

ACTO DE INVESTIDURA  
COMO DOCTOR *HONORIS CAUSA*  
DE LA UNIVERSIDAD DE SEVILLA  
DE  
DON JOSÉ MANUEL GONZÁLEZ-PÁRAMO



UNIVERSIDAD DE SEVILLA



Acto de investidura  
como doctor *honoris causa*  
de la Universidad de Sevilla  
de  
Don José Manuel González-Óramo



Acto de investidura  
como doctor *honoris causa* de  
la Universidad de Sevilla  
de  
Don José Manuel González-Páramo

Paraninfo de la Universidad de Sevilla  
19 de septiembre de 2025

 **eus** EDITORIAL  
UNIVERSIDAD DE SEVILLA

Sevilla 2025

Colección: Textos Institucionales  
Núm.: 125

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de este libro puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopia, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación, sin permiso escrito de la Editorial Universidad de Sevilla.

© Editorial Universidad de Sevilla 2025

Porvenir, 27 - 41013 Sevilla.

Tlfs.: 954 487 447; 954 487 451

Correo electrónico: info-eus@us.es

Web: <https://editorial.us.es>

© De la *laudatio*, Luis Ángel Hierro Recio 2025

© Del discurso de investidura, José Manuel González-Páramo 2025

DOI: <https://dx.doi.org/10.12795/9788447231676>

Maquetación y realización electrónica:

Editorial Universidad de Sevilla

*Laudatio* a cargo del profesor  
Dr. Luis Ángel Hierro Recio,  
catedrático de Economía Pública  
de la Universidad de Sevilla





*Excelentísimo Sr. Rector Magnífico,  
señoras y señores claustrales,  
autoridades,  
señoras y señores.*

Pocas son las ocasiones en las que uno tiene la posibilidad de subir a este honroso atril y, menos aún, con un papel tan grato como el que hoy me toca interpretar, papel que no es otro que glosar las virtudes académicas de un maestro y amigo: el Dr. D. José Manuel González Páramo.

Así pues, en nombre de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Sevilla,

DIGO

Conocí al profesor González Páramo allá por 1987, cuando finalizaba mi primer curso académico como profesor

encargado de curso de esta universidad. Fue con motivo de un curso de verano que organizaba la Universidad Internacional Menéndez Pelayo en Santander, bajo la dirección del profesor Enrique Fuentes Quintana y con el título «La nueva era de la deuda pública». Coincidí en el Palacio de la Magdalena con la generación saliente de catedráticos de Hacienda Pública y con la que iba a ser una nueva generación, entre cuyos miembros destacaba el profesor González Páramo.

Ya en aquellos tiempos disponía de unas características que, si bien ahora afortunadamente son más habituales, en esos momentos eran excepcionales. En su currículum constaba la beca Fullbright, el premio extraordinario de la Licenciatura de Economía de la Universidad Complutense de Madrid, obtenido en 1980, y dos doctorados, uno por la Universidad Complutense, obtenido en 1985, también con premio extraordinario, y otro por la Universidad de Columbia, obtenido en 1986.

Apenas un año más tarde de haberle conocido, en marzo de 1988, con tan solo 29 años, el profesor González Páramo obtuvo la cátedra de Hacienda Pública y Sistema Fiscal de la Universidad Complutense, la cual había dejado vacante por jubilación el profesor Fuentes Quintana. Su rauda carrera, señal de su valía, alumbraba un gran futuro profesional, que nunca ha defraudado.

El estudio y la investigación de la Hacienda Pública en España se habían desarrollado por el impulso del profesor Fuentes Quintana. Sus apuntes, azote de los estudiantes de Economía, constituían la base de las enseñanzas de Hacienda Pública en casi todas las facultades de Ciencias Económicas y Empresariales del país, por supuesto también en la nuestra.

