



la colección de ideas

**EL TRIÁNGULO GEOPOLÍTICO:
EE. UU., EUROPA Y CHINA EN LA
NUEVA ERA DEL COMERCIO
GLOBAL**

Introducción

El pasado miércoles **7 de mayo** tuvo lugar en la sede de la **Fundación Banco Santander** una nueva sesión del foro **La Colección de Ideas**, centrada en uno de los grandes retos estratégicos del presente: **el triángulo geopolítico entre EE. UU., Europa y China en la nueva era del comercio global**. Esta decimosexta edición del ciclo contó con la participación destacada de **Arancha González Laya**, decana de la Paris School of International Affairs y ex ministra de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España, quien compartió su visión sobre los equilibrios de poder y los desafíos comerciales en un escenario internacional cada vez más complejo.

Junto a ella, un **grupo de expertos** del ámbito público y privado debatió sobre el papel de las grandes potencias en el orden económico global, los riesgos de fragmentación y las oportunidades de cooperación en el nuevo contexto geo-económico. La sesión generó un **diálogo abierto y enriquecedor**, fiel al espíritu de La Colección de Ideas, que busca fomentar el pensamiento crítico y construir comunidad en torno a los grandes temas de nuestro tiempo.



El triángulo geopolítico: EE. UU., Europa y China en la nueva era del comercio global

En los últimos años, el equilibrio geopolítico y económico mundial ha experimentado cambios profundos. Las tensiones comerciales, la redefinición de alianzas tradicionales y la creciente influencia de China han configurado un nuevo triángulo estratégico entre Estados Unidos, Europa y el gigante asiático. Este nuevo escenario ha obligado a la Unión Europea a revisar su papel en el mundo, su autonomía estratégica y su capacidad para actuar con independencia en un contexto dominado por intereses económicos y rivalidades políticas. La guerra arancelaria impulsada por EE. UU., la debilitada relación trasatlántica, el acercamiento entre Europa y China, y la reflexión sobre las fortalezas y debilidades del bloque europeo son elementos centrales para entender esta nueva dinámica global.

Guerra arancelaria: EE. UU. vuelve al proteccionismo

La política comercial estadounidense ha sufrido un giro drástico desde la primera presidencia de Donald Trump en 2017, con una tendencia proteccionista que se ha visto reforzada tras su regreso a la presidencia en enero de 2025. Aranceles generalizados del 10% a casi todas las importaciones y del 25% a sectores clave como el automotriz o el acero, así como aranceles del 145% a China, marcan un nuevo capítulo y siembran incertidumbre en el comercio internacional.



7
Mayo

09:00h – 11:00h

Sede Fundación Banco
Santander
Calle Serrano 57, planta 3

Arancha González Laya

Decana de la Paris School of
International Affairs y ex ministra de
Asuntos Exteriores, Unión Europea y
Cooperación de España

Estas medidas no solo buscan relocalizar la producción en EE. UU., sino también presionar a sus socios para renegociar términos comerciales más favorables. El impacto ha sido inmediato: cadenas de suministro interrumpidas, encarecimiento de productos y una respuesta firme de actores como la Unión Europea y China. Las represalias han incluido aranceles a productos emblemáticos estadounidenses y una aceleración de la diversificación comercial por parte de los socios afectados.



Conexión trasatlántica debilitada

Históricamente, la relación entre EE. UU. y Europa ha sido un pilar del orden occidental, con una cooperación apalancada en valores comunes. Sin embargo, con la nueva administración, se ha marcado una distancia ideológica, política y económica entre ambos. Por una parte, la actual guerra arancelaria ha deteriorado ese vínculo. Los aranceles impuestos desde Washington han sido interpretados en Bruselas como un ataque directo a la cooperación transatlántica. Y, más allá de lo comercial, esta desconexión también tiene raíces políticas. Europa busca preservar un multilateralismo basado en normas, mientras que EE. UU. ha adoptado una postura centrada en sus propios intereses. La actitud estadounidense ha alimentado el debate dentro de la UE sobre la necesidad de una autonomía estratégica, es decir, la capacidad de actuar con independencia en defensa, tecnología y comercio. Esta distancia entre ambos bloques deja espacio para otros actores, especialmente China, que encuentra un vacío para consolidar su posición como socio comercial clave para Europa.

