Instagram, un joven en Nairobi o Dhaka no solo conoce su realidad local, sino que consume en tiempo real los estándares de vida de los países desarrollados. Esta transparencia digital reduce el umbral de tolerancia hacia la ineficiencia estatal y la corrupción, al evidenciar de forma constante la desconexión entre el potencial tecnológico y productivo del siglo XXI y la precariedad material de muchos en los países en desarrollo, creando un caldo de cultivo óptimo para movimientos contestatarios.

La esfera digital también ha tenido una gran influencia en cuanto a la organización de este tipo de movimientos. Actualmente, lo más común es que empleen una arquitectura de red en vez de estructuras estatales jerárquicas, ya que la ausencia de liderazgos carismáticos o estructuras piramidales dificulta que el Estado desarticule el movimiento mediante la detención de figuras clave. Además, las redes sociales permiten una coordinación táctica durante las jornadas de protesta, desde la gestión de asistencia médica hasta la respuesta a la contención policial. Y, por último, la capacidad de transmitir en directo ha neutralizado, en gran medida, el monopolio narrativo de los medios de comunicación estatales. Esto, no obstante, ha abierto la puerta a un gran abanico de problemas directamente relacionados con el control de la veracidad de los relatos y las imágenes compartidas.

| Meme wars

La universalización de las redes sociales digitales y la llegada a la madurez política de la Generación Z se han visto directamente reflejados en un claro viraje en materia de comunicación política. En los últimos años, muchos gobiernos, partidos políticos y sus representantes han adoptado un nuevo estilo comunicativo, dejando atrás el tono solemne y formal que habitualmente caracterizaba a la comunicación institucional para abrazar narrativas más frenéticas, horizontales y cargadas de códigos culturales propios del entorno digital. Este cambio de paradigma no es meramente estético, es también una respuesta adaptativa a la “economía de la atención”. Si bien este viraje facilita el acceso de la Generación Z a la esfera pública, también conlleva peligros significativos de reduccionismo y banalización.



5. Desencanto económico y rechazo a la corrupción como catalizadores

Si bien los detonantes inmediatos de las protestas varían según el contexto nacional, existe un hilo conductor: los manifestantes comparten una identidad forjada no solo por la edad, sino por una frustración común, unidos por el desencanto ante una realidad económica que perciben injusta y unas promesas de progreso incumplidas, así como por las profundas carencias de una clase política en la que no se ven representados.

País (año)	Detonante de las protestas Gen Z
Bangladés (2024)	Reinstauración de un sistema de cuotas en empleos públicos que favorecía a aliados del gobierno
Kenia (2024)	Proyecto de ley fiscal con aumentos impositivos drásticos
Nepal (2025)	Asignación de subsidios de vivienda de lujo para parlamentarios
Madagascar (2025)	Cortes prolongados de agua y electricidad por mala gestión
Marruecos (2025)	Cifras de desempleo juvenil y la escasa inversión en servicios públicos, en contraste con el gasto destinado al Mundial de Fútbol de 2030
Filipinas (2025)	Plan gubernamental para otorgar pensiones vitalicias a legisladores
Perú (2024-2025)	Intento del Congreso de capturar las instituciones electorales



Las demandas de los manifestantes se pueden categorizar en dos grandes bloques: **uno económico y otro político**

Así, las demandas de los manifestantes se pueden categorizar en dos grandes bloques: uno económico, que busca la mejora de las condiciones de vida, y otro político, en contra de la corrupción y la ineffectividad de las instituciones.

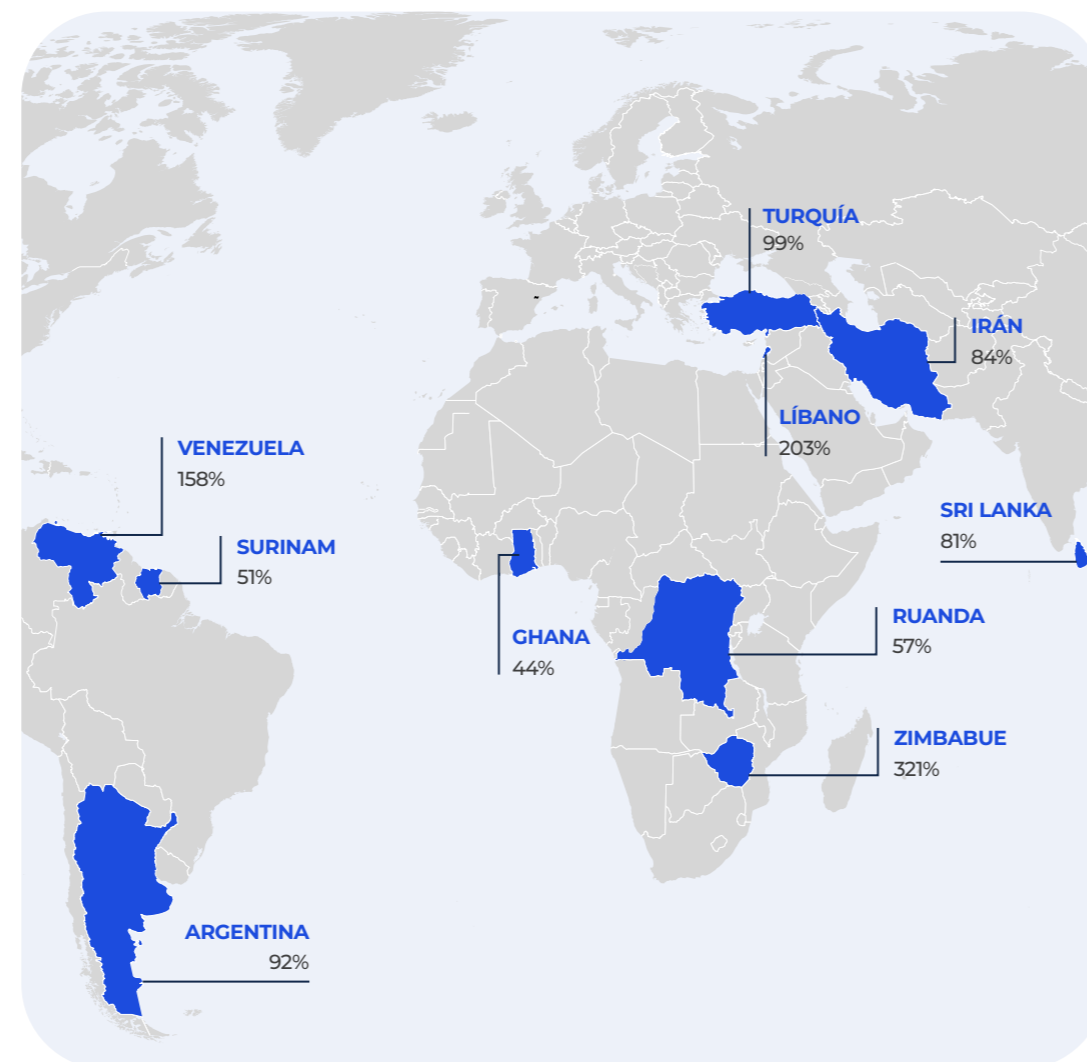
■ Crisis de coste de la vida y falta de oportunidades

La explosión inflacionaria global de 2021-2023 fue resultado de una combinación de choques climáticos, conflictos internacionales y las secuelas de la pandemia de COVID-19. Esto ha creado una crisis del coste de vida que ha actuado como un catalizador crítico para la inestabilidad social en los mercados emergentes. El aumento en los precios de los alimentos, el combustible y los fertilizantes ha sido identificado por la ONU como la semilla de la inestabilidad política a nivel global.

Según la Actualización sobre Seguridad Alimentaria del Banco Mundial de diciembre de 2022, casi todos los países de ingresos bajos y medios experimentaron altas tasas de inflación entre julio y octubre de 2022. Este fenómeno ha erosionado sistemáticamente el poder adquisitivo de la población.

Los datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sugieren que, tras este periodo de aumentos de precios sostenidos que empujó la evolución de los salarios reales a territorio negativo, los salarios nominales promedio a nivel mundial han vuelto a crecer más rápido que la inflación. No obstante, esta estadística está muy sesgada por las cifras positivas de las economías avanzadas (aunque los últimos datos disponibles señalan que este repunte ha llegado a su fin), y el análisis desagregado revela que la evolución de los salarios es muy heterogénea y, en muchos mercados emergentes, la tendencia negativa todavía no se ha revertido.

INFLACIÓN Q3 – 2022



Fuente: Banco Mundial, Actualización sobre Seguridad Alimentaria (dic 2022)

| El salario real por regiones

África presenta el panorama más desolador de la última década, con salarios reales que no han logrado recuperarse del desplome sufrido desde 2022. Debido a una precariedad estructural, la región encadena años de crecimiento negativo o estancado que condena a su población trabajadora a una pérdida constante de poder adquisitivo.

América Latina vive una realidad de contrastes extremos en la que el repunte de las principales economías choca con crisis inflacionarias agudas.

En **Asia**, el crecimiento salarial está totalmente polarizado por el éxito de China, cuya transición hacia industrias de alta productividad eleva el promedio regional. Si se excluye al gigante asiático del análisis, el avance del salario real en la zona cae a menos de la mitad, revelando que muchos de los países vecinos aún luchan para que los sueldos superen la inflación y la precariedad laboral.

Y, si bien entre 2022 y 2023 más países de lo habitual ajustaron el nivel de sus salarios mínimos, en la mayoría de los casos, los cambios no fueron suficientes para compensar a quienes perciben el salario mínimo por el incremento en el coste de vida. Este fenómeno ha consolidado la figura del “trabajador pobre”: individuos con empleo formal que, debido al estancamiento salarial, no logran cubrir costes esenciales como vivienda o servicios básicos. Para la Generación Z, esta situación representa una barrera estructural que impide la transición completa a la vida adulta y la independencia financiera.

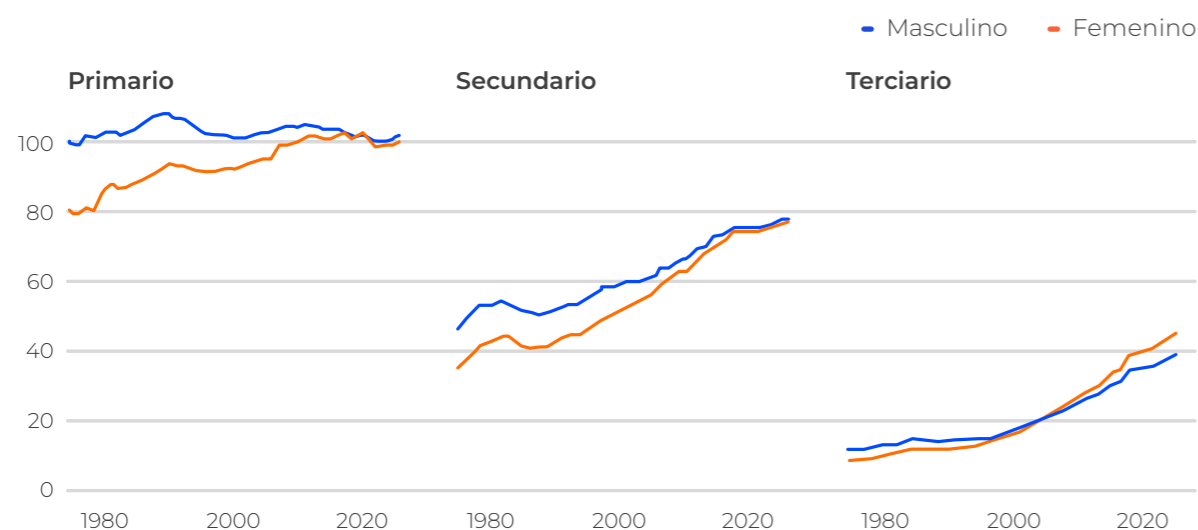
Este escenario de precariedad se ve agravado por un desajuste estructural entre la formación académica y las demandas del mercado laboral. Históricamente, la educación superior se consideró el mecanismo principal de movilidad social en los mercados emergentes; sin embargo, en el contexto actual, la obtención de un título universitario ya no garantiza el acceso a empleos de calidad.

La generación mejor formada de la historia

Los avances en materia de educación en todo el mundo han sido uno de los logros más inspiradores en el ámbito del desarrollo durante los últimos 50 años. Tanto los niños como las niñas, que históricamente presentaban niveles educativos muy bajos, reciben hoy una educación de una calidad muy superior a la de cualquier otro momento de la historia, desde la educación primaria a la terciaria.

Según la UNESCO, con 1.400 millones de estudiantes matriculados en 2024, la inscripción en educación primaria y secundaria ha aumentado en 327 millones, o un 30%, desde el año 2000. En el mismo periodo, se incrementó un 45% en la educación preescolar y un 161% en la educación postsecundaria. Algunos países han logrado reducir sus tasas de desescolarización en al menos un 80% desde el año 2000; entre ellos destacan Madagascar y Togo en el caso de los niños, Marruecos y Vietnam en el de los adolescentes, y Georgia y Turquía en el de los jóvenes.

ESCOLARIZACIÓN POR GÉNERO EN NIVEL PRIMARIO, SECUNDARIO Y TERCIARIO



Fuente: UNESCO, Banco Mundial



La tasa global de desempleo juvenil en 2025 es del 12,4%, mientras que en países de ingresos bajos salta hasta un 27,9%

Especialmente en los países emergentes y en desarrollo, millones de jóvenes cualificados se ven obligados a aceptar puestos de trabajo que no guardan relación con su formación o a subsistir en la economía informal. Además, en muchos de estos países, la tasa de desempleo juvenil duplica o incluso triplica el promedio nacional, lo que evidencia la incapacidad del mercado para absorber el capital humano disponible: la tasa global de desempleo juvenil en 2025 es del 12,4%, mientras que en países de ingresos bajos salta hasta un 27,9%, según datos de la OIT. Este fenómeno no solo desvaloriza el esfuerzo formativo, sino que profundiza el resentimiento hacia las instituciones académicas y gubernamentales, al percibirse la inversión en educación como una promesa de progreso incumplida. Uno de los mejores ejemplos de ello es China, donde la rápida transición hacia un modelo económico de alta tecnología, sumada a un volumen histórico de graduados universitarios, ha generado un severo cuello de botella. En el primer cuatrimestre de 2026, la tasa de desempleo urbano para jóvenes de entre 16 y 24 años (excluyendo a quienes están estudiando) se ha situado de forma persistente en un rango entre el 16,3% y el 16,9%, triplicando la tasa de desempleo nacional general, que ronda el 5,2%.

Como consecuencia directa de este desajuste y la falta de oportunidades de desarrollo profesional, en muchos países estos jóvenes encuentran en la emigración a economías desarrolladas la única vía para validar su esfuerzo formativo, una exportación de talento que reduce los perfiles necesarios para innovar y mejorar la productividad laboral, cerrando un círculo vicioso de estancamiento económico y dependencia externa.

■ Corrupción e ineficacia institucional

Para explicar la magnitud de los ciclos de protesta contemporáneos, a la precariedad económica se le debe sumar otro catalizador: la percepción de una corrupción sistémica y una ineficacia institucional prolongada. En los países emergentes, la indignación ciudadana se centra en la crítica a la gestión de los recursos públicos, interpretando la carencia de servicios básicos como el resultado directo de la malversación y el clientelismo.

Más allá de la corrupción en sí, una de las quejas recurrentes de la Generación Z es la incapacidad de las instituciones para proveer bienestar público. En los países en desarrollo, donde la base impositiva suele ser estrecha y recae desproporcionadamente sobre una clase media emergente y el sector formal, el fracaso del Estado en proveer infraestructura básica, sanidad y seguridad genera una percepción de injusticia distributiva y resta legitimidad a las instituciones públicas. Según el Monitor Fiscal del Fondo Monetario Internacional, los mercados emergentes tienen una brecha de eficiencia en el gasto público del 34%, y los países de ingresos bajos del 39%, lo que implica que estas economías podrían obtener ese porcentaje adicional de valor por cada unidad monetaria gastada si adoptaran las prácticas de gestión de los países más eficientes. La percepción de injusticia se alimenta de datos concretos de ineficiencia; por ejemplo, en un país latinoamericano promedio, el desperdicio

Los gobiernos suelen responder a las crisis fiscales con recortes de gasto generalizados, lo que pone en riesgo iniciativas eficaces y compromete el crecimiento a largo plazo

en los procesos de contratación y adjudicaciones públicas se estima en un 16,7% de los costes de contratación, lo que equivale al 1,4% del PIB de la región.

Este desperdicio resulta especialmente hiriente para aquellos ciudadanos de países bajo diversas formas de estrés fiscal o vulnerabilidad crediticia. Los gobiernos suelen responder a las crisis fiscales con recortes de gasto generalizados, lo que pone en riesgo iniciativas eficaces y compromete el crecimiento a largo plazo al restringir las inversiones en infraestructura e investigación. La experiencia internacional demuestra que estas medidas pueden desestabilizar los servicios esenciales y socavar la eficiencia, lo que favorece el estallido de conflictos sociales.

No es casualidad que la mayor parte de las protestas protagonizadas por la Generación Z se hayan dado en países en los que los indicadores revelan altos niveles de corrupción o en aquellos en los que se han producido retrocesos significativos en la integridad de las instituciones públicas o que se enfrentan a cargas de deuda soberana asfixiantes. Bangladesh, Kenia, Indonesia, Marruecos, Perú, Filipinas, Camerún, Madagascar o Nepal, países sacudidos por protestas juveniles entre 2024 y 2025, se encuentran en la parte baja del Índice de Percepción de la Corrupción que elabora la ONG Transparency, con puntuaciones por debajo de 35, lo que indica graves problemas para mantener la corrupción bajo control. Todos ellos también están por debajo del percentil 36 en el indicador "Control de la corrupción" dentro del Índice de Buen Gobierno que elabora el Banco Mundial; salvo Camerún e Indonesia, todos los países mencionados sufrieron deterioros en su resultado entre 2013 y 2023 (último dato disponible). Del mismo modo, la presión del servicio de la deuda en estas naciones actúa como un multiplicador del descontento: en casos como el de Kenia o Bangladesh, los pagos de intereses devoran una parte tan sustancial de los ingresos fiscales que el Estado queda incapacitado para responder a las demandas sociales más elementales, convirtiendo la deuda externa en una barrera insalvable para el desarrollo interno.



6. Anatomía de un revolucionario: perfil, organización y símbolos

La configuración de los movimientos de protesta liderados por la Generación Z entre 2024 y 2025 representa una ruptura con las formas tradicionales de insurgencia civil. A diferencia de los movimientos sociales del siglo XX (como el mayo del 68 o las revoluciones de la Guerra Fría), y si bien el caso de cada país es particular, este fenómeno contemporáneo carece de una ideología dogmática o partidista y no suele estar articulados en torno a liderazgos carismáticos. Al contrario, los estallidos sociales recientes manifiestan una estructura líquida, descentralizada y orgánica, sin una doctrina clara ni jerarquías, que no busca la toma del poder político sino la reforma del sistema y una mayor transparencia y rendición de cuentas. Aunque se exige justicia y equidad en términos abstractos, no se trata, ni mucho menos, de una enmienda a la totalidad del sistema. Precisamente la falta de una ideología clara que motive las protestas es, quizá, una de las principales características que vertebran este fenómeno: las demandas se alejan de conceptos abstractos y se desplazan hacia objetivos tangibles y urgentes. No obstante, esto no quiere decir que se trate de un movimiento social sin respaldo intelectual, sino que, a diferencia de los movimientos sociales precedentes, que tendían a compartimentar las luchas (por ejemplo, sindicalismo, feminismo o ecologismo), el manifestante actual suele operar con una lógica más transversal. Con todo, cabe señalar que, inevitablemente, al generalizar se prescinde de las diferencias particulares.

Así, el perfil del manifestante medio de la Generación Z es un nativo digital que ha crecido en un entorno de hiperinformación y creciente precariedad económica, caracterizado por una sobrecualificación académica, con la percepción de que el sistema ha incumplido sus promesas. A esto se suma una preocupación sistémica por la emergencia climática, que para la Generación Z no es un debate periférico, sino un marco de referencia obligatorio que condiciona todas sus otras demandas. En el Sur Global, que soporta un mayor impacto de la crisis climática a pesar de haber tenido una responsabilidad marginal en su origen, existe un sentimiento transversal de injusticia. Así, existe una conciencia aguda de que las decisiones políticas actuales están comprometiendo los recursos de un futuro que la Generación Z tendrá que gestionar, lo que inyecta una urgencia radical a sus acciones.

La horizontalidad que define a las movilizaciones es una transposición directa de su ecosistema natural: la arquitectura de red del internet. La interacción social y la obtención de información han estado mediadas por plataformas que, a diferencia de los medios de comunicación tradicionales o las instituciones jerárquicas, operan bajo una lógica de desintermediación. En espacios como X, Reddit, Discord o las comunidades de TikTok, el valor de una propuesta reside en su capacidad para generar consenso, viralidad o utilidad práctica. Así, si bien históricamente los gobiernos han logrado desactivar movimientos sociales mediante la detención o el desprestigio de sus líderes visibles, en las protestas de la Generación Z el Estado se enfrenta a un interlocutor

difuso. Cabe decir, no obstante, que esta horizontalidad radical también impone una limitación estructural en la transición de la protesta a la política institucional. La desconfianza intrínseca hacia la representación y el rechazo a delegar la voz colectiva en individuos específicos dificulta la consolidación de demandas en programas de gobierno o la participación en procesos de negociación formal con el Estado.

| Más allá de Twitter



Discord

Plataforma de comunicación organizada en servidores y canales temáticos. Se caracteriza por su capacidad de coordinación logística mediante voz y texto, permitiendo segmentar grupos de trabajo y gestionar grandes comunidades de forma jerárquica y privada.



Reddit

Foros basados en la gobernanza comunitaria. Destaca por ser un centro de documentación y debate ideológico, donde el sistema de votación prioriza la relevancia de la información, permitiendo que hilos de denuncia o manuales de protesta ganen visibilidad masiva.



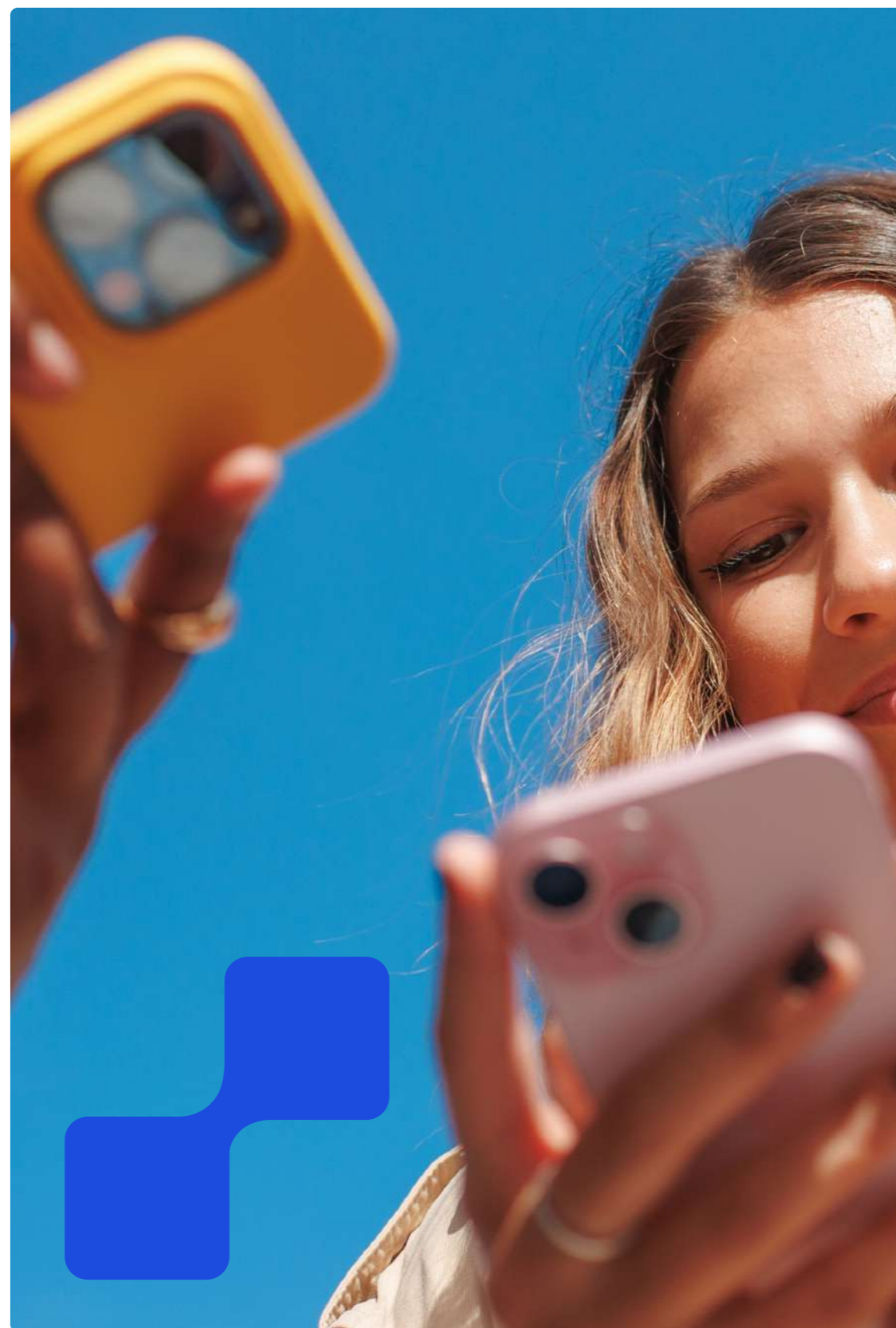
Telegram

Aplicación de mensajería que combina chats privados, grupos de cientos de miles de personas y canales de difusión ilimitados. Su rasgo distintivo es la resistencia a la censura estatal y su infraestructura en la nube, que permite compartir archivos pesados y coordinar acciones en tiempo real con mayor opacidad que las redes comerciales tradicionales, con cifrado de dispositivo a dispositivo y autodestrucción de mensajes.

Uno de los elementos más característicos de la Generación Z, directamente ligado con su desarrollo cultural global, es la integración de iconos de la cultura pop como una *lingua franca* generacional e internacional. Esta simbología se caracteriza por la mezcla entre la cultura de masas global y los reclamos locales y, esto, aplicado a los movimientos sociales, ha permitido crear un lenguaje visual que es inmediatamente reconocible tanto para un manifestante en Nairobi como para uno en Yakarta o Lima, lo que facilita la viralización de la protesta en el ecosistema digital. Estos símbolos se adaptan a gran velocidad y su origen en la cultura popular dificulta que los gobiernos puedan censurarlos sin parecer abiertamente autoritarios.

El uso de simbología “pop”, desde *Star Wars* a *Los Juegos del Hambre*, pasando por *Matrix*, es algo que ya se había visto en el pasado, pero que en este ciclo de protestas ha tomado particular importancia. El símbolo protagonista ha sido la bandera pirata del popular anime *One Piece*, una calavera caricaturesca con dos huesos cruzados y un sombrero de paja que representa a la tripulación pirata formada por los protagonistas de la serie, que luchan por la liberación de los pueblos oprimidos. Los manifestantes han adoptado este símbolo, identificándose como rebeldes contra sistemas opresivos, desafiando al autoritarismo, la desigualdad económica y la corrupción. Esta bandera se popularizó en las protestas de Indonesia, pero desde entonces se ha convertido en un símbolo común, incluso, en varios casos, customizado para reflejar las costumbres de cada país; por ejemplo, en Madagascar, los manifestantes sustituyeron el sombrero de paja por un *satroka bory*, un sombrero colorido típico en el país. Se trata, de nuevo, de un ejemplo de cambio generacional en la comunicación política, con un mayor predominio de la estética y del impacto emocional que sobre el rigor.

Esto está directamente relacionado con que la Generación Z comprende intuitivamente la economía de la atención: para que una causa sea relevante, debe ser visualmente coherente y “viralizable”. Ejemplos de esto son el uso del color azul por los estudiantes en Argentina como defensa de la universidad pública o el icónico pañuelo verde en los movimientos feministas latinoamericanos. Estos colores funcionan como una identidad corporativa revolucionaria



Uno de los elementos más característicos de la Generación Z es la integración de iconos de la cultura pop como una *lingua franca* generacional e internacional

que permite a los algoritmos agrupar contenido y a los usuarios identificar la causa en milisegundos. Esta capacidad de escoger detalladamente la estética de una revolución es el resultado de años de aprendizaje en la construcción de marcas personales digitales, aplicando las leyes del marketing digital y el *engagement* a sus protestas, forzando al algoritmo a convertirlo en contenido para la comunidad digital global.

Así, a diferencia de generaciones previas, que utilizaban las redes para informar sobre eventos en sí (como durante las Primaveras Árabes), la Generación Z diseña la protesta por y para el algoritmo que rige las redes sociales. Se utilizan audios de tendencia en TikTok o retos virales para camuflar mensajes políticos bajo la apariencia de contenido de entretenimiento, una estrategia conocida como *algospeak*. Esto permite evadir la censura mediante el uso de palabras clave modificadas o emojis, asegurando que el contenido crítico alcance una audiencia global antes de que los sistemas de moderación automatizada puedan etiquetarlo como “contenido sensible” o “político”.

7. La respuesta de los gobiernos: autoritarismo 2.0

Ante este ciclo de protestas, las autoridades gubernamentales de la práctica totalidad de los países afectados han recurrido tanto a formas “tradicionales” de represión como a nuevas maneras de control digital: represión policial, detenciones masivas, prohibiciones de redes sociales y apagones de internet. Estas respuestas no hacen sino reforzar entre los jóvenes la idea de que las autoridades no escuchan ni atienden sus prioridades.

El impacto de las formas tradicionales de represión sigue siendo el factor más determinante en el desarrollo de las crisis, alterando irreversiblemente el tablero político. En contextos como Bangladés y Tanzania, donde las cifras de muertos en las protestas superaron el millar, o Madagascar y Kenia, donde se produjeron cientos de detenciones arbitrarias, esta violencia marcó un punto de no retorno que fracturó la relación entre el Estado y la ciudadanía. Pero, más allá de las estructuras de control y represión convencionales, los autoritarismos utilizan el ecosistema digital para vigilar, censurar y deslegitimar, con modelos que avanzan a pasos agigantados.

Desde hace años se ha normalizado el uso de apagones de internet (*blackouts*) y el estrangulamiento de banda (*throttling*) como mecanismos de pacificación forzada. Estas tácticas no solo buscan desarticular la logística de las protestas en tiempo real, sino también imponer una “oscuridad informativa” que facilite la represión física sin el riesgo de la condena internacional inmediata que genera el *streaming* de la brutalidad policial. El impacto de estas medidas es especialmente severo en economías en desarrollo, donde la infraestructura digital es el motor del sector informal y de muchos servicios básicos.

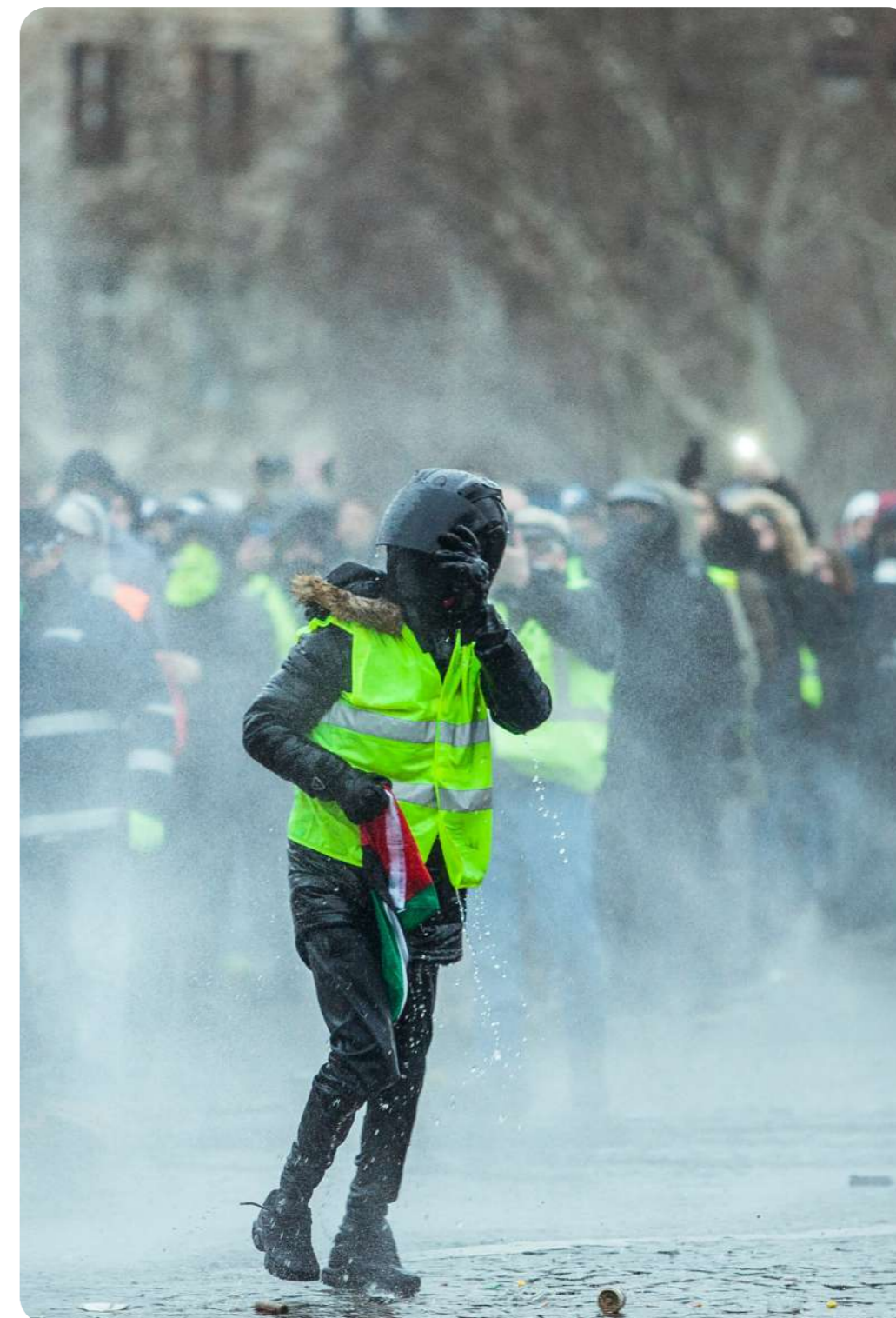
Pero, en contextos donde la penetración del smartphone es masiva pero la alfabetización mediática es desigual, no es necesario apagar la red si se puede controlar el flujo de información desde dentro. Mediante el uso de algoritmos y el monitoreo de palabras clave, las estructuras de control desarticulan las movilizaciones antes de que alcancen un punto crítico. Este control se ejerce saturando el discurso público con narrativas progubernamentales, ataques personales contra



Las autoridades gubernamentales han recurrido tanto a formas “tradicionales” de represión como a nuevas maneras de control digital

activistas jóvenes o la difusión estratégica de noticias falsas diseñadas para sembrar la confusión. Otro de los rasgos de esta respuesta estatal es el uso de leyes de ciberseguridad o contra la desinformación con el fin de censurar cualquier tipo de mensaje que vaya en contra de los objetivos gubernamentales. Bajo la excusa de proteger la verdad, los gobiernos han tipificado como delito el contenido que “altere el orden público”. Esto ha permitido encarcelar a creadores de contenido y líderes juveniles bajo cargos de terrorismo digital o traición por haber difundido convocatorias de protesta o compartido evidencias de abusos policiales en sus perfiles personales. Ejemplos de esta tendencia se han observado en Bangladés, donde la Ley de Seguridad Digital criminalizó a estudiantes por documentar la represión, o en Kenia, donde activistas digitales fueron detenidos bajo cargos de sedición tras utilizar sus redes para coordinar asistencia médica y logística durante las movilizaciones de 2024.

De forma más sofisticada (y, por tanto, todavía fuera del alcance de muchas economías emergentes), la implementación de redes de cámaras de alta resolución equipadas con IA de reconocimiento facial permite a los gobiernos identificar a los manifestantes de forma masiva y automática, cruzando rasgos biométricos con bases de datos nacionales de identidad. Esto permite ejecutar detenciones selectivas días o semanas después de una protesta, basándose en el análisis de patrones de movimiento y asociaciones detectadas por software.



El futuro de la vigilancia masiva se encamina hacia una integración total e invisible, **marcado por la transición del monitoreo reactivo a la predicción algorítmica y la integración biológica**

| El futuro de la vigilancia masiva

El auge de la tecnología de vigilancia ha permitido un monitoreo de la población sin precedentes. Aunque estas herramientas mejoran la seguridad y la eficiencia de los servicios, su integración en la vida diaria plantea dilemas éticos y consecuencias profundas en la naturaleza humana. El futuro de la vigilancia masiva se encamina hacia una integración total e invisible, marcado por la transición del monitoreo reactivo a la predicción algorítmica y la integración biológica. Mediante el análisis de patrones de movimiento y desviaciones en la rutina urbana, los sistemas podrán identificar “focos de anomalía”, permitiendo intervenciones preventivas contra delitos o movilizaciones sociales.

La Generación Z usa una serie de herramientas para fortalecer su seguridad digital y evadir estas técnicas. En las calles de estas economías emergentes, se ha popularizado el uso de vestimenta técnica diseñada para confundir los algoritmos, maquillaje antirreconocimiento facial (*CV Dazzle*, usando la asimetría y las formas geométricas para dificultar la búsqueda de patrones que los algoritmos usan para identificar los rostros), el empleo de punteros láser para inhabilitar temporalmente los sensores de las cámaras y la coordinación mediante redes

mesh o aplicaciones que funcionan vía Bluetooth, permitiendo la comunicación incluso durante los apagones totales de internet.

En conjunto, este despliegue de tácticas revela una evolución fundamental: al combinar la fuerza bruta física con herramientas de precisión digital, hay regímenes que buscan disolver las manifestaciones en el presente, pero también desarticular cualquier estructura de disidencia futura, consolidando un modelo de autoritarismo híbrido que condiciona la participación ciudadana.