Tras su jubilación nadie sustituyó al profesor Fuentes Quintana en la labor de intentar aunar a la academia en la materia, pero la realidad es que, siete lustros más tarde, la disciplina sigue manteniendo en España una gran cohesión científica y académica. Cohesión que en mi humilde entender está fundada en tres pilares:

- El primero ha sido la pléyade discipular del profesor Fuentes Quintana, la cual, en su segunda hornada, a la que pertenece el profesor González Páramo, constituyó una suerte de piña académica, de la que aún hoy perviven como docentes algunos de sus miembros, y que ha conseguido mantener escuela.
- El segundo lo han sido los Encuentros de Economía Pública, uno de los congresos de economía más antiguos de España, que surgió a iniciativa del profesor Emilio Albi, otro discípulo adelantado de Fuentes Quintana, junto con los profesores Raga, Gimeno y Ruiz Huerta. Dicho encuentro ha cumplido ya 33 ediciones, dos de ellas celebradas en la Universidad de Sevilla.

— Y el tercer pilar lo han constituido los manuales de Economía Pública I y II, y su predecesor, el de Teoría de la Hacienda Pública, publicado ya en 1992. Dichos manuales son de autoría compartida por el profesor González Páramo y los profesores Emilio Albi e Ignacio Zubiri y desde hace más de 30 años lo han sido de las disciplinas de Economía Pública en la inmensa mayoría de los grados de Economía de las universidades españolas. Sustituyeron a los apuntes de Fuentes Quintana y sobre ellos ha recaído la responsabilidad de dotar de unos conocimientos profundos y actualizados en la materia de Economía Pública a los economistas españoles.

Al hilo de esta cuestión, debo decir que una de las características de la obra del profesor González Páramo es que nunca ha llegado a despegarse de la influencia que sobre él ejerció su profesor y amigo, el que fuera catedrático de Teoría Económica de la Universidad Complutense, jefe del Servicio de Estudios del Banco de España y más tarde gobernador, Luis Ángel Rojo. Esta característica le ha llevado a introducir la perspectiva teórico-económica en sus manuales, lo que para nosotros ha sido esencial, pues, como docentes tanto en Teoría Económica como en Economía Pública, nos sentimos a gusto explicando ese tipo de contenidos.

Pues bien, es en esos manuales donde el profesor González Páramo encuentra su principal punto de unión con nuestra universidad, pues todas las promociones de economistas que han salido de las aulas de nuestra facultad, desde hace 30 años, lo han hecho estudiando los manuales del insigne profesor al que hoy reconocemos. Créanme que soy sincero cuando digo que, a pesar del paso del tiempo, son, con diferencia, los mejores manuales en castellano de la disciplina.

Obviamente, no queda ahí reducida su relación con nuestra universidad. Las invitaciones cursadas por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, por el antiguo Departamento de Teoría Económica y Economía Política y por el actual Departamento de Economía e Historia Económica, tanto para participar en tribunales de tesis como para impartir conferencias y seminarios, siempre han sido atendidas por el profesor González Páramo.

Al respecto, no quiero dejar de citar dos de esas participaciones: la primera, la memorable conferencia que dictó el 14 de mayo de 2009, en plena Gran Recesión y siendo consejero del Banco Central Europeo, con el título: «Mercados, gobiernos y bancos centrales: Anatomía de la crisis financiera» –José Manuel nunca se esconde–; y la segunda, su última participación en 2022 en un tribunal de tesis del Programa de Doctorado en Ciencias Económicas, Empresariales y

Sociales, en concreto, la que le dirigí al hoy profesor Antonio José Garzón Gordón, que, con el título *El mercado del petróleo en el siglo XXI. Factores determinantes y efectos económicos*, ha sido recientemente merecedora del Premio Extraordinario de Doctorado.

Tengan, pues, certeza de que este doctorado *honoris causa* no hace otra cosa que reconocer el especial papel del profesor González Páramo en la formación de egresados/as, investigadores/as y profesores/as de esta universidad.

Justificada así la relación del profesor González Páramo con nuestra universidad, permítanme un desliz personal antes de adentrarme en el siguiente menester.

