Intervención de Fátima Báñez García en el curso de verano organizado por el Instituto Español de Estudios Estratégicos y la Universidad Complutense de Madrid en El Escorial

30 de junio de 2026

La economía española ante la alteración del orden mundial. El espacio conjunto hispano norteamericano

Conmemoramos doscientos cincuenta años de unos vínculos entre España y Estados Unidos que nacieron en un momento decisivo de la historia. España estuvo presente en el nacimiento de la nación americana, y desde entonces nuestras relaciones han evolucionado hasta convertirse en una alianza política, económica y empresarial de enorme relevancia.

Pero creo que la mejor manera de celebrar esta efeméride no consiste únicamente en mirar hacia atrás. Consiste en preguntarnos qué somos capaces de construir juntos en las próximas décadas. Porque pocas veces una conmemoración histórica ha coincidido con un momento de transformación tan profunda del orden económico internacional.

Vivimos un auténtico cambio de época. Y no utilizo esta expresión como una figura retórica.

La historia económica nos enseña que existen largos periodos de estabilidad, en los que las reglas del juego permanecen relativamente constantes, y otros momentos excepcionales en los que esas reglas cambian simultáneamente. Es precisamente ahí donde nos encontramos.

Durante más de tres décadas vivimos bajo la convicción de que la globalización seguiría avanzando de forma prácticamente irreversible; que el comercio internacional continuaría expandiéndose; que las cadenas globales de suministro serían cada vez más eficientes; que la energía sería abundante y relativamente barata; y que la creciente interdependencia económica contribuiría a reducir las tensiones geopolíticas.

Aquella visión permitió un extraordinario crecimiento de la economía mundial y sacó de la pobreza a cientos de millones de personas. Pero también generó la sensación de que la estabilidad era permanente.

Los últimos años nos han demostrado que no era así:

- La pandemia puso de manifiesto la enorme vulnerabilidad de unas cadenas de suministro diseñadas únicamente bajo criterios de eficiencia.
- La invasión de Ucrania recordó que la energía sigue siendo un instrumento de poder y no sólo un factor de producción.
- Las crecientes tensiones comerciales entre Estados Unidos y China cuestionaron la idea de una apertura económica ilimitada. El denominado «Día de la Liberación", con la imposición de aranceles recíprocos en abril de 2025, simbolizó el regreso de una lógica comercial basada menos en reglas multilaterales y más en relaciones bilaterales de fuerza.

Para España, una economía abierta, profundamente integrada en el mercado único europeo y dependiente de reglas estables de comercio internacional, entender este cambio es una necesidad urgente. El mundo que viene no será menos internacional. Pero será más exigente. Y en él pesarán cada vez más la confianza, la seguridad jurídica y la capacidad de pertenecer a alianzas fiables.

El conflicto entre Estados Unidos, Israel e Irán en 2026 volvió a situar en el centro del tablero el Estrecho de Ormuz, por donde transita una parte esencial del petróleo y del gas natural licuado mundial. En los momentos más críticos, el precio del Brent llegó a rozar los 138 dólares por barril, frente a los 63 dólares con los que había cerrado 2025. La OCDE revisó a la baja el crecimiento mundial hasta el entorno del 2,8% en 2026 y elevó sus previsiones de inflación, reabriendo el temor a un escenario de estanflación.

Las negociaciones posteriores entre Estados Unidos e Irán han permitido cierta distensión, una progresiva recuperación del tráfico marítimo y una moderación de los precios energéticos. Es una buena noticia, pero no debe llevarnos a la complacencia. La energía seguirá siendo uno de los grandes factores de estabilidad —o de inestabilidad— de la economía mundial.

Todo ello nos conduce a una conclusión evidente: durante mucho tiempo la economía condicionaba la política; hoy es la política la que condiciona cada vez más la economía.

Las decisiones empresariales ya no dependen sólo del tamaño del mercado, del coste financiero o de la demanda esperada. Dependen también de la seguridad energética, de la estabilidad institucional, del acceso a materias primas críticas, de la dependencia tecnológica, de la regulación, de la ciberseguridad y de la posición de cada país dentro de las grandes alianzas internacionales.