8. Casos: Nepal (el éxito); Madagascar (el robo); Marruecos (palo y zanahoria)



■ Nepal (El éxito)

Durante el mes de septiembre de 2025, Nepal experimentó una serie de movilizaciones sociales que derivaron en la dimisión del Gobierno central. Conocidas como las “protestas de la Gen Z”, la juventud nepalí organizó manifestaciones anticorrupción a gran escala. El estallido de las mismas lo provocó la decisión gubernamental de suspender 25 plataformas de redes sociales y aplicaciones de mensajería, justificada por el Estado bajo la premisa de proteger la seguridad nacional y reducir la desinformación; no obstante, la motivación última fue la frustración pública con la mala gestión de fondos públicos, pero, sobre todo, con la ostentación de riqueza por parte de funcionarios gubernamentales y sus familias. En los meses previos, se había producido una tendencia en redes sociales que destacaba los extraordinarios privilegios y lujos de los que disfrutaban los hijos y parientes (apodados “Nepo Babies” o “Nepo Kids”, hijos del nepotismo) de líderes políticos influyentes.

A lo largo de los días 8 y 9 de septiembre, se radicaliza el movimiento: el Gobierno ordena el despliegue masivo de las fuerzas de seguridad y los manifestantes intentan entrar en el Parlamento Federal de Nepal, y prenden fuego a varios edificios

La experiencia de Nepal se considera el gran caso de éxito de las revoluciones de la Generación Z

gubernamentales, a lo que la policía responde con gases lacrimógenos, cañones de agua, balas de goma y munición real, resultando en la muerte de aproximadamente veinte civiles. Múltiples líderes políticos y sus residencias sufrieron ataques, y el primer ministro, K. P. Sharma Oli, presentó su dimisión.

Durante los días que siguieron a la caída del Gobierno, se produjo un hito político sin precedentes: se utilizó el servidor de Discord “Youth Against Corruption”, que contaba con 150.000 miembros, para debatir y votar un nuevo líder nacional interino. La elegida, Sushila Karki, que confirmó en una entrevista pública su disponibilidad, había sido presidenta del Tribunal Supremo y tiene una gran reputación por su “tolerancia cero” con la corrupción.

Además, Karki no pertenece a ningún partido político, una independencia valorada muy positivamente por los votantes.

El 12 de septiembre, Sushila Karki fue investida como primera ministra interina, tras una reunión entre el presidente Ram Chandra Paudel y el jefe de las Fuerzas Armadas con representantes de la Generación Z que la propusieron para el cargo. El presidente disolvió las Cortes y se fijó la fecha de las elecciones en el 5 de marzo de 2026.

Bajo la supervisión de Karki, quien mantuvo su promesa de integridad institucional, Nepal celebró unas elecciones transparentes y caracterizadas por una participación juvenil que alcanzó niveles récord. En ellas se eligió como nuevo primer ministro a Balendra Shah, exalcalde de Katmandú, que lidera un gobierno que se autodefine como una fuerza centrista “postideológica” y enfocada en la eficiencia y la transparencia.

La experiencia de Nepal se considera el gran caso de éxito de las revoluciones de la Generación Z, puesto que logró canalizar el descontento hacia una propuesta institucional sólida y pragmática.

■ Madagascar (El robo)

En Madagascar las protestas estallaron a finales de septiembre de 2025, a priori por la incapacidad de las autoridades para poner fin a los largos apagones y cortes de agua que sufre el país, derivados de la mala gestión y la corrupción sistémica que sufren los proveedores de servicios públicos. No obstante, el trasfondo de la protesta incluía la indignación de la juventud malgache ante la desigualdad social y el estilo de vida lujoso de la familia presidencial, así como reivindicaciones prodemocráticas. En los meses previos, la narrativa de la protesta se había consolidado en redes sociales: la comparación directa con casos internacionales de nepotismo y el gasto en proyectos de alto perfil, como el teleférico de la capital, mientras la población carecía de suministros básicos, favoreció el sentimiento antigubernamental.

En las manifestaciones, que rápidamente tornaron violentas y que fueron duramente reprimidas, más de una veintena de jóvenes perdieron la vida y más de un centenar resultó herido. El anuncio de la disolución del Gobierno, el 29 de septiembre, no fue suficiente para calmar las protestas, que en ese momento ya pedían la salida del presidente Andry Rajoelina. Las manifestaciones continuaron durante casi dos semanas.

El hito que precipitó el fin del régimen ocurrió el 11 de octubre, cuando la unidad militar CAPSAT se amotinó y declaró su apoyo a los manifestantes, haciendo un llamamiento a todo el estamento militar a desobedecer cualquier orden de disparo contra los manifestantes. Ante este golpe militar “suave”, el presidente Rajoelina abandonó el país a bordo de un avión militar francés en circunstancias todavía sin aclarar. Al día siguiente, la Asamblea Nacional procedió a su destitución formal por 130 votos a favor, y el líder de la CAPSAT, el coronel Michael Randrianirina, se hizo formalmente con el control de la presidencia.

El 17 de octubre de 2025, Randrianirina fue investido como presidente interino, marcando el inicio de un proceso de transición hacia la denominada “Refundación de la República”. El nuevo gobierno interino ha sufrido críticas por la inclusión de figuras militares en puestos clave de la administración civil, lo que ha despertado temores internacionales sobre una deriva autoritaria disfrazada de regeneración democrática. A pesar de las promesas de Randrianirina de convocar elecciones libres en



El caso de Madagascar ejemplifica la fragilidad de las transiciones democráticas

un plazo de dieciocho meses, la suspensión constitucional y la disolución de instituciones clave han generado fricciones con la Unión Africana y la Unión Europea. Pese a las peticiones de representantes de los manifestantes de la Generación Z y la sociedad civil para formar parte de las deliberaciones, la nueva junta militar los ha excluido de la toma de decisiones. Entre ellas, la elección del primer ministro: el líder de la junta nombró a Herintsalama Rajaonarivelo, un empresario con vínculos con el Gobierno del destituido Rajoelina, sin consultar al movimiento que había llenado las calles del país.

Además, Randrianirina ha dejado clara su intención de presentarse a las próximas elecciones, siguiendo el manual de otros militares golpistas como Brice Oligui Nguema en Gabón o Mamady Doumbouya en Guinea. Que el presidente transicional tenga puesta la vista en consolidarse en el poder explicaría la falta de una investigación formal sobre las unidades de la Gendarmería y la Policía Nacional responsables de las víctimas mortales durante las protestas, las crecientes denuncias de represión o el acercamiento a Moscú, socio predilecto de juntas militares y líderes con tendencias “prorroguistas”.

El caso de Madagascar ejemplifica la fragilidad de las transiciones democráticas, donde el legítimo descontento popular puede ser instrumentalizado de forma oportunista por élites militares para perpetuar ciclos de autoritarismo.



■ Marruecos (Palo y zanahoria)

A lo largo de septiembre y octubre de 2025, Marruecos experimentó una ola de manifestaciones que se extendió por todo el país, las protestas más significativas, tanto por multitudinarias como por duraderas, desde la Primavera Árabe de 2011. La juventud marroquí salió a las calles para protestar por el enorme gasto público en estadios de lujo e infraestructuras para la Copa del Mundo de 2030, en contraste con unos servicios básicos de salud y educación infrafinanciados. Esta frustración se fue transformando en una queja generalizada sobre la economía y la falta de oportunidades de empleo. En la última década, la población en edad de trabajar de Marruecos ha aumentado en más del 10%, mientras que el empleo solo ha aumentado un 1,5%, según el Banco Mundial. Los datos oficiales señalan que el desempleo juvenil alcanzó el 35,8% en 2025.

Usando #GenZ212 (en referencia al código telefónico de Marruecos) como estandarte, los manifestantes se organizaron a través de Discord, plataforma en la que sumaron más de 250.000 participantes. Así, las protestas contaban con una organización descentralizada, sin filiación a partidos políticos o sindicatos tradicionales. El 27 de septiembre comenzaron las manifestaciones masivas en Rabat, Casablanca, Tánger, Agadir,

Oujda y Fez, pero lo que empezó como marchas pacíficas derivó en disturbios, incendios de vehículos policiales e intentos de asalto a edificios oficiales. Las autoridades respondieron con firmeza, y se registraron al menos tres muertes.

Ante la presión de las calles y la mirada internacional, el Estado marroquí implementó una serie de concesiones económicas, proponiendo un incremento del 16% en los presupuestos de sanidad y educación de 2026 (alrededor de 15.200 millones de dólares). Además, también se anunciaron proyectos de ley destinados a alentar a los ciudadanos menores de 35 años a participar en la vida política, incluyendo disposiciones para flexibilizar los requisitos de elegibilidad y subsidiar los gastos de campaña.

De todas formas, a pesar de las promesas de reforma, las autoridades también han aplicado una estrategia de “mano dura”. Cientos de activistas y jóvenes manifestantes se enfrentaron juicios rápidos por “vandalismo” e “incitación”, mientras que muchos otros han sufrido detenciones meses después de las protestas. Se estima que ha habido más de 5.000 arrestos, con unas 2.000 personas aún en prisión. Se han

La juventud marroquí salió a las calles para protestar por el enorme gasto público en estadios de lujo e infraestructuras para la Copa del Mundo de 2030

producido varias “condenas ejemplarizantes”, como el caso de Souhaib Qabli, un rapero de veinte años condenado a ocho años de cárcel por letras que criticaban la corrupción de la élite. Según la Asociación Marroquí de Derechos Humanos, el movimiento se encuentra en “muerte clínica” debido al miedo de las familias a represalias mayores.

Por lo tanto, si bien las tensiones actuales pueden disminuir a corto plazo, es muy probable que los agravios permanezcan latentes, con posibilidad de resurgir en respuesta a futuras crisis, ya sean económicas, sociales o ambientales.



9. Conclusión

Este ciclo de protestas protagonizado por la Generación Z confirma que la acción colectiva juvenil ha dejado de ser una manifestación periférica o estrictamente digital para constituirse como un factor de reconfiguración del orden estatal, especialmente en contextos donde la transición demográfica ha generado una masa crítica de población joven bajo condiciones de privación relativa.

La recurrencia de las protestas en geografías tan dispares como el Sudeste Asiático y África subsahariana evidencia una crisis de legitimidad sistémica. El desajuste entre las expectativas de movilidad social, fomentadas por la hiperconectividad, y la realidad de economías extractivas o estancadas ha quebrado el pacto de gobernabilidad.

La arquitectura de estos movimientos, caracterizada por la ausencia de liderazgos jerárquicos y el uso de tecnologías de cifrado para la coordinación táctica, ha demostrado ser altamente eficaz para eludir la represión estatal y forzar dimisiones inmediatas. No obstante, esta misma naturaleza acéfala constituye su principal debilidad estratégica. La dificultad para transitar de la resistencia en el espacio público a la negociación institucional genera vacíos de poder que, con frecuencia, son capitalizados por actores con mayor capacidad organizativa previa, como los estamentos militares o facciones oportunistas del antiguo régimen.

El “autoritarismo 2.0” y las medidas de control digital no han logrado sofocar las causas subyacentes del descontento. Por el contrario, la respuesta punitiva tiende a profundizar la brecha entre la ciudadanía y las instituciones. En consecuencia, si no se produce una reforma estructural que integre las demandas materiales y de representación de esta mayoría demográfica, el escenario más probable es la

cronificación del conflicto. Esto sitúa a los estados afectados en una zona de fragilidad permanente, donde la volatilidad política compromete la viabilidad económica y la cohesión social a largo plazo.

Adicionalmente, dado que la crisis inflacionaria de 2022 fue uno de los detonantes del ciclo de protestas, no se puede descartar la recurrencia de este patrón ante la crisis energética derivada del estallido de la guerra en Irán.

En definitiva, la relevancia de estas revueltas no reside únicamente en su capacidad de derrocar gobiernos, sino en su función como indicadores de una obsolescencia institucional. En la próxima década, estos países triunfarán solo si dejan de contener a los jóvenes y se adaptan a lo que pide la Generación Z: gobiernos más transparentes y con mayor preparación técnica. La resolución de esta crisis no dependerá de concesiones superficiales o medidas de orden público, sino de la capacidad de los Estados para integrar a esta mayoría social.

La acción colectiva juvenil ha dejado de ser una manifestación periférica o estrictamente digital para constituirse como un factor de reconfiguración del orden estatal



4


Geopolítica del mar

Chokepoints, cadenas de valor y la nueva rivalidad naval



Pablo Arjona

Economista responsable
para Oriente Medio de Cesce
Riesgo País



El control de los océanos constituye el cimiento indispensable sobre el cual **se proyecta el poder de las naciones y se sustenta su prosperidad económica**

Introducción

En su célebre obra *The Influence of Sea Power upon History*, el estratega naval Alfred Thayer Mahan desarrolló una tesis fundamental para entender la geopolítica: el control de los océanos constituye el cimiento indispensable sobre el cual se proyecta el poder de las naciones y se sustenta su prosperidad económica.

La competencia por el dominio de los mares no es un fenómeno reciente, sino una constante a lo largo de la historia. Ya en el año 1175 a.C., el faraón Ramsés III protagonizó la batalla del Delta, el primer gran enfrentamiento naval documentado de la historia.

Siglos más tarde, el control del *Mare Nostrum* (mar Mediterráneo) fue trascendental en la expansión del Imperio romano por el norte de África, así como en la integración comercial, económica y política de sus territorios.

Más adelante, en la Edad Moderna, el control marítimo permitió al Imperio español proyectar su influencia a nivel global. La conquista del Nuevo Mundo no solo fue un ejercicio de dominación

territorial, sino también la creación de la mayor red de comercio transoceánica de la historia. A través de la Carrera de Indias, España tejió un cordón umbilical que unía Sevilla con Veracruz y, mediante el Galeón de Manila, conectó por primera vez Asia con Europa a través de Acapulco. El alcance de esta arquitectura marítima trascendió el comercio de especias o metales, al construir, al mismo tiempo, el primer sistema financiero global, donde el real de a ocho se convirtió en la primera divisa de circulación universal, aceptada en los cinco continentes.

A partir del siglo XVIII, sería el Imperio británico el que capitalizó más si cabe la ventaja que otorga el dominio naval. Para Londres el mar era su principal muralla defensiva y, al mismo tiempo, una formidable herramienta para consolidar su hegemonía mundial. El control de los océanos fue la columna vertebral de su economía, al asegurar, por un lado, el aprovisionamiento de hierro, algodón y alimentos, y, por otro, garantizar las exportaciones a las colonias. Además, su fuerza naval se convirtió en un extraordinario instrumento de coerción y de negociación —estrategia conocida como la diplomacia del cañonero—, cuyo éxito dependía de asegurar enclaves estratégicos, como Gibraltar, Ciudad del Cabo y Singapur.



■ La importancia de la geografía

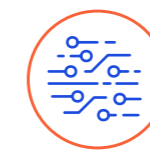
El mundo contemporáneo difiere considerablemente del de la época del Imperio español o británico. La irrupción de tecnologías como internet, la computación en la nube, los *smartphones* o la inteligencia artificial (IA) nos ha trasladado a una era que parecía impensable, caracterizada por el acortamiento de las distancias, la inmediatez y el acceso al conocimiento.

Esta transformación ha sido tan profunda que el espacio físico pareció quedar en un segundo plano. Sin embargo, la proliferación de conflictos y la rivalidad entre potencias han provocado lo que el estratega Robert Kaplan denomina “la venganza de la geografía”. Acontecimientos como la guerra en Ucrania o las tensiones en el Indo-Pacífico demuestran que, a pesar de la sofisticación digital, el poder en su esencia más primaria continúa siendo una cuestión de territorio.

La globalización no ha eliminado la importancia de la geografía; al contrario, ha exacerbado la lucha por el control de las materias primas y de las infraestructuras. Y, en esta competencia, los mares y los océanos han dejado de ser simples rutas de tránsito para convertirse, nuevamente, en activos estratégicos en el tablero geopolítico.

En efecto, la relevancia de los espacios marítimos no ha decaído en la era de la IA; al revés, se ha acentuado. Cerca del 90% del tráfico de internet, incluidos los datos que entrenan los modelos de aprendizaje, se transmite por los innumerables cables de fibra óptica que se extienden por el lecho marino.

El funcionamiento de las cadenas de valor que sustentan la economía mundial depende, en gran medida, de la seguridad de las rutas oceánicas, dado que alrededor del 90% de los intercambios comerciales se realiza a través de los mares¹.



La relevancia de los espacios marítimos no ha decaído en la era de la IA; al contrario, se ha acentuado. **Cerca del 90% del tráfico de internet se transmite por cables submarinos**

Por si no fuera suficiente, los oleoductos y los gasoductos que recorren los océanos se han convertido en una infraestructura clave en el entramado energético, al conectar los centros de producción con los mercados de consumo.

En definitiva, los espacios marinos son, en una analogía con la biología, las arterias que sostienen el flujo de la economía.

Esta compleja red, no obstante, se enfrenta a un entorno caracterizado por la proliferación de conflictos armados y la fragmentación, donde la seguridad en la navegación ha dejado de estar garantizada; una anomalía que ha alterado el comercio y ha recrudecido la disputa entre las grandes potencias por incrementar su proyección naval.

¹ Los buques portacontenedores de más de 20.000 TEUs (la medida estándar utilizada en el transporte marítimo) son, con diferencia, el medio logístico más eficiente, al tener una capacidad de transporte equivalente a 9.000 camiones o 200 trenes. Además, el transporte marítimo permite movilizar, a grandes distancias, todo tipo de cargas, desde líquidos e hidrocarburos hasta sólidos a granel.

1. Chokepoints: pasos marítimos estratégicos para el comercio y la seguridad mundial

En su libro, *Prisioneros de la geografía*, Tim Marshall argumenta de forma perspicaz hasta qué punto la realidad física del terreno ha condicionado la formación de las grandes civilizaciones y el estallido de conflictos. En el ámbito marítimo, la importancia de la geografía se pone de manifiesto, especialmente, en los denominados *chokepoints*, o puntos de estrangulamiento; zonas de escasa amplitud que resultan imprescindibles para el comercio mundial. Son, en definitiva, los eslabones más frágiles del tráfico marítimo.

Cada uno de ellos presenta dinámicas particulares, tanto en lo que respecta a las amenazas que pueden alterar la navegación como en las consecuencias económicas y logísticas que estas perturbaciones desencadenan. Y, como se detallará a lo largo del artículo, lejos de ser hipótesis teóricas, la mayoría de estos riesgos ya se han materializado.



CANAL DE SUEZ



Fuente: BBC

■ Canal de Suez

El Canal de Suez y su antesala natural, el estrecho de Bab el-Mandeb, constituyen la principal arteria del comercio entre África Oriental, Asia, Europa y Oriente Medio, al conectar el mar Mediterráneo con el mar Rojo.

La ambición de unir ambos mares no es contemporánea. Ya en la época del Antiguo Egipto, hace más de 4.000 años, los faraones Sesostris III y Neco II idearon alternativas para conectar el río Nilo con el mar Rojo, mediante el denominado Canal de los Faraones.

Posteriormente, durante la Época Colonial, la unión de ambos espacios fue un proyecto estratégico en la estructura comercial de las potencias europeas.

Después de más de una década de construcción, en la que fallecieron miles de trabajadores egipcios, la compañía francesa *Compagnie Universelle du Canal Maritime de Suez* inauguró en 1869 el Canal de Suez.

Desde entonces, esta vía ha sido la principal ruta marítima entre Europa y Asia, al acortar el trayecto en más de 4.000 millas náuticas.

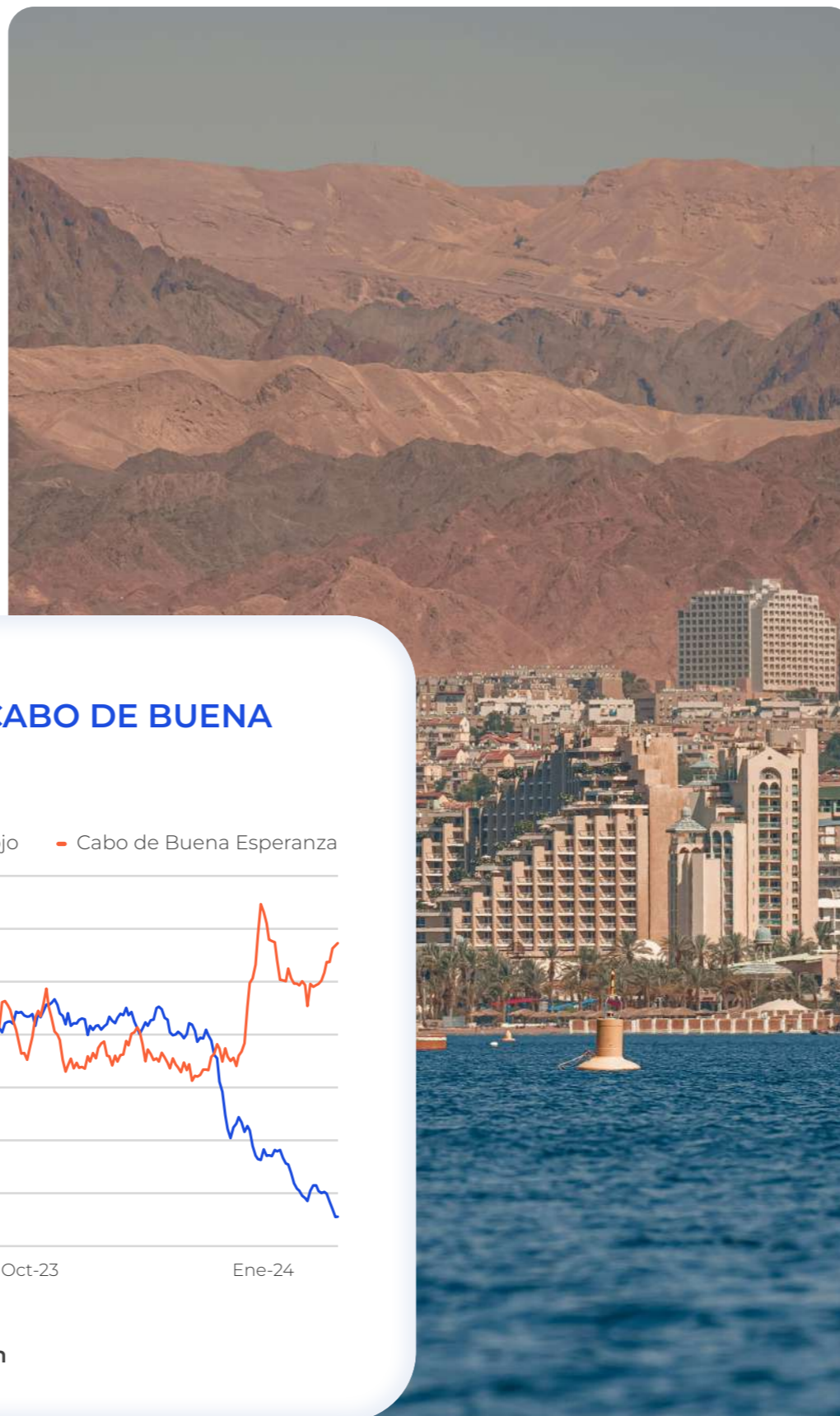
Su importancia es tal que la nacionalización del canal, en 1956, provocó una crisis diplomática en la que intervinieron todas las potencias de la época y que supuso, en la práctica, el inicio del fin de la época colonial de Francia y Reino Unido².

² Hasta entonces, el canal era propiedad de británicos y franceses. En un movimiento para evitar el proceso de nacionalización emprendido por el gobierno egipcio de Gamal Abdel Nasser, Londres y París acordaron con Israel un estrambótico plan. El primer paso era la invasión de la península del Sinaí por parte de las fuerzas armadas hebreas. Acto seguido, Francia y Reino Unido "intervendrían como árbitros", ocupando el Canal de Suez para "garantizar" la navegación. En respuesta a esta estratagema, el resto de potencias de la época se posicionaron en favor de Egipto. La URSS amenazó con lanzar bombas nucleares contra los dos países europeos. Estados Unidos, por su parte, desafió a Reino Unido con desestabilizar su economía.

A partir de ese momento su protagonismo no ha dejado de crecer. Se calcula que por esta vía transita aproximadamente el 12% del comercio mundial y el 30% del tráfico global de contenedores.

El riesgo de inseguridad en la navegación ha sido una constante en las últimas décadas. Entre 2005 y 2012 los actos de piratería perpetrados por grupos armados de Somalia provocaron una caída del tráfico del 10%. El secuestro de barcos forzó a la Unión Europea a establecer en 2008 una operación militar permanente, denominada Atalanta, en el Cuerno de África y en el Océano Índico Occidental.

La vulnerabilidad frente a acontecimientos geopolíticos escaló a un nivel superior en 2023, cuando la milicia hutí inició una campaña de ataques contra buques mercantes en las cercanías del estrecho de Bab el-Mandeb, en respuesta a la ofensiva de Israel en la Franja de Gaza.



Los ataques de los hutíes demostraron la eficacia de las tácticas militares híbridas

Desde finales de 2023 hasta principios de 2025, el grupo rebelde yemení hostigó a más de doscientos barcos mediante el lanzamiento de misiles y de drones.

Estos hechos pusieron de manifiesto hasta qué punto los avances tecnológicos en el ámbito militar habían modificado la seguridad de los océanos, dado que, a diferencia del pasado, ya no era necesario contar con una sólida estructura naval para denegar el tránsito a terceros.

El efecto de los ataques de los hutíes en las cadenas de suministro fue considerable. Ante la inseguridad, las compañías navieras redirigieron más de la mitad de los barcos hacia la ruta alternativa: circunnavegar el continente africano a través del cabo de Buena Esperanza.

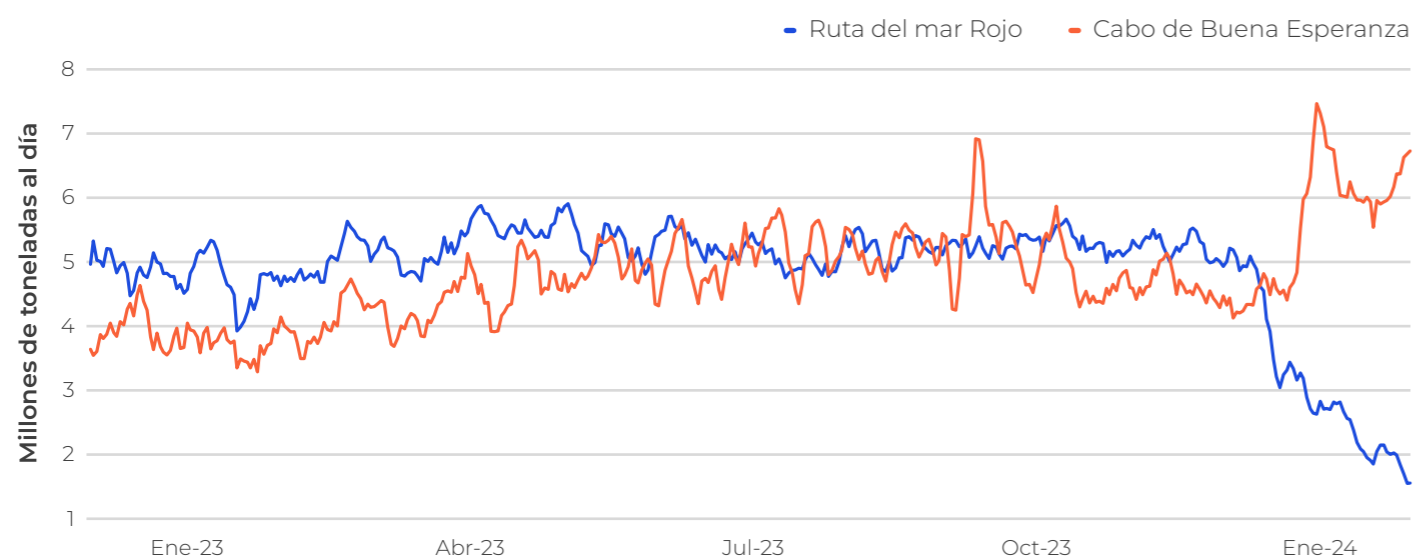
Esto fue un revés durísimo para Egipto, dado que el desplome del tráfico marítimo por el Canal de Suez provocó un descenso de los ingresos por peaje de más de 7.000 millones de dólares.

A nivel global, la inseguridad en el mar Rojo trastocó la estructura logística mundial, especialmente la de Europa, al aumentar en 10-15 días las rutas comerciales con los puertos asiáticos.

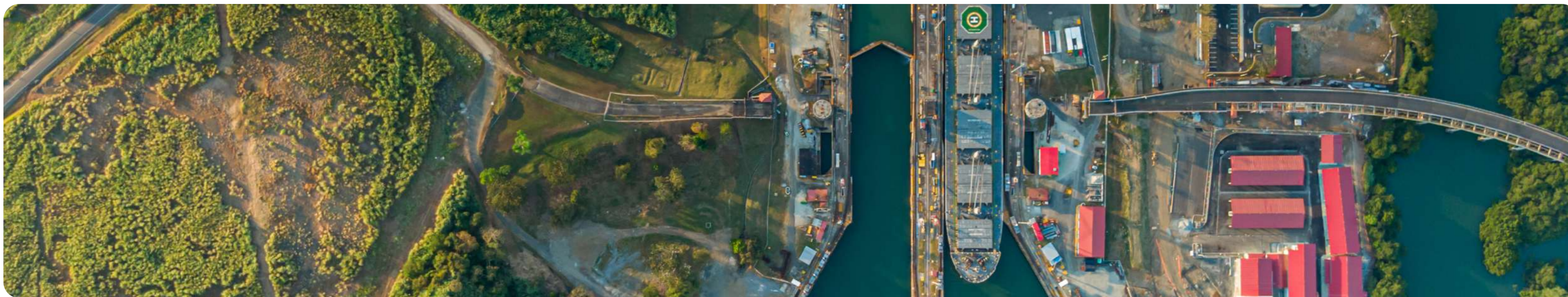
Si bien el volumen de los intercambios comerciales no experimentó una caída significativa, estos acontecimientos distorsionaron las cadenas de valor, especialmente la de aquellas industrias que operan con modelos de producción *Just in Time*, forzando a muchas compañías a adoptar una estrategia de *Just in Case*, orientada a priorizar la seguridad en el aprovisionamiento.

En términos económicos, el desvío de los buques por el continente africano incrementó las tarifas de flete en más de un 80%. Aunque el transporte marítimo representa un porcentaje reducido del precio final de los productos, firmas como Allianz Research calculan que la interrupción del tráfico por Suez provocó un repunte de entre 3 y 7 décimas en la inflación de la Unión Europea, así como un impacto negativo en el crecimiento económico de 0,9 puntos porcentuales.

TRÁFICO MARÍTIMO POR EL MAR ROJO Y EL CABO DE BUENA ESPERANZA



Fuente: Comisión Europea, IMF Port Watch



■ Canal de Panamá

Por su parte, el Canal de Panamá es el principal eje en el tráfico marítimo entre el océano Pacífico y el Atlántico, al reducir en unas 8.000 millas náuticas el trayecto en comparación con la ruta alternativa: circunnavegar el continente americano por el estrecho de Magallanes.

Tras el fracaso del proyecto original impulsado por compañías francesas, Washington lideró la construcción de esta infraestructura a principios del siglo XX, un hito que supuso uno de los mayores exponentes de su ascenso como potencia mundial. Su relevancia estratégica era de tal magnitud que, además de acometer su desarrollo, Estados Unidos ostentó la soberanía de la vía artificial durante más de ocho décadas, hasta que se formalizó su traspaso definitivo a Panamá en 1999.

Actualmente, este paso interoceánico no solo juega un papel crucial en los intercambios comerciales entre la costa este y la costa oeste de Estados Unidos, sino especialmente en el tráfico de mercancías entre el continente americano y el sudeste asiático.

Alrededor del 70% de la carga que transita por esta vía tiene su origen o destino en puertos de Estados Unidos. Por ello, la influencia

Alrededor del 70% de la carga que transita por esta vía **tiene su origen o destino en puertos de Estados Unidos**

sobre el canal ha vuelto a cobrar un especial protagonismo, como se puso de manifiesto el pasado año, con la ofensiva diplomática emprendida por la administración de Donald Trump para que las autoridades panameñas limitasen la expansión de operadores vinculados a Pekín, como la compañía Hutchison.

Desde la perspectiva de seguridad de Washington, el control de ambos puertos —situados en las entradas del canal— le otorgaba a Pekín la capacidad de monitorizar los movimientos de la flota estadounidense o recopilar datos sensibles sobre sus intercambios comerciales³. Esta medida, además de poner de manifiesto la dimensión de la rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y China, evidenció la reorientación diplomática de la Casa Blanca en el continente americano, defendiendo una visión adaptada al siglo XXI de la doctrina Monroe⁴.

Aunque no se puede excluir la posibilidad de que variables geopolíticas alteren la navegación, el principal riesgo que amenaza el tráfico marítimo por el canal tiene un origen menos enrevesado, pero más difícil de controlar y de predecir: el clima.

Como se analizó en el artículo “La era del agua”, publicado en la edición de Panorama de 2024, el aumento de las temperaturas está provocando cambios en los patrones climatológicos, al alterar el ciclo del agua. Entre otros, este fenómeno está propiciando un incremento de la frecuencia de todo tipo de eventos climáticos extremos, desde inundaciones hasta sequías.

Esta vulnerabilidad se puso de manifiesto en 2023 y 2024 cuando, en paralelo a la crisis en el Canal de Suez, la navegación por Panamá se vio alterada, debido a la severa sequía que sufrió el país centroamericano.

³ Finalmente, la empresa china acordó vender su participación en las terminales de Balboa y Cristóbal a la compañía norteamericana Black Rock.

⁴ Esta doctrina, sintetizada históricamente bajo el lema “América para los americanos” en 1823, establecía que cualquier intervención de las potencias europeas en los asuntos del hemisferio occidental sería considerada como un acto de agresión hacia los Estados Unidos.



La crisis de 2023 evidenció hasta qué punto el clima puede alterar el comercio global

El estrés hídrico, agravado por el fenómeno de El Niño, afectó al complejo sistema de esclusas que actúan como “ascensores” para permitir que buques de hasta 150.000 toneladas superen la diferencia de altitud entre ambos océanos.

Dado que en cada tránsito se vierten al océano cerca de 200 millones de litros de agua dulce procedentes del lago Gatún, la escasez forzó a las autoridades panameñas a restringir el tráfico por el canal para asegurar el suministro a la población.

Como resultado, el número de transitos diarios se redujo más de un 30%, hasta situarse por debajo de 24, lo que provocó que los buques tuvieran que esperar hasta 20 días para poder navegar. Además, la menor profundidad del lago obligó a las navieras a reducir el calado y la carga de sus barcos.

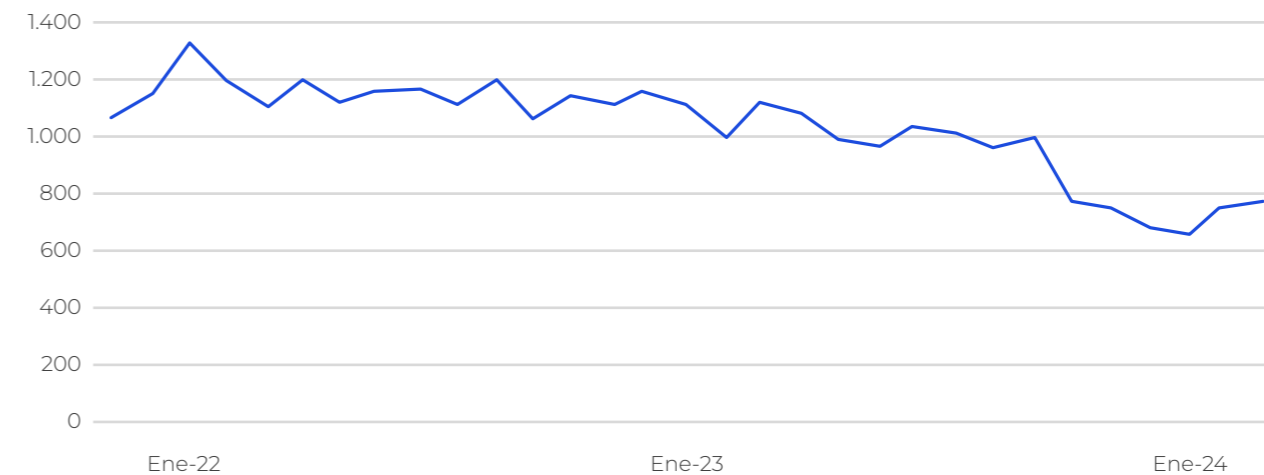
Asimismo, dio lugar a medidas excepcionales, como la implementación de un sistema de subastas, donde algunas compañías llegaron a desembolsar 4 millones de dólares por asegurar un turno de paso. Todo ello provocó un aumento de los tiempos de entrega de las mercancías y un encarecimiento de cerca del 50% del coste de los fletes.

Esta anomalía distorsionó el funcionamiento de múltiples sectores. Afectó a las exportaciones de soja, maíz y trigo desde Latinoamérica a las economías del sudeste asiático, lo que incrementó el precio de los piensos y de los alimentos. Del mismo modo, tensionó la campaña navideña de Estados Unidos. Ante la imposibilidad de cruzar el istmo, los juguetes y los productos electrónicos procedentes de Asia tuvieron que ser descargados en los puertos de la costa oeste (como Long Beach) y trasladados por ferrocarril o carretera hacia el este del país, lo que disparó el precio final.

Todo ello evidenció que el funcionamiento del Canal de Panamá no solo está expuesto a las fricciones geopolíticas, sino, sobre todo, a la vulnerabilidad climática, un fenómeno que no entiende de soberanías y que resulta cada vez más impredecible.

TRÁNSITOS MENSUALES POR EL CANAL DE PANAMÁ

OCTUBRE 2021-ABRIL 2024



■ Estrecho de Ormuz

Situado entre las costas de Irán y Omán, el estrecho de Ormuz conecta el golfo Pérsico con el mar Árabe. Tiene una amplitud de 33 kilómetros de ancho; sin embargo, la zona lo suficientemente profunda para que puedan navegar buques petroleros es de tan solo tres kilómetros.

Es difícil de exagerar su peso en la economía mundial, dado que por esta ruta transcurre el 20% de la producción mundial de petróleo y el 20% del suministro de gas natural licuado.

Al igual que ocurrió durante la crisis del mar Rojo, la guerra en Irán ha evidenciado hasta qué punto los avances tecnológicos han modificado la fisonomía de los conflictos armados, consolidando la eficiencia de las estrategias híbridas.