A la disponibilidad del profesor González Páramo para con nuestros requerimientos ha contribuido también la relación más personal y emotiva del profesor González Páramo con esta universidad y esta ciudad. Dicha relación no es otra que tener como esposa y compañera a la profesora María José Álvarez, catedrática de la Universidad Carlos III, con la que compartí promoción entre 1980 y 1985, cuando ambos estudiábamos la Licenciatura de Ciencias Económicas y Empresariales. ¿Quién nos iba a decir en aquellos tiempos, querida María José, que esta relación iba a existir y que nos iba a dar el privilegio de contar siempre con la disponibilidad de José Manuel para acudir a nuestra universidad?

Cerrado el deslíz, me adentro en el primer componente del trabajo del profesor González Páramo por el que la Facultad de Ciencias Económica y Empresariales entiende que es merecedor de este doctorado *honoris causa*, a saber, su actividad investigadora.

Constituyen su magna obra científica una treintena de libros y más de setenta capítulos de libro, doscientos cincuenta artículos y ochenta documentos de trabajo, en castellano y en inglés. Una media cercana a diez documentos publicados al año, que define una colosal obra, difícilmente superable en la profesión de nuestra especialidad.

El profesor González Páramo es un investigador de Economía Pública y, por tanto, del ámbito aplicado de la Economía. A pesar de su interés por los aspectos teóricos, nunca lo encontraremos perdido en disquisiciones teórico-económicas. Sus trabajos siempre acaban versando sobre temas de rabiosa actualidad y siempre con el objetivo de contribuir a la solución de problemas económicos reales de cada momento.

Si hacen un repaso de su obra, acabarán encontrando una interminable lista de temas. Por citar algunos, encontrarán escritos sobre: política monetaria, pensiones, reforma fiscal, distribución de la renta, convergencia regional, infraestructuras públicas, estado del bienestar, deuda externa, rentas del trabajo, integración económica, crisis económicas,

tributación de las rentas del capital y empresariales, estabilidad presupuestaria, financiación autonómica, etc., etc., etc. El profesor González Páramo siempre ha sido consciente de que los académicos de Economía Pública tenemos la obligación de acercar la economía a la realidad, ya que, desde León Walras, nuestra ciencia tiene tendencia excesiva a deambular perdida por el nirvana de los modelos matemáticos.

Obviamente, como no podía ser de otra forma, en parejo ha ido desempeñando una intensa actividad como miembro de consejos de redacción de revistas como *Papeles de Economía Española*, *Revista Española de Economía*, *Investigaciones Económicas*, *Revista de Economía Aplicada*, *Economistas*, *Presupuesto y Gasto Público* y por supuesto, de *Hacienda Pública Española*, una de las cuatro revistas españolas de economía inicialmente indexada en JCR y de la que fue editor ejecutivo.

Sigo ahora con una anécdota histórica para la asistencia más joven. Allá por los años 70 y 80 del siglo pasado la ciencia económica en España vagaba por unos caminos que hoy parecerían lo que son, de otro siglo. El aislamiento de la dictadura de Franco, «*Spain is different*», desconectó internacionalmente a la universidad española durante décadas y era imprescindible volver a conectarla. Para una ciencia con desarrollo incipiente como la economía, lo primero era conseguir que los nuevos investigadores tuvieran acceso a textos

fundamentales de economía, y las revistas se empeñaron en una actividad hoy inconcebible: la publicación de traducciones de artículos. Algunas de las más activas en esta labor fueron las revistas de Economía Pública, a saber, la revista *Hacienda Pública Española* y la de *Presupuesto y Gasto Público*, y, obviamente, el joven profesor González Páramo no iba a quedar fuera de esa labor. Hoy disponemos de los textos científicos instantáneamente y la profesión tiene bastante conocimiento de la lengua inglesa. Aquellos eran otros tiempos y ser «profesor orquesta» estaba a la orden del día. Naturalmente, el profesor González Páramo también lo fue.

Esta ingente actividad en el ámbito científico la realizó el profesor González Páramo mientras desarrollaba una frenética labor de transferencia de conocimiento a la sociedad.