Esta nueva realidad coincide, además, con una revolución tecnológica sin precedentes. La inteligencia artificial será probablemente para el siglo XXI lo que la electricidad fue para el siglo XX: una tecnología de propósito general capaz de transformar todos los sectores económicos. Cambiará la industria, la sanidad, las finanzas, la educación, la logística, la defensa, la administración pública y la organización interna de las empresas.

Pero la competencia tecnológica no se limita a los algoritmos. Afecta también a los semiconductores, a los centros de datos, a la capacidad de computación, a la energía necesaria para sostenerla y a los minerales críticos imprescindibles para desarrollarla. Por eso la rivalidad entre Estados Unidos y China no puede entenderse ya como una simple disputa comercial. Es una competencia por el liderazgo tecnológico, industrial y estratégico del siglo XXI.

China ha comprendido que el control de tierras raras y materias primas críticas constituye un instrumento de poder geoeconómico. Estados Unidos ha respondido con una política industrial mucho más activa, con incentivos a la producción tecnológica, con inversión en inteligencia artificial y con una reorganización de sus cadenas de suministro en torno a países aliados.

Europa no puede permanecer inmóvil ante esta transformación

Europa es uno de los grandes logros políticos y económicos de la historia contemporánea. Ha construido el mayor mercado integrado del mundo, una moneda común, instituciones supranacionales sólidas, un sistema político eficaz, un espacio jurídico estable y un modelo social que constituye una referencia internacional. Pero debe hacerse una pregunta incómoda: ¿sigue siendo suficientemente competitiva?

La respuesta exige realismo. Europa tiene fortalezas enormes, pero también debilidades que ya no puede ignorar. Ha regulado mucho, pero ha innovado menos que Estados Unidos. Tiene ahorro, pero no siempre lo convierte en inversión productiva. Tiene talento, pero le cuesta escalar empresas tecnológicas globales. Tiene un mercado único, pero todavía demasiado fragmentado en servicios, energía, capitales y regulación.

Por eso la agenda europea debe girar hacia la competitividad. Europa no tiene que renunciar a sus valores ni a su modelo social. Pero debe entender que sólo podrá protegerlos si vuelve a crecer con más intensidad, si innova más, si invierte mejor y si permite que sus empresas ganen dimensión.

La verdadera disyuntiva europea no es competitividad frente a regulación. La verdadera disyuntiva es si seremos capaces de regular sin ahogar la inversión, proteger sin frenar la innovación y preservar nuestro modelo social sin debilitar la base productiva que lo financia.

Para España, Europa no es una limitación. Es un multiplicador de oportunidades.

A veces se presenta la pertenencia a la Unión Europea como una simple cesión de capacidad nacional. Yo creo exactamente lo contrario. La pregunta no es cuánta soberanía cedemos a Europa, sino cuánta capacidad real de influencia tendría España fuera de Europa. Un país de casi 50 millones de habitantes, por dinámico que sea, no puede garantizar por sí solo su seguridad energética, su acceso a tecnologías críticas, su influencia regulatoria o su capacidad de negociación comercial frente a actores como Estados Unidos, China o India. Europa multiplica nuestra capacidad de actuación.

Pero para que Europa sea fuerte, España debe ser fuerte. Y para que España sea fuerte, debe convertir sus fortalezas actuales en liderazgo futuro.

España es la cuarta economía de la Eurozona y una de las principales del mundo. En los últimos años hemos crecido por encima de la media europea, hemos demostrado capacidad de recuperación tras la pandemia y contamos con sectores que compiten globalmente.

España tiene empresas líderes en infraestructuras, energía, ingeniería, agua, banca, turismo, telecomunicaciones, alimentación y servicios avanzados. Tiene una posición geográfica privilegiada entre Europa, América y África. Tiene una

gran red de infraestructuras: autopistas, puertos, aeropuertos, alta velocidad ferroviaria y conectividad digital. Tiene uno de los despliegues de fibra óptica más avanzados de Europa. Tiene ciudades como Madrid, Barcelona y Málaga cada vez más relevantes en innovación, emprendimiento, biotecnología, fintech, ciberseguridad e inteligencia artificial.