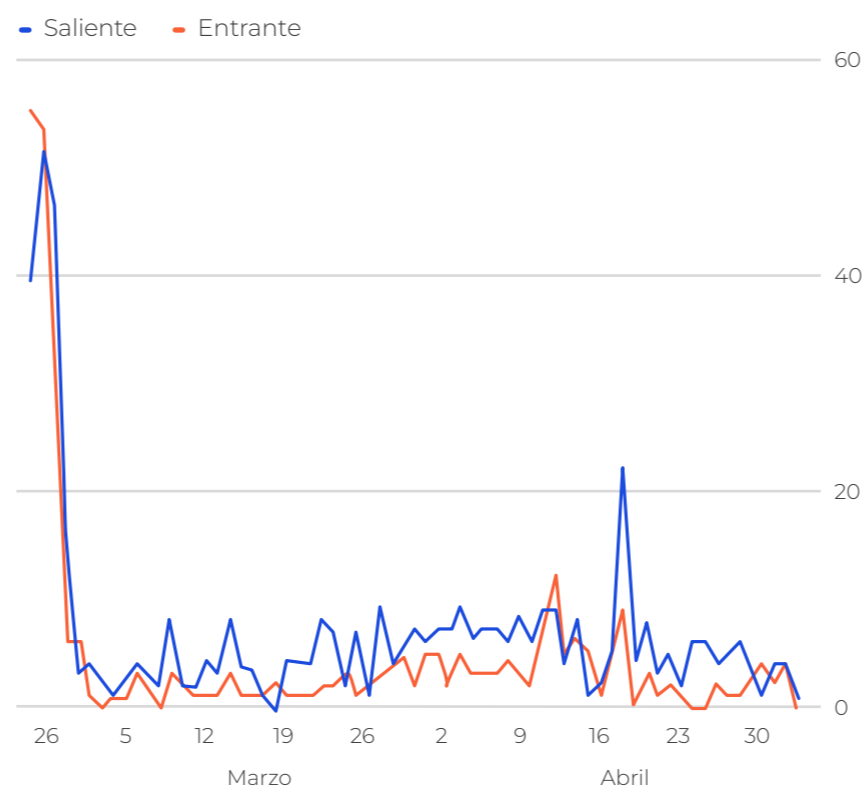
A diferencia de lo que se pensaba antes del conflicto, Irán no ha necesitado desplegar una flota en el estrecho para interrumpir el tránsito. El lanzamiento de misiles de bajo coste, el uso de drones kamikazes y los asaltos mediante lanchas rápidas han resultado muy efectivos para denegar el acceso⁵. Tampoco ha sido necesaria una ofensiva a gran escala; la sensación de constante amenaza ha sido suficiente para que las navieras hayan rehusado transitar por el estrecho, una decisión precipitada por la negativa de las compañías aseguradoras a emitir coberturas.

En el ámbito económico, el bloqueo de Ormuz ha desencadenado el escenario más temido, al paralizar el transporte de cerca de 20 millones de barriles de petróleo (mill. b/d), equivalente a una quinta parte de la demanda mundial, y el 20% de la oferta mundial de gas natural licuado.

Esta interrupción supone un revés durísimo para Kuwait e Irak, dos países que carecen de alternativas logísticas para redirigir sus exportaciones de crudo (cerca de 6 mill. b/d en su conjunto). Con los depósitos de petróleo al límite de su capacidad, se han visto obligados a recortar drásticamente la producción.

⁵ El coste de un dron kamikaze Shahed, de fabricación iraní, se sitúa en un rango entre los 20.000 – 50.000 dólares, mientras que los misiles interceptores necesarios para derribarlo superan los 2 millones de dólares por unidad.

TRÁNSITO DE BUQUES MERCANTES POR EL ESTRECHO DE ORMUZ · FINALES DE FEBRERO – FINALES DE ABRIL 2026



Fuente: Bloomberg

Las adversidades son algo menos dramáticas para Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos. El oleoducto Este-Oeste, construido en la década de los 80, supone un valioso balón de oxígeno para el reino del Desierto. Con una capacidad en torno a los 7 mill. b/d, Riad puede redirigir hacia el mar Rojo más de la mitad de sus exportaciones, mientras que el oleoducto Habshan-Fujairah

El bloqueo de Ormuz ha desencadenado el escenario más temido, al paralizar el transporte de **cerca de 20 millones de barriles de petróleo, equivalente a una quinta parte de la demanda mundial**

permite a Emiratos Árabes Unidos exportar hasta 2 mill. b/d sin atravesar el estrecho.

Aun así, el mercado del petróleo se enfrenta a un déficit superior a 10 mill. b/d; un desajuste más severo que los registrados durante la Primera (1973) y la Segunda Crisis del Petróleo (1979).

Por ello, si la duración es una variable crucial en cualquier conflicto armado, en la guerra entre Estados Unidos e Irán adquiere una dimensión determinante, dado que las reservas estratégicas acumuladas por los países y el stock de seguridad de la industria son limitados.

Si la contienda se alarga más allá de junio, la economía mundial se adentrará en una fase de “destrucción de demanda”. Esta contracción puede ser forzosa, mediante restricciones gubernamentales, o inducida, dado que subidas desorbitadas del precio del petróleo acabarían provocando ajustes en la actividad industrial y cambios en el hábito de los consumidores.

Este escenario ya es una realidad en buena parte del sudeste asiático, el principal destino de las exportaciones de petróleo que atravesaban el estrecho antes del conflicto. Siete países impusieron en abril medidas excepcionales, como el teletrabajo obligatorio, y, al menos cinco, establecieron restricciones en el aprovisionamiento de combustible. En algunos casos, como Bangladesh, el bloqueo de las exportaciones de gas natural licuado procedente de Catar está provocando interrupciones en el suministro eléctrico.

A nivel sectorial, la guerra está distorsionando el funcionamiento de la aviación. Según los cálculos de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA, por sus siglas en inglés) en junio podrían producirse cancelaciones de vuelos en Europa debido a la falta de combustible. A esto se suma el impacto del drástico encarecimiento del queroseno, lo que ha forzado a algunas aerolíneas a suspender vuelos ante el drástico deterioro de los márgenes.

Por si fuera poco, las implicaciones no se limitan al ámbito energético. Los países del Golfo concentran más de un tercio de las exportaciones de urea (un fertilizante nitrogenado esencial en la agricultura), y aproximadamente el 30% de la producción mundial de helio, un gas imprescindible en la refrigeración de equipos de alta tecnología y en la fabricación de semiconductores.

No sorprende, por tanto, que en el escenario más adverso contemplado por el FMI —que asume una prolongación del conflicto y una intensificación de los ataques contra infraestructuras energéticas—, la economía mundial podría situarse cerca de la recesión técnica.

A esto se suman las tensiones inflacionarias, al igual que ocurrió tras la invasión de Ucrania en 2022. El comportamiento de los precios dependerá, en gran medida, de la duración del conflicto. Si la cotización del petróleo continúa en valores inusualmente elevados durante buena parte del año, la inflación a nivel mundial podría escalar por encima del 6%, consolidando un escenario de estanflación. De producirse, originaría un dilema de difícil solución para los bancos centrales: endurecer la política monetaria para contener la escalada, lo que profundizaría la caída de la actividad económica, o mantener una orientación más laxa, arriesgando la estabilidad de precios.

Más allá de la incertidumbre sobre la evolución del conflicto, la contienda ha abierto un interrogante sobre el futuro de la navegación, dado que Teherán pretende institucionalizar un sistema arbitrario de cuotas y peajes en el estrecho de Ormuz, estimado en torno a un dólar por cada barril transitado⁶.

Esta amenaza actuará como un catalizador para que los países del Golfo aceleren el desarrollo de mecanismos de *bypass* para sus exportaciones de hidrocarburos. Sin embargo, este gravamen sobre los flujos comerciales —inevitable para las mercancías

sólidas que carecen de rutas alternativas— no solo alteraría los costes logísticos, sino que otorgaría a la República Islámica un formidable instrumento de coacción que redefiniría las reglas del comercio marítimo del siglo XXI⁷.

A diferencia de los canales artificiales como Suez o Panamá, donde la soberanía nacional faculta el cobro de tasas, los chokepoints naturales están amparados por la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (CONVEMAR). Este marco consagra el principio de “paso en tránsito” en los estrechos internacionales, dictaminando que, aunque las aguas territoriales de los Estados ribereños se extiendan hasta las 12 millas náuticas, los buques y aeronaves de todas las naciones gozan del derecho de navegación, libre de suspensiones o de peajes fiscales⁸.

La pretensión iraní de quebrar el *statu quo* y asimilar Ormuz a un régimen de canal artificial constituye una nueva evidencia de la progresiva erosión del multilateralismo. De materializarse, se asemejaría, en cierto modo, a los códigos corsarios del siglo XVI. Además, sentaría un peligroso precedente, dado que otros países podrían replicar mecanismos similares en el resto de los puntos de estrangulamiento, con especial atención al estrecho de Malaca.

Por otra parte, la denegación del paso por el estrecho supone un serio cuestionamiento de uno de los pilares que ha sostenido el orden internacional en las últimas décadas: la capacidad de Estados Unidos de garantizar la seguridad en las rutas marítimas globales. Al verse neutralizada su hegemonía naval, el conflicto ha socavado, en cierta forma, la confianza en Washington como valedor del sistema mundial.

⁶ A mediados de mayo, Teherán formalizó sus intenciones con la creación de la Autoridad del Estrecho del Golfo Pérsico (PGSA, por sus siglas en inglés), la institución encargada de gestionar el tránsito de buques y la recaudación de “las tasas de paso”, en el caso de que finalmente establezca un control permanente sobre el estrecho.

⁷ Emiratos Árabes Unidos está desarrollando un nuevo oleoducto que conectará el oeste y el este del país, diseñado específicamente para incrementar sus exportaciones de crudo sin necesidad de transitar por el estrecho de Ormuz. Se espera que la construcción de esta infraestructura finalice el próximo año, permitiendo al país duplicar su capacidad de exportación a través de la terminal de Fujairah (en el golfo de Omán) hasta los 3,5 millones de barriles diarios.

⁸ Las únicas excepciones a esta norma son los estrechos del Bósforo y los Dardanelos, cuyos regímenes de control y de cobro de ciertos derechos sanitarios o de salvamento se blindaron mediante la Convención de Montreux de 1936, la cual prevalece jurídicamente por ser anterior al tratado de la ONU.



ESTRECHO DE ORMUZ

Fuente:
Britannica

■ Estrecho de Malaca

Situado entre la península malaya y la isla indonesia de Sumatra, el estrecho de Malaca es el cordón umbilical entre el océano Índico y el mar de la China Meridional. En su punto más crítico, el canal de Phillips, la vía navegable se estrecha hasta los 2,8 kilómetros, obligando a los superpetroleros de clase VLCC (Very Large Crude Carriers) —cuyas dimensiones exigen calados profundos y amplios radios de giro— a transitar en fila india. En este embudo geográfico, cualquier incidente técnico o maniobra desafortunada puede colapsar una de las arterias más vitales de la economía mundial.

La relevancia geopolítica del estrecho no es reciente. Desde la conquista de la ciudad de Malaca por Portugal, en 1511, hasta la Segunda Guerra Mundial, las potencias europeas se enfrentaron por el control de uno de los nodos más críticos de la Ruta de la Seda.

En esta rivalidad encarnizada, el estadista inglés Sir Stamford Raffles fundó en 1819 una colonia portuaria en el archipiélago de Insulindia que daría lugar a la Singapur moderna. Este movimiento no solo buscaba expandir las redes comerciales de Londres, sino también neutralizar la hegemonía neerlandesa en la zona y las ambiciones de París en Indochina⁹.

El mundo actual difiere considerablemente de la época de las guerras coloniales; sin embargo, la importancia del estrecho es aún mayor. En 2025, más de cien mil buques transitaron por sus aguas, lo que equivale a una quinta parte del comercio mundial de mercancías.

Este protagonismo cobra una dimensión existencial para China, dado que más del 60% de sus intercambios comerciales y cerca del 80% de sus importaciones energéticas atraviesan diariamente esta ruta.

Por ello, si para el Imperio británico Malaca era fundamental en el comercio de té y de opio, para Pekín representa una vulnerabilidad que trasciende el ámbito logístico, al amenazar directamente su seguridad nacional.

⁹ Para los estrategas franceses, el control británico de Malaca asfixiaba sus rutas logísticas; tanto es así que intentaron sortear este bloqueo proyectando canales alternativos en el istmo de Kra, una iniciativa que, pese a su lógica geopolítica, nunca llegó a materializarse por su extrema complejidad técnica.



Más del 60% de los intercambios comerciales de China y **cerca del 80% de sus importaciones energéticas** atraviesan esta ruta

ESTRECHO DE MALACA



Fuente: EIA

A diferencia de los anteriores *chokepoints*, en el caso de Malaca no se han producido hasta ahora distorsiones significativas en la navegación. Sin embargo, es un riesgo que no debe excluirse.

Como ocurre en el mar Rojo, la principal amenaza tiene un origen geopolítico: un hipotético enfrentamiento entre China y Estados Unidos por Taiwán. En tal escenario, Washington y sus aliados podrían maniobrar para bloquear Malaca y forzar, mediante la asfixia económica, el repliegue de Pekín.

Ante este bloqueo, los buques podrían intentar reajustar sus rutas hacia los estrechos de la Sonda o Lombok. Aun así, estas alternativas difícilmente garantizarían la fluidez del comercio. En primer lugar, debido a las limitaciones geográficas, ya que la escasa profundidad de Sonda (menor a 20 metros en ciertos puntos) impide el paso de los grandes petroleros y portacontenedores. Y, en segundo término, por razones estratégicas, dada la alta probabilidad de que los aliados extendiesen el sitio también a estos pasos, lo que obligaría a las navieras a circunnavegar Oceanía por el sur de Australia, una ruta que incrementaría el trayecto en 50 días.

Fue precisamente esta fragilidad la que llevó en 2003 al entonces presidente chino, Hu Jintao, a acuñar el término “dilema de Malaca”, describiendo así la vulnerabilidad existencial que supone para China depender de un embudo marítimo que puede ser obstaculizado por sus rivales.

Para mitigar esta debilidad, Pekín está llevando a cabo una ambiciosa estrategia militar para reforzar sus capacidades navales, como se analizará posteriormente. Al mismo tiempo, ha desarrollado dos corredores intermodales. El primero es el Corredor Económico China-Myanmar, articulado en torno al puerto de aguas profundas de Kyaukpyu, en el golfo de Bengala, y a la red de oleoductos que atraviesan el país hasta la ciudad china fronteriza de Ruili. Dicha infraestructura, operativa desde hace más de una década, busca asegurar un flujo mínimo de crudo procedente de Oriente Medio.

El segundo es el Corredor Económico China-Pakistán (CPEC), uno de los principales proyectos de la denominada Nueva Ruta de la Seda, con una inversión de 60.000 millones de dólares. El CPEC conecta el puerto pakistaní de Gwadar, en el mar Árabe, con la región de Xinjiang a través de una red de carreteras y ferrocarriles. En este caso el propósito no es el transporte de hidrocarburos —ya que la compleja orografía, con pasos en la cordillera del Karakórum por encima de los 4.700 metros, imposibilita el suministro eficiente de petróleo

mediante oleoducto—, sino el aprovisionamiento por medios convencionales de suministros esenciales.

No obstante, estos baipases son soluciones de contingencia, pues carecen de capacidad para compensar un cortocircuito en la navegación. Por ejemplo, el oleoducto de Myanmar apenas puede transportar 400.000 barriles diarios, lo que representa menos del 5% del consumo importado por el gigante asiático. Asimismo, el transporte terrestre por el CPEC es mucho menos eficiente y más costoso que el marítimo.

A esta limitación logística se suma el complejo escenario político y económico de ambos países. Myanmar se encuentra fragmentado, como consecuencia de la cruenta guerra civil que estalló tras el golpe de Estado de 2021. Por su parte, Pakistán está inmerso desde hace años en una crisis económica y política; una debilidad institucional que ha contribuido a la irrupción de diversos grupos insurgentes, como el Ejército de Liberación de Baluchistán (BLA)¹⁰.

En cualquier caso, las consecuencias de un hipotético bloqueo en el estrecho de Malaca no se limitarían a Pekín, dado que provocarían una distorsión en la economía mundial difícil de cuantificar.

Conviene tener presente que por el estrecho no solo pasan cada día productos terminados, sino, sobre todo, bienes esenciales en

las cadenas de valor. Por ejemplo, el sudeste asiático concentra gran parte de la fabricación de chips que, posteriormente, intervienen en la producción de una infinidad de productos (desde ordenadores y *smartphones*, hasta automóviles).

Además, China ostenta una posición de cuasi monopolio en el refinado de algunos de los denominados metales críticos, como el cobalto, el litio y las tierras raras; materiales que no solo son fundamentales en las tecnologías detrás de la transición energética (paneles fotovoltaicos, turbinas eólicas y baterías), sino que también son críticos en la industria de defensa y en la de las telecomunicaciones.

Por todo ello, el bloqueo de la principal arteria que conecta las fábricas de Asia con los mercados de Europa, Oriente Medio y la costa este de Estados Unidos, acabaría provocando un efecto dominó que se ramificaría, en mayor o menor medida, a todos los sectores de la economía mundial; un colapso que superaría, posiblemente, el impacto que originó la crisis financiera de 2008 o la pandemia del COVID-19¹¹.

¹⁰ En 2024, miembros del grupo separatista asaltaron el puerto de Gwadar. Ese mismo año, cinco trabajadores chinos fueron asesinados en un ataque suicida. Anteriormente, en 2021, más de una decena de empleados de esa misma nacionalidad fallecieron en un atentado bomba contra un autobús.

¹¹ Algunas estimaciones, como las realizadas por Bloomberg, sugieren que un conflicto que interrumpiera el comercio en el Indo-Pacífico podría provocar una contracción de la economía mundial superior al 9%.

El bloqueo de la principal arteria que conecta las fábricas de Asia con los mercados de Europa, Oriente Medio y Estados Unidos **provocaría un colapso en la actividad económica superior a la crisis financiera de 2008 o la pandemia del COVID-19**



■ Ártico

En el siglo XVI, la búsqueda del Paso del Noroeste y de la Ruta del Mar del Norte se convirtió en una prioridad para las potencias coloniales. Exploradores como Martin Frobisher, Willem Barents y Henry Hudson se adentraron en lo desconocido, impulsados por la necesidad de encontrar una alternativa a las rutas controladas por España y Portugal en el sur.

Durante siglos, el Ártico fue un territorio inexpugnable, en el que numerosos barcos y expediciones quedaron atrapadas en el hielo. No fue hasta el siglo XIX cuando los avances de ingeniería naval permitieron que estos trayectos fueran técnicamente posibles.

Posteriormente, durante la Guerra Fría, la región fue uno de los principales puntos de tensión. Dada la proximidad geográfica del Polo Norte, era la trayectoria más corta en el lanzamiento de misiles intercontinentales, lo que propició una intensa actividad de vigilancia aérea y un amplio despliegue de submarinos de propulsión nuclear¹².

¹² Bajo el hielo marino los submarinos eran prácticamente imposibles de detectar por los satélites y aviones de vigilancia. Por si fuera poco, el ruido ambiental del crujido del casquete polar dificultaba su detención mediante sonares.

¹³ Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Islandia, Noruega, Rusia y Suecia.

Tras la disolución de la Unión Soviética, la tensión dio paso a un periodo de cooperación, con la creación en 1996 del Consejo del Ártico, un foro de gobernanza formado por las ocho naciones con soberanía sobre el círculo polar¹³. A diferencia de otros organismos internacionales, este foro carece de un mandato legal vinculante y opera bajo una naturaleza estrictamente consultiva. Sus resoluciones se centran en la protección medioambiental, la investigación científica y la seguridad marítima, quedando los asuntos de seguridad militar expresamente excluidos de sus competencias.

En este marco geográfico y diplomático, el océano Ártico se articula fundamentalmente en torno a dos grandes corredores marítimos.



En el futuro las rutas de Ártico podrían reducir un 15% los trayectos entre Asia y el norte de Europa

CORREDORES MARÍTIMOS DEL ÁRTICO



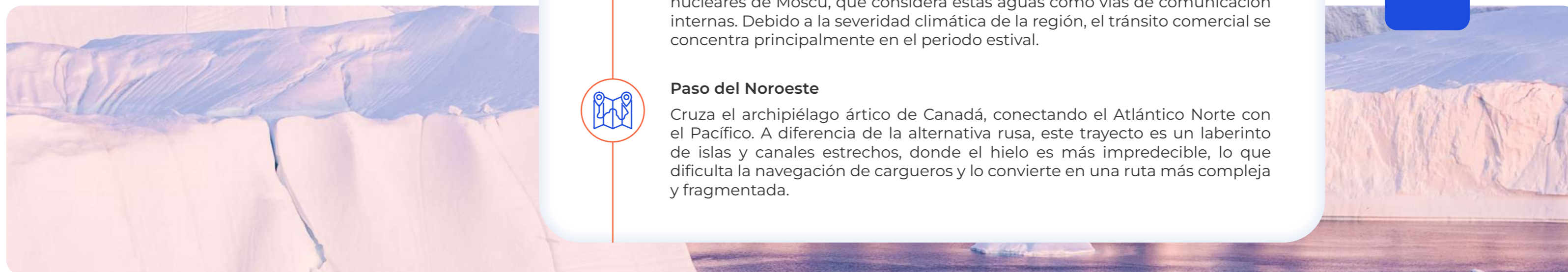
La Ruta del Mar del Norte (NSR, por sus siglas en inglés)

Bordea la costa de Rusia, desde el estrecho de Kara hasta el estrecho de Bering. Es la vía más transitada y prometedora, dado que reduce la distancia entre los puertos del este de Asia y el norte de Europa en aproximadamente un 40% en comparación con la ruta tradicional a través del Canal de Suez. El tránsito está sujeto a los peajes y a la asistencia obligatoria de la flota de rompehielos nucleares de Moscú, que considera estas aguas como vías de comunicación internas. Debido a la severidad climática de la región, el tránsito comercial se concentra principalmente en el periodo estival.



Paso del Noroeste

Cruza el archipiélago ártico de Canadá, conectando el Atlántico Norte con el Pacífico. A diferencia de la alternativa rusa, este trayecto es un laberinto de islas y canales estrechos, donde el hielo es más impredecible, lo que dificulta la navegación de cargueros y lo convierte en una ruta más compleja y fragmentada.



| Cambio climático: ¿nuevas opciones de navegación?

Desde 1980, la superficie del casquete polar se ha reducido cerca de un 40%. Cabe recordar que, de acuerdo con la Organización Meteorológica Mundial, los diez últimos años han sido los más cálidos de la serie histórica, con una desviación respecto a la era preindustrial de aproximadamente 1,5°C. Este fenómeno irá a más en las próximas décadas, a medida que se acentúa el incremento de las temperaturas.

Algunas previsiones apuntan que se podría perder más del 50% del hielo marino en los próximos años. Como resultado, se calcula que entre 2030-2035 las rutas árticas podrían ser navegables durante periodos significativamente más largos, sin necesidad de apoyo constante de rompehielos.

Para 2065, el deshielo podría llegar hasta tal punto que habilitaría una vía más directa, la denominada **Ruta Transpolar** (TSR), que

atraviesa el océano por el centro. Al estar alejada de las costas, transcurre por aguas internacionales, lo que evita el riesgo de que las naciones de la región impongan condiciones políticas o económicas por el tránsito.

De materializarse este escenario, la viabilidad de las rutas árticas originaría un profundo cambio en la estructura del comercio mundial. La ruta NSR, por ejemplo, reduce la distancia entre el norte de Europa y Asia en 7.000 kilómetros, lo que permitiría recortar la duración del trayecto en unos 10-15 días y disminuir los costes de los fletes hasta un 40%.

Más allá de la eficiencia logística, estas rutas reconfigurarían el tablero geopolítico, al ofrecer a las naciones de Asia Oriental una alternativa que elude los tradicionales *chokepoints* (estrecho de Malaca y canal de Suez).

Por ello, la fisonomía del Polo Norte ha dejado de ser una cuestión climática para ser una cuestión de poder e influencia, lo que ha desencadenado un proceso de rearme que evoca, en cierta medida, las tensiones de la Guerra Fría. Y, en este nuevo tablero, las principales potencias han comenzado a desplegar estrategias diferenciadas.

Rusia es, indiscutiblemente, el país con mayor capacidad de operación en la región. Cuenta con la mayor flota de rompehielos del mundo —más de 40 unidades, ocho de ellas de propulsión nuclear—, lo que le permite controlar la navegación y proyectar sus intereses donde otros países apenas pueden transitar. Para blindar su soberanía sobre la ruta NSR, ha modernizado más de 50 bases militares de la era soviética (como la de Kotelný y la de Nagurskoye), y ha desplegado sistemas de defensa aérea S-400 y de misiles antibuques, creando una zona de exclusión.

Esta dinámica de militarización, lejos de estabilizarse, se ha acelerado. El ingreso de Finlandia y Suecia en la OTAN ha consolidado la percepción en Moscú de un “cerco” occidental sobre su flanco norte, transformando el Ártico en una frontera directa de fricción con la Alianza Atlántica¹⁴.

Por el contrario, **Estados Unidos** parte de una posición más vulnerable, después de décadas en las que el Ártico no era una prioridad. Esta brecha se refleja en la limitada capacidad de navegación en condiciones extremas, al contar con apenas tres buques rompehielos. Para corregir este desequilibrio, Washington reactivó en 2018 la Segunda Flota en el Atlántico Norte y, en este tiempo, ha retomado las maniobras con portaviones en la región, un hito que no ocurría desde hace más de 25 años. Asimismo, ha reforzado el flanco de Alaska con el despliegue de cazas de combate F-35 y de avanzados sistemas de defensa aérea. El proceso de rearme se extiende a su presencia en Groenlandia, donde Washington está negociando con Copenhague la apertura de nuevas instalaciones capaces de sostener operaciones logísticas prolongadas¹⁵.

¹⁴ A excepción de Rusia, actualmente todos los miembros del Consejo del Ártico son miembros de la OTAN.

¹⁵ La relación con la isla se sustenta en el acuerdo de 1951 firmado con Dinamarca que permite, entre otros, operar instalaciones militares. Durante la Guerra Fría Washington desplegó a más de 10.000 soldados en 17 bases. Actualmente únicamente está operativa la Base Espacial de Pituffik.

RUTAS MARÍTIMAS ÁRTICO



- Paso del Noroeste
- La ruta del mar del Norte
- Ruta marítima transpolar

Fuente: The Arctic Institute



No obstante, el interés por la isla trasciende lo estrictamente militar. Groenlandia alberga los mayores yacimientos de tierras raras, níquel y cobalto del hemisferio norte; materiales indispensables en la industria tecnológica y de defensa, cuyo aprovisionamiento, además, está controlado en gran medida por China.

Esta importancia geoeconómica ha reactivado el interés de Estados Unidos sobre la región. Washington ha deslizado desde insólitas ofertas de compra hasta sutiles presiones sobre el gobierno local, destinadas a bloquear las inversiones mineras de Pekín¹⁶.

El Ártico ha dejado atrás el período en que la cooperación científica primaba sobre la rivalidad; en su lugar, el deshielo ha desencadenado una carrera entre las potencias por reforzar su soberanía y proyectar influencia

La diplomacia beligerante alcanzó su cénit con la amenaza del presidente estadounidense de imponer aranceles de hasta el 25% a Dinamarca y al resto de socios europeos en el caso de no ceder a sus pretensiones. Si bien dicha medida no llegó a materializarse, la posición amenazante de la Casa Blanca ha tensionado las relaciones con la Unión Europea. Desde Bruselas se percibe con inquietud la instrumentalización, por parte de Washington, de la soberanía de la isla y de la seguridad del Ártico en beneficio de su propia rivalidad con China; un enfoque unilateral que erosiona la cohesión de la Alianza Atlántica y, en última instancia, refuerza la urgencia de avanzar hacia la autonomía estratégica.

Por su parte, **China** se autodefine como un “Estado cerca del Ártico”, pese a no tener costa en la región. En la última década, Pekín ha reforzado su presencia mediante una estrategia de “doble uso”, en el marco de la iniciativa denominada Ruta de la Seda Polar. El desarrollo de infraestructuras civiles —complejos científicos, puertos y cables submarinos— funciona, en la práctica, como un instrumento para mapear el lecho marino; una información muy valiosa para cuantificar la riqueza minera y para garantizar la navegación segura de sus submarinos bajo el casquete polar.

Finalmente, **Europa** se ha desplazado desde un enfoque principalmente medioambiental hacia uno marcado por la necesidad de reforzar la soberanía estratégica. Este cambio ha impulsado un proceso de rearme en los estados ribereños. Por ejemplo, Dinamarca, Noruega y Suecia¹⁷ están emprendiendo un ambicioso programa de defensa para aumentar el número de buques, sistemas de drones y misiles de largo alcance. Al mismo tiempo, países como Francia están desarrollando drones autónomos capaces de operar a 6.000 metros de profundidad, lo que permitirá monitorizar y proteger infraestructuras críticas —como cables de fibra óptica y gasoductos— frente a posibles actos de sabotaje en el lecho marino.

En definitiva, el Ártico ha dejado atrás el excepcional período en el que la cooperación científica primaba sobre la rivalidad. En su lugar, el deshielo no solo abrirá nuevas rutas comerciales, sino que ha desencadenado una carrera entre las potencias por reforzar su soberanía y proyectar su influencia.

¹⁶ El parlamento groenlandés ha revocado o paralizado proyectos mineros impulsados por empresas chinas para extraer hierro, uranio y tierras raras.

¹⁷ Como ejemplo, a finales de mayo, el Gobierno de Suecia adjudicó a la compañía francesa Naval Group la construcción de cuatro fragatas.





Washington ha perfeccionado una red global de bases que permite a la U.S. Navy mantener permanentemente a **casi 50.000 soldados en alta mar, una presencia que ninguna otra nación puede replicar**

2. Rivalidad marítima

En efecto, el Ártico ya no es el fin del mundo, sino una extensión de la dinámica que se está produciendo en el resto de los espacios marítimos, lo que evoca la célebre máxima atribuida al estadista inglés Sir Walter Raleigh: “Quien controla el mar, controla el comercio mundial; quien controla el comercio, controla la riqueza del mundo y, por ende, el mundo mismo”.

La supremacía naval ha definido, en gran medida, las principales eras de la Edad Moderna, desde la hegemonía española en el siglo XVI, pasando por el auge de las Provincias Unidas (Holanda) en el XVII, hasta la consolidación de la Pax Britannica, tras las Guerras Napoleónicas.

Durante más de un siglo, la Marina Real británica operó bajo el “estándar de dos potencias”, asegurando que su flota fuera siempre superior a la suma de sus dos siguientes competidores, y convirtiendo los océanos en un sistema bajo su estricto control.

Sin embargo, la Segunda Guerra Mundial propició un nuevo cambio. El desgaste de las potencias europeas dio paso a la supremacía indiscutible de Estados Unidos. Desde 1945, la U.S. Navy no solo ha sido la mayor armada del mundo, sino que ha ejercido como el garante del “orden internacional”.

Esta hegemonía se ha asentado, en buena medida, en dos pilares tecnológicos que han establecido una distancia considerable respecto a cualquier competidor: la flota de portaviones y la de submarinos nucleares.

Por un lado, los grupos de combate de portaviones representan la máxima expresión de la proyección de fuerza, al permitir desplegar una “base aérea” en cualquier punto del mundo en cuestión de semanas. Mientras potencias europeas, como Francia, operan una única unidad nuclear —el *Charles de Gaulle*—, Estados Unidos cuenta con una flota de once portaviones.

A esto se suma el papel de los submarinos, uno de los mejores ejemplos del concepto de “negación del mar”. Si en las Guerras Mundiales los sumergibles alemanes casi asfixian el suministro aliado, hoy la tecnología nuclear ha llevado esta amenaza a otra dimensión¹⁸. Al no necesitar emerger para recargar las baterías, los submarinos de ataque clase *Virginia* (SSN) pueden permanecer ocultos indefinidamente, capaces de destruir infraestructuras críticas con misiles Tomahawk de forma furtiva. Por su parte, la clase *Ohio* (SSBN) constituye la espina dorsal de la disuasión nuclear, al portar misiles balísticos Trident II, con un alcance de 12.000 kilómetros.

Esta superioridad no solo es tecnológica, sino geográfica. Washington ha perfeccionado un modelo de puntos de apoyo en bases como Rota (España), Yokosuka (Japón) o Diego García (Índico). Esta red permite que la U.S. Navy mantenga permanentemente a casi 50.000 marineros en alta mar, una presencia que ninguna otra nación puede replicar.

Esta capacidad de despliegue se ha traducido en intervenciones que han redefinido acontecimientos geopolíticos. Un ejemplo fue la Guerra de Corea, donde el desembarco en Incheon logró revertir el avance de las fuerzas del Norte. Décadas después, en 1991, la U.S. Navy sentó las bases de la guerra de precisión, al lanzar cientos de misiles Tomahawk desde plataformas navales, lo que demostró hasta qué punto la hegemonía marítima le otorga la capacidad de atacar objetivos a cientos de kilómetros de la costa.

¹⁸ Los U-boots alemanes casi colapsan las líneas de suministro británicas en la Primera Guerra Mundial, lo que forzó a Londres a establecer sistemas de convoyes. Posteriormente, la flota submarina de Estados Unidos estranguló a la economía japonesa en la Segunda Guerra Mundial, al hundir más del 50% de su marina mercante.

■ China: una nueva potencia naval

A diferencia de Washington, Pekín carece del músculo militar suficiente para proyectar de forma efectiva su influencia en aguas profundas, lejos de su plataforma continental. Esta asimetría ha obligado al país asiático a mantener, históricamente, una política exterior naval de carácter más bien defensivo que acentúa el mencionado “dilema de Malaca”.

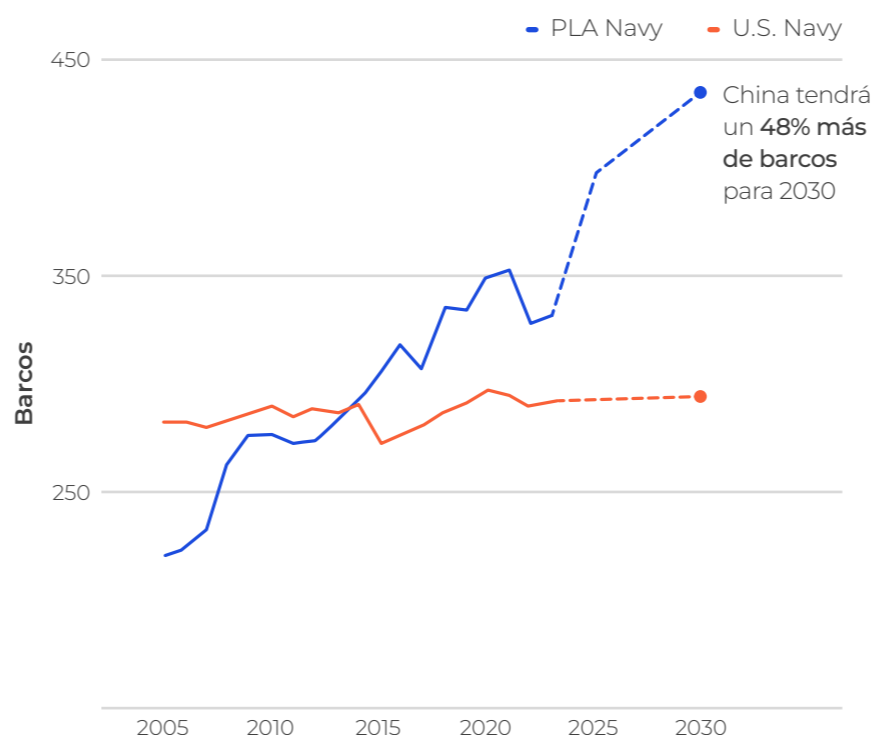
Conscientes de este riesgo, las autoridades iniciaron hace más de dos décadas un ambicioso programa de modernización y mejora de su flota, con el objetivo de transformar su marina costera en una armada “de aguas azules”, capaz de disputar el dominio norteamericano en el Indo-Pacífico.

En términos puramente cuantitativos, China ya posee la armada más numerosa del mundo, al contar con 370 buques, frente a los 296 de Estados Unidos; sin embargo, esta superioridad no se traduce en una mayor capacidad de fuego. La U.S. Navy mantiene una ventaja considerable en poder de combate, al disponer de más de una decena de portaviones nucleares, frente a los tres de propulsión convencional con los que cuenta China. La brecha es similar bajo la superficie, donde la flota norteamericana de submarinos nucleares duplica en número a la de Pekín.

Ahora bien, esta brecha se reducirá notablemente en el futuro. Se calcula que el gigante asiático dispondrá de seis a nueve portaviones para 2035, muchos de ellos unidades del Tipo 004 de propulsión nuclear. Al mismo tiempo, está ampliando su flota de destructores equipados con misiles guiados, del Tipo 055 (clase *Renhai*), considerados los buques de superficie más modernos de Asia. En el ámbito submarino, se estima que para 2035 su flota alcanzará las 80 unidades, con la incorporación de modelos de propulsión nuclear. Este salto cualitativo permitirá a Pekín mantener, por primera vez en su historia, grupos de combate en alta mar de forma prolongada y desafiar el cerco de la “Primera Cadena de Islas” que Washington ha mantenido durante décadas¹⁹.

¹⁹ Es una línea imaginaria que conecta una serie de archipiélagos de países aliados de Estados Unidos, desde las islas Kuriles hasta Borneo, pasando por Japón, Taiwán y el norte de Filipinas. Este “cerco” limita el acceso de Pekín al Pacífico. Además, para monitorizar los movimientos de la flota submarina de China, Washington ha desplegado sofisticadas redes de sensores acústicos.