Durante muchos años los académicos del área de Economía Aplicada venimos manteniendo una queja: el escaso valor que las instituciones evaluadoras atribuyen a la transferencia de conocimientos. Créanme que entiendo lo importante de la investigación científica; llevo aplicándome a ella desde que publiqué mi primer artículo allá por julio de 1992, pero en las ciencias sociales, y en particular en la economía, es común que acabe siendo socialmente menos trascendente nuestra aportación en forma de investigación que la aportación en forma de conocimiento aplicado a la satisfacción de las necesidades económicas y sociales.

Los profesores de Economía Pública no podemos concebir nuestra actividad académica sin incluir la función social de transferir nuestros conocimientos. Materias tan importantes como los tributos, el presupuesto, el déficit y la deuda pública, los aranceles –ahora tan de moda–, el gasto en educación, sanidad y vivienda, los programas de la seguridad social, de prestaciones por desempleo o de ayuda a la dependencia, la financiación autonómica y local, el análisis económico de la política, la eficiencia productiva del sector público, la justicia y equidad, la economía del bienestar, las políticas de estabilización y crecimiento, etc., todas ellas caen bajo nuestro ámbito de investigación y estudio. Es por eso por lo que no dedicar tiempo al análisis normativo de estas materias e incurrir en el error de dejar de sugerir políticas públicas para su aplicación sería un derroche social imperdonable. En nuestro ADN científico incluimos esa vocación de servidores públicos, por más que las instituciones rectoras del sistema universitario español no le hayan otorgado a esta labor de transferencia un reconocimiento parejo a su importancia real.

Pues bien, el profesor González Páramo ha ejercido en este aspecto como lo que siempre ha sido, un servidor público ejemplar, y lo ha hecho a un nivel institucional poco común.

Comienzo por la que creo ha sido su principal labor en este aspecto: ser consejero y miembro del Comité Ejecutivo

del Banco de España entre 1994 y 2004 y del Banco Central Europeo entre 2004 y 2012. En relación con esta labor, puedo decir sin temor a equivocarme que en el profesor González Páramo vamos a encontrar a un economista al día en los últimos avances de la economía, una mente abierta a la evolución del conocimiento y un talante reflexivo. En definitiva, un economista que siempre va a introducir serenidad en el debate, pues nunca encontraremos en él estridencias ni precipitación. Precisamente por eso ha sido un profesional muy adecuado para sus puestos en el Banco de España y en el Banco Central Europeo.

Cierto es también que, como bien sabe mi amigo José Manuel, discrepamos en el papel que jugó la autoridad monetaria europea durante los aciagos días de la crisis financiera mundial y la posterior crisis del euro; así lo he publicado. No obstante, a pesar de esa discrepancia, debo decir, aunque probablemente él no esté de acuerdo, que al profesor González Páramo y sus compañeros del Consejo del BCE les tocó lidiar en el epicentro de la crisis financiera internacional y del euro, teniendo que seguir una política errónea, anclada en la ortodoxia neoliberal del momento e impuesta por la batuta, claramente ideologizada, del gobernador Trichet. Desgraciadamente su mandato terminó antes de que el nuevo gobernador, el a la postre disruptivo Mario Draghi, diera el vuelco necesario a la política monetaria

europea. Estoy seguro de que el profesor González Páramo habría estado mucho más cómodo en esa etapa.

Le dejo aquí al profesor González Páramo una pregunta polémica, de esas sobre las que discutimos en la sobremesa cuando turna comida: ¿Por qué será que los profesores de Economía Pública tenemos tendencia a trabajar sobre política monetaria? ¿No será que ese ADN científico nos predispone a pensar que lo de la independencia de la política monetaria no cuadra bien con la realidad? Ahí queda, José Manuel.