China como nuevo socio comercial de la UE

En este contexto de tensiones, China ha reforzado sus lazos con Europa. A pesar de las diferencias, la relación comercial entre la UE y China ha crecido significativamente y los lazos comerciales y de inversión entre ambas potencias son sólidos: China es el segundo mayor socio comercial de la UE, por detrás de Estados Unidos.





Sin embargo, esta relación no está exenta de tensiones. Europa sigue viendo a China con cautela, reconociendo tanto las oportunidades de colaboración como los desafíos estratégicos. La influencia china en sectores clave, como la tecnología 5G, las materias primas críticas o las infraestructuras, ha despertado una creciente preocupación dentro del bloque. Actualmente la balanza comercial está desequilibrada en favor de China, que tiene una capacidad productora de enormes dimensiones y grandes barreras de entrada en su mercado. Prueba de esta dificultad en el acercamiento es el Acuerdo Integral sobre Inversiones UE-China (CAI), que está paralizado en el Parlamento Europeo desde 2021. No obstante, frente al proteccionismo estadounidense, muchas empresas europeas prefieren apostar por la estabilidad que ofrece el mercado chino, especialmente en sectores como el automóvil eléctrico, la energía renovable o el comercio electrónico.

Fortalezas y debilidades: cómo se posiciona la UE

En medio de este triángulo geopolítico, la UE se encuentra en una encrucijada. Sus principales fortalezas residen en su enorme mercado interno, su poder regulador global y su compromiso con un comercio multilateral y sostenible.

Sin embargo, sus debilidades también son notables. La fragmentación política entre sus Estados miembros, la burocracia asociada a la toma de decisiones o la falta de una política exterior y de defensa común limitan su capacidad de actuar de forma cohesionada. Además, la dependencia de proveedores externos en sectores estratégicos como los semiconductores o los minerales críticos la expone a presiones externas. Asimismo, el gap de inversión en innovación tecnológica, comparado con EE.UU. y China, pone en riesgo su competitividad a largo plazo.

En este contexto, en busca de la autonomía estratégica y la competitividad europea, desde la Comisión se está tratando de responder a estos desafíos a través de políticas como la Ley de Materias Primas Críticas, el Pacto Verde Europeo, y acuerdos comerciales con otros bloques (Mercosur, India, Australia). Estas iniciativas buscan reducir vulnerabilidades y reforzar su papel como actor global independiente. El éxito de esta estrategia dependerá de su capacidad para mantener la unidad interna y proyectar una visión común en un mundo cada vez más competitivo.



Asistentes

- **Víctor Ausín** – Director general de Política Económica, Ministerio de Economía, Comercio y Empresa
- **Borja Baselga** – Director gerente, Fundación Banco Santander
- **Ferran Bel** – Representante en Madrid, PIMEC
- **Marta Blanco** – Presidenta, CEOE Internacional
- **Juan Cerruti** – Director del Servicio de Estudios y Análisis, Banco Santander
- **Cristina Gallach** – Ex secretaria de Estado de Asuntos Exteriores para Iberoamérica y el Caribe
- **Olga Grau** – Directora de Comunicación con Stakeholders, Banco Santander
- **Arancha González Laya** – Decana de la Paris School of International Affairs y ex ministra de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España
- **Javier J. Pérez** – Director del Departamento de International Economics and Euro Area, Banco de España
- **Javier Quesada** – CEO, Teknia
- **Erika Rodríguez Pinzón** – Directora, Fundación Carolina
- **Cristina Teijelo** – Consejera, ICEX
- **Cecilia Yuste** – Directora de Asuntos Institucionales Corporativos, Banco Santander

“...most people in the world don't really use their brains to think.
And people who don't think are the ones who don't listen to others”

Haruki Murakami

la colección de ideas