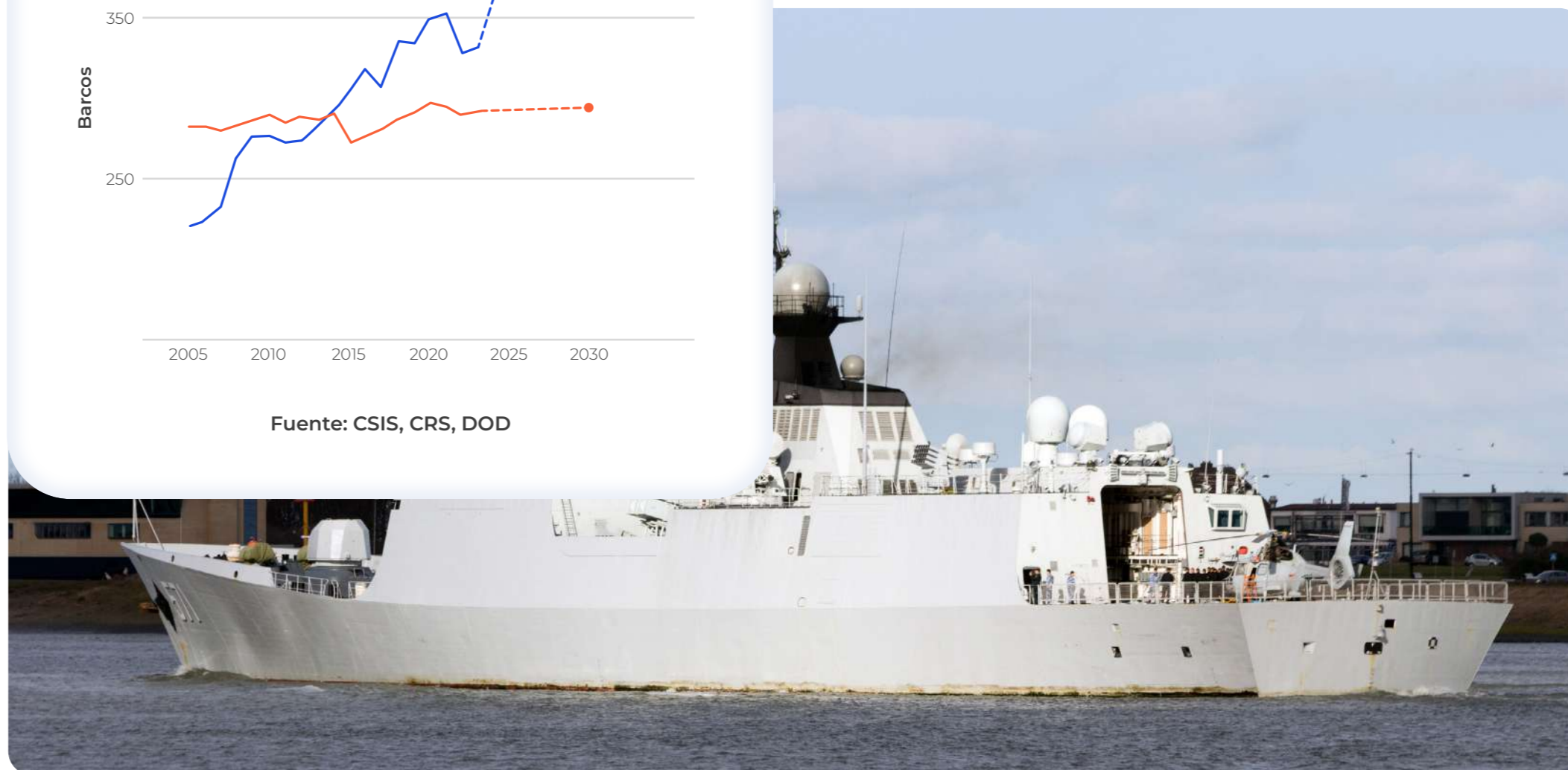
NÚMERO DE BUQUES MILITARES DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA



Fuente: CSIS, CRS, DOD



China está llevando a cabo un ambicioso programa para transformar su marina costera en una armada capaz de disputar el dominio norteamericano en el Indo-Pacífico



■ Extraordinaria capacidad industrial

La transformación de la armada china se sustenta, en buena medida, en el excepcional desarrollo de la industria de construcción naval civil. El salto ha sido mayúsculo. A principios de este siglo, China ostentaba una cuota de mercado cercana al 5%, mientras que en la actualidad sus astilleros concentran el 55% de la producción mundial. Por el contrario, el peso de la industria japonesa se ha reducido hasta el 10%, Europa apenas retiene el 5% de la cuota global y el declive de Estados Unidos es aún más acuciado, al representar tan solo el 0,1%.

Este liderazgo se asienta en una estrategia que fusiona el ámbito civil y militar, donde los principales centros de producción son de doble uso. Instalaciones como los astilleros de Shanghai y el de Dalian no solo construyen los colosales buques portacontenedores que articulan el comercio global, sino que, en las gradas adyacentes, fabrican simultáneamente portaviones y destructores de última generación; una dualidad que permite que la construcción militar capitalice los avances técnicos y la mano de obra cualificada del sector civil.

Además de explicar el rápido aumento de su armada, el desarrollo de esta industria proporciona a China una segunda

China concentra hoy el 55% de la construcción naval mundial, frente al 0,1% de Estados Unidos, una ventana industrial que, en caso de conflicto, le permite escalar su producción con rapidez

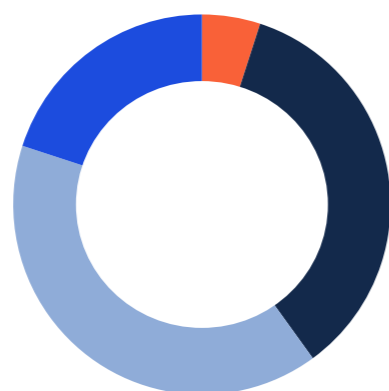
ventaja, dado que, en caso de conflicto, puede escalar su producción con rapidez, lo que le asegura una capacidad difícil de igualar en la reparación de buques y en el replazo de las unidades hundidas.

Precisamente, contar con una gran infraestructura naval fue una de las variables que propició la victoria de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. En el momento en que se produjo el ataque a la base de Pearl Harbor, la flota de portaviones norteamericana no llegaba a la decena; sin embargo, en apenas tres años fabricó más de un centenar —entre unidades de escuadra y de escolta—.

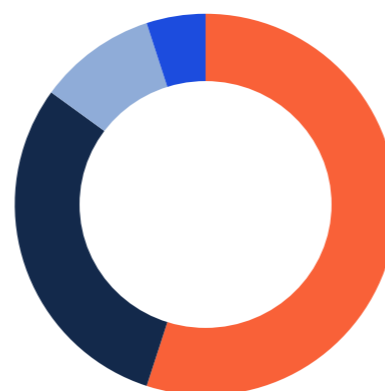
Por el contrario, en la actualidad la industria de construcción naval estadounidense atraviesa una crisis estructural que compromete severamente su capacidad de respuesta. Al carecer de una demanda civil que sostenga el tejido empresarial, los astilleros dependen exclusivamente de los contratos gubernamentales, lo que ha consolidado un ecosistema rígido, vulnerable a las fluctuaciones presupuestarias y condicionado por graves cuellos de botella logísticos.

La producción se concentra en un número reducido de astilleros que operan con infraestructuras obsoletas de la Guerra Fría y una preocupante escasez de mano de obra cualificada; una parálisis que ha provocado que programas estratégicos, como la fabricación de los submarinos de la clase Virginia, sufran retrasos de varios años. El desequilibrio entre ambos países es de tal magnitud que la capacidad de un solo macrocomplejo chino, como el astillero de Jiangnan en Shanghai, supera la producción de todos los astilleros comerciales y militares de Estados Unidos juntos.

CUOTA DE MERCADO CONSTRUCCIÓN NAVAL EN 2000 (%)



CUOTA DE MERCADO CONSTRUCCIÓN NAVAL EN 2025 (%)



— China — Corea del Sur — Japón — Europa

Fuente: Cesce, CSIS



■ La importancia del poder blando

En cualquier caso, la hegemonía industrial de China no solo se traduce en un mayor músculo militar, sino que constituye también una forma sutil de aumentar su influencia geopolítica. Al ser responsable de uno de cada dos barcos que se botan en el mundo, China ha creado dependencias técnicas y logísticas a largo plazo. Dado que un buque tiene una vida útil de entre 25 y 30 años, se establece un vínculo entre el armador y los fabricantes chinos en el suministro de repuestos y en el mantenimiento de motores.

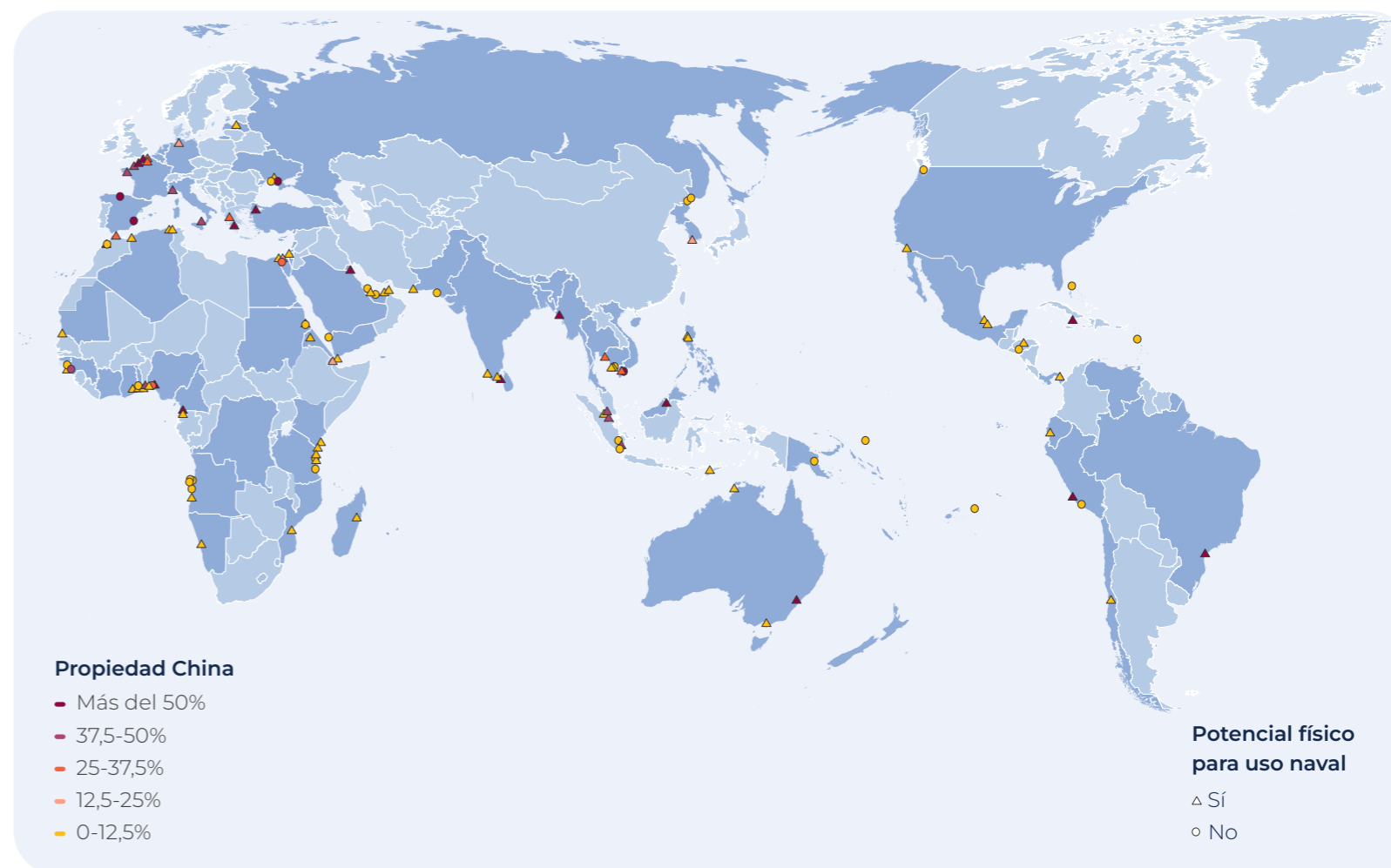
Por otra parte, la plataforma pública de datos logísticos impulsada por Pekín, LOGINK, que ya opera en decenas de puertos internacionales, permite al país supervisar en tiempo real qué mercancías se mueven, su origen y su destino; una ventaja que transforma la construcción naval en una potente herramienta de inteligencia.

La capacidad de Pekín de analizar el comercio mundial se refuerza con la participación de sus empresas en más de un centenar de terminales portuarias. Como se ha mencionado anteriormente, uno de los pilares de la hegemonía militar de Estados Unidos en los océanos son las más de 130 bases navales en el exterior, lo que le permite proyectar su fuerza en cualquier parte del mundo. China, por el contrario, únicamente cuenta con una base militar fuera de sus fronteras, en Yibuti. Sin embargo, frente a la arquitectura de “poder duro” de Washington, Pekín ha extendido su influencia mediante la adquisición o gestión de más de un centenar de terminales portuarias en enclaves estratégicos, como Pireo (Grecia), Gwadar (Pakistán), Lagos (Nigeria), Lomé (Togo) o el reciente megapuerto inaugurado en 2024 de Chancay (Perú).

Con esta estrategia, articulada globalmente a través de la denominada “Ruta Marítima de la Seda”, el gigante asiático no busca conquistar territorios, sino controlar puntos de acceso en prácticamente todos los continentes. La gestión de esta vasta red confiere a Pekín una ventaja que trasciende lo físico: el acceso a información sobre la economía de sus competidores. A través de esta red, Pekín no solo puede monitorizar el tráfico marítimo, sino que obtiene una radiografía en tiempo real de las importaciones y exportaciones. Esto le permite, por ejemplo, conocer qué componentes está adquiriendo un país para su industria de defensa, qué volumen de reservas de hidrocarburos está acumulando o qué sectores industriales están sufriendo cuellos de botella. Además, en caso de conflicto, estas infraestructuras pueden brindar a la armada una red de apoyo para el repostaje o para la reparación de buques²⁰.

²⁰ Esta red de inteligencia explica la ofensiva mencionada anteriormente de Washington para que la empresa china Hutchison Ports vendiese sus participaciones en las terminales ubicadas en el Canal de Panamá.

TERMINALES MARÍTIMAS PARTICIPADAS POR EMPRESAS CHINAS



Fuente: Council on Foreign Relations



■ El papel de las alianzas

Ante el vertiginoso aumento de la fuerza naval del gigante asiático y conscientes de la extrema dificultad de doblegar a Pekín en una guerra de desgaste en el Pacífico, Estados Unidos ha capitalizado, históricamente, una ventaja que China difícilmente puede replicar: su red de alianzas.

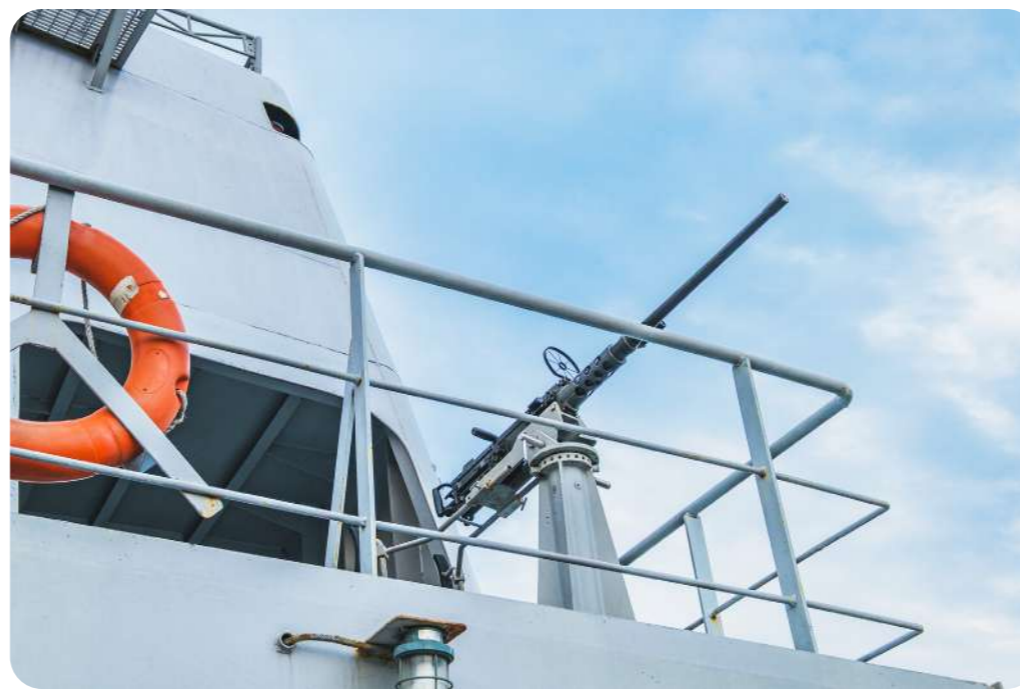
Washington ha articulado una arquitectura de seguridad en el Indo-Pacífico que trasciende los pactos militares tradicionales, evolucionando hacia un modelo de minilateralismo —grupos pequeños, ágiles y especializados— diseñado para cercar la expansión de Pekín mediante la integración industrial y tecnológica.

Esta estrategia no responde únicamente a los intereses de Estados Unidos, sino que es el fruto de una mayor colaboración entre aquellas naciones que comparten una preocupación existencial ante el auge de China.

Un ejemplo es el pacto AUKUS (Australia, Reino Unido y Estados Unidos), firmado en 2021. Esta iniciativa se sustenta en dos pilares. El primero busca dotar a Cambera de submarinos de propulsión nuclear para escrutar los movimientos de la armada china en aguas profundas. El segundo pilar se enfoca en el desarrollo de tecnologías disruptivas, como los vehículos submarinos autónomos *Ghost Shark*, y la integración de la inteligencia artificial y la computación cuántica en los sistemas de combate.

Al mismo tiempo, han surgido grupos funcionales como el QUAD (Australia, Estados Unidos, Japón y la India), que actúa como un foro de diálogo; y el más reciente “The Squad”, que agrupa a Filipinas, Japón y Australia, con el objetivo de avanzar en la interoperabilidad defensiva y de contrarrestar las tácticas híbridas de Pekín, como el despliegue de cientos de barcos de pesca en el mar de China Meridional²¹.

Washington también ha alcanzado acuerdos bilaterales para reforzar su presencia en la denominada “Primera Cadena de Islas”. Mientras que en el flanco sur ha pactado con Filipinas el acceso a nuevas bases militares situadas cerca de Taiwán, en el flanco norte Japón se ha consolidado como su gran centro logístico. En el marco de los recientes acuerdos de defensa, los astilleros japoneses están autorizados para realizar el mantenimiento



integral de los buques de la U.S. Navy, garantizando que la flota estadounidense pueda sostener operaciones prolongadas en la región ante un eventual escenario bélico.

Sin embargo, esta arquitectura minilateral se ha visto condicionada por los vaivenes de la política interna estadounidense. La nueva administración de Donald Trump ha puesto en jaque la solidez de estas alianzas, al transformar la cooperación estratégica en una relación con un enfoque más transaccional.

Un ejemplo de esta reorientación es el pacto AUKUS. Aunque la Casa Blanca no ha rechazado abiertamente el acuerdo, lo ha sometido a una rigurosa revisión, al cuestionar la idoneidad de transferir una de las tecnologías más avanzadas de las fuerzas armadas norteamericanas, un escepticismo agravado por las dudas sobre la capacidad de la industria naval norteamericana para satisfacer la demanda interna y externa simultáneamente²².

El QUAD también ha experimentado una pérdida de relevancia debido al enfriamiento de las relaciones entre Washington y

Nueva Delhi, motivado por las tensiones comerciales y el diferente posicionamiento en el conflicto de Ucrania. El declive de este foro se puso de manifiesto en el fracaso de la cumbre de líderes que debía celebrarse en India en 2025, la cual terminó diluyéndose en encuentros de menor rango.

No obstante, la imprevisibilidad y el enfoque transaccional de la política exterior norteamericana no implica que Washington vaya a renunciar a una de las principales herramientas de influencia en el Pacífico. El reciente acuerdo entre los miembros del QUAD para modernizar los puertos de Suva y Lautoka, en Fiyi, ha puesto de manifiesto que, aunque con metas más modestas, Estados Unidos mantendrá el respaldo a sus alianzas regionales para contener el ascenso de Pekín.

En cualquier caso, la errática diplomacia de Washington ha propiciado la diversificación de alianzas por parte de sus principales socios, como constata la relevancia que ha alcanzado el eje Tokio-Manila. Consciente de que los bandazos políticos en Washington comprometen la credibilidad del “paraguas de seguridad” estadounidense, Tokio ha asumido el liderazgo diplomático y militar para blindar el primer cordón de islas.

Esta autonomía estratégica se ha canalizado a través del fortalecimiento de las relaciones con Filipinas. Un ejemplo de ello es el Acuerdo de Acceso Recíproco (RAA), un tratado que permite el despliegue de las Fuerzas de Autodefensa de Japón en suelo filipino para maniobras conjuntas, lo que supone un cambio de paradigma respecto al tradicional pacifismo constitucional nipón. Asimismo, la progresiva integración de sus sistemas de radares y baterías antiaéreas evidencia la determinación de ambas naciones por no depender exclusivamente de la iniciativa de Washington.

²¹ Estos barcos, supuestamente financiados y entrenados por el ejército, se posicionaron en aguas disputadas (como los arrecifes de Filipinas) alegando mal tiempo o fallos mecánicos.

²² Sectores del Congreso de Estados Unidos han sugerido una alternativa: desplegar de forma permanente submarinos en bases australianas en vez de comprometer una transferencia de buques.

3. Conclusión

Lejos de perder relevancia en un mundo cada vez más digitalizado, los océanos y los mares siguen siendo las arterias principales que sustentan el funcionamiento de la economía mundial, caracterizada por los vertiginosos avances tecnológicos.

Sin embargo, la proliferación de conflictos armados ha evidenciado la fragilidad de la globalización. Crisis como la del mar Rojo o el bloqueo en el estrecho de Ormuz han provocado profundas distorsiones en las cadenas de valor. En consecuencia, la búsqueda de la máxima eficiencia en costes y el modelo *Just-in-Time* se ven obligados a coexistir con un enfoque de *Just-in-Case*, donde variables antes secundarias, como la proximidad geográfica y la seguridad en el aprovisionamiento, están cobrando cada vez más protagonismo.

Esta vulnerabilidad logística se entrelaza con la creciente rivalidad entre Estados Unidos y China. Desde la Segunda Guerra Mundial, Washington ha ostentado un claro dominio de los océanos, gracias a su formidable flota y a su extensa red de bases en el exterior. Sin embargo, esta hegemonía podría diluirse en las próximas décadas, ante la rápida expansión de la armada china.

Este duelo por la supremacía no es una anomalía, sino una constante que se ha repetido a lo largo de la historia. Desde la antigüedad, cuando Roma comprendió que su supervivencia dependía de arrebatarle el Mediterráneo a Cartago, hasta la fatídica carrera naval entre el Imperio británico y el Imperio alemán que precedió a la Gran Guerra.

La posible paridad naval entre Estados Unidos y China en el futuro nos sitúa ante un complejo dilema. Si bien este equilibrio de fuerzas puede actuar como un mecanismo de disuasión mutua, la historia

nos advierte —a través de la conocida “trampa de Tucídides”— que cuando un hegemón se siente desafiado, el riesgo de una colisión armada aumenta exponencialmente.

En este hipotético escenario, los *chokepoints* se erigen como los principales teatros de operaciones, ya que la vulnerabilidad de estos puntos de estrangulamiento los convierte en objetivos militares estratégicos.

En cualquier caso, los mares seguirán siendo el epicentro de la rivalidad geopolítica, dado que, al igual que en el pasado, quien controla los océanos no solo protege sus fronteras, sino que gobierna la estructura que sostiene la economía mundial.

Los mares seguirán siendo el epicentro de la rivalidad geopolítica, dado que, al igual que en el pasado, **quien controla los océanos no solo protege sus fronteras, sino que gobierna la estructura que sostiene la economía mundial**



5

El enigma de Taiwán



Rafael Loring

Economista responsable
para Asia-Pacífico
de Cesce Riesgo País

Introducción: el rinoceronte gris

Taiwán es el epicentro estratégico, tecnológico y comercial más importante del siglo XXI. Una cadena de accidentes históricos, económicos y geopolíticos ha dado lugar a que una isla, durante siglos denostada por la propia China imperial como un territorio de escaso interés, un simple y molesto reducto de salvajes y piratas, sea hoy el punto estratégico más importante del planeta. Es más, en términos de riesgo, Taiwán constituye para la economía mundial lo que en ingeniería se denomina *single point of failure* (SPOF) o punto único de fallo del sistema. Una interrupción en este punto puede provocar un gran colapso económico global.

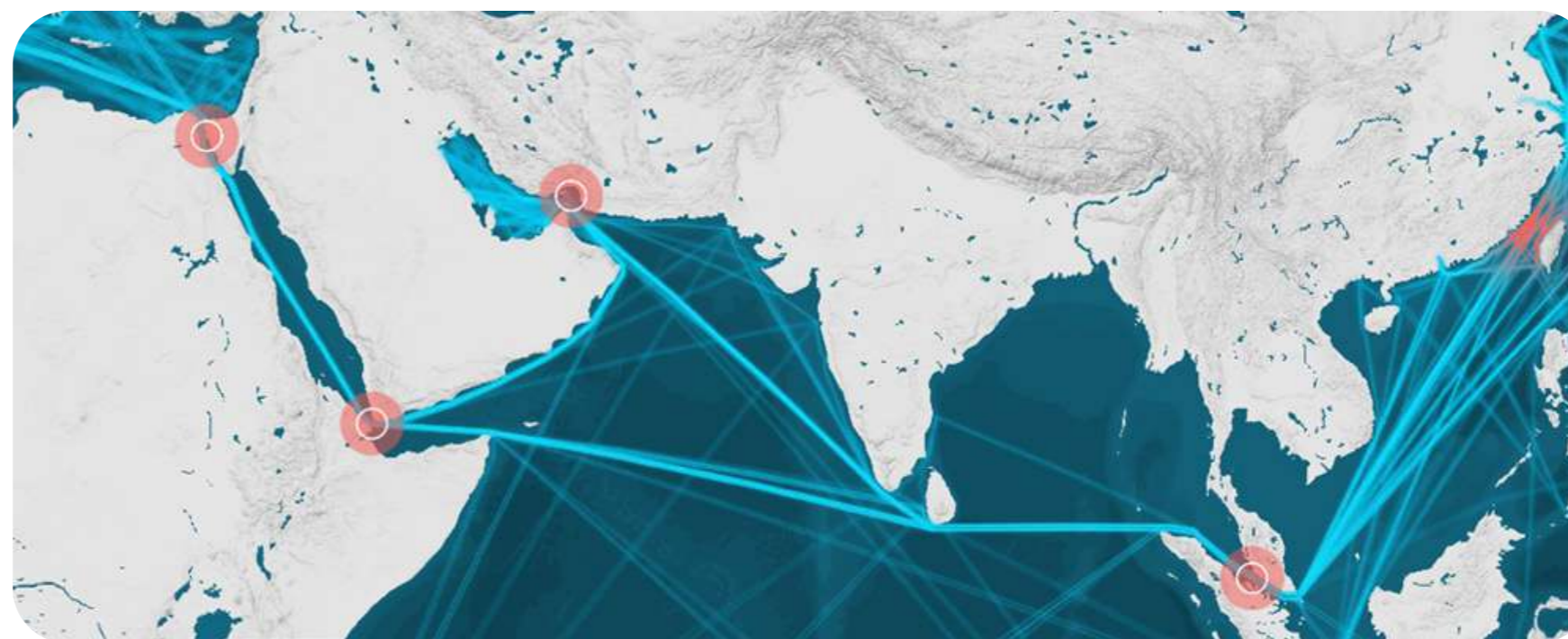
Pese a ello, Taiwán convive peligrosamente y casi a diario con los ejercicios de poderío militar de la gran potencia emergente que es China. Ejercicios que se producen recurrentemente a escasas millas de la Séptima Flota estadounidense y sus aeronaves, en una compleja y peligrosa partida de póker con la hegemonía mundial en juego.

Resulta, pues, una obligación, no ya para el experto en cuestiones geopolíticas, sino para el ciudadano común, desentrañar en lo posible el enigma taiwanés, porque, como dijo el subsecretario de Defensa de Estados Unidos Elbridge Colby, “Taiwán es el nodo crítico donde convergen la seguridad militar del Pacífico y la solvencia de la economía global. Si Taiwán cae, no solo cambia un mapa, cambia el estándar de vida de cada ciudadano en Occidente”.

No es una exageración. A diferencia de otros conflictos territoriales, lo que ocurre en el estrecho de Taiwán no afecta únicamente a sus vecinos inmediatos. Su ubicación geográfica la convierte, en primer lugar, en un tapón estratégico. Para China, es la puerta de salida necesaria hacia el océano abierto y la consolidación de su estatus como potencia global. Para Estados Unidos, es el pilar que sostiene su red de alianzas en Asia y la pieza central de la primera de las “tres cadenas de islas” sobre la que se erige la estrategia militar de contención frente a China. Si cae, el mapa de seguridad erigido por Washington en la región desde 1945 se tambalea, obligando quizás a cada nación del Pacífico a replantearse sus lealtades en lo que sería un nuevo orden regional liderado por China.



Taiwán es el nodo crítico donde convergen la seguridad militar del Pacífico y la solvencia de la economía global. **Si Taiwán cae, no solo cambia un mapa, cambia el estándar de vida de cada ciudadano en Occidente**



Fuente: CSIS



El estrecho de Taiwán es, en segundo lugar, una de las vías comerciales marítimas más transitadas del mundo. Por sus aguas viajan anualmente mercancías por valor de 3,4 billones de dólares. Se trata de cerca de 15% de todo el comercio mundial. Compárese con esto el valor de los 600.000 millones de dólares de hidrocarburos que transitaban el estrecho de Ormuz hasta la Guerra de Irán y que han mantenido al mundo en vilo en 2026.

Por último, el peso de Taiwán en el tablero actual no es solo militar y comercial, sino profundamente tecnológico. En sus fábricas se produce el componente más crítico de la economía moderna: los semiconductores de alta precisión. No se trata simplemente de teléfonos o consolas de videojuegos; hablamos del cerebro de los sistemas de defensa, la infraestructura de la inteligencia artificial y los centros de datos que mantienen en pie la civilización digital. Esta dependencia global ha creado una situación paradójica, en la que el mundo entero necesita que una pequeña isla permanezca estable y en paz para evitar la que podría ser, con diferencia, la mayor crisis económica global desde la Segunda Guerra Mundial.

Entre los analistas se suele hablar de Taiwán como el gran “Cisne Negro” de nuestros días¹. En realidad, sería más preciso aplicarle el término menos conocido de “Rinoceronte Gris”, la metáfora de M. Wucker para referirse a una amenaza detectada, probable y de gran impacto, pero que es ignorada o soslayada por desidia

El mundo entero necesita que una pequeña isla permanezca estable y en paz para evitar la que podría ser, con diferencia, la mayor crisis económica global desde la Segunda Guerra Mundial

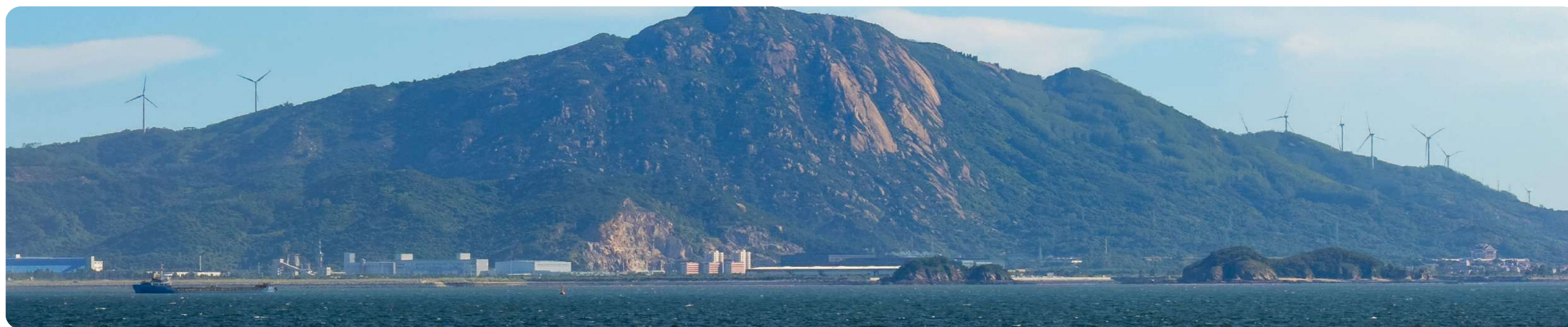
o sesgos cognitivos hasta que ocurre el desastre. Efectivamente, a diferencia de la naturaleza inesperada e improbable del Cisne Negro, Taiwán aparece como un peligro masivo y visible para todos, que corre hacia nosotros de forma obvia e inexorable.

Quizás la dificultad para responder con rotundidad a las incógnitas que plantea hace que muchos prefieran mirar para otro lado. Lo cierto es que, a pesar de su colosal importancia y de los riesgos que entraña, “la cuestión de Taiwán” sigue siendo un enigma para los servicios de inteligencia y los analistas internacionales. ¿Qué posibilidades hay de que China emprenda una invasión a pesar de los prohibitivos costes de un desembarco anfibio? ¿Qué consecuencias tendría un choque de esta magnitud para la estabilidad global si Estados Unidos interviniese en el conflicto?

¿Es una invasión anfibia realmente el único escenario de conflicto, o estamos subestimando la capacidad de China para cumplir sus objetivos mediante las llamadas acciones de “zona gris”? ¿Podría la economía global subsistir si el flujo de semiconductores se viera interrumpido por un bloqueo de baja intensidad? Y, finalmente, ¿qué posición adoptarán a la hora de la verdad Estados Unidos y sus aliados para evitar que China, a través de Taiwán, dé un vuelco al tablero geopolítico?

En el presente artículo pretendemos desentrañar en lo posible las principales claves del enigma taiwanés, comenzando por enmarcarlo en su génesis histórica y su actual situación geopolítica (1), pasando a analizar después la importancia estratégica, económica y comercial, junto con las estimaciones sobre el impacto para la economía mundial (2). Frente a esto, repasamos, por un lado, la estrategia de defensa de Taiwán y el escenario base que plantea su “estrategia del puercoespín” (3) y, por otro, las opciones del presidente Xi y cuál es la más probable para cumplir lo que considera el destino ineludible de la nación (4).

¹ Cisne Negro: metáfora acuñada por Nicholas Taleb que designa un suceso altamente improbable que reúne tres condiciones: es una rareza estadística (sorpresa), tiene un impacto extremo y se explica de forma retrospectiva para hacerlo parecer predecible. (Taleb, 2007).



1. Breve historia de Taiwán: de isla olvidada a coloso tecnológico

La historia moderna de esta isla, de extensión similar a Cataluña (36.197 km²), ha estado marcada desde sus orígenes por la geopolítica. Aunque los portugueses le dieron el nombre de Formosa (Hermosa) cuando avistaron sus imponentes montañas en 1544, fueron los holandeses los primeros europeos en asentarse en el sur de la isla mucho después, en 1624. El objetivo de la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales no era otro que crear una escala comercial para romper el control marítimo ejercido por Portugal y España en el Pacífico. De hecho, dos años después y en respuesta, los españoles establecieron una base al norte, de la que serían expulsados casi dos décadas después, tras el asedio neerlandés al fuerte de Keelung.

A pesar de la proximidad con la China continental (apenas 100 millas náuticas), la presencia del entonces imperio Ming era prácticamente nula. Salvo algún asentamiento de pescadores de etnia han y la presencia esporádica de piratas japoneses, la práctica totalidad de la población de la isla era indígena. Se trataba de unos 100.000 austronesios, con gran similitud étnica y lingüística con los pueblos de Oceanía². Este sorprendente “abandono” por parte de China se debía al escaso interés que tenía la isla en términos de recursos, a la fiereza de las tribus autóctonas y a la alta peligrosidad de navegar las aguas del estrecho³. Fueron, de hecho, los holandeses los primeros que empezaron el proceso de migración de mano de obra china, con la intención de desarrollar la agricultura en los valles occidentales para consolidar una colonia autosuficiente. Sin embargo, en un curioso paralelismo con lo que sucedería siglos después, lo que cambió el destino de la isla fue la caída de la dinastía Ming a manos de los Qing.

Quién expulsó entonces a los holandeses no fue el nuevo Gobierno manchú de Pekín, sino Koxinga (Zheng Chenggong), un célebre líder militar leal a la dinastía Ming. Koxinga, como haría Chiang Kai-shek siglos después, pensó en Taiwán como una base segura para resistir y reorganizar sus fuerzas. Expulsó a los holandeses y fundó en 1662 el Reino de Tungning. Fue entonces cuando se produjo la primera ola de migración masiva de chinos continentales, que desplazaron el poder de

los pueblos indígenas originarios con quienes los holandeses habían lidiado durante décadas.

El nuevo reino Tungning no duraría mucho. Dos décadas después de su fundación, los Qing lanzaron una gran invasión para eliminar este bastión de resistencia Ming. Así, en 1683, se logró oficialmente, por vez primera en la historia, el control chino sobre la isla. Este se interrumpiría con la cesión a Japón, como botín de guerra, tras la Primera Guerra Sino-Japonesa de 1895 y volvería cinco décadas después, con el fin de la Segunda Guerra Mundial, a manos del Gobierno de la República de China (ROC) —nombre oficial del actual Taiwán—, liderada entonces por Chiang Kai-shek.

² Los estudios de ADN y etnolingüísticos, de hecho, apuntan a que Taiwán fue el principal punto de partida de la migración humana desde Asia hacia Oceanía hace entre 5.000 y 6.000 años.

³ La navegación por el estrecho es extremadamente compleja, no solo por las tormentas monzónicas sino también, debido al Heishuigou, o “Zanja de Agua Negra”, una zona de corrientes violentas que, sumada a la falta de puertos naturales y a la presencia de arrecifes traicioneros en las islas Penghu, convertía la travesía en una misión prácticamente suicida para los juncos chinos de la época.

Lo que cambió el destino de la isla fue la caída de la dinastía Ming a manos de los Qing. Koxinga, como haría **Chiang Kai-shek siglos después, pensó en Taiwán como una base segura para resistir y reorganizar sus fuerzas**



■ El nacimiento del Taiwán actual como baluarte de Occidente en la Guerra Fría

En 1949, ante la inminente derrota en la Guerra Civil frente al Partido Comunista (PCCh) liderado por Mao Zedong, el general Chiang repite la estrategia de Koxinga. Traslada lo que queda de sus fuerzas del Kuomintang junto con una gran ola de refugiados a la isla. Son un total de 1,2 millones para una isla que contaba entonces con 6,8 millones de habitantes. La idea es resistir, reorganizarse y montar algún día una contraofensiva para recuperar el gobierno en Pekín.