Además de los cargos citados, que han ocupado una parte importante de su quehacer, el profesor González Páramo ha tenido una gran actividad de transferencia en forma de asesoramiento a instituciones como el Ministerio de Economía y Hacienda, la Comisión Europea, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco de Pagos Internacionales y la OCDE. Asimismo ha tenido una importante actividad en el ámbito privado, siendo miembro del Consejo de Administración del banco BBVA, profesor extraordinario del IESE Business School y presidente del Consejo Supervisor de la European DataWarehouse.

Sepa la Universidad de Sevilla que laurea a una persona que entre sus méritos tiene ser doctor *honoris causa* por la Universidad de Málaga, miembro de la Academia Europea de Ciencias y Artes, académico de número de la Real Academia

de Ciencias Morales y Políticas y vicepresidente de la Fundación Consejo España-EE.UU., y que ha sido galardonado con la Medalla Carlos V de la Cámara Oficial Española de Comercio en Alemania (*Amtliche Spanische Handelskammer für Deutschland*), con el Premio Institut D'Estudis Financers, con el Premio del Círculo de Empresarios, con el Premio a la Personalidad Económica de la revista *Inversión*, y que dispone de la condición de socio de honor de la Asociación de Periodistas de Información Económica (APIE).

Me acerco ya al final, y no puedo dejar pasar la ocasión de hacer constar al profesor González Paramo que su perseverancia en el rigor científico y su omnipresencia a través de su manual ha contribuido también a construir en la Universidad de Sevilla un grupo de profesores y profesoras con clara vocación de serlo de Economía Pública. Los profesores Atienza y Patiño, y en breve la profesora Gómez-Álvarez, con los que comparto el honor de tener un perfil específico de Economía Pública, y el resto de profesores que se integran en el grupo de investigación «Public Economics, Monetary Policy and Economic Crises» tenemos claro el papel fundamental de nuestra disciplina para hacer aterrizar en la realidad económica las mentes de los y las estudiantes.

La ola neoliberal que nos inundó a finales del siglo pasado y principios del actual hizo mella en nuestra materia, que incluso llegó a ser excluida del Grado de Economía en

algunas universidades españolas –una no muy lejana a la nuestra–, no ha podido, sin embargo, con nosotros. Auguro que los tiempos que comenzamos a transitar nos llevarán a volver a ocupar el papel central que merecen nuestros conocimientos, y tenga segura su generación que no vamos a renunciar a la obligación de contribuir a ello.

Profesor González Páramo, agranda Ud. la nómina de aquellos a quienes la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ha promovido como doctores *honoris causa* de la Universidad de Sevilla. Ahí le preceden grandes maestros de la economía española, como su director de tesis, el Dr. D. Enrique Fuentes Quintana, investido en 1993; D. Juan Velarde Fuertes y D. Andrés Santiago Suárez Suárez, investidos en 1997; D. José Luis Sampedro Sáez y D. Manuel Castells Oliván, investidos en 2009, así como el profesor Jay Wright Forrester, del Instituto Tecnológico de Massachusetts, investido en 1998. También le hago constar que comparte ese honor con premios nobel como D.<sup>a</sup> Rigoberta Menchú o D. José Saramago. Siéntase, por tanto, orgulloso del honor que hoy se le otorga. Pero, sobre todo, siéntase orgulloso de esta Universidad de Sevilla que hoy será también la suya y que desde hace 520 años se dedica con denuedo a cultivar la libertad de pensamiento, el estudio y la ciencia. Contribuya en lo que pueda a engrandecer su obra.

Termino aquí esta honorable encomienda de mi decano y amigo, el profesor D. Antonio Navarro García. Me ha honrado con ella para que, en nombre de los y las estudiantes, del personal no docente y del claustro de profesores y profesoras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, con la aprobación del Claustro de la Universidad, ruegue al Excelentísimo Sr. Rector Magnífico tenga a bien investir como doctor *honoris causa* de la Universidad de Sevilla a don José Manuel González Páramo y para que, como tal, quede incorporado a su claustro de doctores.

He dicho.