España tiene, además, un activo económico que no siempre medimos correctamente: su calidad de vida. Seguridad, sanidad, esperanza de vida, apertura social, tolerancia y capacidad de atraer talento internacional. Todo ello no es un lujo desconectado de la economía. Es un factor de competitividad. En la economía del talento, los países también compiten por ser lugares donde vivir, crear, invertir y desarrollar proyectos de futuro.

Y, por supuesto, España tiene una ventaja diferencial de alcance global: el idioma. El español no es sólo una lengua. Es una infraestructura económica. Conecta personas, reduce barreras, genera confianza, facilita negocios y abre una comunidad de cientos de millones de hablantes en todo el mundo.

Pero reconocer nuestras fortalezas no puede ocultar nuestras vulnerabilidades. España debe afrontar con determinación sus retos estructurales.

- El primero es la sostenibilidad fiscal. Una deuda pública en el entorno del 100% del PIB limita el margen de actuación futuro y obliga a una planificación presupuestaria seria, transparente y orientada a la eficiencia del gasto. La sostenibilidad del sistema de pensiones debe abordarse con responsabilidad, pensando no sólo en el presente, sino también en las próximas generaciones.
- El segundo gran reto es el mercado laboral. España sigue teniendo una tasa de desempleo demasiado elevada en comparación con las principales economías avanzadas, al tiempo que muchas empresas encuentran dificultades para cubrir determinados perfiles. Esta paradoja refleja desajustes de formación, problemas de movilidad, rigideces e insuficiente conexión entre oferta y demanda de trabajo. La Formación Profesional, la formación permanente y la colaboración entre empresa y sistema educativo deben ocupar un lugar central en cualquier estrategia de país.

- El tercer reto, quizá el más importante, es la productividad. España ha creado empleo y ha crecido, pero necesita crecer mejor. Necesita elevar la productividad por trabajador y por hora trabajada. Necesita más inversión en capital físico e intangible, más digitalización, más innovación, más tamaño empresarial y una relación más fluida entre universidad, centros tecnológicos y empresa. La productividad no es una palabra fría. Es el principal determinante de los salarios, de la competitividad y de la sostenibilidad del bienestar.
- El cuarto reto es la vivienda. Una vivienda inasequible no es sólo un problema social. Es también un problema económico. Reduce la movilidad laboral, dificulta la emancipación de los jóvenes, afecta a la natalidad y debilita la capacidad de las zonas más dinámicas para atraer talento.
- El quinto reto es la inversión empresarial. La inversión privada sigue estando condicionada por la incertidumbre regulatoria, la complejidad administrativa, la fiscalidad y la inseguridad jurídica. España necesita un marco que anime a invertir, no que invite a esperar.

Además, debemos aumentar nuestra presencia todavía insuficiente en sectores de alta intensidad tecnológica. Turismo, construcción, comercio, agroalimentación o servicios son sectores fundamentales y deben seguir siéndolo. Pero el liderazgo económico del siglo XXI se decidirá también en la inteligencia artificial, la biotecnología, la computación cuántica, la economía de los datos, la ciberseguridad, los semiconductores, la defensa avanzada y las nuevas energías.

España no necesita cambiar radicalmente de modelo económico. Necesita elevar el valor añadido del modelo que ya tiene. Necesita que sus fortalezas tradicionales incorporen más tecnología, más innovación, más productividad y más dimensión internacional.

Y precisamente ahí aparece la relación con Estados Unidos como una oportunidad estratégica de primer orden. Una relación, en palabras del nuevo Embajador de Estados Unidos en España, Benjamin León Jr. con motivo de la presentación de sus cartas credenciales ante S.M. El Rey, que es histórica, recordando el papel relevante de España en el proceso de independencia 250

años atrás y destacando a nuestro país como uno de los mejores aliados y amigos más cercanos desde los primeros días como nación.

Si el nuevo orden mundial se va a construir alrededor de grandes alianzas económicas, pocas tienen tanto potencial para España como la alianza con Estados Unidos.

No hablamos simplemente de una relación bilateral entre dos países aliados. Hablamos del espacio transatlántico, que sigue siendo uno de los principales centros de poder económico, tecnológico, financiero y empresarial del mundo.