Mao intentó rápidamente la toma de Taiwán. Sin embargo, la “Operación Ming” fracasó estrepitosamente en el otoño de 1949. La inherente dificultad de la operación, sumada a la escasa capacidad anfibia y a la carencia de una flota y aviación modernas del entonces Ejército Popular de Liberación (EPL) provocó una severa derrota en la Batalla de Guningtou.

La reticencia de la Unión Soviética a brindar apoyo técnico directo (asomaba ya el cisma sino-soviético) y, sobre todo, el estallido de la Guerra de Corea en 1950 fueron factores determinantes para aparcarse definitivamente la idea de una invasión a gran escala. Este último conflicto supuso el inicio de la Guerra Fría en el escenario asiático, y motivó un giro en Washington hacia el Gobierno de Chiang.

De considerar a las fuerzas del Kuomintang una causa perdida, Taiwán paso a ser clave en la estrategia militar estadounidense en Asia. El general McArthur se refirió a la isla como el “portaviones insumergible” clave en la defensa del Pacífico, y el presidente Truman envió la Séptima Flota al estrecho, escudo infranqueable para las fuerzas chinas, consolidando así la separación política de la isla hasta la actualidad.

La protección estadounidense se pondría a prueba en la crisis del estrecho de 1954-55, cuando China logró capturar las islas Yijiangshan e inició bombardeos masivos sobre las islas de Kinmen y Matsu, muy próximas a la costa continental. En respuesta, el Congreso estadounidense autorizó al presidente Eisenhower a usar la fuerza militar para proteger Taiwán, e incluso se amenazó formalmente con el uso de armas nucleares para detener la invasión. Esto obligó a China a frenar su ataque y dio lugar a que, en marzo de 1955, se formalizara el compromiso militar con el Tratado de Defensa Mutua Sinoestadounidense.



El tratado obligaba legalmente a Estados Unidos a intervenir militarmente si Taiwán era atacado, vinculando la seguridad de la isla directamente a la estrategia global de Washington.

Se consolida entonces una estrambótica situación diplomática que duraría dos décadas. Esta pequeña isla y el gobierno de la ROC ostentarán durante más de dos décadas la representación oficial de China ante la ONU y los organismos internacionales. La legalidad internacional estuvo sujeta al derecho de veto de Taiwán en el Consejo de Seguridad hasta 1971.

El cisma sino-soviético de los años 60 terminó generando un cambio drástico en la situación de la isla. Ante el creciente desencuentro entre Jrushchov y Mao, Washington, siguiendo la estrategia de Nixon y Kissinger, vio en Pekín un aliado táctico contra la Unión Soviética, lo que culminó en el reconocimiento de la República Popular China en 1979 y el “repudio” diplomático de Taiwán.

Para llevar a cabo esta maniobra sin abandonar por completo la isla, se forjó el complejo marco actual: Estados Unidos aceptó la política de “una sola China” (reconociendo a Pekín como único gobierno legítimo), pero aprobó simultáneamente la *Taiwan Relations Act* (TRA), que garantiza la venta de armas para la autodefensa de la isla, y se sugirió de forma no explícita que se opondría a una toma de Taiwán por la fuerza.

De todas formas, la derogación del tratado formal de defensa con Estados Unidos generó un shock en las autoridades de la isla, que sería apaciguado poco después con las llamadas “Seis Garantías”, emitidas confidencialmente en 1982 por la administración Reagan⁴. Mientras que el tratado de 1955 prometía que Washington iría a la guerra automáticamente si Taiwán era atacado, el TRA y las Seis Garantías crearon un escudo diferente: no garantizan una intervención militar directa, pero aseguran de forma indefinida el suministro de armas y prohíben a cualquier presidente estadounidense presionar a Taiwán para que se rinda ante Pekín.

Todo este malabarismo diplomático se conoce como “ambigüedad estratégica”, una postura mediante la cual Estados Unidos ni confirma ni desmiente si intervendría militarmente ante una invasión, buscando así disuadir a China de atacar y, a la vez, evitar que Taiwán declare la independencia formal.

Aunque en apariencia delicado, este equilibrio se mostró muy estable durante décadas. Entonces la prioridad absoluta en Pekín era el crecimiento económico, bajo la premisa de Deng Xiaoping de “ocultar las capacidades y esperar el momento”. En este contexto, la ambigüedad permitía a todas las partes prosperar económicamente sin tener que resolver la espinosa cuestión de la isla.

Sin embargo, a partir de los años 90 se producen cambios drásticos en todos los frentes que hacen que este equilibrio se vuelva mucho más frágil.

⁴ Estas se hicieron de forma secreta ante el ROC, pero fueron recientemente desclasificadas y hechas política oficial por el Congreso en 2020. De forma detallada, son: (1) no fijar una fecha límite para el fin de la venta de armas a Taiwán; (2) no alterar las disposiciones de la Ley de Relaciones con Taiwán; (3) no consultar previamente con Pekín sobre la venta de armas a Taipéi; (4) no mediar entre Taiwán y la República Popular China; (5) no alterar su posición respecto a la soberanía de Taiwán ni presionar a la isla para negociar con Pekín; y (6) no reconocer formalmente la soberanía de la República Popular China sobre Taiwán.

■ El equilibrio se tambalea: el final de la Guerra Fría, el auge de China, y los microprocesadores

En las últimas décadas, la estabilidad en el estrecho de Taiwán ha sido socavada paulatinamente por una triple transformación. Por un lado, el fin de la Guerra Fría catalizó la democratización de la isla, un proceso que dismanteló el régimen autoritario del Kuomintang y permitió el florecimiento de una identidad nacional propia. Por otro, el auge económico y militar de China ha ido haciendo su política hacia la isla más agresiva. Y, por último, la isla ha cobrado una importancia clave en la pugna geopolítica por su creciente peso en el sector de los microprocesadores. El inicio de este proceso lo marcó la Tercera Crisis del Estrecho (1995-1996), cuando Pekín realizó intensas pruebas de misiles para intimidar a la población en vísperas de sus primeras elecciones presidenciales directas, lo que provocó la mayor movilización militar de Estados Unidos en la región desde Vietnam.

La democratización, sumada al relevo generacional, ha provocado un giro sociológico radical, donde el sentimiento de pertenencia

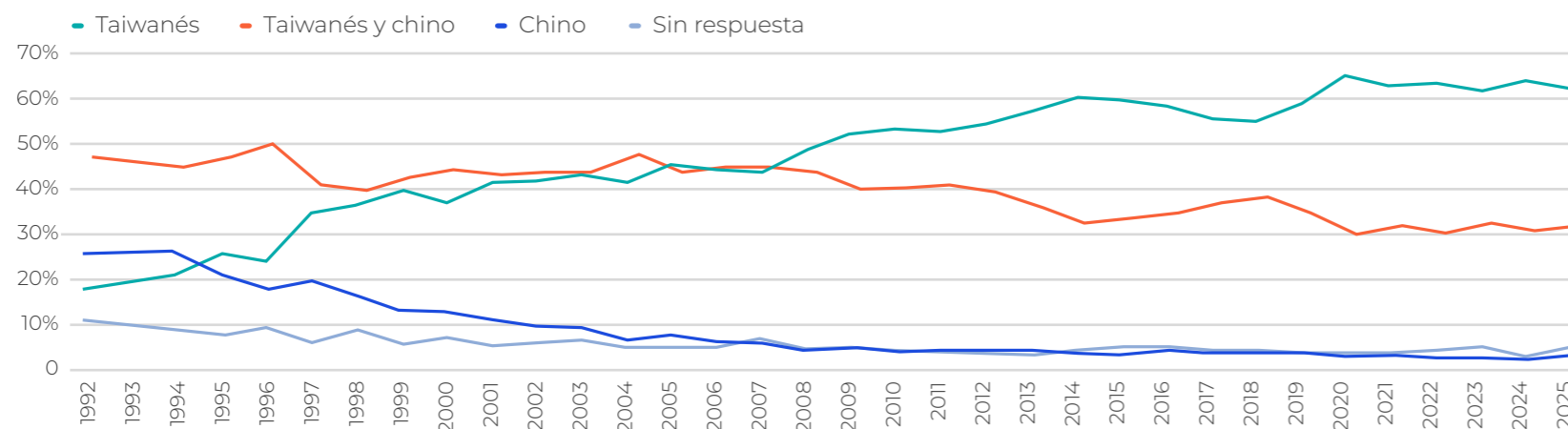
a una “nacionalidad china” ha sido desplazado por una identidad exclusivamente taiwanesa. Al desaparecer la narrativa de ser “la otra China” para dar paso a una democracia consolidada que se percibe a sí misma como soberana, el margen diplomático para la unificación pacífica se ha estrechado drásticamente. Desde 1992, la identificación exclusiva como “taiwanés” ha experimentado un crecimiento sostenido, pasando de ser una postura minoritaria (17,6%) a convertirse en la identidad hegemónica, con un 62% en 2025.



Este alejamiento político se ha vuelto, además, irreversible tras la represión de las protestas de Hong Kong en 2019. La política de Pekín de cercenar el modelo de “un país, dos sistemas” elimina cualquier posibilidad de una anexión amistosa bajo una fórmula similar, al demostrar a los taiwaneses que la autonomía prometida por China es ilusoria.

Al otro lado del estrecho, el ascenso de China como superpotencia ha transformado también el equilibrio de fuerzas; bajo el liderazgo de Xi Jinping, Pekín ha abandonado la cautela estratégica de décadas anteriores para adoptar un nacionalismo asertivo, respaldado por una modernización militar masiva. Xi ha dejado claro que la paciencia histórica de China tiene límites, al afirmar de forma contundente que la cuestión de Taiwán es un problema que “no puede pasar de generación en generación”. Esta urgencia, combinada con la expansión de las capacidades militares y con una economía centrada en lograr una autosuficiencia capaz de soportar en caso necesario un aislamiento internacional, ha convertido la amenaza de invasión en un riesgo tangible, lo que ha quebrado la sensación de seguridad que proporcionaba la antigua superioridad tecnológica estadounidense.

CAMBIOS EN LA IDENTIDAD TAIWANESE/CHINA DE LOS TAIWANESES • SEGÚN LAS ENCUESTAS DEL CENTRO DE ESTUDIOS ELECTORALES DE LA NCC (1992-2025)



Fuente: Election Study Center, National Chengchi University

| La Guerra Termonuclear de Steve Jobs y el dominio mundial de TSMC

Los orígenes del auge tecnológico de la isla se remontan a la creación, en 1973, del Industrial Technology Research Institute (ITRI), un centro de I+D del que nacería la Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) en 1987. La compañía revolucionó en las siguientes décadas el sector con el modelo de *Pure Foundry*: fabricar diseños ajenos sin competir con sus clientes.

En 2026, la cuota de mercado global de microprocesadores de TSMC alcanzó el 70%, frente a un escaso 7% de su competidor más cercano. Además, esta cuota alcanza al 92% los procesadores de vanguardia (menos de 7 nanómetros). Este dominio tan abrumador de un sector tan crítico para la vida moderna no tiene precedentes. Sin embargo, es un fenómeno relativamente reciente. En 2010, la compañía era “solo” la cuarta mayor del mundo, con una cuota de mercado del 4,5%. Intel y Samsung eran entonces los grandes fabricantes de chips.

El crecimiento de TSMC experimentó un punto de inflexión crítico en 2010 con la salida al mercado del primer Samsung Galaxy. Steve Jobs estaba convencido de que Samsung, que en ese momento era el proveedor exclusivo de los procesadores de la serie A4 (del iPhone 4), estaba utilizándolos para construir sus propios dispositivos. Se dice que pronunció la frase “Es un producto robado. Estoy dispuesto a ir a una guerra termonuclear por esto”.

Decidió migrar la producción de los chips de Apple a TSMC. Este movimiento transformó a Taiwán en la “Suiza de los chips”: un socio neutral, altamente confiable y obsesivo con la protección de la propiedad intelectual (IP), donde los gigantes tecnológicos podían fabricar sus secretos más valiosos sin temor al espionaje industrial. Todas las compañías que siguieron la estela del modelo *Fabless* de Apple y que hoy dominan el sector de los chips, como NVIDIA, Broadcom o AMD, acudieron igualmente al proveedor mejor y más seguro: TSMC.

De todas formas, la superioridad de Taiwán no se sustenta únicamente en la férrea protección de la propiedad intelectual, algo que sería hasta cierto punto replicable. En las dos últimas décadas han logrado una eficiencia en el proceso de litografía de chips inalcanzable para sus competidores, especialmente en los más avanzados de 3nm. En términos del “yield” o rendimiento de oblea (el porcentaje de chips funcionales frente a los descartados), mientras que competidores como Samsung registran rendimientos inestables en procesos avanzados (a veces inferiores al 50% en nodos de 3nm), TSMC mantiene tasas de éxito superiores al 80%. Esta precisión técnica es lo que garantiza que gigantes como Apple y Nvidia mantengan una dependencia que liga la seguridad de Taiwán a la estabilidad de la economía mundial.

Taiwán ha dejado de ser únicamente un baluarte ideológico para convertirse en un activo estratégico irrenunciable, especialmente por el enorme peso que ha alcanzado en el sector de los semiconductores

Así pues, en este tablero de alta tensión, Taiwán ha dejado de ser únicamente un baluarte ideológico para convertirse en un activo estratégico irrenunciable, especialmente por el enorme peso que ha alcanzado en el sector de los semiconductores, donde su dominio tecnológico es absoluto. El boom de la IA está provocando, además, un fuerte crecimiento económico e intensificando el peso de la economía taiwanesa en el mundo. El PIB taiwanés, constituido en cerca del 35% por el sector tecnológico, creció en 2025 un 8,6%, la cifra más alta desde 2010. En 2026, parece incluso acelerarse, con un crecimiento del 13,7% durante el primer trimestre, lo que haría de esta pequeña isla la 6ª economía de Asia y la 20ª del mundo (aunque no se incluye en las estadísticas oficiales internacionales), con un PIB estimado de 971.000 millones de dólares, por encima de países como Vietnam o Filipinas.

■ El escenario actual y los vaivenes de la segunda administración Trump

La situación en el Estrecho se ha tensado más, si cabe, tras la victoria de Lai Ching-te en las presidenciales de enero de 2024, percibida por Pekín como una afrenta soberanista intolerable. En respuesta, China ha intensificado su presión militar, ejemplificada en la Operación Justicia 2025, una serie de maniobras militares a gran escala que practicaron escenarios de bloqueo del estrecho y demostraron la capacidad del Ejército Popular de Liberación (EPL), para gestionar las rutas de acceso a la isla. A esto hay que añadir el conflicto diplomático de Pekín con Japón, que tras la llegada al poder de la primera ministra Takaichi ha declarado la seguridad de Taiwán como indisociable de la suya propia.

Sin embargo, el factor más impredecible en esta ecuación ha sido el enfoque transaccional de la segunda administración Trump. Este alcanzó su punto álgido durante la cumbre Xi-Trump celebrada en Pekín el pasado mes de mayo. El creciente recelo de Taipéi a convertirse en moneda de cambio se materializó cuando la Casa Blanca decidió poner en pausa un macroproyecto de venta de armas a la isla por valor de 14.000 millones de dólares —aprobado por el Congreso en enero de 2026—, bajo el pretexto oficial de priorizar recursos para otros frentes, pero en evidente sintonía con las exigencias de Pekín para estabilizar los lazos comerciales⁵. La suspensión, de confirmarse, implicaría una erosión histórica de los pilares de la diplomacia estadounidense en la región. Al admitir que discutió directamente con Xi el futuro de estas transferencias defensivas, Trump vulneró las Seis Garantías de 1982; concretamente la segunda y la tercera, las cuales estipulan de forma taxativa que Washington no alterará las disposiciones de la Taiwan Relations Act ni mantendrá consultas previas con la República Popular China sobre las ventas de armas a Taiwán.

La confirmación definitiva del giro transaccional la tuvimos al día siguiente de la cumbre, el 16 de mayo de 2026. El propio Trump, al ser cuestionado sobre si reactivaría el millonario envío militar a Taipéi, sentenció: “Depende de China. Es una muy buena

moneda de cambio para nosotros, francamente”. Al condicionar el soporte armamentístico a la evolución de las negociaciones arancelarias y geopolíticas con el régimen de Xi Jinping, la Casa Blanca oficializó una estrategia que reduce la seguridad de la isla a un activo permutable en el tablero global.

De todas formas, la transaccionalidad de la administración Trump no es unidireccional, algo que la hace todavía más impredecible. En efecto, además de los masivos planes de venta de armas, Estados Unidos también ha dado pasos que han levantado el recelo en Pekín sobre una ruptura del consenso en torno a la política de “una sola China”. Así, el pasado 2 de diciembre se produjo la firma de la Taiwan Assurance Implementation Act. Esta legislación obliga al Departamento de Estado a revisar las directrices de contacto oficial con Taipéi de cara a profundizar la conexión diplomática, desafiando una de las líneas rojas marcadas por Pekín.

Se perfila así una situación de alta tensión, agravada por la incertidumbre ante los cambios de postura de Washington.

La Casa Blanca parece decidida a utilizar a Taiwán como una **baza geopolítica de geometría variable, empleando tanto la amenaza de un respaldo explícito como el incentivo de un abandono militar**

La Casa Blanca parece decidida a utilizar a Taiwán como una baza geopolítica de geometría variable, empleando tanto la amenaza de un respaldo explícito como el incentivo de un abandono militar mediante la congelación de suministros para forzar concesiones económicas y tecnológicas de Pekín. Esta dinámica de “escalada controlada” despoja a Taipéi de su propia iniciativa estratégica y sitúa a Pekín ante un escenario complejo: debe calibrar su promesa de intervención militar frente a un Washington que ya no opera bajo los códigos de la ambigüedad estratégica tradicional, sino bajo una impredecible transaccionalidad.



⁵ Pekín reaccionó con una indignación feroz cuando se supo del paquete de venta de armas; el canciller Wang Yi advirtió en la Conferencia de Seguridad de Múnich, en febrero de 2026, que Washington estaba “conspirando” para dividir a China y que cruzar esta “línea roja” conduciría inevitablemente a una confrontación.

2. Las claves del enigma taiwanés

Las Tres Cadenas de Islas y el tablero regional

La relevancia estratégica de Taiwán no puede entenderse como un fenómeno aislado, sino como la pieza maestra de un sistema de contención diseñado en la Guerra Fría y puesto al día para el reto que supone ahora China para la hegemonía estadounidense. Para Pekín, la isla es la pieza clave para romper la asfixia estratégica frente a sus costas y un símbolo ideológico para alcanzar su destino como nación y primera potencia en la región. En el otro lado de la moneda, para Estados Unidos y sus aliados, Taiwán es el primer eslabón en el sistema de seguridad para la contención de la creciente capacidad y presencia militar china en los mares hasta ahora dominados por la Séptima Flota.

Esta arquitectura de seguridad se plasma en la doctrina de las Tres Cadenas de Islas. La Primera Cadena, que se extiende desde las Kuriles y Japón hasta las Filipinas y Borneo, tiene en Taiwán su centro de gravedad. Desde la perspectiva de Pekín, la costa china está “encerrada” por un arco de aliados estadounidenses. Sin el control de Taiwán, la Armada del Ejército Popular de Liberación está obligada a transitar por estrechos cuellos de botella —como el estrecho de Miyako al norte o el canal de Bashi al sur— donde es fácilmente detectable y vulnerable a las capacidades de denegación de área de los aliados de Estados Unidos⁶.

⁶ Se denomina denegación de área a la estrategia defensiva diseñada para restringir o impedir la libertad de movimiento de un adversario dentro de una zona específica.



Para Estados Unidos y sus aliados, Taiwán es el primer eslabón en el sistema de seguridad para la **contención de la creciente capacidad y presencia militar china**

La captura de Taiwán transformaría radicalmente esta dinámica. No solo permitiría a China romper la Primera Cadena, sino que convertiría a la isla en una base de proyección hacia la Segunda Cadena (centrada en Guam y las islas Marianas). Desde una base en la costa este de Taiwán, los submarinos nucleares chinos con misiles balísticos tendrían acceso inmediato a las fosas profundas del Pacífico, donde podrían operar con una discreción que hoy les es negada en las aguas poco profundas de los mares de la China Meridional y Oriental. Esto alteraría el equilibrio de la disuasión nuclear global, lo que pondría al territorio continental de Estados Unidos bajo una amenaza constante y mucho más difícil de monitorizar. Además, el control de Taiwán permitiría afianzar el dominio sobre el mar de la China Meridional, con la vista puesta en desbaratar un posible bloqueo del estrecho de Malaca, el *choke point* estratégico que provoca quebraderos de cabeza a los estrategas militares chinos.

Para los aliados regionales de Estados Unidos, especialmente Filipinas y Japón, que sostienen los dos extremos de la primera cadena, el destino de Taiwán es una cuestión casi de supervivencia existencial. Para Tokio, Taiwán es el guardián de sus líneas de comunicación. La casi totalidad de las importaciones energéticas japonesas provenientes del golfo Pérsico transitan por el estrecho de Taiwán o sus aguas adyacentes. Un Taiwán bajo control de Pekín otorgaría a China

La caída de Taiwán invalidaría el sistema actual de alianzas del Pacífico, forzando una reconfiguración de la región donde cada nación vería supeditada su política exterior a los intereses de Pekín

la capacidad de “cerrar el grifo” de la economía japonesa a voluntad. Esto ha empujado al cambio histórico en la doctrina de defensa de Japón, que ahora identifica explícitamente la estabilidad de Taiwán como necesaria para su propia seguridad. La militarización de las islas Ryukyu y el despliegue de misiles de largo alcance en Yonaguni en 2026, a solo 110 kilómetros de Taiwán, son la respuesta física a este temor.

Por su parte, Filipinas se encuentra en una posición de vulnerabilidad geográfica crítica. El control chino sobre Taiwán envolvería el norte del archipiélago filipino, dejando a Manila en una posición defensiva muy precaria. Bajo la administración actual, Filipinas ha fortalecido el Acuerdo de Cooperación Reforzada en materia de Defensa (EDCA) con Estados Unidos, permitiendo el acceso a bases militares que miran directamente hacia el canal de Bashi. Para Manila, sobre todo bajo la actual

administración, Taiwán no es solo un vecino, es el escudo que impide que la presión que China ya ejerce en el mar de la China Meridional, donde ya son constantes las escaramuzas entre sus pesqueros y la Guardia Costera china, se convierta en un cerco total por el norte. En definitiva, la caída de Taiwán invalidaría el sistema actual de alianzas del Pacífico, forzando una reconfiguración de la región donde cada nación vería supeditada su política exterior a los intereses de Pekín, ante la evidencia de que el paraguas de seguridad estadounidense ha sido perforado.

En vista de la incertidumbre generada por la administración Trump acerca del compromiso con la defensa de la región, y en previsión de este escenario de vulnerabilidad, Japón está comenzando a liderar una reorganización de la defensa regional. Además de romper en 2024 con el tradicional límite de gasto militar del 1% del PIB, y aparte de la fortificación de las Ryukyu con baterías de misiles antibuque y de defensa aérea, Tokio ha roto tabúes históricos al adquirir capacidades de contraataque mediante misiles de largo alcance, y al estrechar alianzas de seguridad con países como Australia, Filipinas, Indonesia y el Reino Unido. Estos movimientos sugieren que Japón ya no se percibe a sí mismo como un actor puramente defensivo bajo la tutela de Washington, sino como el futuro nodo central de una nueva red de seguridad regional que aspira a ser autosuficiente.



■ El comercio global y el dilema de Malaca

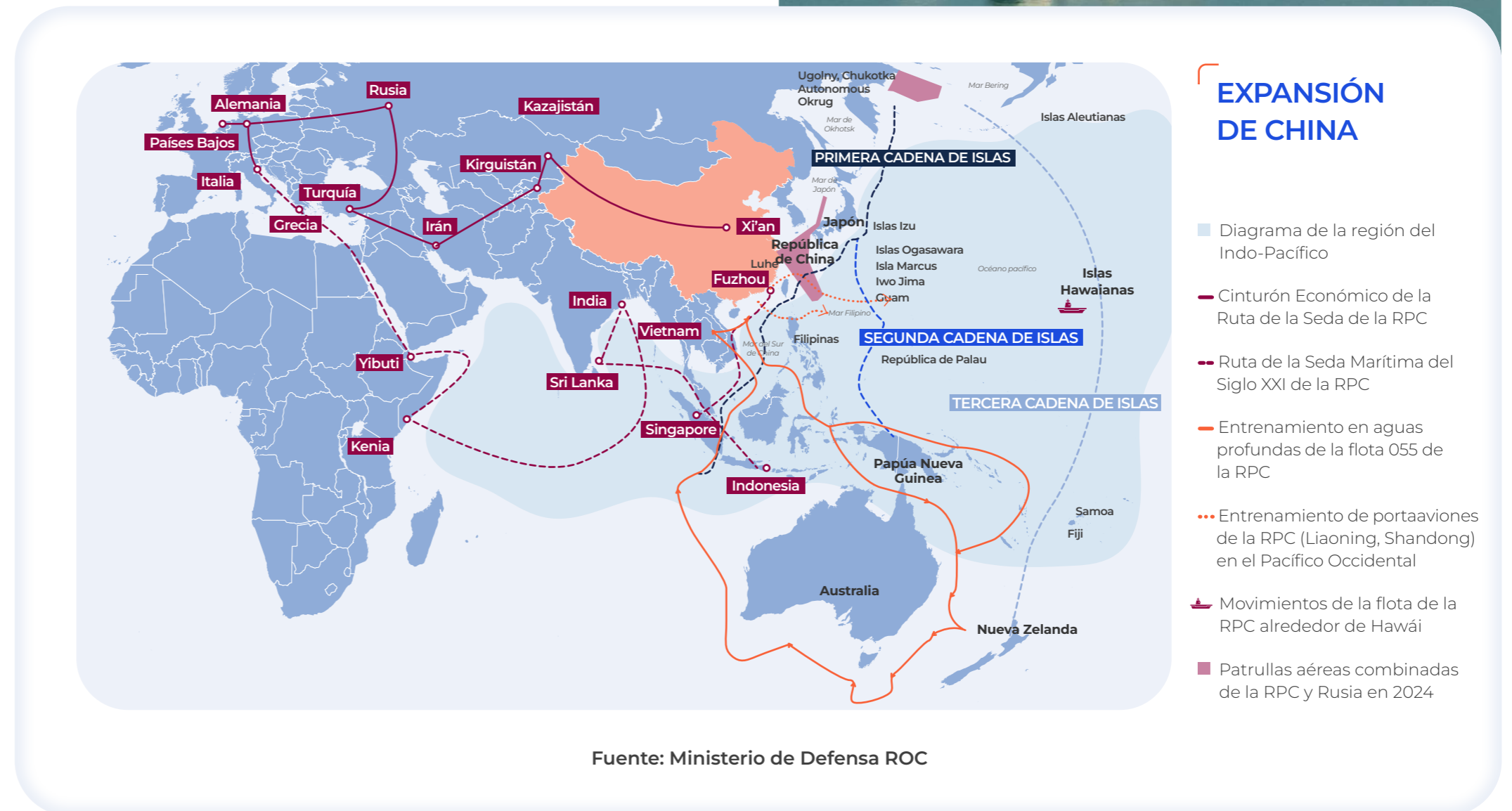
El volumen comercial que transita por el estrecho de Taiwán es asombroso (3,4 billones de dólares). Resulta, en esto, sorprendente el enorme peso que tiene el comercio bilateral entre China y Taiwán. A pesar de las crecientes tensiones políticas, la interdependencia comercial entre Taiwán y China continental sigue siendo un pilar sistémico, aunque ha experimentado un giro histórico en el bienio 2025-2026. Por primera vez en casi 26 años, China ha dejado de ser el principal destino de las exportaciones de la isla, siendo superada por Estados Unidos debido a la explosión de la demanda de *hardware* para inteligencia artificial. Pese a todo, Taiwán es sorprendentemente el principal proveedor de mercancías de China (170.000 millones de dólares en 2025), notablemente más que Estados Unidos, y registra un excepcional superávit comercial bilateral de casi 100.000 millones de dólares.

Si se consideran de forma conjunta los flujos comerciales que circulan a ambos lados de Taiwán —tanto a través del estrecho como por su fachada del Pacífico—, nos encontramos ante una de las arterias económicas más densas del planeta. Pese a ello, Taiwán no siempre es catalogado formalmente como un *choke point*, o *punto de estrangulamiento* tradicional. Esto se debe a que el estrecho de Taiwán cuenta con una anchura mínima de unas 70 millas náuticas y, teóricamente, el tráfico podría desviarse por el este de la isla. Sin embargo, esta alternativa por el Pacífico ignora el severo impacto económico en costes de flete, tiempos de ruta y riesgos meteorológicos que supondría prescindir de esta vía.

Además, un hipotético conflicto en la zona debe analizarse también en relación con otro punto crítico: el estrecho de Malaca, que supera incluso ligeramente en peso comercial al de Taiwán (4-4,5 billones de dólares). Aquí es donde el concepto de “guerra total” económica cobra sentido. China se enfrenta a lo que sus propios estrategas llaman el “dilema de Malaca”, la realidad de que el 80% de sus importaciones de petróleo y materias primas, y una gran parte de su flujo de exportación dependen de un estrecho paso controlado *de facto* por la primacía naval de Estados Unidos y sus aliados.

En un escenario de conflicto por la isla, el mundo podría no solo ver el cierre del estrecho de Taiwán —lo que de por sí desviaría

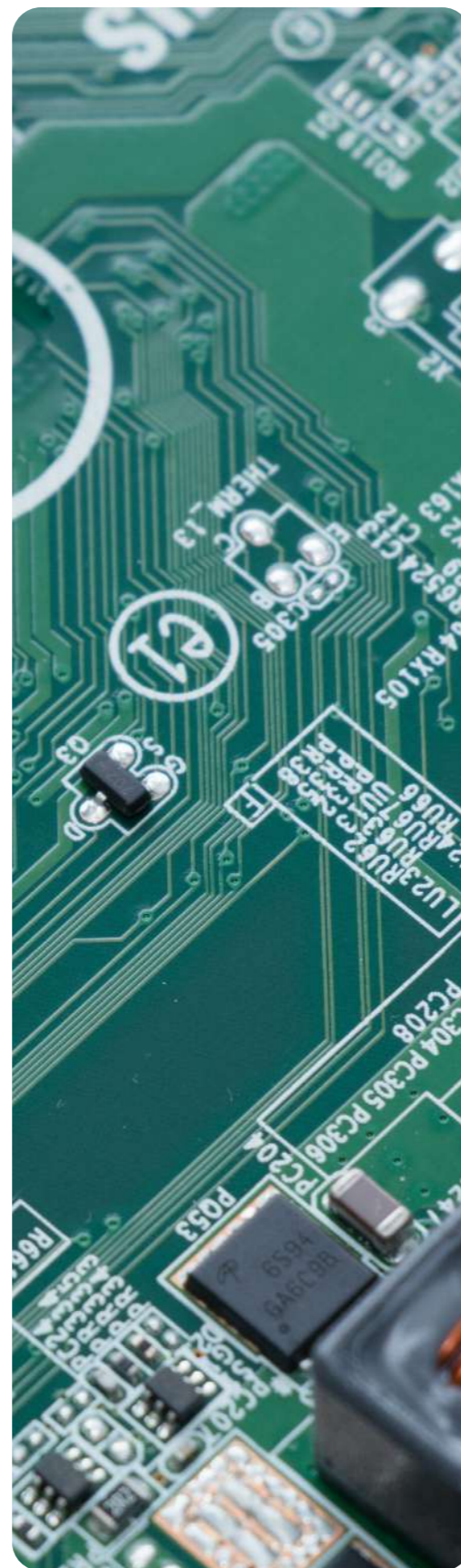
el tráfico marítimo global, incrementando los costes de flete y los tiempos de entrega de manera exponencial— sino que se enfrentaría a la posibilidad real de unas represalias en forma de bloqueo naval a larga distancia. Estados Unidos ha perfeccionado tácticas de presión en el estrecho de Ormuz contra Irán, y la aplicación de estas medidas en Malaca tendría dimensiones de otra magnitud. El cierre de Malaca para los buques con destino a China no solo asfixiaría la producción industrial china, sino que provocaría un *shock* de oferta global sin precedentes.



Los datos son elocuentes. Si el comercio a través del estrecho de Taiwán representa 3,4 billones de dólares, y su disrupción provocaría un *shock* global, el flujo combinado que atraviesa el sudeste asiático y se dirige hacia el mar de la China Meridional es la arteria vital del comercio mundial y el cordón umbilical de la industria china. Un conflicto activo significaría que las compañías de seguros declararían toda la zona como “zona de guerra”, suspendiendo las coberturas para cualquier buque mercante. Esto paralizaría no solo el comercio con China, sino quizás incluso también con Japón y Corea del Sur, la cuarta y décima economías del mundo, respectivamente.

Sin petróleo y sin acceso a los mercados de exportación, la maquinaria industrial china se detendría en seco. Sin embargo, este es un arma de doble filo. La interrupción del flujo de exportaciones chinas —que representan el 15% de las exportaciones mundiales de bienes— causaría una ruptura total en las cadenas de suministro de Occidente. El mundo descubriría de la manera más dolorosa lo que es una “desconexión” o *decoupling* real y súbita. La falta de componentes básicos, desde principios activos farmacéuticos hasta productos químicos industriales que solo se producen a escala en China, provocaría un desabastecimiento en los estantes de Europa y América en menos de sesenta días.

Si comparamos esta situación con la crisis de Ormuz en 2026, el impacto es varios órdenes de magnitud superior. Mientras que Ormuz afecta principalmente al precio de la energía, el eje Taiwán-Malaca compromete la existencia misma del producto manufacturado. Un bloqueo en Malaca forzaría a los buques a circunnavegar Australia o a utilizar el estrecho de Lombok, lo que añade miles de millas náuticas y semanas de retraso. En un sistema económico globalizado que opera bajo el modelo de inventario *just-in-time* (recordemos que para los *inputs* industriales no hay reservas estratégicas), un retraso de varias semanas pondría al sistema al borde de la parálisis.

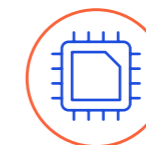


■ El Armagedón de los semiconductores

Decir que Taiwán es el “Single Point of Failure” de nuestra civilización no es una exageración. La dependencia mundial de la Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) es un hecho técnico insoslayable. Como ya hemos mencionado, Taiwán produce más del 60% de los semiconductores del mundo y, lo que es más crítico, más del 90% de los chips avanzados (por debajo de los 7 nanómetros). Estos son los cerebros de todo lo que consideramos “moderno”: desde los centros de datos que ejecutan la inteligencia artificial hasta los sistemas de guiado de los misiles Javelin que han definido los conflictos recientes. No existe hoy una capacidad excedente en el resto del planeta para absorber ni siquiera el 10% de la producción de TSMC si esta se detuviera.

El impacto de una parálisis en el suministro de chips desde Taiwán representaría la mayor crisis económica desde la Segunda Guerra Mundial. La razón de este impacto desproporcionado reside en la naturaleza de la producción de semiconductores. No se puede simplemente “trasladar” la producción de TSMC a otra parte. Una sola fábrica de chips de última generación cuesta cerca de 20.000 millones de dólares y tarda entre tres y cinco años en estar operativa. Además, requiere un ecosistema de miles de proveedores especializados que se encuentran físicamente en Taiwán. Si las fábricas de TSMC en Hsinchu o Tainan dejaran de funcionar —ya sea por bombardeos, por un bloqueo que impida la llegada de productos químicos esenciales o por un sabotaje preventivo—, el mundo entraría en cuestión de semanas en una “Edad Oscura Tecnológica”.

Los inventarios globales de semiconductores en sectores críticos, como el automotriz o el de infraestructuras de telecomunicaciones, son extremadamente reducidos. Se estima que, en caso de un cese total del suministro, la industria automotriz mundial agotaría sus existencias en menos de tres semanas, lo que provocaría el cierre



El impacto de una parálisis en el suministro de chips desde Taiwán representaría la mayor crisis económica desde la Segunda Guerra Mundial

de plantas en Alemania, Estados Unidos y Japón de forma inmediata. La producción de *smartphones* y ordenadores se detendría en un mes. Tendría incluso un impacto muy dañino en la infraestructura básica. Los componentes necesarios para mantener redes eléctricas modernas, equipos de diagnóstico médico (RM y TAC) y servidores de internet no podrían ser reemplazados.

En términos de inflación, el desajuste entre una demanda que sigue existiendo y una oferta que desaparece de golpe originaría un *shock* de precios sin precedentes. No estaríamos hablando de que los dispositivos electrónicos subieran un 20% o un 30%; hablaríamos de que el mercado de segunda mano se convertiría en la única opción y de que los precios de los componentes básicos se multiplicarían por diez. El impacto en el PIB no sería una recesión suave, sino una depresión estructural. Sectores enteros de la economía, basados en el crecimiento digital y la innovación tecnológica, verían sus valoraciones bursátiles colapsar, borrando billones de dólares de los ahorros y fondos de pensiones de todo el mundo.

■ Estimaciones de impacto económico

A la luz de lo anterior, las estimaciones de diversas instituciones de inteligencia económica para el primer año de un conflicto que paralizase a Taiwán resultan casi optimistas. La inflación en las economías desarrolladas podría dispararse a doble dígito (15-20%), mientras que la producción industrial caería un 25% en los países más dependientes de la tecnología. Según las estimaciones de Bloomberg Economics, una invasión total detraería 10 billones de dólares de la economía global, lo que representa una brutal contracción de un 10,2% del PIB mundial. En este escenario extremo, la economía taiwanesa sufriría un desplome vertical del 40%, mientras que China, debido a la ruptura de sus lazos comerciales y al cese de las importaciones energéticas, vería contraerse su PIB en un 16,7%.