Discurso de investidura del  
doctor *honoris causa*  
Prof. Dr. José Manuel González-Páramo





*Excmo. Sr. Rector de la Universidad de Sevilla,  
autoridades,  
Excmos. e Ilmos. miembros del claustro,  
Excmo. Presidente de la Real Academia de  
Ciencias Morales y Políticas,  
Excmo. Sr. ExRector de la UNIA,  
Excmo. Sr. Secretario General del Instituto de España,  
familia,  
señoras y señores.*

## **Agradecimientos**

Permítanme comenzar mis palabras con una expresión de agradecimiento. Es un inmenso honor estar hoy en Sevilla, rodeado de familiares, colegas, amigos, académicos y autoridades, con ocasión de este solemne acto. Su universidad más antigua, la Universidad de Sevilla, con más de medio milenio de antigüedad, destaca por su amplia oferta académica, su

proyección exterior y su reputación docente e investigadora a nivel internacional. Desde 1985, año en el que retorné de los EE.UU. tras mi doctorado en la Universidad de Columbia, mi vida académica y profesional se ha cruzado en innumerables ocasiones con la estela de esta universidad, a través de mi participación en conferencias, seminarios, tribunales de tesis doctorales y plazas docentes. Una de las cabezas visibles de esta universidad, el catedrático Luis Ángel Hierro Recio, ha sido el encargado de pronunciar la *laudatio*. El profesor Hierro es prueba visible de que la pasión es el motor que impulsa los sueños y lleva a la acción. Es un economista apasionado y siente pasión por la política también. Su amistad y su apoyo para que hoy esté ocupando esta tribuna me llenan de alegría, agradecimiento y profunda satisfacción.

Soy plenamente consciente de que este reconocimiento que la Universidad de Sevilla me hace lo es, en gran parte, a las afortunadas circunstancias que han jalonado mi trayectoria. Crecí en un entorno intelectualmente estimulante, con una rica biblioteca en casa, presupuesto para libros y un colegio de jesuitas al cargo de lo demás. Es fortuna también haber encontrado guía y ejemplo en maestros de la talla de Enrique Fuentes Quintana, o Emilio Albi, de la Universidad Complutense, y de Edmund Phelps, William Vickrey, Robert Mundell y Joseph Stiglitz, todos ellos premios nobel, de la Universidad de Columbia, en Nueva York. Esta

lista de reconocimientos se extiende a mis compañeros en ambas universidades, y a mis colegas en otros centros universitarios, así como en el Banco de España y en el Banco Central Europeo.

La experiencia docente e investigadora, así como los años pasados como alto responsable de la política monetaria, han ido cimentando en mí tres convicciones que han guiado mi profesión. Primera, uno de los pilares de una sociedad libre es la educación financiera de las personas. Conocer las ventajas de diversificar el ahorro o los límites de la capacidad de endeudamiento puede condicionar nuestro potencial de desarrollo como personas. Si las autoridades fueran conscientes de cuánto sufrimiento y cuánta pobreza innecesarios podríamos ahorrarnos, dedicarían algo más de esfuerzo a mejorar la formación financiera desde la escuela.

Segunda, los economistas tenemos una función social que estamos obligados a ejercer, como universitarios y como profesionales. O la teoría y la investigación se orientan a la acción, o no son sino gratificación estéril. Estamos obligados a contribuir a la toma de decisiones en todo aquello que implique la gestión de recursos escasos al servicio del bienestar de la sociedad. Y este mandato he tratado de cumplirlo desde la tarima universitaria, desde mi paso por *think tanks* en el Ministerio de Hacienda o FUNCAS, desde mis responsabilidades en los consejos de gobierno del Banco de España y

el Banco Central Europeo, o desde algunos consejos asesores y órganos de gobierno.