Estados Unidos es hoy el primer destino de la inversión española en el exterior, con un stock acumulado superior a los 100.000 millones de euros. Y es, al mismo tiempo, el primer inversor extranjero en España, con un stock superior a los 116.000 millones. En 2025, las empresas estadounidenses invirtieron en España cerca de 10.000 millones de euros, mientras que la inversión española hacia Estados Unidos superó los 3.500 millones.

La relación comercial también es relevante. Estados Unidos es uno de los principales mercados no europeos para las exportaciones españolas de bienes y servicios. Pero reducir esta relación al comercio sería quedarse en la superficie.

Las empresas españolas no van a Estados Unidos sólo a vender. Van a competir, a invertir, a crear empleo, a gestionar infraestructuras críticas, a desarrollar energía renovable, a participar en proyectos tecnológicos, a construir futuro.

Y las empresas estadounidenses en España contribuyen a modernizar nuestro tejido productivo, a generar empleo cualificado, a desarrollar tecnología y a conectar nuestra economía con las grandes cadenas internacionales de valor.

Esta relación no es de suma cero. Gana España cuando sus empresas crecen en Estados Unidos. Y gana Estados Unidos cuando sus empresas encuentran en España una plataforma estable, europea, competitiva y conectada con Iberoamérica.

Por eso creo que debemos elevar nuestra ambición. Durante años hemos dicho que España es un puente entre Europa y América. Es una imagen sugerente, pero quizá ya insuficiente.

Un puente conecta dos orillas. Pero una plataforma genera actividad económica. Atrae inversión, concentra talento, impulsa innovación, desarrolla cadenas de suministro y crea valor.

España puede ser la gran plataforma atlántica de Europa.

Una plataforma para que empresas estadounidenses accedan al mercado europeo. Una plataforma para que empresas europeas se proyecten hacia Norteamérica. Y una plataforma para que ambos espacios refuercen su relación con Iberoamérica.

Esa es nuestra verdadera singularidad. España no será decisiva en el siglo XXI por su tamaño. Lo será por su capacidad de conectar tres grandes espacios económicos: Europa, Estados Unidos e Iberoamérica.

Y en el centro de esa conexión hay un activo humano extraordinario: la comunidad hispana en Estados Unidos.

Durante demasiado tiempo hemos hablado de la comunidad hispana sólo desde una perspectiva cultural o demográfica. Ha llegado el momento de hacerlo también desde una perspectiva económica.

Más de sesenta millones de hispanos participan diariamente en la construcción de la economía estadounidense. Son trabajadores, empresarios, directivos, investigadores, emprendedores, estudiantes y profesionales. Si la comunidad hispana de Estados Unidos fuera una economía independiente, estaría entre las mayores del mundo. Pero su importancia no reside sólo en su tamaño, sino en su dinamismo, su juventud, su capacidad emprendedora, su movilidad social y su presencia creciente en sectores de alto valor añadido.

Para España, la comunidad hispana no es una realidad lejana. Es una oportunidad estratégica. Compartimos una lengua, una cultura de relación, vínculos históricos y una extraordinaria capacidad para construir confianza. El español facilita negocios, reduce barreras, conecta mercados y crea comunidad. Por eso debemos entenderlo como una infraestructura económica global.

España debe aspirar a articular una auténtica estrategia económica del espacio hispano: más cooperación empresarial, más inversión, más alianzas universitarias, más programas de talento, más emprendimiento, más tecnología

y más presencia de nuestras pymes en el mercado estadounidense a través de redes hispanas.

El futuro de la relación entre España y Estados Unidos no se decidirá sólo en Washington o en Madrid. Se construirá también en Miami, Texas, California, Nueva York, Arizona, Illinois, Boston y tantos otros lugares donde la comunidad hispana está creando riqueza, innovación y oportunidades.

Y todo ello nos lleva al papel central de las empresas.

Porque ninguna estrategia económica se materializa sin empresas. Las empresas transforman el ahorro en inversión. Transforman el conocimiento en innovación. Transforman la innovación en productividad. Transforman la productividad en salarios. Y transforman el crecimiento en bienestar.

Defender la empresa no significa defender un interés particular. Significa defender uno de los principales instrumentos que tienen las sociedades democráticas para generar prosperidad compartida.

Las empresas invierten cuando todavía no existen certezas. Innovan antes de que los mercados estén plenamente definidos. Forman trabajadores. Internacionalizan la economía. Incorporan tecnología. Crean empleo. Y convierten el talento en oportunidades reales.