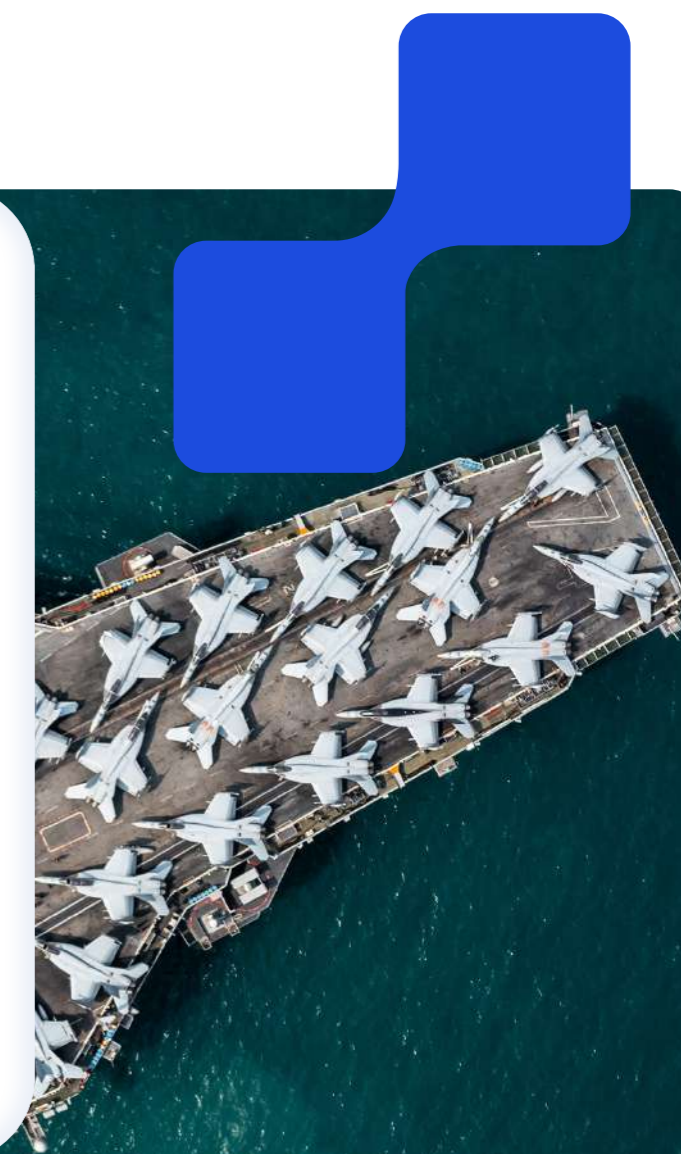
En un escenario de bloqueo total a la isla de forma prolongada —menos destructivo físicamente, pero igual de asfixiante para el comercio mundial—, según *The Economist*, el impacto sería de unos 5 billones, lo que supondría todavía una caída del PIB mundial del 5%, motivada principalmente por el colapso del suministro de semiconductores hacia las fábricas de Estados Unidos y Europa, cuyas economías retrocederían entre un 3% y un 7%, respectivamente.

Por último, un escenario en el que no se llegase a un bloqueo total, pero en el que la tensión o las acciones por parte de China, como un intento de bloqueo parcial de la isla, llevasen a una espiral de sanciones y a la disrupción del comercio entre

China y Estados Unidos, podría provocar una recesión mundial todavía severa, cercana al 2,5% del PIB.

Estas cifras son aproximaciones a distintos escenarios que nos deben dar una idea de la magnitud del riesgo, pero deben tomarse como estimaciones de orden de magnitud más que como referencias precisas. De hecho, ni siquiera incluyen estimaciones del brutal impacto en los mercados bursátiles, cambiarios y de deuda que tendría un conflicto de esta naturaleza.

Escenario	Impacto PIB mundial (%)	Pérdida estimada (USD)	Efecto en suministros y comercio	Impacto PIB China / EE.UU.	Fuente de referencia
Invasión Armada Total /Intervención de EE.UU.	-10,2%	\$10,0 billones	Destrucción física de TSMC. Cese total de exportaciones chinas. Colapso del tráfico en el Pacífico.	China: -16,7% / EE.UU.: -6,7%	Bloomberg Economics
Bloqueo Naval y Aéreo	-5%	\$5,0 billones	Desabastecimiento crítico de chips avanzados. Inflación energética extrema. Parálisis industrial <i>just-in-time</i> .	China: -8,9% / EE.UU.: -3,3%	EIU (The Economist)
Desde sanciones recíprocas y "De-risking" a cierre del estrecho de Malaca	-2,5% a -4%	\$2 a 4 billones	Ruptura de cadenas de valor. Incremento estructural de costes de producción. Relocalización forzada masiva.	China: -12% (shock energético)/Desvío de rutas añade 5-10 días de flete y costes récord.	Boston Consulting (BCG)/CSIS/Rhodium Group



3. La estrategia militar de Taiwán: el Puercoespín

Las Fuerzas Armadas de Taiwán cuentan con unos 215.000 efectivos en activo y una reserva movilizable de hasta 2 millones de hombres, un conjunto estructurado conforme a una doctrina de guerra asimétrica diseñada para convertir la isla en un “puercoespín” defensivo. Su composición combina tecnología de vanguardia estadounidense, como los tanques M1A2T Abrams y cazas F-16V, con un potente desarrollo nacional que incluye los misiles supersónicos Hsiung Feng III y los nuevos submarinos clase Narwhal. Más allá de los números, su capacidad real reside en una de las redes de defensa antiaérea más densas del planeta y en una apuesta masiva por enjambres de drones y misiles de crucero de largo alcance, diseñados no para vencer a China en un combate abierto, sino para infligir un coste humano y económico tan prohibitivo que disuada cualquier intento de invasión.

La arquitectura defensiva de Taiwán constituye una simbiosis profunda entre la accidentada geografía de la isla y la doctrina militar de disuasión por guerra asimétrica conocida como “la Estrategia del Puercoespín”. Este concepto, que ha ganado una relevancia crítica en los análisis de seguridad global en los últimos años, propone que una entidad más pequeña no necesita vencer a un gigante en una guerra convencional de desgaste, sino volverse tan costosa, difícil de digerir y letal que el agresor decida que el precio de la invasión supera cualquier beneficio posible. Esta concepción estratégica se manifiesta en una red multidimensional que abarca desde las profundidades graníticas de las montañas centrales hasta los islotes que salpican el estrecho de Taiwán, lo que configura un ecosistema de resistencia que utiliza el propio terreno como multiplicador de fuerza.



La Cordillera Central, con picos que rozan los cuatro mil metros, no es solo un obstáculo físico, sino **el escudo que permite la supervivencia del Estado**

En el corazón de esta estrategia reside la explotación del terreno. Taiwán es, esencialmente, una fortaleza natural. La Cordillera Central, con picos que rozan los cuatro mil metros, no es solo un obstáculo físico, sino el escudo que permite la supervivencia del Estado. La ingeniería militar ha llevado esta ventaja al extremo, excavando kilómetros de túneles sobre densa roca de origen volcánico que forman una red interconectada de búnkeres. Estos complejos subterráneos, como el de Heng Shan en las cercanías de Taipéi, que funcionarían como seguros nodos de mando, están dotados con tecnología punta para soportar ataques con misiles supersónicos, y blindados contra pulsos electromagnéticos y ataques cibernéticos. La lógica aquí es la continuidad: mientras el liderazgo político y militar permanezca operativo y protegido por cientos de metros de roca ígnea, la resistencia podría prolongarse incluso ante una inferioridad manifiesta por mar y aire. No obstante, esta resiliencia se extiende también a la fuerza aérea, que ha convertido el interior de las montañas en la costa este en hangares inexpugnables. Al ocultar sus cazas en cavernas de granito, Taiwán anula la eficacia de un primer ataque con misiles balísticos, y asegura que su capacidad de respuesta aérea sobreviva a las primeras horas de un conflicto, un factor que hace vulnerable al invasor a un contraataque en los críticos momentos del desembarco.



Fuente: CSIS



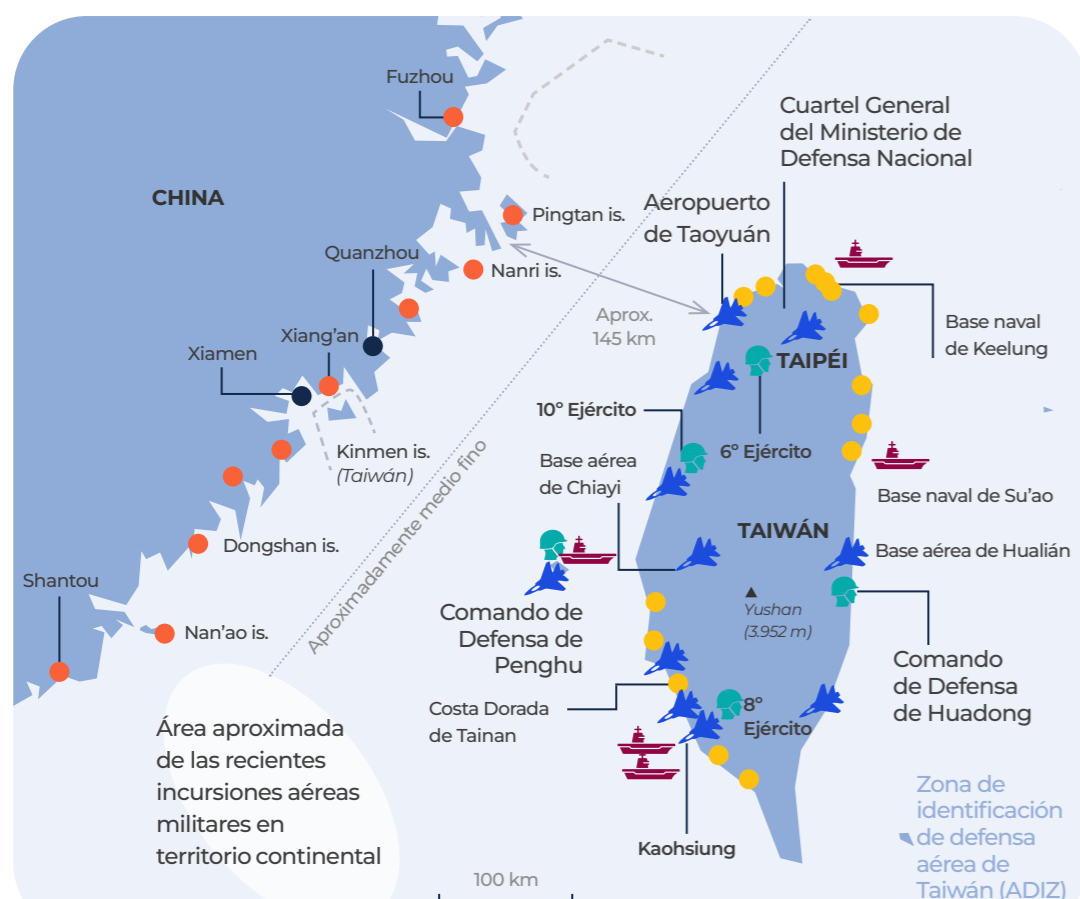
Hacia el oeste, en las aguas del estrecho, la estrategia de choque inicial consiste en una “negación de área”. Aquí, el papel de los archipiélagos periféricos es fundamental. En la avanzada, Kinmen y Matsu, situadas a una distancia visual de la costa china, actúan como antenas de alerta temprana del puercoespín. Su función ha evolucionado de ser guarniciones de infantería masiva a convertirse en puestos de vigilancia y plataformas de artillería de precisión. Aunque su proximidad al continente las hace vulnerables y su pérdida sería inevitable en los primeros días de conflicto, su capacidad para rastrear cada movimiento en los puertos de embarque enemigos hace imposible que China pueda jugar la baza de un ataque sorpresa. En el interior

del estrecho se sitúan las islas Penghu, la primera espina sería del puercoespín. Este archipiélago funciona como un primer portaaviones insumergible. La concentración de sistemas de misiles antibuque y antiaéreos en estas islas crea una “zona de muerte” que cualquier flota de invasión debe atravesar. Al dotar a Penghu de radares de largo alcance y baterías móviles, Taiwán obliga al adversario a desviarse o a dedicar una cantidad desproporcionada de recursos para neutralizar estas islas antes de siquiera acercarse a las playas principales.

Un componente crítico de esta estrategia es la geografía de las propias playas de Taiwán. Solo existen unos pocos puntos,

conocidos como “playas rojas”, que son aptos para un desembarco anfibio a gran escala. La estrategia del puercoespín aprovecha esta limitación natural convirtiendo estos accesos en trampas letales. Más allá de las minas marinas y los obstáculos físicos, las montañas que se elevan casi inmediatamente detrás de la costa permiten que la artillería y los equipos de misiles guiados tengan posiciones elevadas y protegidas para disparar contra las barcas de desembarco. El terreno actúa como un embudo que fuerza al invasor a entrar en zonas de fuego cruzado donde la superioridad numérica se vería mitigada. Esta configuración geográfica, combinada con la capacidad de movilizar rápidamente a las reservas a través de la infraestructura de túneles y carreteras interiores protegidas, asegura que cualquier incursión terrestre sea repelida de inmediato.

INSTALACIONES MILITARES Y SEGURIDAD ESTRATÉGICA EN TAIWÁN



Instalaciones de Taiwán

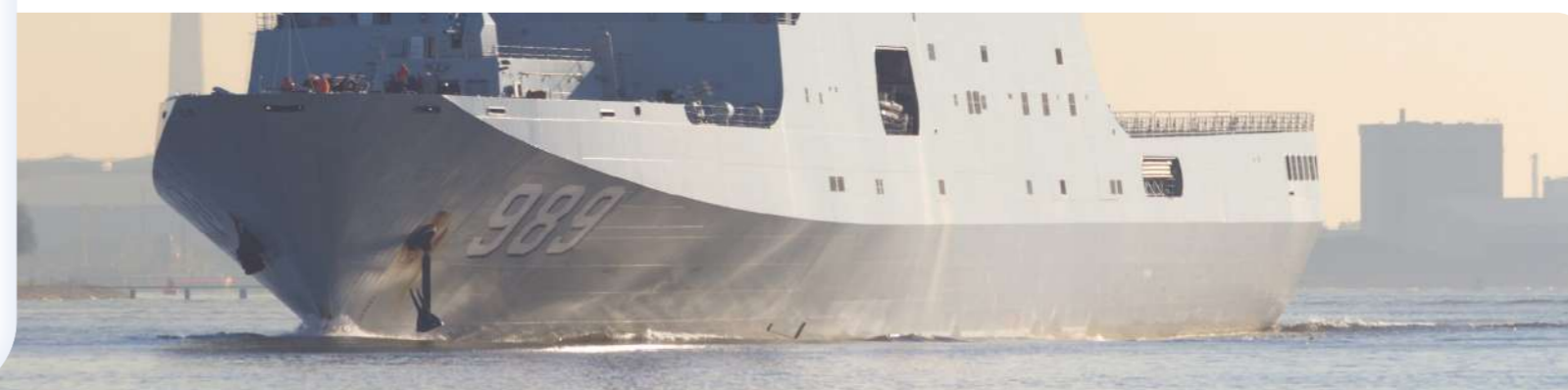
- Base del ejército
- Base aérea
- Base naval
- Playas de posible invasión
- Zonas de concentración anfibia en China continental

Fuente: Ministerio Nacional de Defensa ROC



La defensa consiste, pues, en una red fluida de amenazas pequeñas pero letales, que elevarían el coste de la toma de la isla enormemente

La fuerza global de este sistema se basa en la asimetría y la movilidad. En lugar de invertir únicamente en grandes y costosas plataformas, como destructores o tanques pesados, que son blancos fáciles para los misiles modernos, Taiwán ha priorizado una “flota de mosquitos” y sistemas terrestres altamente móviles. Esto incluye cientos de lanchas rápidas armadas con misiles supersónicos y camiones lanzadores que pueden ocultarse en túneles civiles, bajo puentes o en los densos bosques costeros, emergiendo solo para disparar y volver a desaparecer. Esta invisibilidad es lo que hace que el puercoespín sea tan peligroso; el atacante nunca sabe de dónde vendrá el siguiente golpe. La integración de drones de vigilancia y ataque, junto con sistemas de comunicación satelital, permitiría que estas unidades dispersas actúen de manera coordinada incluso si las comunicaciones centrales se ven comprometidas. La defensa consiste, pues, en una red fluida de amenazas pequeñas pero letales, que elevarían el coste de la toma de la isla enormemente.



Para sostener su estrategia de puercoespín, el Gobierno de Taipéi ha elevado el presupuesto de defensa para 2026 hasta el 3,3% del PIB. Esto representa una inversión récord de aproximadamente 31.158 millones de dólares, que implica un salto del 22,9% con respecto al año anterior, destinada prioritariamente a sistemas de defensa asimétrica, como drones de última generación y misiles supersónicos. Este impulso viene azuzado también por la política de la administración Trump de exigir a sus socios que se impliquen más en su defensa y amplíen sus compras de armamento a Estados Unidos. Taiwán alcanzó así un hito crítico en abril de 2026 con la firma de seis acuerdos de compra de armamento estadounidense por valor de 6.627 millones de dólares, que forman parte de un paquete más amplio de 11.100 millones de dólares notificado a finales de 2025. Este contrato incluye sistemas de alta movilidad HIMARS, obuses autopropulsados M109A7 Paladin y misiles antiblindaje Javelin, pilares de la estrategia de guerra asimétrica⁷.

La eficacia de esta doctrina dependerá también de la voluntad de lucha de la población y la preparación civil, lo que en el contexto militar se denomina “resistencia de toda la sociedad”. El aguante a largo plazo de Taiwán en caso de invasión recaerá en la capacidad de la sociedad para absorber el impacto de un bloqueo y de la fuerte destrucción de las infraestructuras.

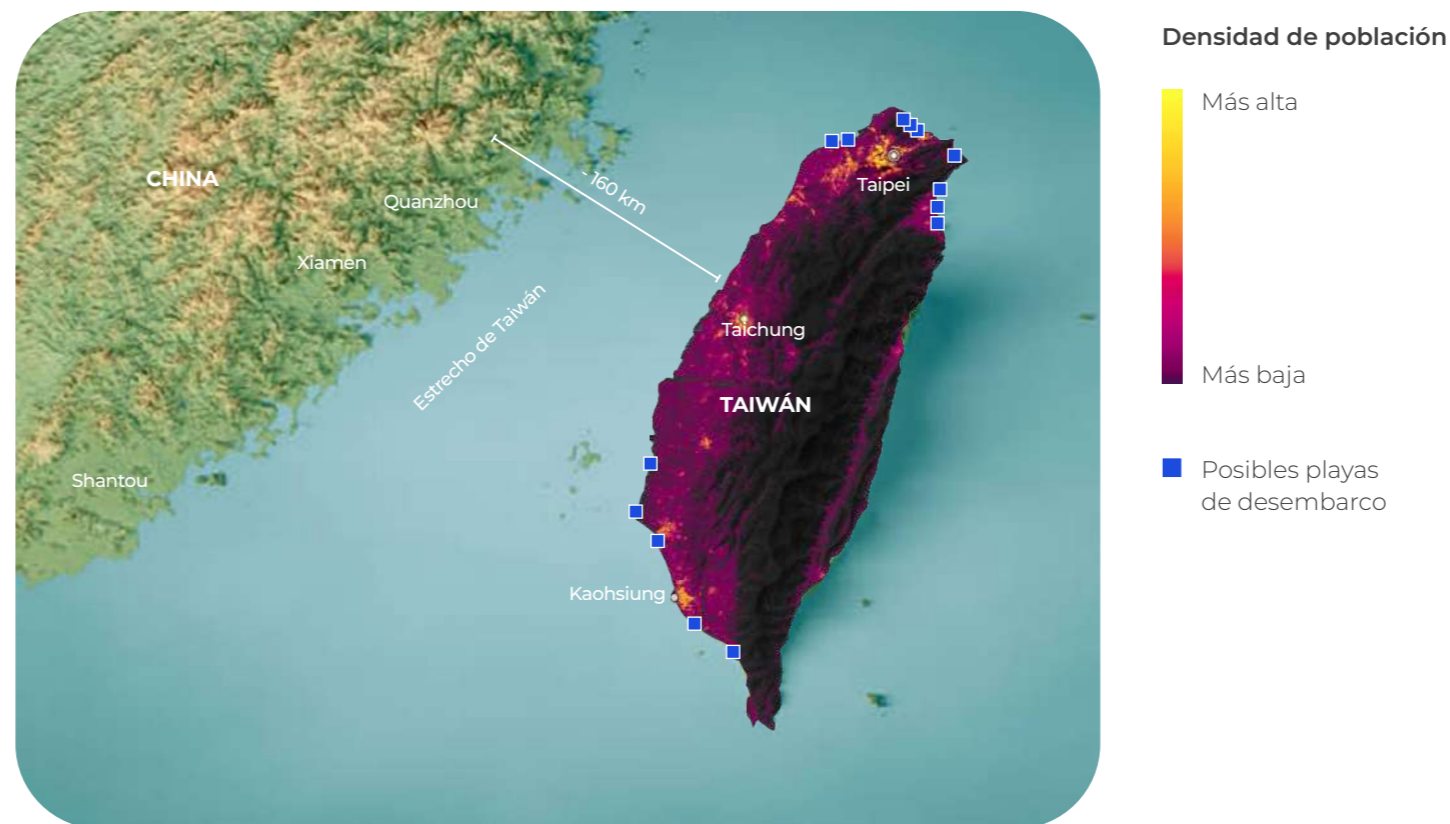
La extrema densidad de su población, que alcanza los 23 millones de habitantes y se concentra mayoritariamente en el corredor occidental, representa un arma de doble filo: aunque convierte cualquier ofensiva en un complejo escenario de guerra urbana —donde el defensor tiene una ventaja natural y el invasor enfrenta un coste político y logístico altísimo—, también expone a millones de civiles a riesgos humanitarios inmediatos. La política gubernamental sobre la defensa civil ha evolucionado de una postura pasiva a una “defensa total” activa, con programas de entrenamiento masivo para civiles en primeros auxilios, logística y ciberseguridad, junto con una infraestructura urbana densamente fortificada. En este aspecto, los túneles de la isla no solo albergan misiles; muchos están diseñados para almacenar

suministros médicos, alimentos y energía para meses. Esta profundidad logística hace pensar que el puercoespín podría prolongar la lucha incluso perdiendo la capacidad de repeler la invasión anfibia.

En definitiva, la verdadera eficacia de esta estrategia, basada en la resistencia y la letalidad asimétrica, radica en su capacidad de

disuasión aun cuando la relación de fuerzas esté completamente desequilibrada. Se coloca al invasor ante un terrible dilema: la certeza de que el coste humano sería elevadísimo, estimado en cientos de miles de bajas, a cambio del pírrico trofeo de obtener el control de una isla devastada y con su preciada industria de semiconductores destruida.

POSIBLES PLAYAS DE ATERRIZAJE PARA UNA INVASIÓN DE TAIWÁN



Fuente: Reuters

La política gubernamental sobre la defensa civil ha evolucionado de una postura pasiva a una “defensa total” activa



⁷ La implementación financiera de estas adquisiciones ha sido objeto de un intenso pulso político: la oposición del Kuomintang, haciendo valer su mayoría en el Legislativo, bloqueó la propuesta original del Gobierno de 40.000 millones de dólares. En su lugar, el KMT ha impuesto una versión más ajustada de aproximadamente 24.860 millones de dólares (aprobada el 8 de mayo de 2026), bajo la premisa de ejercer un mayor control y transparencia.

4. Las opciones de Xi para forzar la anexión y el riesgo de escalada

En gran parte debido a la estrategia defensiva de Taiwán y a diferencia de lo que cree buena parte del público, China no contempla la unificación con Taiwán exclusivamente como un evento binario de paz o invasión, sino como el desenlace de una progresión calculada dentro de un amplio menú de opciones de intervención. En este catálogo de estrategias, la opción que actualmente cobra mayor fuerza —por su eficiencia en la relación riesgo-beneficio y por la naturaleza metódica y prudente del liderazgo de Xi Jinping— es una escalada de maniobras de “zona gris”. Esta modalidad permitiría a China avanzar hacia la anexión para cumplir con el objetivo de “rejuvenecimiento nacional” fijado para 2049, calibrando en todo momento las probabilidades de éxito de una invasión anfibia a gran escala, la cual, de fracasar, podría poner en riesgo la propia estabilidad del régimen.

■ La invasión anfibia directa

Según el Ministerio de Defensa Nacional de la ROC, la estrategia de China para una invasión convencional comenzaría con una fase de estrangulamiento y parálisis estratégica diseñada para quebrar la resistencia antes del combate físico. Mediante una combinación de “guerra cognitiva” y tácticas de “zona gris”, Pekín perseguiría agotar los recursos y la moral de Taiwán, normalizando las incursiones para ocultar un ataque inminente. Esta fase culminaría en un bloqueo conjunto para cortar suministros vitales de energía y ayuda externa, seguido de un “ataque de fuego conjunto” masivo. Este bombardeo no solo tendría como objetivo destruir radares y bases aéreas, sino ejecutar una operación de “decapitación” contra los líderes políticos y militares, con el fin de neutralizar el mando y el control de la isla en las primeras horas del conflicto.

La fase final y de mayor riesgo operativo consiste en una invasión anfibia y aérea a gran escala, donde el Ejército Popular de Liberación (EPL) emplearía una flota híbrida de buques militares y naves civiles para saturar el sistema de defensa costera. Esta fuerza se complementaría con asaltos de paracaidistas para capturar puertos y aeropuertos estratégicos detrás de las líneas defensivas. Paralelamente, China desplegaría su capacidad de denegación de área, utilizando misiles de largo alcance diseñados específicamente para mantener a las flotas de Estados Unidos y sus aliados fuera del estrecho. El objetivo final es presentar al mundo un “hecho consumado” mediante una captura rápida y violenta que impida cualquier respuesta internacional efectiva.

Según el análisis de guerra del CSIS (Center for Strategic and International Studies), que simuló múltiples escenarios en 2026, la probabilidad de éxito de China es muy baja. En 21 de los 24 escenarios sufre una clara derrota y solo en tres de ellos China logra una situación de punto muerto, donde controla amplias



Esta fase culminaría en un bloqueo conjunto para cortar **suministros vitales de energía y ayuda externa, seguido de un ataque masivo**

zonas de la isla, pero no doblega el Gobierno de Taipéi. En la mayor parte de los escenarios el gran problema para el EPL sería que, incluso estableciendo una cabeza de playa estable de 30.000 soldados en un primer momento, Estados Unidos y sus aliados cortarían sus líneas de suministro, obligándoles a rendirse a las pocas semanas.

No obstante, esto es así bajo condiciones muy estrictas. Para que el ataque falle y Taiwán mantenga su autonomía, deben cumplirse cuatro factores críticos: la resistencia terrestre inmediata de Taiwán, la intervención directa de Estados Unidos en los primeros días, el uso de bases en Japón para operaciones de combate y disponer de un inventario masivo de misiles antibuque de largo alcance. Sin estos pilares, China lograría establecer cabezas de playa permanentes y capturar la isla en cuestión de semanas. Sin embargo, incluso teniendo éxito, el documento plantea que Pekín se enfrentaría a una insurgencia interminable y a la posible desestabilización del propio Partido Comunista debido al fracaso de una victoria rápida.



El coste de esta operación sería, en todo caso, gigantesco para todas las partes. En apenas tres semanas de combate, las pérdidas estimadas incluyen para Estados Unidos la destrucción de dos portaaviones y entre 10 y 20 grandes buques de superficie; para China, el hundimiento de casi toda su flota anfibia y moderna (138 buques mayores) y la pérdida de unos 10.000 soldados solo en las tres primeras semanas de conflicto. Taiwán terminaría con su economía devastada (una caída del 40% del PIB) y sus fuerzas navales y aéreas prácticamente aniquiladas.

Es importante detallar los supuestos del escenario base empleado por el CSIS para estos juegos de guerra.

Es evidente que los dos primeros son esenciales⁸. China solo gana si Taiwán se rinde rápido o si Estados Unidos y Japón deciden no intervenir directamente. Si todos luchan, China pierde su flota y el régimen del Partido Comunista corre el riesgo de un colapso. De ahí que China tenga en marcha una estrategia a largo plazo que pasa por desgastar la soberanía taiwanesa con políticas de “palo y zanahoria”, de manera tal que la anexión final se perciba no como una conquista violenta, sino como una conclusión inevitable, y hasta positiva, ante la erosión total de la capacidad de resistencia de la isla.

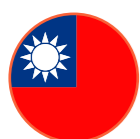
Los ataques de “zona gris”

Los denominados ataques de “zona gris” de China contra Taiwán constituyen una campaña de asedio híbrido que pretende la capitulación de la isla mediante el agotamiento sistemático de sus recursos y su moral, operando siempre justo por debajo del umbral del conflicto armado abierto. Esta estrategia se intensificó drásticamente tras la visita de Nancy Pelosi a Taiwán en agosto de 2022. A partir de ese momento, Pekín eliminó *de facto* la “línea media” del estrecho, convirtiendo las incursiones aéreas y navales en una rutina diaria que obligaba a la Fuerza Aérea taiwanesa a desgastar sus aeronaves y pilotos en interceptaciones constantes.

Entre los hitos más alarmantes de esta táctica se encuentran los eventos de febrero y marzo de 2023, cuando los cables submarinos de internet que conectan las islas Matsu fueron cortados dos veces en un mes por buques civiles chinos, con el consiguiente aislamiento digital de la población, en lo que se consideró un ensayo de bloqueo informativo. Asimismo, tras las elecciones presidenciales de enero de 2024, China escaló la presión mediante la “guerra judicial”, al enviar a su Guardia Costera a abordar y patrullar activamente las aguas de las islas Kinmen, en abierto desafío a la jurisdicción de Taiwán, tras un incidente con una lancha rápida. Estos acontecimientos, sumados a ciberataques masivos que alcanzan picos de millones de intentos por mes, y al despliegue de globos de vigilancia sobre la isla principal, forman un patrón que pretende alterar el statu quo de forma irreversible, dejando a Taiwán en un estado de vulnerabilidad que le predisponga a la rendición.

⁸ El tercer factor en relevancia, que llevaría el conflicto a un punto muerto, es si Japón prohíbe a Estados Unidos lanzar ataques directos desde sus bases en territorio japonés, algo por otra parte inverosímil en estos momentos. Hipotéticamente, sin este acceso, la aviación estadounidense se vería obligada a operar desde bases mucho más lejanas (como Guam), lo que reduce drásticamente su tiempo sobre el objetivo y permite a China mantener suministros mínimos a las tropas desembarcadas.

SUPUESTOS CLAVES PARA LOS ESCENARIOS DE GUERRA (CSIS)



Taiwán

Resistirá y no se rendirá. Las fuerzas terrestres taiwanesas se movilizarán y lucharán contra cualquier cabeza de playa china.



Estados Unidos

Intervendrá inmediatamente en las hostilidades con todas sus capacidades.



Japón

Permitirá que las fuerzas estadounidenses utilicen sus bases en territorio japonés para operaciones de combate, pero no intervendrá directamente a menos que sea atacado. (Escenarios posteriores exploran el impacto de una intervención japonesa directa).



Australia

Proporcionará apoyo logístico y bases, pero no enviará fuerzas de combate de primera línea de manera inmediata.



Otros aliados

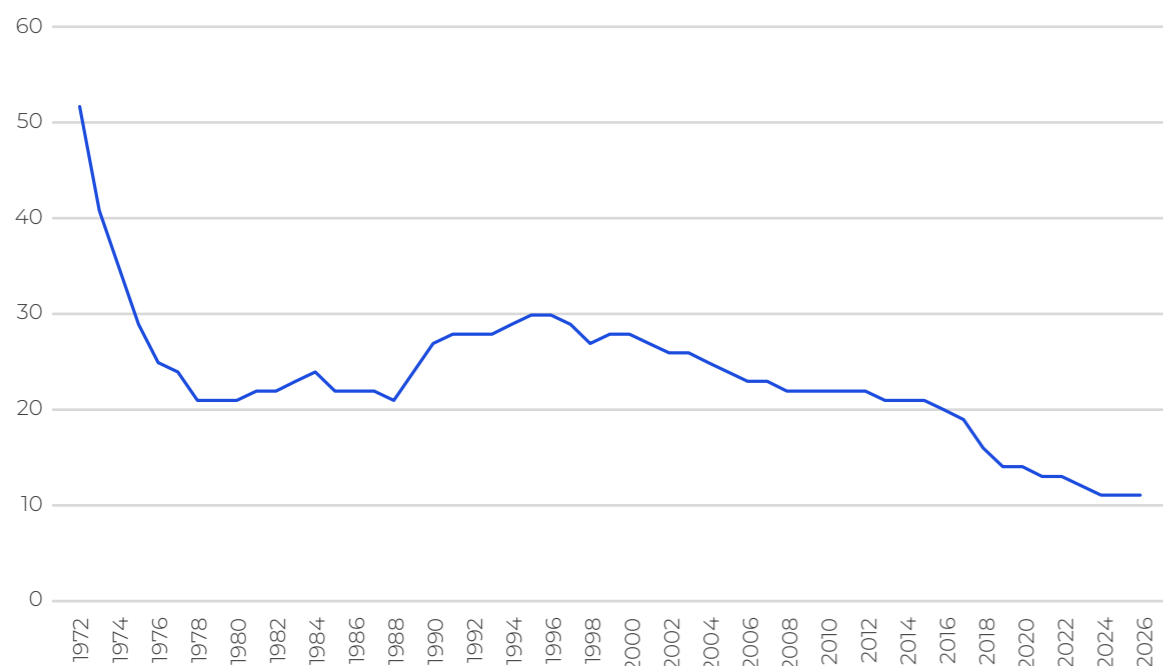
Otros aliados y socios (como la Unión Europea y los países de la OTAN) proporcionarán apoyo diplomático y económico, pero no intervendrán militarmente.



Simultáneamente, China ha redoblado el uso de la diplomacia y la legalidad internacional como arma para deslegitimar las instituciones de Taipéi a nivel global. Pekín presiona a los organismos internacionales y terceros países para que se adhieran estrictamente a la política de “una sola China” y traten los asuntos taiwaneses como puramente domésticos, lo que se traduce en la extradición forzosa de ciudadanos o en la criminalización de la actividad gubernamental de la isla. Esta presión constante persigue crear un estado de asedio psicológico para que la población taiwanesa perciba que su aislamiento es total y que el apoyo externo es meramente retórico. Fiel reflejo de esto es la reciente cancelación, el pasado abril de 2026, de la visita oficial del presidente de Taiwán, Lai Ching-te, a Esuatini (antigua Suazilandia), su único aliado en África. La suspensión se produjo de forma abrupta después de que Seychelles, Mauricio y Madagascar revocaran los permisos de sobrevuelo para el avión presidencial, bajo lo que Taipéi ha denunciado como una “intensa presión económica” y coacción por parte de Pekín.



PAÍSES CON RELACIONES DIPLOMÁTICAS FORMALS CON LA ROC



Fuente: Elaboración propia



China pretende la capitulación de la isla mediante el agotamiento sistemático de sus recursos y su moral, operando siempre justo por debajo del umbral del conflicto armado abierto

Finalmente, el menú de Pekín incluye la posibilidad de una “movilización militar ostentosa” so pretexto de maniobras rutinarias, una táctica de intimidación que mantiene a las fuerzas de defensa de Taiwán en un estado de alerta agotador y permanente. Al reposicionar misiles móviles, desplegar *megaferries* civiles capaces de transportar tanques y despachar submarinos nucleares bajo el pretexto de un ejercicio de rutina —emulando la acumulación de fuerzas rusas previa a la invasión de Ucrania—, China genera una presión psicológica insostenible. Esta opción permite a Xi Jinping mantener una flexibilidad absoluta: si la respuesta de los aliados es débil y el pánico cunde en Taipéi, China puede transitar instantáneamente de una acción gris a un golpe de mano quirúrgico o a una invasión rápida. En este escenario, la zona gris no es solo un preludio, sino el mecanismo principal mediante el cual China calibra el momento exacto en que el coste de la resistencia para Taiwán superará el beneficio de su libertad.

En paralelo a esta presión militar y diplomática, Pekín despliega la estrategia de la “zanahoria”, al ofrecer incentivos económicos para la reunificación, sirviéndose del ala más tradicional del Kuomintang. Esta se ha materializado recientemente en la histórica visita de la presidenta del KMT, Cheng Li-wun, a China continental en enero de 2026, donde se firmó el “Marco de Cooperación para la Estabilidad en el Estrecho”. Este paquete de incentivos busca presentar la integración con China como la única vía hacia la prosperidad y la paz, en contraposición a la “guerra y destrucción” que Pekín asocia con el actual gobierno del Partido Progresista Democrático (DPP). Entre los acuerdos específicos destacan diez medidas preferenciales, que incluyen el levantamiento de sanciones comerciales a productos agrícolas y pesqueros taiwaneses, la reapertura de rutas aéreas directas de pasajeros hacia ciudades del interior de China (como Xi’an y Harbin) y un ambicioso plan de interconexión logística para las islas periféricas de Kinmen y Matsu, que contempla el suministro de agua, gas y electricidad desde la provincia de Fujian, así como el uso conjunto del nuevo aeropuerto de Xiamen. Esta ofensiva de seducción económica tiene como objetivo dividir a la opinión pública de la isla y fortalecer la narrativa del KMT de que el diálogo basado en el consenso de “una sola China” puede aliviar la presión militar. Sin embargo, de manera contradictoria, China alcanzó un pico de incursiones aéreas diarias precisamente durante los días de la cumbre, reforzando así su política de doble vía: beneficios económicos para los aliados y coacción militar para los disidentes.