La tercera convicción tiene que ver con el entorno que ha transformado España desde mediados de los años 80: la Unión Europea. Es tanto lo que debemos a Europa que ningún esfuerzo por defender su resiliencia, sus principios y su autonomía será baldío. Europa precipitó decisivamente el desmantelamiento de las instituciones del viejo régimen, y a ella debemos el decisivo impulso modernizador de nuestra economía. Nací con la entrada en vigor del Tratado de Roma, me doctoré coincidiendo con el ingreso de España en la Comunidad Europea, desde el Banco de España pude participar en el lanzamiento del euro y culminé mi carrera de banquero central al incorporarme a los órganos de gobierno del Banco Central Europeo. En esta singladura europeísta, tres mentores y colegas de excepción me regalaron las mejores enseñanzas: Luis Ángel Rojo, Jean-Claude Trichet y Mario Draghi. Y hoy de nuevo Europa debe ser el foco de nuestra atención preocupada, merced a las acometidas de la política y la geoeconomía. Los aranceles de Trump, la invasión de Ucrania y el proteccionismo en alza están poniendo a prueba el modelo de paz y progreso que los europeos nos dimos hace siete décadas, basado en la integración económica, la apertura al exterior, la competencia en mercados abiertos y el estado de bienestar. Me permitiré esbozar a continuación

unas breves reflexiones sobre el momento existencial en el que nuestra Europa se encuentra.

## **La nueva geoeconomía: Cómo nos afecta**

¡Bienvenidos a la era de la geoeconomía!

Hasta no hace tanto tiempo, quizá fines de la década pasada, vivíamos en un mundo marcado por la globalización; el mundo del comercio y las inversiones internacionales basado en las reglas de la Organización Mundial de Comercio; el mundo que ha puesto a nuestro alcance gran variedad de productos y servicios a precios más bajos; el mundo, en fin, de la extensión de los avances tecnológicos y de los movimientos de personas e intercambios de ideas y culturas a través de las fronteras.

Los beneficios de este orden económico internacional, que hunde sus raíces en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, han sido muchos. Por ejemplo, de acuerdo con el Banco Mundial, hoy vive en la pobreza extrema el 9% de la población mundial, frente al 36% en 1990. Ello tiene mucho que ver con el progreso de India y, sobre todo, China, país en el que la pobreza absoluta alcanza hoy a menos del 1% de la población, cuando era del 84% en 1970. Al tiempo que el comercio internacional avanzaba a tasas que duplicaban las

del PIB, el llamado Sur Global se integraba en la economía internacional, de la mano de fuertes inversiones directas, y crecía a ritmos muy superiores a los de la economía global.

La globalización, al mismo tiempo, ha producido también descontento. Aunque la distribución de la renta entre naciones se ha beneficiado de la convergencia de los países emergentes, dentro de la mayoría de los países desarrollados ha empeorado. Globalización y progreso tecnológico sesgado en contra de los trabajos de mediana cualificación han generado polarización económica –esto es, las clases medias han perdido posiciones frente a las rentas altas– y, de aquí, una creciente polarización política. Los descontentos con la globalización han sido el caldo de cultivo de movimientos radicales de izquierda y derecha contrarios a las migraciones y favorecedores del proteccionismo comercial y el nacionalismo.

Es este el contexto en el que hay que entender fenómenos como el Brexit, que hizo temblar las estructuras de la Unión Europea, o la nueva actitud de la administración norteamericana hacia Europa, que ha venido a romper los cimientos de la comunidad transatlántica tras casi ocho décadas de funcionamiento. Y si a la arremetida del Brexit de 2016 Europa respondió con determinación, manteniendo sus principios y ambiciones, las políticas del segundo mandato de Trump, espoliado por el ascenso imparable de China, están poniendo

la alianza con Europa en trance de ruptura irreversible. Probablemente el viejo orden internacional basado en reglas, cuyo origen es el consenso de la posguerra entre EE.UU. y Europa, no volverá. Y este diagnóstico nos apremia a todos, y de manera especial a los europeos, a reposicionarnos en el tablero internacional de la geopolítica y la geoconomía.