Por eso, desde una perspectiva empresarial, el mensaje para España es claro: necesitamos un entorno que favorezca la inversión, la innovación, el crecimiento y la seguridad jurídica. Necesitamos menos burocracia, más estabilidad, más colaboración público-privada y más confianza en la capacidad de nuestras empresas.

La competitividad no es un fin en sí mismo. Es el camino para crear empleo de calidad, mejorar salarios, financiar servicios públicos y sostener la cohesión social. Una economía que no compite acaba perdiendo capacidad para proteger. Y una economía que no invierte acaba perdiendo futuro.

Y desde la empresa precisamente, la próxima Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, a celebrar a finales de año en Madrid, asistirá al nacimiento de una nueva alianza impulsada por la Fundación CEOE, que tengo el honor de presidir. Un nuevo espacio de acompañamiento empresarial que

pondrá el foco en la colaboración y cooperación entre todas las fundaciones empresariales iberoamericanas, mediante una estrategia compartida de impulso del talento, la competitividad, la diversidad, la inclusión y el bienestar social.

Permítanme terminar.

España se encuentra en uno de esos momentos de inflexión que definen el futuro de las naciones. El viejo orden mundial está cediendo paso a uno nuevo, con reglas distintas, actores distintos y una lógica distinta. En ese proceso, habrá países que se adelanten y países que se queden rezagados.

La diferencia no estará sólo en el tamaño ni en los recursos. Estará en la calidad del liderazgo, en la capacidad de construir consensos, en la voluntad de apostar por el futuro y en la confianza que seamos capaces de generar.

España tiene los ingredientes para estar entre los ganadores. Tiene empresas internacionalizadas, talento, infraestructuras, calidad de vida, posición geográfica, pertenencia europea, relación privilegiada con Estados Unidos y una conexión única con Iberoamérica.

Pero tener los ingredientes no basta. Hay que saber combinarlos. Y eso exige tomar decisiones.

Reformar lo que no funciona. Invertir en lo que importa. Construir consensos de largo plazo. Mejorar la productividad. Reducir incertidumbre. Apostar por la innovación. Fortalecer la empresa. Y convertir nuestras ventajas potenciales en ventajas reales.

No vivimos un tiempo sencillo. El mundo que viene será más complejo, más incierto y más competitivo que el que hemos conocido. Pero tampoco debemos afrontarlo con pesimismo. Las grandes transformaciones de la historia nunca las lideran quienes esperan a que desaparezca la incertidumbre. Las lideran quienes saben convertir los cambios en oportunidades.

España puede ser uno de esos países.

- Puede ser una plataforma atlántica de inversión, talento e innovación.
- Puede ser un actor europeo más influyente.
- Puede ser un socio estratégico de Estados Unidos.
- Puede ser el gran conector económico con Iberoamérica.

- Y puede demostrar que la empresa, cuando cuenta con confianza, estabilidad y libertad para crecer, es una de las mayores fuerzas de progreso social.

Hace doscientos cincuenta años, España y Estados Unidos compartieron una página decisiva de la historia. Hoy tenemos la oportunidad de escribir juntos una nueva página de futuro. Una página de cooperación, empresa, innovación, talento y prosperidad compartida.

- Porque las grandes economías se miden por su producto interior bruto.
- Las grandes empresas por su capacidad de innovar.
- Pero las grandes alianzas sólo perduran cuando son capaces de construir confianza.
- Y pocas alianzas tienen hoy tanto potencial como la que representan España, Estados Unidos y el conjunto del espacio económico hispano.
- No para competir unos contra otros, sino para competir juntos en un mundo cada vez más exigente.
- No para levantar nuevas fronteras, sino para abrir nuevas oportunidades.
- No para mirar con preocupación el cambio que estamos viviendo, sino para liderarlo.
- Porque el futuro nunca pertenece a quienes esperan.
- Pertenece a quienes deciden construirlo.

Y estoy convencida de que España, Estados Unidos y la gran comunidad hispana tienen todo lo necesario para construir juntos una nueva etapa de libertad, prosperidad e innovación.

Fátima Báñez García
Presidenta de la Fundación CEOE