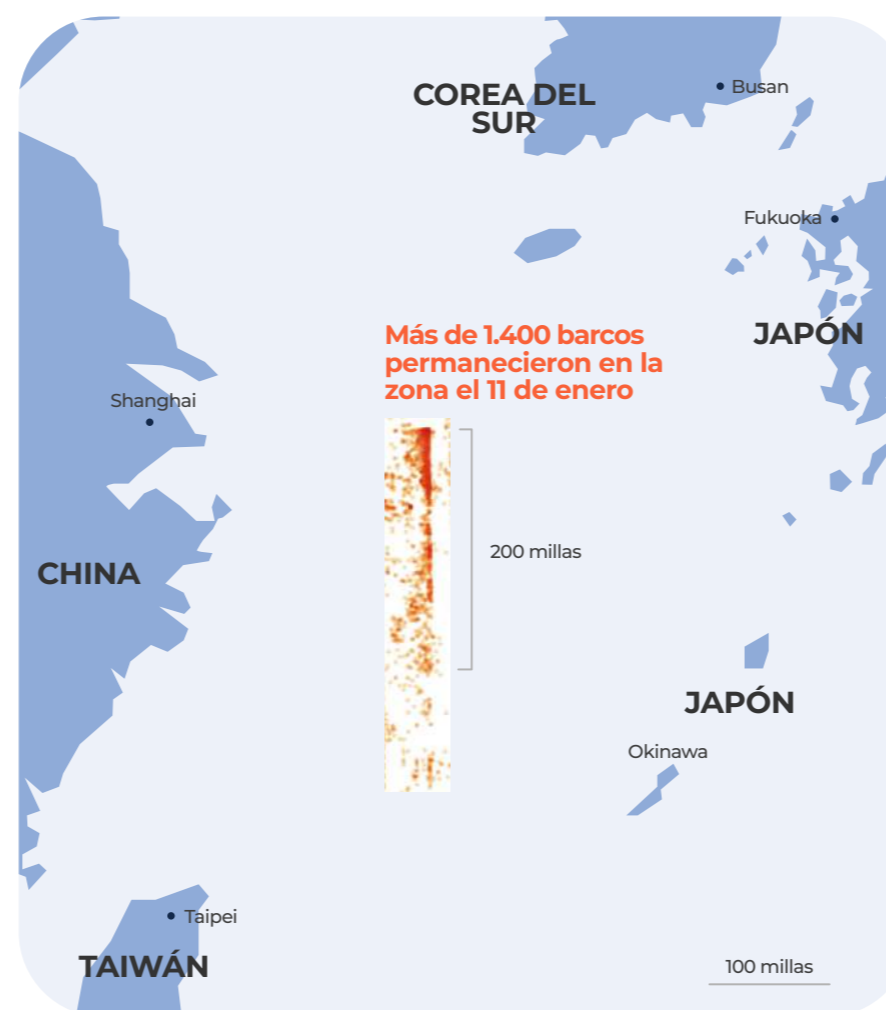
Más allá de estas acciones de baja intensidad y descartada una invasión frontal, la ficha inicial del dominó que asoma como

más probable es la puesta en marcha de una cuarentena marítima y aérea. A diferencia de un bloqueo militar tradicional, que es un acto de guerra explícito, la cuarentena se ejecuta bajo una lógica policial y administrativa. Como se observó en los ejercicios “Justicia 2025”, China ha perfeccionado la coordinación entre la Armada del EPL y la Guardia Costera para

interceptar cargueros y vuelos comerciales bajo el pretexto de controles aduaneros o de seguridad nacional. Asimismo, podría sumar la flota civil de pesqueros y la Milicia Marítima para multiplicar las acciones de este tipo, como muestran los sorprendentes ejercicios del pasado del mes de enero para formar kilométricas barreras físicas de más de 1.400 navíos al norte de la isla. Pekín demuestra que puede estrangular el suministro de energía y componentes de Taiwán sin disparar un solo misil. Esta opción es especialmente atractiva porque traslada la responsabilidad de la escalada a Estados Unidos: Washington tendría que decidir si emplea fuerza letal contra embarcaciones civiles para romper el cerco, lo que fragmentaría el apoyo internacional a favor de Taiwán.

Esta línea de acción parece más probable y, como hemos visto, entrañaría un menor riesgo para la economía global que una invasión. Sin embargo, conviene no subestimar el impacto, ya que recordemos que podrían derivar en una disrupción del mercado de los semiconductores y una contracción global del 2,5% del PIB. Además, este tipo de acciones entrañan un alto riesgo de escalada descontrolada.

MAPEO DE BARCOS PESQUEROS



Fuente: NY Times



■ El riesgo de escalada por las acciones de “zona gris”: la discutida Ley sobre el estrecho

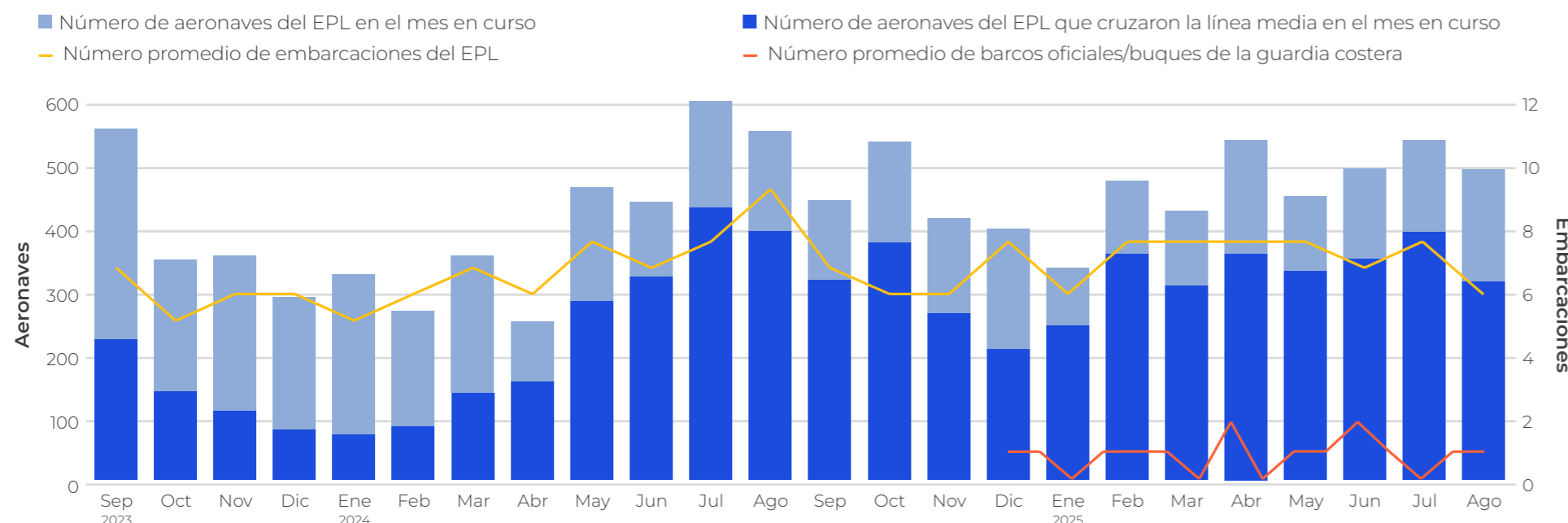
Una de las cuestiones de fondo que están generando un escenario proclive a incidentes y a una eventual escalada militar es el desacuerdo entre China y Estados Unidos sobre la interpretación de la legalidad internacional aplicable a la navegación y sobrevuelo en el estrecho. En concreto, sobre la franja más allá de las doce millas de aguas territoriales. De ello depende que las fuerzas militares extranjeras tengan derecho o no a operar en dichas aguas. Washington defiende que la zona económica exclusiva (ZEE; hasta 200 millas marinas de la costa) es, más allá de la explotación de los recursos naturales, a todos los efectos “aguas internacionales”. Esta fórmula permite defender la libertad de navegación y sobrevuelo, algo que Pekín rechaza al sostener que carece de base legal con arreglo a la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (UNCLOS). China defiende, en cambio, que el estrecho

está bajo su “soberanía y jurisdicción” al estar íntegramente en sus zonas económicas exclusivas y mares territoriales. Esta postura, en la práctica, impediría el tránsito de buques de guerra y aeronaves de vigilancia estadounidenses, y justificaría que Pekín califique dichos movimientos de “provocaciones” que violan sus derechos soberanos. Paradójicamente, China ejerce esas mismas libertades militares en las zonas económicas de otros países, como Australia y Filipinas. En cualquier caso, esta “batalla legal” genera un entorno de alta incertidumbre, donde el riesgo de que haya errores de cálculo o incidentes accidentales se dispara, especialmente si China decide emplear tácticas de zona gris para expulsar físicamente a las fuerzas extranjeras, lo que podría convertir una disputa de interpretación jurídica en un enfrentamiento militar a gran escala.

En los últimos tres años, la frecuencia de encuentros de proximidad entre buques y aeronaves de China con las de Estados Unidos, Japón, Australia y Taiwán ha pasado de ser episódica a convertirse en una rutina de hostigamiento casi diario. En 2023 se registraron más de 180 intercepciones peligrosas contra aeronaves estadounidenses, más que en toda la década anterior. En los últimos meses de 2025 y lo que llevamos de 2026, la agresividad de las maniobras chinas por esta cuestión, según el Pentágono, ha pasado del “acoso” hacia un “comportamiento operativo coercitivo y arriesgado”.

En 2023 fue sonado el incidente en el que un destructor chino realizó una maniobra de adelantamiento y se cruzó en la trayectoria del destructor estadounidense USS Chung-Hoon a menos de 150 metros, lo que forzó al buque de Estados Unidos a realizar una intervención de emergencia para evitar la colisión. El incidente aéreo de gravedad más reciente se produjo en febrero de 2023 y refleja una escalada evidente en esta guerra de nervios. Un caza chino J-16 realizó una interceptación “agresiva” contra un avión de reconocimiento estadounidense RC-135. El piloto chino cruzó la trayectoria del aparato de Estados Unidos a una distancia lateral de apenas seis metros, y encendió accidentalmente sus posquemadores (*afterburners*) justo frente a su morro. Esta maniobra generó una turbulencia de estela tan violenta que sacudió la estructura del RC-135, lo que obligó a la tripulación a luchar por el control del avión en medio del rebufo del caza.

ACTIVIDAD AÉREA Y MARÍTIMA DEL EJÉRCITO POPULAR DE LIBERACIÓN (EPL)



Fuente: Ministerio de Defensa ROC



5. Conclusión: la zona gris como nuevo tablero de juego, un mundo sin margen de error

El impacto de un conflicto bélico en Taiwán trascendería cualquier crisis desde 1945; no sería una mera disputa territorial regional, sino un colapso sistémico de la arquitectura económica mundial. El concepto de “Single Point of Failure” (SPOF) adquiere aquí su máxima expresión: la destrucción o paralización de las fundiciones de semiconductores de vanguardia en la isla borraría de un plumazo billones de dólares del PIB global, al detener industrias enteras, desde la automotriz hasta la inteligencia artificial y la defensa. Una guerra en el estrecho no se mediría solo en bajas militares o barcos hundidos, sino en una regresión tecnológica y económica de décadas para ambas superpotencias y sus aliados, y dejaría a los vencedores —si es que alguno puede reclamar tal título— sobre las cenizas de un orden comercial irreconocible.

Los análisis de inteligencia y los simulacros de guerra, como los realizados por el CSIS, sugieren que una invasión anfibia directa y convencional es, hoy por hoy, el escenario menos probable debido a sus prohibitivos costes operativos y al alto riesgo de fracaso. La vulnerabilidad de la flota de transporte china frente a la tecnología de misiles de largo alcance y la complejidad extrema de un desembarco en las escarpadas costas taiwanesas actúan como un poderoso disuasor. Sin embargo, la baja probabilidad de una invasión anfibia no es motivo para la complacencia. Por el contrario, la verdadera amenaza reside en el refinamiento de las estrategias de “zona gris” y la imposición de bloqueos o cuarentenas marítimas, tácticas

que podrían permitir a China forzar su soberanía *de facto* sin cruzar necesariamente el umbral del conflicto armado.

La solución al enigma de Taiwán pasa, pues, por entender que la cuestión no se centra únicamente en calibrar lo baja que es la probabilidad de una invasión convencional, sino en la inevitable aceleración de la estrategia multidimensional por parte de China, y en los riesgos y consecuencias que casi inevitablemente esta va a producir a lo largo de la próxima década.

En cuanto a los riesgos, el principal es la posibilidad de que estas operaciones de presión generen incidentes y errores de cálculo que desemboquen en una escalada incontrolada, en buena medida porque no habría certeza para Estados Unidos y sus aliados de que no se tratase de la fase inicial de una invasión, lo que, de forma accidental, podría llevar al peor de los escenarios (aunque aun así se considera de baja probabilidad). Además, hay que dar por sentado que China elevará inevitablemente esta estrategia de presión, lo que derivará, seguramente, en un estrangulamiento comercial sobre la isla de enormes consecuencias. Simplemente un bloqueo parcial, justificado bajo pretextos legales o sanitarios, bastaría para paralizar el flujo de suministros críticos y forzar la capitulación económica de Taiwán. Esto colocaría a Estados Unidos ante la disyuntiva de liderar la escalada militar o renunciar a la defensa de la isla y permitir lo que constituiría un vuelco total en el equilibrio geopolítico del Pacífico.



Un bloqueo parcial, justificado bajo pretextos legales o sanitarios, bastaría para **paralizar el flujo de suministros críticos y forzar la capitulación económica de Taiwán**

6

Perspectivas por países y mapas

Perspectivas por países

Países	PIB 2026 (mill.\$)	Deuda pública 2026 (% del PIB)	Tendencia	Indicadores de coyuntura										Puntuación 2026	Puntuación 2025	Tendencia	Riesgo País
				Crecimiento PIB 2026 (%)	Tendencia	% Inflación 2026 (final periodo)	Tendencia	Saldo fiscal 2026 (% del PIB)	Tendencia	Saldo cuenta corriente 2026 (% PIB)	Tendencia						
Afganistán	-	-		-		-		-		-		-		-	-		7
África subsahariana	2.437.320	● 56,1	↑	● 4,3	↓	● 9,6	↓	● -4,03	↓	● -0,63	↑	6	6	●	-		
Albania	33.333	● 51,5	↑	● 3,4	↓	● 3,7	↓	● -2,02	↓	● -2,81	↓	6,9	6,4	●	4		
Alemania	5.452.858	● 64,6	↓	● 0,8	↑	● 2,6	↓	● -3,78	↓	● 3,88	↓	6	5	●	0		
Angola	152.354	● 51,6	↓	● 2,3	↓	● 13,1	↑	● -2,45	↑	● 2,21	↑	5	5	●	6		
Antigua y Barbuda	2.385	● 66,5	↑	● 2,6	↓	● 2,5	↑	● -0,65	↓	● -11,77	↓	3,8	5,8	●	7		
Arabia Saudí	1.388.676	● 32,1	↓	● 3,1	↓	● 2,3	↓	● -3,47	↑	● -1,61	↑	6,8	3,8	●	2		
Argelia	317.173	● 59,2	↓	● 3,8	↓	● 2,9	↓	● -10,24	↓	● -1,18	↑	6,2	4,7	●	5		
Argentina	688.378	● 70,4	↑	● 3,5	↓	● 25,0	↑	● 0,45	↑	● -0,79	↑	6,3	6,8	●	7		
Armenia	31.873	● 50,6	↓	● 5,3	↓	● 3,8	↓	● -4,51	↓	● -5,95	↑	4,7	4,5	●	5		
Asia emergente	29.611.563	● 94,8	↓	● 4,9	↓	● 2,7	↓	● -7,27	↓	● 2,16	↓	8	8	●	-		
Australia	2.123.963	● 50,6	↑	● 2,0	↑	● 3,9	↓	● -2,43	↑	● -2,31	↑	5,5	4,5	●	0		
Austria	623.719	● 82,1	↓	● 0,7	↑	● 2,2	↑	● -4,19	↑	● 0,44	↓	6	4	●	0		
Azerbaiyán	78.372	● 20,0	↑	● 2,2	↑	● 6,0	↓	● 1,78	↓	● 9,66	↑	6,9	7,9	●	4		
Bahamas	17.042	● 71,9	↑	● 2,1	↓	● 1,8	↓	● -0,31	↑	● -9,08	↑	4,4	3,9	●	4		
Bangladesh	510.705	● 41,8	↑	● 4,7	↑	● 9,4	↓	● -4,30	↓	● -0,62	↓	5	5,2	●	6		
Barbados	8.483	● 89,5	↑	● 2,5	↓	● 2,7	↓	● -0,06	↑	● -6,98	↑	4,4	6,4	●	4		
Baréin	48.849	● 152,4	↓	● -0,5	↓	● 2,4	↓	● -10,63	↑	● 3,93	↓	3	5	●	6		
Bélgica	776.730	● 109,2	↓	● 0,7	↓	● 3,2	↓	● -5,13	↑	● -2,00	↑	4,5	5	●	0		
Belice	3.450	● 63,2	↑	● 2,2	↓	● 1,9	↓	● -1,50	↓	● -4,49	↓	3,8	6,8	●	7		
Benín	27.786	● 57,2	↑	● 7,0	↓	● 2,0	↓	● -2,90	↓	● -4,96	↑	6	6	●	6		
Bielorrusia	102.042	● 33,1	↓	● 1,2	↓	● 6,4	↑	● -0,18	↓	● -2,69	↓	4,5	5,5	●	6		
Bolivia	80.743	● 102,7	↓	● -3,3	↓	● 26,1	↓	● -9,30	↑	● 1,24	↑	1,3	2,8	●	7		
Bosnia Herzegovina	36.771	● 30,8	↓	● 2,2	↑	● 3,6	↓	● -3,95	↓	● -4,65	↓	2,5	4	●	6		
Botsuana	21.937	● 47,0	↓	● 4,7	↑	● 6,3	↓	● -10,69	↓	● -1,91	↓	6,1	1,1	●	3		
Brasil	2.635.912	● 96,5	↓	● 1,9	↓	● 4,3	↓	● -7,71	↑	● -2,71	↑	3,9	3,9	●	4		
Brunei	16.863	● 1,5	↑	● 2,6	↑	● 1,6	↓	● -10,70	↑	● 14,49	↑	5,8	5,8	●	2		
Bulgaria	148.121	● 28,2	↓	● 2,8	↓	● 4,6	↓	● -3,27	↓	● -3,97	↑	3,3	4,3	●	2		

Perspectivas por países

Países	PIB 2026 (mill.\$)	Deuda pública 2026 (% del PIB)	Tendencia	Indicadores de coyuntura										Puntuación 2026	Puntuación 2025	Tendencia	Riesgo País
				Crecimiento PIB 2026 (%)	Tendencia	% Inflación 2026 (final periodo)	Tendencia	Saldo fiscal 2026 (% del PIB)	Tendencia	Saldo cuenta corriente 2026 (% PIB)	Tendencia						
Burkina Faso	32.513	48,8	↑	4,9	↓	2,7	↓	-3,50	↑	8,59	↑	6,8	5,3	●	7		
Burundi	8.137	37,0	↑	3,8	↓	18,8	↓	-2,54	↑	-5,50	↑	4,8	1,3	●	7		
Bután	3.856	120,3	↓	7,5	↑	4,5	↓	-2,88	↓	-19,32	↓	5,5	5,5	●	6		
Cabo Verde	3.448	95,9	↑	4,8	↓	2,0	↑	-0,88	↓	-0,42	↓	7,2	7,2	●	5		
Camboya	52.379	27,1	↓	4,0	↓	3,1	↓	-3,68	↓	-6,28	↓	4,5	7	●	6		
Camerún	65.135	39,3	↑	3,3	↑	3,8	↓	-1,67	↑	-5,08	↓	5,5	6,5	●	6		
Canadá	2.507.340	110,7	↑	1,5	↓	2,5	↓	-2,67	↓	-0,22	↑	6	6	●	0		
Catar	217.416	43,3	↓	-8,6	↓	3,9	↓	-3,43	↓	11,05	↓	3,3	7,8	●	2		
Centroafricana, Rep	3.492	64,0	↓	2,6	↓	0,9	↓	-4,98	↑	-3,41	↑	2,3	3,8	●	7		
Chad	25.628	29,9	↑	5,2	↓	5,9	↓	-1,38	↓	0,83	↑	7,3	3,3	●	7		
Chequia	432.597	46,4	↓	2,2	↓	2,7	↓	-2,27	↓	-1,52	↓	6	6	●	0		
Chile	407.850	42,5	↓	2,4	↑	3,6	↓	-2,47	↑	-0,77	↑	5,5	5,5	●	0		
China	20.851.593	106,9	↓	4,4	↓	1,3	↓	-8,15	↓	3,48	↓	7,8	7,3	●	2		
Chipre	45.171	50,9	↑	3,0	↓	2,2	↓	2,64	↓	-9,33	↓	6	6	●	0		
Colombia	539.530	60,9	↓	2,3	↓	6,3	↓	-5,15	↑	-2,54	↓	3,9	3,9	●	4		
Comoros	1.814	32,4	↓	4,1	↑	5,9	↓	-1,11	↑	-4,18	↓	5,3	5,3	●	7		
Congo, Rep	17.028	91,3	↑	2,8	↑	5,0	↓	0,40	↑	-6,03	↓	4,3	7,3	●	7		
Congo, Rep. Democrat	123.406	24,6	↓	5,9	↑	6,7	↓	-3,46	↓	-1,98	↑	5,3	#N/D	●	7		
Corea del Sur	1.931.008	54,4	↓	1,9	↑	2,6	↓	-1,46	↓	5,58	↓	7	7	●	0		
Costa de Marfil	112.115	55,1	↑	6,2	↓	1,8	↓	-3,04	↓	-1,06	↑	6,2	5,2	●	5		
Costa Rica	109.931	61,1	↓	3,6	↓	1,0	↓	-3,64	↓	-1,50	↓	6,1	6,6	●	3		
Croacia	116.574	56,5	↓	2,6	↓	3,5	↑	-2,91	↓	-3,84	↓	4,1	7,6	●	3		
Dinamarca	503.772	27,4	↑	2,0	↓	2,4	↓	0,16	↓	12,27	↓	8	8	●	0		
Dominica	791	98,3	↑	3,1	↓	3,9	↓	-1,03	↑	-33,22	↑	5,5	6	●	6		
Dominicana, Rep	136.148	58,3	↑	3,7	↑	4,5	↑	-3,49	↑	-1,54	↓	5,9	4,9	●	4		
Ec. emergentes y en desarrollo	52.481.610	77,2	↓	3,9	↓	5,4	↓	-5,82	↑	1,01	↓	7,5	7,5	●	-		
Ecuador	138.194	54,4	↓	2,5	↓	3,0	↓	0,00	↑	5,21	↓	5,5	-	●	6		
Egipto	429.645	87,0	↓	4,2	↓	14,8	↑	-12,13	↓	-4,15	↑	4	4	●	6		

Perspectivas por países

Países	PIB 2026 (mill.\$)	Deuda pública 2026 (% del PIB)	Tendencia	Indicadores de coyuntura										Puntuación 2026	Puntuación 2025	Tendencia	Riesgo País
				Crecimiento PIB 2026 (%)	Tendencia	% Inflación 2026 (final periodo)	Tendencia	Saldo fiscal 2026 (% del PIB)	Tendencia	Saldo cuenta corriente 2026 (% PIB)	Tendencia						
El Salvador	39.838	84,5	↑	3,3	↓	2,5	↓	-1,99	↑	-3,30	↑	6	3,8	6			
Emiratos Árabes Unidos	621.546	31,4	↑	3,1	↓	2,5	↓	4,89	↓	11,42	↓	9,8	9,8	2			
Eritrea	-	-		-		-		-		-		-	-	7			
Eslovaquia	168.897	63,0	↓	0,6	↓	3,5	↑	-4,36	↑	-3,01	↑	3,5	5	0			
Eslovenia	86.732	65,2	↓	2,0	↓	2,9	↓	-2,65	↓	3,16	↓	7	7	0			
España	2.091.222	98,2	↑	2,1	↓	3,0	↑	-2,07	↑	2,21	↓	6,5	7	0			
Estados Unidos	32.383.920	125,8	↓	2,3	↑	2,8	↑	-7,50	↓	-3,71	↓	4	4	0			
Estonia	51.634	27,8	↓	1,4	↑	4,0	↑	-4,47	↓	-1,07	↓	4,5	5,5	0			
Esuatini	5.792	50,0	↓	4,0	↑	3,5	↓	-6,88	↓	-1,78	↓	5,5	5,5	6			
Etiopía	121.527	40,4	↑	9,2	↑	12,3	↓	-1,76	↓	-2,38	↓	5,8	4,8	7			
Filipinas	512.222	60,2	↓	4,1	↓	4,1	↓	-3,68	↑	-4,35	↓	5,1	5,6	3			
Finlandia	337.669	93,1	↓	1,0	↑	3,4	↓	-4,79	↓	0,14	↓	5,5	5	0			
Fiyi	6.352	82,5	↓	2,4	↓	3,8	↓	-6,37	↓	-12,52	↓	2,7	2,7	5			
Francia	3.596.094	118,4	↓	0,9	↓	2,6	↓	-4,94	↑	-0,34	↑	5	6	0			
Gabón	23.363	86,1	↓	2,7	↑	2,5	↑	-9,97	↓	-4,27	↓	2,8	4,8	7			
Gambia	2.792	68,3	↑	5,1	↓	5,0	↑	-0,99	↑	-5,07	↓	5,3	4,8	7			
Georgia	42.716	35,1	↓	5,3	↓	4,0	↓	-2,33	↓	-5,01	↓	5,7	5,7	5			
Ghana	118.293	53,0	↓	4,8	↓	7,9	↓	-2,26	↓	10,07	↑	7,3	6,8	7			
Granada	1.483	69,0	↑	3,1	↓	2,1	↓	-5,15	↓	-18,31	↓	5	5	6			
Grecia	307.554	136,9	↑	1,8	↓	3,6	↓	0,60	↓	-6,39	↓	5,5	5	0			
Guatemala	128.886	27,6	↓	3,9	↓	3,9	↓	-2,17	↓	3,20	↓	7,9	7,9	4			
Guinea	29.930	44,7	↑	8,7	↑	5,4	↓	-4,96	↑	-3,61	↑	4,3	5,3	7			
Guinea Bissau	2.985	73,6	↑	4,9	↓	2,5	↓	-3,99	↑	-6,32	↓	4,8	4,8	7			
Guinea Ecuatorial	13.722	39,1	↑	-2,7	↑	3,2	↓	-1,66	↑	-1,65	↑	2,3	2,3	7			
Guyana	33.961	29,2	↓	16,2	↓	5,7	↓	-6,41	↓	21,48	↑	6,7	6,7	5			
Haití	39.180	10,7	↑	-1,7	↑	22,0	↑	-0,70	↓	0,17	↓	2,8	2,3	7			
Honduras	41.505	43,8	↓	3,3	↓	4,8	↑	-1,45	↓	-2,59	↓	6,7	-	5			
Hong Kong	450.138	14,1	↓	2,4	↓	3,2	↓	-5,17	↓	12,65	↑	5,3	5,3	2			

Perspectivas por países

Países	PIB 2026 (mill.\$)	Deuda pública 2026 (% del PIB)	Tendencia	Indicadores de coyuntura											
				Crecimiento PIB 2026 (%)	Tendencia	% Inflación 2026 (final periodo)	Tendencia	Saldo fiscal 2026 (% del PIB)	Tendencia	Saldo cuenta corriente 2026 (% PIB)	Tendencia	Puntuación 2026	Puntuación 2025	Tendencia	Riesgo País
Hungría	271.122	● 77,9	↓	● 1,7	↑	● 4,2	↓	● -5,50	↓	● -0,43	↓	4,5	5,5	●	0
India	4.153.191	● 83,4	↑	● 6,5	↓	● 4,7	↓	● -7,41	↑	● -2,03	↓	6,1	6,1	●	3
Indonesia	1.539.872	● 41,5	↓	● 5,0	↓	● 2,7	↑	● -2,94	↓	● -1,06	↓	7,6	7,6	●	3
Irak	264.784	● 61,7	↓	● -6,8	↓	● 3,5	↓	● -7,90	↓	● -5,35	↓	0,3	2,8	●	7
Irán	300.293	● 37,3	↑	● -6,1	↓	● 48,7	↑	● -5,19	↑	● -1,80	↓	0,3	3,3	●	7
Irlanda	779.381	● 31,6	↑	● 2,5	↓	● 3,1	↓	● 0,56	↓	● 8,07	↓	7,5	8	●	0
Islandia	43.800	● 53,6	↑	● 1,9	↑	● 4,2	↑	● -1,14	↑	● -0,66	↑	5,5	5,5	●	0
Islas Marshall	342	● 16,7	↓	● 3,7	↑	● 9,4	↓	● -6,15	↓	● 2,39	↓	7	7,5	●	-
Islas Salomón	1.836	● 29,9	↓	● 2,8	↑	● 2,5	↓	● -3,39	↓	● -4,58	↓	4	3,5	●	-
Israel	719.848	● 69,8	↓	● 3,5	↑	● 2,5	↑	● -5,86	↓	● 1,94	↑	8	8	●	0
Italia	2.738.164	● 138,4	↓	● 0,5	↓	● 3,6	↓	● -2,82	↑	● 0,62	↓	6,5	6	●	0
Jamaica	23.028	● 65,8	↑	● -1,2	↓	● 4,3	↑	● -4,89	↓	● -5,98	↓	0,7	6,7	●	5
Japón	4.379.253	● 204,4	↑	● 0,7	↓	● 2,7	↓	● -2,05	↓	● 3,80	↓	7	7	●	0
Jordania	64.909	● 81,8	↑	● 2,7	↑	● 2,2	↓	● -5,45	↑	● -6,19	↓	3,2	2,7	●	5
Kazajistán	360.456	● 24,9	↓	● 4,6	↓	● 11,1	↑	● -1,34	↑	● -1,05	↑	6,2	4,2	●	5
Kenia	147.265	● 71,6	↓	● 4,5	↓	● 6,4	↓	● -6,43	↓	● -4,07	↓	4,3	4,3	●	7
Kirguistán	23.606	● 37,4	↓	● 6,1	↓	● 10,5	↓	● -3,63	↓	● -7,13	↑	3,8	4,3	●	7
Kiribati	401	● 7,7	↑	● 3,1	↓	● 3,3	↑	● -16,75	↓	● -17,66	↑	4,5	5,5	●	6
Kuwait	172.920	● 22,3	↓	● -0,6	↓	● 2,6	↓	● 27,58	↓	● 26,05	↑	5,8	7,8	●	2
Laos	18.959	● 74,6	↑	● 4,0	↓	● 10,4	↓	● 0,36	↓	● 0,16	↓	7,8	4,3	●	7
Latinoamérica y Caribe	8.008.219	● 72,6	↑	● 2,3	↓	● 6,6	↓	● -4,67	↑	● -0,94	↑	4,5	4,5	●	-
Lesoto	2.972	● 49,0	↑	● 1,1	↓	● 4,7	↓	● 4,19	↑	● -3,38	↓	4,5	4,5	●	6
Letonia	53.686	● 47,4	↓	● 2,2	↑	● 3,0	↑	● -3,35	↑	● -3,63	↓	3,5	5	●	0
Líbano	-	● 139,4	↓	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
Liberia	5.642	● 53,8	↑	● 5,1	↓	● 6,7	↓	● -1,63	↓	● -12,04	↓	5,3	3,8	●	7
Libia	52.453	-	-	● 6,7	↓	● 9,5	↓	● -20,91	↑	● 4,16	↑	5,8	8,8	●	7
Lituania	105.907	● 45,1	↓	● 2,9	↓	● 4,2	↓	● -2,83	↓	● 0,20	↓	6,5	6,5	●	0
Luxemburgo	110.417	● 28,0	↓	● 1,6	↑	● 2,1	↑	● -1,19	↓	● 4,50	↓	7	7	●	0

Perspectivas por países

Países	PIB 2026 (mill.\$)	Deuda pública 2026 (% del PIB)	Tendencia	Indicadores de coyuntura																
				Crecimiento PIB 2026 (%)	Tendencia	% Inflación 2026 (final periodo)	Tendencia	Saldo fiscal 2026 (% del PIB)	Tendencia	Saldo cuenta corriente 2026 (% PIB)	Tendencia	Puntuación 2026	Puntuación 2025	Tendencia	Riesgo País					
Macao	54.228	-	↓	●	3,0	↓	●	1,8	↓	●	4,21	↓	●	34,99	↓	7,8	9,3	●	2	
Macedonia del Norte	21.605	●	53,1	↓	●	3,1	↓	●	5,4	↓	●	-4,17	↓	●	-4,96	↓	4,7	6,2	●	5
Madagascar	21.185	●	49,3	↓	●	3,6	↑	●	8,0	↓	●	-4,61	↓	●	-7,95	↓	4,3	3,8	●	7
Malasia	516.428	●	69,5	↑	●	4,7	↓	●	2,0	↓	●	-3,31	↑	●	1,39	↓	7,8	7,8	●	2
Malawi	18.152	●	74,5	↑	●	2,2	↑	●	24,0	↑	●	-10,51	↑	●	-15,41	↑	1,8	3,8	●	7
Maldivas	8.130	●	129,4	↓	●	3,0	↓	●	2,0	↓	●	-11,22	↓	●	-17,56	↓	4,8	4,8	●	7
Malí	33.847	●	40,8	↑	●	5,5	↑	●	2,2	↓	●	-2,42	↓	●	-1,49	↓	6,8	4,3	●	7
Malta	30.712	●	47,3	↓	●	3,7	↓	●	2,5	↑	●	-2,88	↑	●	5,79	↑	9	8	●	0
Marruecos	194.333	●	65,8	↑	●	4,9	↓	●	2,0	↓	●	-3,53	↑	●	-3,06	↓	5,6	6,6	●	3
Mauricio	17.119	●	86,5	↓	●	3,4	↑	●	3,9	↑	●	-3,13	↑	●	-6,93	↓	5,1	5,1	●	3
Mauritania	14.352	●	37,1	↑	●	4,4	↑	●	4,2	↓	●	0,53	↑	●	-6,52	↓	6,5	5,3	●	6
México	2.120.855	●	62,7	↓	●	1,6	↑	●	3,9	↓	●	-4,37	↑	●	-0,36	↑	4,1	2,1	●	3
Micronesia	521	●	7,5	↑	●	0,7	↓	●	3,2	↑	●	0,39	↓	●	1,10	↓	7,1	6,1	●	3
Moldavia	21.889	●	39,3	↓	●	1,9	↓	●	7,1	↓	●	-4,72	↓	●	-21,85	↓	2,5	2,3	●	6
Mongolia	28.450	●	43,7	↑	●	5,3	↓	●	7,3	↑	●	-0,55	↓	●	-7,91	↑	5,5	5,8	●	6
Montenegro	10.227	●	62,4	↓	●	2,8	↑	●	3,4	↑	●	-3,96	↓	●	-19,41	↑	2,5	4,5	●	6
Mozambique	23.275	●	106,1	↓	●	0,5	↑	●	5,5	↓	●	-6,48	↓	●	-43,04	↓	2,3	2,3	●	7
Myanmar	83.832	●	51,9	↓	●	3,0	↑	●	18,0	↑	●	-5,02	↓	●	-1,12	↓	2,8	2,3	●	7
Namibia	17.314	●	70,5	↓	●	2,4	↓	●	4,3	↓	●	-6,08	↑	●	-15,66	↓	2,5	4,5	●	6
Nauru	196	●	12,7	↑	●	2,1	↓	●	3,6	↑	●	13,12	↑	●	2,34	↓	7,1	7,1	●	3
Nepal	45.844	●	49,6	↓	●	3,0	↓	●	5,1	↓	●	-2,48	↓	●	6,91	↑	5,5	6,5	●	6
Nicaragua	24.227	●	33,2	↑	●	3,8	↓	●	3,5	↓	●	1,38	↓	●	6,42	↓	8,3	8,3	●	7
Níger	24.813	●	45,5	↓	●	6,7	↓	●	9,7	↓	●	-3,65	↓	●	-6,14	↓	3,8	4,3	●	7
Nigeria	377.365	●	32,3	↑	●	4,1	↑	●	17,0	↓	●	-4,39	↓	●	5,81	↑	6	5,5	●	6
Noruega	599.406	●	42,9	↑	●	1,5	↑	●	3,0	↑	●	10,17	↑	●	14,29	↑	7,5	8	●	0
Nueva Zelanda	278.636	●	56,7	↓	●	2,1	↑	●	3,2	↓	●	-3,92	↓	●	-3,99	↓	3,5	4	●	0
Omán	117.176	●	32,7	↑	●	3,5	↑	●	1,7	↓	●	5,24	↑	●	7,51	↑	9,6	6,4	●	3
O.Medio y Asia Central	5.664.347	●	46,8	↓	●	1,9	↓	●	11,2	↑	●	-2,64	↑	●	1,06	↑	6	4	●	#N/D

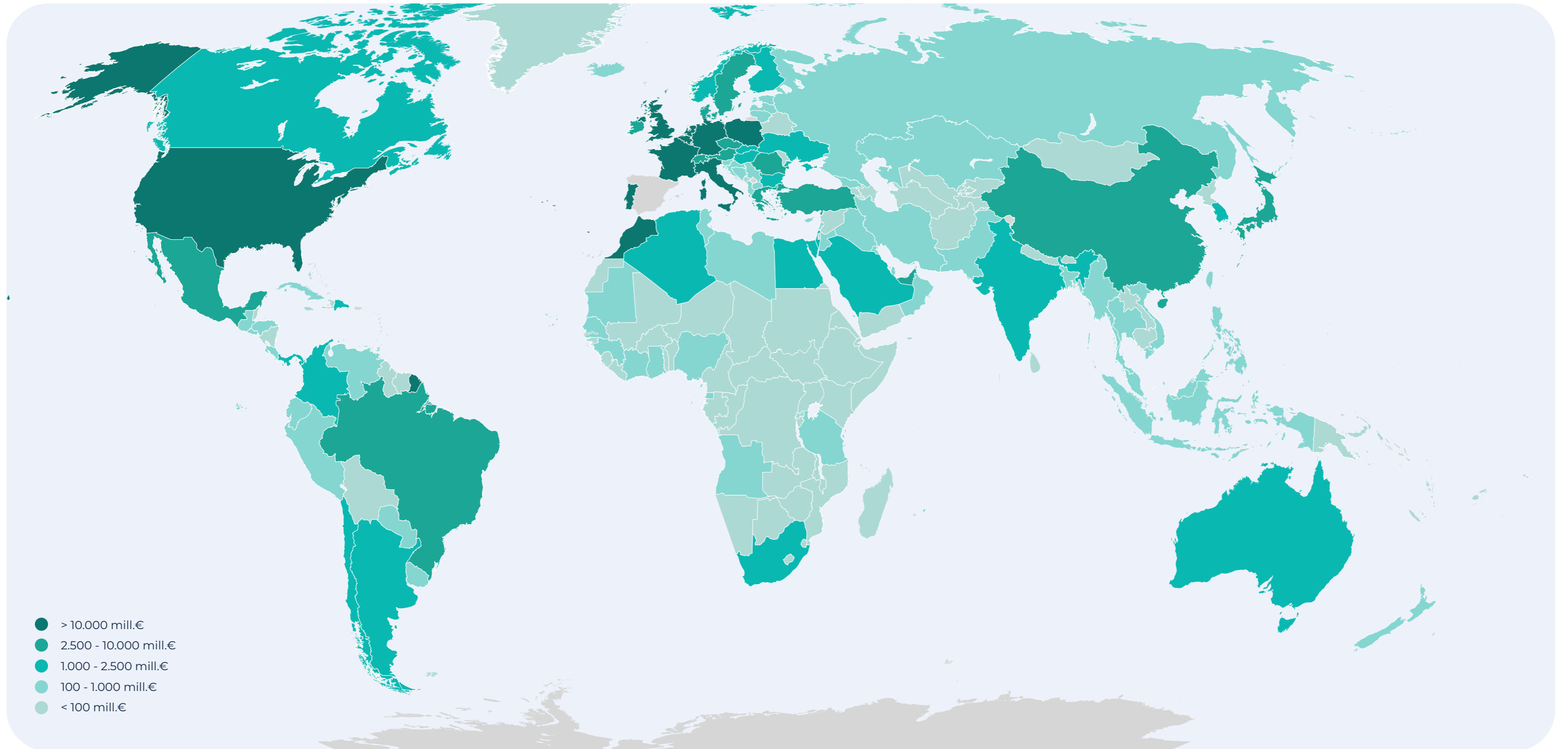
Perspectivas por países

Países	PIB 2026 (mill.\$)	Deuda pública 2026 (% del PIB)	Tendencia	Indicadores de coyuntura										Puntuación 2026	Puntuación 2025	Tendencia	Riesgo País
				Crecimiento PIB 2026 (%)	Tendencia	% Inflación 2026 (final periodo)	Tendencia	Saldo fiscal 2026 (% del PIB)	Tendencia	Saldo cuenta corriente 2026 (% PIB)	Tendencia						
Países Bajos	1.449.704	44,1	↓	1,2	↓	2,8	↓	-2,66	↓	8,80	↑	7	7	●	0		
Pakistán	0	70,1	↑	3,6	↑	11,5	↓	-3,21	↑	-0,44	↓	4,8	3,3	●	7		
Palau	377	56,7	↑	3,3	↓	9,0	↓	0,75	↓	-17,21	↑	6	6,5	●	6		
Panamá	95.024	57,7	↓	3,8	↓	2,5	↓	-3,39	↑	-1,50	↓	6,4	5,9	●	4		
Papúa Nueva Guinea	34.403	49,2	↑	3,8	↓	4,4	↓	-1,12	↑	13,67	↓	7,5	-	●	6		
Paraguay	60.542	37,8	↑	4,2	↓	3,5	↓	-1,33	↑	-2,99	↑	6,9	6,9	●	4		
Perú	380.900	30,0	↑	2,8	↓	2,5	↓	-1,97	↑	3,41	↑	6,6	6,6	●	3		
Polonia	1.134.248	65,7	↓	3,3	↓	4,8	↓	-6,75	↑	-1,11	↓	6,5	6,5	●	0		
Portugal	380.637	85,6	↑	1,9	↑	6,1	↓	-0,14	↓	0,52	↓	6,5	8	●	0		
Puerto Rico	129.012	18,8	↓	-0,1	↑	2,2	↓	-0,39	↑	-	-	4	3	●	1-2		
Reino Unido	4.264.794	103,6	↓	0,8	↓	3,5	↓	-3,91	↑	-3,38	↓	3,5	4	●	0		
Ruanda	17.336	66,8	↓	7,2	↑	4,1	↑	-4,34	↑	-13,38	↓	4,5	4,5	●	6		
Rumanía	480.834	61,9	↓	0,7	↓	4,5	↑	-6,25	↑	-6,77	↓	3,1	3,6	●	3		
Rusia	2.656.452	19,1	↓	1,1	↑	5,6	↓	-2,05	↑	2,95	↑	5,9	5,4	●	4		
Samoa	1.376	17,1	↑	3,2	↓	2,8	↓	0,56	↓	-1,57	↓	8,2	6,7	●	5		
San Cristóbal y Nieves	1.143	64,0	↓	2,0	↑	2,2	↓	-8,67	↑	-15,45	↓	2,8	2,8	●	7		
San Marino	2.417	77,3	↓	1,3	↓	2,8	↓	-1,60	↓	17,14	↑	7	7	●	-		
San Vicente y Granadinas	1.236	120,1	↓	3,0	↓	2,0	↓	-12,10	↑	-19,85	↑	5,2	5,2	●	5		
Santa Lucía	2.765	77,5	↓	2,0	↑	2,5	↓	-2,93	↓	-4,58	↑	4	-	●	6		
Santo Tomé y Príncipe	1.161	50,4	↑	3,4	↑	8,8	↑	1,02	↑	-4,73	↑	5,8	6,3	●	7		
Senegal	40.469	132,3	↓	2,2	↓	3,6	↓	-6,70	↑	-6,22	↓	2,3	5,2	●	7		
Serbia	112.025	42,6	↓	2,8	↑	7,0	↓	-2,88	↓	-5,70	↓	3,9	5,9	●	4		
Seychelles	2.251	55,0	↓	1,5	↓	3,1	↓	-2,08	↓	-7,82	↓	3,5	6	●	6		
Sierra Leona	8.270	44,3	↑	4,6	↑	9,0	↓	-2,19	↑	-3,27	↑	4,8	3,8	●	7		
Singapur	659.572	171,9	↓	3,5	↓	2,3	↓	3,31	↓	16,57	↓	10	8	●	0		
Siria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7		
Sri Lanka	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7		
Sudáfrica	479.964	78,9	↓	1,0	↓	4,3	↓	-4,87	↑	-0,89	↓	3,9	3,9	●	4		

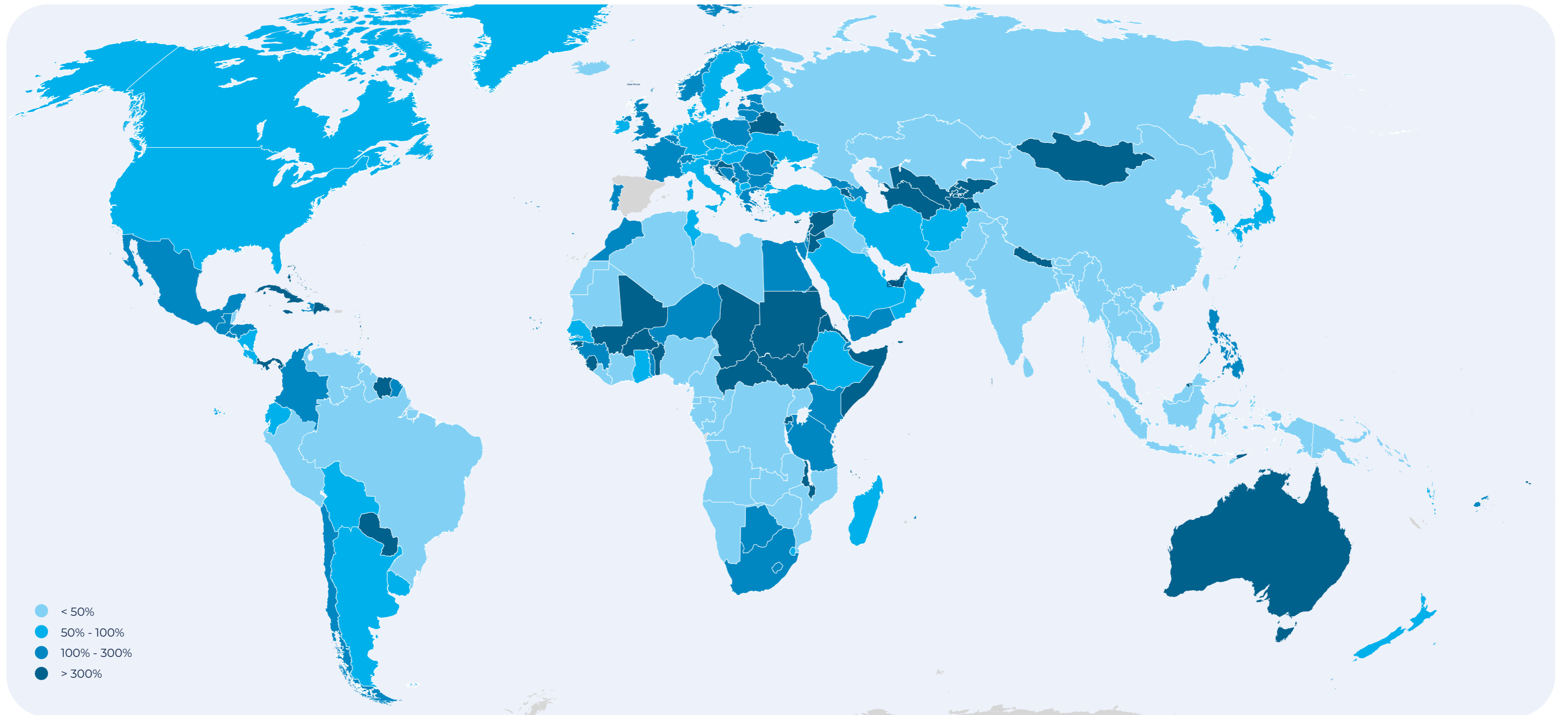
Perspectivas por países

Países	PIB 2026 (mill.\$)	Deuda pública 2026 (% del PIB)	Tendencia	Indicadores de coyuntura										Puntuación 2026	Puntuación 2025	Tendencia	Riesgo País
				Crecimiento PIB 2026 (%)	Tendencia	% Inflación 2026 (final periodo)	Tendencia	Saldo fiscal 2026 (% del PIB)	Tendencia	Saldo cuenta corriente 2026 (% PIB)	Tendencia						
Sudán	44.688	● 169,1	↑	● 0,7	↓	● 64,1	↑	● -4,37	↓	● -4,51	↑	1,3	0,3	●	7		
Sudán del Sur	6.069	● 57,3	↑	● 4,1	↓	● 14,4	↑	● 1,37	↓	● 3,19	↑	7,8	1,8	●	7		
Suecia	760.481	● 36,7	↓	● 2,0	↑	● 1,5	↑	● -2,42	↓	● 5,25	↓	7	7	●	0		
Suiza	1.146.911	● 38,5	↑	● 1,3	↑	● 0,6	↓	● 0,22	↓	● 6,84	↓	7,5	7,5	●	0		
Surinám	5.908	● 87,1	↑	● 3,9	↑	● 12,0	↓	● -4,69	↑	● -44,84	↑	3,8	5,3	●	7		
Tailandia	579.996	● 66,8	↓	● 1,5	↓	● 1,5	↓	● -2,23	↓	● 0,71	↓	6,6	5,1	●	3		
Taiwán	976.719	● 27,6	↓	● 5,2	↓	● 1,6	↓	● -2,13	↓	● 18,12	↑	8,8	6,8	●	2		
Tanzania	94.889	● 48,7	↑	● 5,9	↑	● 4,7	↓	● -3,21	↓	● -2,26	↑	5,5	5,5	●	6		
Tayikistán	20.418	● 21,9	↓	● 6,0	↓	● 4,5	↓	● -2,50	↓	● 6,34	↓	7,3	7,3	●	7		
Timor Oriental	2.170	● 14,9	↓	● 4,1	↓	● 2,3	↓	● -51,59	↓	● -32,02	↑	5	5	●	6		
Togo	13.437	● 64,7	↓	● 5,0	↓	● -0,8	↑	● -6,70	↓	● -3,18	↓	4	6	●	6		
Tonga	716	● 34,4	↓	● 2,3	↓	● 4,0	↓	● -8,36	↓	● -7,40	↓	2,5	3	●	6		
Trinidad y Tobago	26.836	● 84,1	↑	● 0,8	↓	● 3,1	↓	● -4,57	↑	● 3,84	↑	5,1	5,6	●	3		
Túnez	60.745	● 84,9	↓	● 2,1	↓	● 7,0	↓	● -7,40	↓	● -4,15	↓	2,3	3,3	●	7		
Turkmenistán	83.065	● 3,7	↑	● 2,6	↓	● 4,5	↓	● 0,34	↑	● 3,73	↑	6,3	6,3	●	7		
Turquía	1.640.223	● 25,5	↓	● 3,4	↓	● 24,5	↑	● -3,38	↓	● -2,85	↓	5,2	2,7	●	5		
Tuvalu	65	● 3,2	↑	● 2,5	↑	● 3,1	↓	● -1,26	↓	● -1,01	↓	5,1	6,6	●	3		
Ucrania	225.337	● 122,6	↓	● 2,0	↑	● 7,5	↑	● -18,44	↑	● -18,89	↓	2,3	1,8	●	7		
Uganda	73.370	● 55,0	↓	● 7,5	↑	● 5,0	↓	● -5,93	↑	● -3,94	↑	4,5	4,5	●	6		
Unión Europea	23.034.637	● 83,5	↓	● 1,3	↓	● 3,1	↓	● -3,45	↓	● 2,00	↓	5,5	6	●	-		
Uruguay	96.092	● 66,8	↓	● 1,8	↑	● 4,5	↓	● -3,75	↓	● -0,80	↓	4,1	5,1	●	3		
Uzbekistán	181.502	● 27,5	↓	● 6,5	↓	● 6,8	↑	● -0,82	↑	● -1,31	↑	6,7	5,2	●	5		
Vanuatu	1.396	● 43,2	↓	● 3,5	↑	● 4,3	↓	● -4,20	↓	● -8,55	↑	4,3	2,3	●	7		
Venezuela	111.303	● 308,7		● 4,0	↑	● 219,7	↑	-		● 7,08	↑	6,3	-		7		
Vietnam	527.266	● 29,8	↑	● 7,1	↓	● 5,8	↓	● -1,98	↑	● 5,31	↓	7,9	7,4	●	4		
Yemen	7.435	-		● 0,5	↑	● -	↓	● -1,23	↑	● -8,13	↓	2,3	0	●	7		
Yibuti	4.725	● 29,6	↑	● 6,0	↓	● 1,5	↓	● -0,46	↑	● 10,11	↓	7,8	6,8	●	7		
Zambia	41.243	● 86,0	↓	● 4,3	↑	● 8,5	↑	● -4,87	↓	● 0,93	↑	5,8	5,8		7		
Zimbabue	56.713	● 42,3	↑	● 5,0	↓	● 9,0	↑	● -0,75	↓	● 3,74	↓	6,8	6,3	●	7		

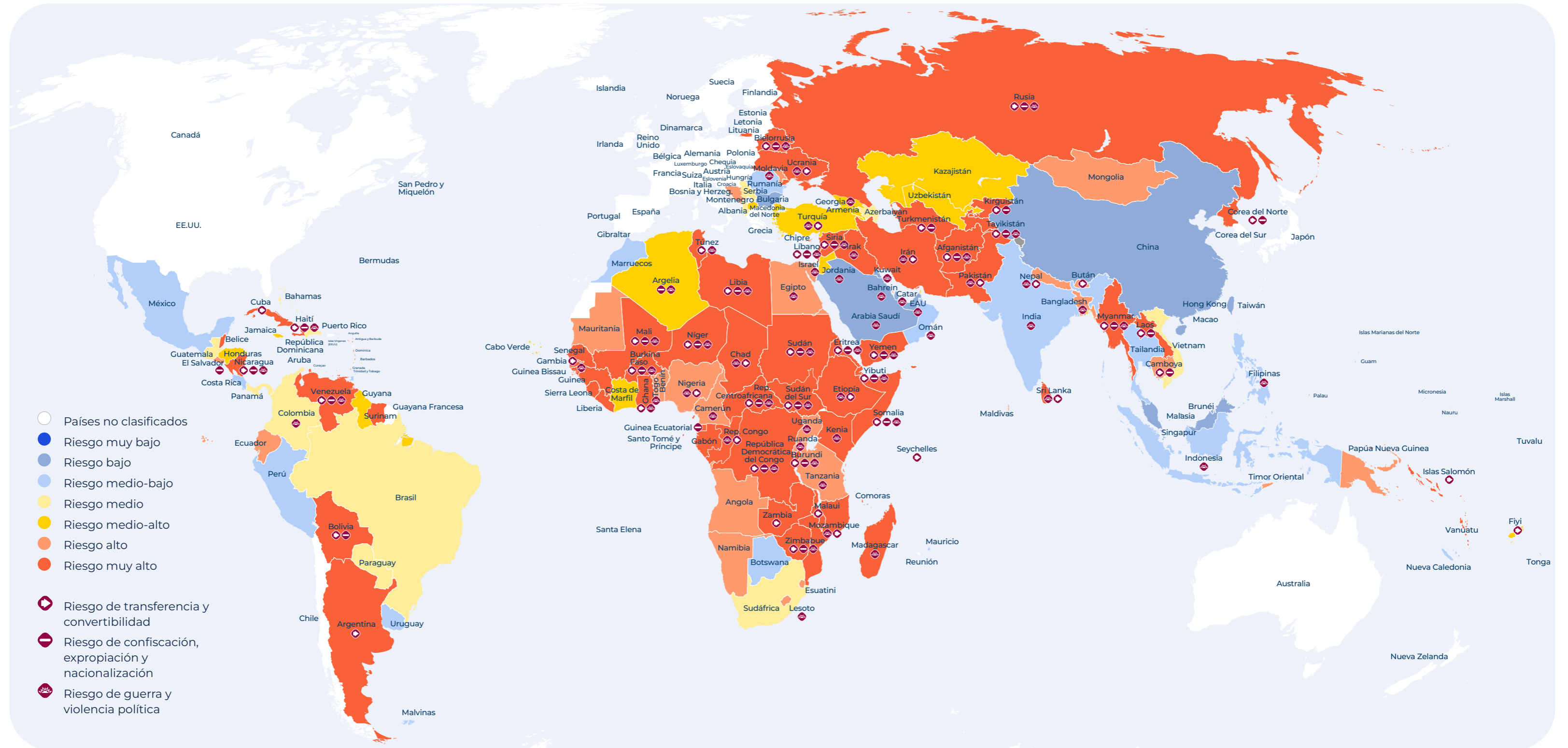
Cifra de exportaciones de bienes españoles 2025



Tasa de cobertura de las exportaciones con respecto a las importaciones españolas 2025



Mapa de riesgo país



- Países no clasificados
- Riesgo muy bajo
- Riesgo bajo
- Riesgo medio-bajo
- Riesgo medio
- Riesgo medio-alto
- Riesgo alto
- Riesgo muy alto
- ⊕ Riesgo de transferencia y convertibilidad
- ⊖ Riesgo de confiscación, expropiación y nacionalización
- ⚔ Riesgo de guerra y violencia política

7

**Fuentes
consultadas**

Fuentes consultadas

1. Geoeconomía del bienestar

Autor, D. H., Dorn, D., y Hanson, G. H. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. *American Economic Review*, 103(6), 2121–2168.

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.103.6.2121>

Autor, D. H., Dorn, D., y Hanson, G. H. (2016). The China shock: Learning from labor-market adjustment to large changes in trade. *Annual Review of Economics*, 8, 205–240.

<https://www.nber.org/papers/w21906>

Brynjolfsson, E., y McAfee, A. (2014). *The second machine age: Work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies*. W. W. Norton & Company.

Demertzis, M., Sapir, A., y Zettelmeyer, J. (Eds.). (2024). *Unite, defend, grow: Memos to the European Union leadership 2024–2029*. Bruegel.

<https://www.bruegel.org/book/unite-defend-grow-memos-european-union-leadership-2024-2029>

Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness: A competitiveness strategy for Europe*. Comisión Europea.

https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en

European Central Bank. (2024). *The digital euro: A new form of central bank money*.

https://www.ecb.europa.eu/euro/digital_euro/html/index.en.html

European Commission. (2021). *NextGenerationEU: Europe's recovery plan*.

https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/recovery-plan-europe_en

Federal Ministry of Finance. (2025). *German medium term fiscal structural plan, 2025–2029*.

https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Press_Room/Publications/Brochures/medium-term-fiscal-structural-plan.pdf?__blob=publicationFile&v=5

Gehrke, T. (2025). *Brussels hold'em: European cards against Trumpian coercion* (Policy Brief No. 631). European Council on Foreign Relations (ECFR).

<https://ecfr.eu/publication/brussels-holdem-european-cards-against-trumpian-coercion/>

Gehrke, T. (2025). *Understanding the EU's new economic security playbook*. European Council on Foreign Relations (ECFR).

<https://ecfr.eu/article/understanding-the-eus-new-economic-security-playbook/>

Gehrke, T. (2026). *Beijing hold'em: European cards against Chinese coercion* (Policy Brief No. 576). European Council on Foreign Relations (ECFR).

<https://ecfr.eu/publication/beijing-holdem-european-cards-against-chinese-coercion/>





Global Trade Alert. (s. f.). *Monitoring of state interventions.*

<https://globaltradealert.org/>

Harari, Y. N. (2018). *21 lessons for the 21st century.* Spiegel & Grau.

Kratz, A., y Oertel, J. (2021). *Home advantage: How China's protected market threatens Europe's economic power* (Policy Brief No. 385). European Council on Foreign Relations (ECFR).

<https://ecfr.eu/publication/home-advantage-how-chinas-protected-market-threatens-europes-economic-power/>

Letta, E. (2024). *Much more than a market: Speed, security, solidarity. Empowering the single market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU citizens.* Jacques Delors Institute / Comisión Europea.

<https://geopolitique.eu/wp-content/uploads/2024/04/letta-Much-more-Market-PP.pdf>

Malmendier, U., y Shaffranka, C. (2025, junio). Devolviendo el crecimiento a Alemania. *Finanzas y Desarrollo.* Fondo Monetario Internacional.

<https://www.imf.org/es/publications/fandd/issues/2025/06/making-germany-grow-again-ulrike-malmendier>

Mang, S. (2025). Germany's U-turn proves Europe's fiscal framework must change. *New Economics Foundation.*

<https://neweconomics.org/2025/04/germanys-u-turn-proves-europes-fiscal-framework-must-change#:~:text=Likely%20new%20chancellor%20Friedrich%20Merz%2C%20from%20the,and%20the%20need%20for%20more%20defence%20spending>

Mejino-López, J., y Wolff, G. B. (2024). *A European defence industrial strategy in a hostile world* (Policy Brief 14/2024). Bruegel.

<https://www.bruegel.org/policy-brief/european-defence-industrial-strategy-hostile-world>

Milanovic, B. (2012). *Global income inequality by the numbers: In history and now* (Policy Research Working Paper 6259). Banco Mundial.

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/959251468176687085/pdf/wps6259.pdf>

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

Piketty, T. (2013). *Capital in the twenty-first century.* Belknap Press.

Rodrik, D. (2000). How far will international economic integration go? *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 177-186.

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.14.1.177>

Rodrik, D., y Walt, S. M. (2022). How to build a better order: Limiting great power rivalry in an anarchic world. *Foreign Affairs* / Harvard Kennedy School.

<https://www.foreignaffairs.com/world/build-better-order-great-power-rivalry-dani-rodrik-stephen-walt>

Sapir, A., Kirkegaard, J.F., y Zettelmeyer, J. (2025). *Geopolitical shifts and their economic impacts on Europe: short-term risks, medium-term scenarios and policy choices.* (Report No. 01/25). Bruegel.

<https://www.bruegel.org/report/geopolitical-shifts-and-their-economic-impacts-europe-short-term-risks-medium-term-scenarios>

Solt, F. (2026). *The standardized world income inequality database* (Versión 9.92).

<https://fsolt.org/swiid/>

Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and its discontents.* W. W. Norton & Company.

Stiglitz, J. E. (2012). *The price of inequality: How today's divided society endangers our future.* W. W. Norton & Company.

Sunstein, C. R. (2017). *#Republic: Divided democracy in the age of social media.* Princeton University Press.

Zuboff, S. (2019). *The age of surveillance capitalism: The fight for a human future at the new frontier of power.* PublicAffairs.

Fuentes consultadas

2. Geopolítica del endeudamiento: ahorro, deuda y poder

Arnal, J. (2025). Can China destabilize US government debt? The biggest threat comes from within. *Global Policy*, 16(2), 341–347.

Bertaut, C., von Beschwitz, B. y Curcuru, S. (2025, 18 de julio). The international role of the U.S. dollar – 2025 edition. *FEDS Notes*. Board of Governors of the Federal Reserve System.

Brautigam, D. y Huang, Y. (2023). *Integrating China into multilateral debt relief: Progress and problems in the G20 DSSI* (SAIS-CARI Policy Brief No. 64). Johns Hopkins University.

Brautigam, D. y Rithmire, M. (2021, 6 de febrero). The Chinese “Debt Trap” is a myth. *The Atlantic*.

Carmody, P., Zajontz, T. y Reboredo, R. (2022). From ‘Debt Diplomacy’ to Donorship? China’s changing role in global development. *Global Political Economy*, 1(2), 198–215.

Chan, T., Dimitrijevic, A., Tan, E., Teshler, D., Zheng, Y. e Ip, C. (2024, 10 de enero). *Global debt 2030: Can the world afford a multifaceted transition?* S&P Global.

Cheng, M., Rosendorff, B. P. y Shim, S. (2026). *The geopolitics of debt sustainability analysis*. Working paper.

Choi, S. M., Li, X. y Razafimahefa, I. (2025). *Sub-Saharan Africa’s public debt to China. En Africa–China linkages: Building deeper and broader connections* (cap. 6). Fondo Monetario Internacional.

Colodenco, M., Asef Horno, M. F. y Zucker-Marques, M. (2025). *A challenging imperative: IMF reform, the 17th quota review and increasing voice and representation for developing countries*. Boston University Global Development Policy Center.

Federal Reserve Bank of New York. (2020). *The global dash for cash: Why sovereign bond market functioning varied across jurisdictions in March 2020*.

Holland, A., y Pazarbasioglu, C. (2024, 24 de enero). How to ease rising external debt-service pressures in low-income countries. *IMF Blog*.

Horn, S., Reinhart, C. M., y Trebesch, C. (2021). China’s overseas lending. *Journal of International Economics*, 133, 103539.

Institute of International Finance. (2026). *Frontier markets debt monitor*. IIF.

International Monetary Fund. (2025). *External sector report: Global imbalances in a shifting world*. Fondo Monetario Internacional.

International Monetary Fund. (2026). *Fiscal monitor: Fiscal policy under pressure: High debt, rising risks*. Fondo Monetario Internacional.

International Monetary Fund. (2026). *World economic outlook database, April 2026*. Fondo Monetario Internacional.

Liang, X., Tian, N., Lopes da Silva, D., Scarazzato, L., Karim, Z., y Guiberteau Ricard, J. (2026). *Trends in world military expenditure, 2025 (SIPRI Fact Sheet)*. Stockholm International Peace Research Institute.

Myers, M., y Ray, R. (2024). *Feeling the stones: Chinese development finance to Latin America and the Caribbean, 2023*. Inter-American Dialogue / Boston University Global Development Policy Center.



Nantulya, P. (2025). *Mapping China’s strategic port development in Africa*. Africa Center for Strategic Studies.

Prasad, A., Ehlers, T., Gardes-Landolfini, C., y Natalucci, F. (2023, 2 de octubre). Las economías emergentes requieren de mucho más financiamiento privado para la transición climática. *Blog del FMI*.

Sy, A., y Laws, A. (2026). *The new face of African debt*. *Finance & Development*. Fondo Monetario Internacional, marzo de 2026, pp. 38–41.

Tiftik, E., Mahmood, K., y Aycock, R. (2026). *Global debt monitor: Global debt surges as governments invest in national security and resilience*. Institute of International Finance.

UNCTAD. (2024). *Nuevo objetivo colectivo cuantificado de financiación climática: Elementos cuantitativos y cualitativos*. ONU Comercio y Desarrollo.

U.S. Department of the Treasury. (s. f.). *Treasury international capital system: Major foreign holders of Treasury securities*.

Yue, M., Morro, D., Capirone, N., y Qi, Y. (2026). *Selective engagement and strategic retooling: Chinese loans to Africa database, 2000–2024*. Boston University Global Development Policy Center.

Fuentes consultadas

3. Las revoluciones de la Generación Z

Foreign Policy. (2025, 17 de octubre). Gen Z protests, global revolution, youth. *Foreign Policy*.

<https://foreignpolicy.com/2025/10/17/gen-z-protests-global-revolution-youth/>

Foreign Policy. (2026, 10 de abril). Iran war Trump Lego AI memes internet. *Foreign Policy*.

<https://foreignpolicy.com/2026/04/10/iran-war-trump-lego-ai-memes-internet/>

International Labour Organization. (2024). *Global wage report 2024–25: Is wage inequality decreasing globally?* ILO.

https://www.ilo.org/sites/default/files/2024-11/GWR-2024_Layout_E_RGB_Web.pdf

International Monetary Fund. (2025). Taming the debt tide. *Fiscal monitor, October 2025: Great expectations, fiscal realities* (cap. 1, pp. 1–24). IMF.

<https://www.imf.org/-/media/files/publications/fiscal-monitor/2025/october/english/ch1.pdf>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2026). *The real wage recovery is slowing down: The OECD wage bulletin* (Policy paper). OECD Publishing.

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/03/the-real-wage-recovery-is-slowing-down_680b8b36/507d3cf8-en.pdf

Schady, N., y Silva, J. (Eds.). (2023). *Collapse and recovery: How COVID-19 eroded human capital and what to do about it*. World Bank.

<https://www.worldbank.org/en/publication/human-capital/publication/collapse-recovery-how-covid-19-eroded-human-capital-and-what-to-do-about-it>

Sy, A., y Laws, A. (2026, marzo). The new face of African debt. *Finance & Development*, 63(1), 40–43.

<https://www.imf.org/en/publications/fandd/issues/2026/03/the-new-face-of-african-debt-amadou-sy>

The Economist. (2025, 15 de octubre). Gen Z revolution or military coup in Madagascar? *The Economist*.

<https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2025/10/15/gen-z-revolution-or-military-coup-in-madagascar>

The Economist. (2026, 21 de febrero). Inside Nepal's Gen Z revolution (Episodio de podcast). *The Economist Podcasts*.

<https://www.economist.com/podcasts/2026/02/21/inside-nepals-gen-z-revolution>

United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. (2026). *Global education monitoring report 2026: Countdown to 2030 – Access and equity*. UNESCO.

<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000397618>



Fuentes consultadas

4. Geopolítica del mar

Allianz Trade. (s. f.). *Red Sea crisis: Shipping rates and trade volume impacts*. Allianz Trade Research.

https://www.allianz-trade.com/en_BE/news/latest-news/red-sea-crisis.html

Álvarez Pérez, A., Dodero Vázquez, P., García Prieto, I., Iráizoz Domínguez, J., Lupión Torres, M. y Santana Aguilera, A. (2025). *El Ártico: nuevo escenario geopolítico*. Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE).

https://www.defensa.gob.es/documents/2073105/2320887/artico_2025_dieeee52.pdf/

Arjona, P. (2024). La era del agua. *Panorama 2024*. Cesce.

https://issuu.com/cesce.es/docs/panorama_internacional_2024

Banco Mundial. (s. f.). *The deepening Red Sea shipping crisis: Impacts and outlook*. World Bank Group. MENA FCV Economic Series Brief.

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/099253002102539789/pdf/IDU10b8b59671dbc814cfc19c4a1299ff54854ba.pdf>

Bifulchi, G. (2026). *Eurasia maritime geopolitical risk 2026*. Special Eurasia Geopolitical Intelligence Platform.

<https://www.specialeurasia.com/2026/03/16/eurasia-maritime-risk-2026/>

Comisión Europea. (2024). *European Economic Forecast: Winter 2024*. Institutional Paper 268. Directorate-General for Economic and Financial Affairs.

https://economy-finance.ec.europa.eu/document/download/2b7b7fae-0844-4dd1-bedd-619c3544aaed_en?filename=ip268_en_0.pdf

Container News. (2026). Explainer: How global shipping is financing China's navy without knowing it. *Container News*.

<https://container-news.com/explainer-how-global-shipping-is-financing-chinas-navy-without-knowing-it/>



Conte de los Ríos, A. (2025). *Soberanía en las profundidades: el lecho marino como nuevo dominio estratégico*. Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE).

https://www.defensa.gob.es/ceseden/-/ieeee/soberania_en_las_profundidades_el_lecho_marino_como_nuevo_dominio_estragico

Energy Information Administration. (s. f.). *Three chokepoints account for a substantial portion of global liquefied natural gas trade*. U.S. Energy Information Administration.

<https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=32452>

Funairole, M. P., Hart, B. y Powers-Riggs, A. (2025). *Ship wars: Confronting China's dual-use shipbuilding empire*. Center for Strategic and International Studies (CSIS).

<https://www.csis.org/analysis/ship-wars-confronting-chinas-dual-use-shipbuilding-empire>

Funairole, M. P., Hart, B. y Powers-Riggs, A. (2025). *China dominates the shipbuilding industry*. Center for Strategic and International Studies (CSIS).

<https://www.csis.org/analysis/china-dominates-shipbuilding-industry>

Funairole, M. P., Hart, B. y Powers-Riggs, A. (2025). *Murky waters: Navigating the risks of China's dual-use shipyards*. Center for Strategic and International Studies (CSIS).

<https://www.csis.org/analysis/murky-waters-navigating-risks-chinas-dual-use-shipyards>

Gady, F. y Kofman, M. 2026. The Real Threat to Taiwan: Why a Chinese Blockade Is More Likely—and More Dangerous—Than an Invasion. *Foreign Affairs*.

<https://www.foreignaffairs.com/china/real-threat-taiwan>

Global Firepower. (2026). *Navy fleet strength by country*. Global Firepower.

<https://www.globalfirepower.com/navy-ships.php>

Instituto Español de Estudios Estratégicos. (s. f.). *Geopolítica azul: los océanos, espacios clave en el nuevo orden global*. Cuadernos de Estrategia 227. Ministerio de Defensa.

<https://publicaciones.defensa.gob.es/geopolitica-azul-los-ocenos-espacios-claves-en-el-nuevo-orden-global-libros-pdf.html>

Lahuerta, M. 2024. *El Canal de Panamá, expuesto a los efectos del cambio climático*. Global Affairs - Universidad de Navarra.

<https://en.unav.edu/web/global-affairs/el-canal-de-panama-expuesto-a-los-efectos-del-cambio-climatico>

Martínez Prieto, M. (2025). *Geopolítica y relaciones de poder en el Ártico*. Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE).

<https://www.defensa.gob.es/ceseden/-/ieeee/geopolitica-relaciones-de-poder-en-artico>

Office of the Director of National Intelligence (ODNI). (2026). *2026 Annual Threat Assessment of the U.S. Intelligence Community*. ODNI.

<https://www.dni.gov/files/ODNI/documents/assessments/ATA-2026-Unclassified-Report.pdf>

Romero Junquera, A. (2025). *Maritime hegemony. China follows Mahan's track; U.S. tries to get back on course*. Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE).

https://www.defensa.gob.es/documents/2073105/2595202/disputa_por_la_hegemonia_maritima_2025_dieeea46_eng.pdf/69766dcb-6297-2fdd-213e-a8e47075793e?t=1750068380646

Romero Junquera, A. (2026). *El poder portuario. Elemento clave en el ascenso marítimo de China*. Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE).

https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_analisis/2022/DIEEEA68_2022_GONSAN_Oceanos.pdf

Sanz Alisedo, G. (2022). *Océanos y choke points, oportunidades y riesgos para el comercio marítimo global*. Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE).

https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_analisis/2022/DIEEEA68_2022_GONSAN_Oceanos.pdf

Stepien, A. (2011). *The Future of the Northern Sea Route: A golden waterway or a niche corridor? The Arctic Institute*.

<https://www.thearcticinstitute.org/future-northern-sea-route-golden-waterway-niche/>

Yianni, A. (2023). *China's economic security challenge: Difficulties overcoming the Malacca dilemma*. *Georgetown Journal of International Affairs*.

<https://gjia.georgetown.edu/conflict-security/chinas-economic-security-challenge-difficulties-overcoming-the-malacca-dilemma/>



Fuentes consultadas

5. El enigma de Taiwán

Cancian, M. F., Cancian, M., y Heginbotham, E. (2023). *The first battle of the next war: Wargaming a Chinese invasion of Taiwan*. Center for Strategic & International Studies (CSIS).

Center for Strategic and International Studies (CSIS). (2024). *Informes sobre el tráfico comercial en el Estrecho de Taiwán*. CSIS.

Colby, E. A. (2021). *The strategy of denial: American defense in an age of great power conflict*. Yale University Press.

International Crisis Group. (2026). *The three-body problem in the Taiwan Strait*. International Crisis Group.

Lin, B., Hart, B., Christensen, T. J., Culver, J., Czin, J. A., Desai, S., Fravel, M. T., Matthias, A. y Wuthnow, J. (2026). *Assessing Xi's unprecedented purges of China's military: Key developments and potential implications*. Center for Strategic & International Studies (CSIS).

Lin, C. H. (2020). *Historia de Taiwán*.

Michaels, J. y Williams, M. J. (2025). A wargame to take Taiwan, from China's perspective. *War on the Rocks*.

Ministry of National Defense (MND) of the Republic of China. (2025). *National Defense Report 2025*. MND.

Ministry of National Defense (MND) of the Republic of China. (2025). *Quadrennial Defense Review 2025*. MND.

Oxford Analytica. (2026). *Main Taiwan opposition's China policy will be tested*. Oxford Analytica.

Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC). (2026). *Reportes anuales de cuota de mercado y rendimiento (yield) de procesos de 3nm*. TSMC.

The Economist. (2025). Chinese military exercises foreshadow a blockade of Taiwan. *The Economist*.

Wucker, M. (2016). *The Gray Rhino: How to recognize and act on the obvious dangers We ignore*. St. Martin's Press.

Wyne, A. (2026). *Thanks to Trump, Xi has time on his side with Taiwan*. Foreign Policy.





Seguros de tu éxito

© Cesce, S.A. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial, la distribución o comunicación pública de este documento, así como la edición de todo o parte de su contenido a través de cualquier proceso reprográfico, electrónico u otros sin autorización previa y expresa de su titular. La información contenida en este documento refleja exclusivamente comentarios y apreciaciones propias de esta Compañía, por lo que Cesce declina cualquier tipo y grado de responsabilidad por el uso incorrecto o indebido de dicha información.

Velázquez, 74, Madrid
cesce.es