Este reposicionamiento es obligado. Nuestro principal aliado durante décadas ha dado un viraje radical a sus políticas. En el ámbito interno norteamericano, no hay día en el que no nos deje de sorprender una noticia relacionada con asuntos como la persecución de enemigos políticos o instituciones (por ejemplo, las universidades, los jueces, o las agencias independientes), la inseguridad jurídica, la xenofobia, el conflicto de intereses (es el caso de la familia presidencial patrocinando sus criptomonedas) o el abandono de la rectitud macroeconómica, como manifiestan las presiones sobre la Reserva Federal para que baje los tipos de interés al tiempo que se aprueban paquetes fiscales que elevarán el déficit y la deuda pública a niveles nunca vistos, salvo tras la Segunda Guerra Mundial y durante la pandemia del Covid-19.

Sin embargo, para los equilibrios geopolíticos son más relevantes las decisiones e intenciones manifestadas por EE.UU. como consecuencia del hipernacionalismo, los ataques políticos y comerciales a sus aliados tradicionales y el

acercamiento a dictadores de naciones tradicionalmente adversarias de Occidente. La retirada de EE. UU. de organismos o acuerdos internacionales clave (por ejemplo, la Organización Mundial de la Salud, el Acuerdo de París sobre Cambio Climático, el Consejo de Derechos Humanos de la ONU o el Partenariado Transpacífico, por ejemplo), el bloqueo de otros, como la Organización Internacional del Comercio, o las tensiones generadas en el marco de la OTAN son ilustrativos de lo que queda de la alianza más firme que Europa ha tenido durante décadas.

Una dimensión relativamente novedosa del giro internacional de los EE. UU. es la geoeconómica. Tradicionalmente, los países han utilizado sus políticas económicas y financieras siguiendo una racionalidad económica, esto es, persiguiendo aumentar el bienestar, el beneficio, o la renta per cápita de sus habitantes. Con frecuencia, esta racionalidad dictaba la conveniencia de cooperar con otros países a través de acuerdos. Hoy vemos cómo va tomando cuerpo el uso estratégico de los instrumentos económicos para perseguir objetivos de poder y seguridad. Y, al apartarse de su racionalidad tradicional, introducen riesgos poco predecibles, ambiguos, difíciles de cuantificar y con un rango de efectos muy amplio. Ejemplos de instrumentos utilizados para este fin son: las sanciones económicas, los aranceles, los subsidios, el control de rutas comerciales clave, los precios de las materias primas, los

acuerdos de comercio preferenciales, las inversiones esenciales (por ejemplo, en infraestructura o tecnología), las guerras de divisas, el control de recursos estratégicos (energía, minerales, o microchips), el bloqueo de activos, la suspensión de licencias, o la diplomacia de la deuda.

China lleva años utilizando la mayoría de estos instrumentos. EE.UU., partiendo de una cierta indiferencia, salvo en lo referido a sanciones, ha pasado a la ofensiva con una guerra comercial contra casi todo el mundo. El 2 de abril el presidente Trump anunciaba en rueda de prensa un arancel mínimo universal del 10%. Asimismo, se imponían aranceles a Europa del 25% sobre los automóviles y sus componentes, y del 50% sobre las exportaciones europeas de acero y aluminio. Y al mismo tiempo se anunciaban para el día 9 de abril aranceles específicos para cada país, que en el caso de la Unión Europea se establecían en el 20%. En suma, de un arancel medio previo del 1,5% sobre las importaciones europeas se pasaba a un arancel medio del 15,2%, es decir, ¡10 veces más! El desplome de la bolsa, los bonos y el dólar y el aumento de la volatilidad fueron de tal magnitud que Trump se vio forzado a suspender la entrada en vigor de los aranceles recíprocos –no los demás– durante tres meses para dar tiempo a posibles acuerdos.

El resultado de estas y otras negociaciones sigue abierto. Todo son interrogantes. ¿Abandonará EE.UU. la

Organización Mundial del Comercio? ¿Qué será del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial? ¿Prohibirá Trump los *swaps* en dólares con los bancos centrales, incluido el Banco Central Europeo? ¿Continuará tomando decisiones que pongan en riesgo el papel internacional del dólar? ¿Se suavizará su actitud tras el pacto sobre gasto militar acordado en el seno de la OTAN?

## **Por qué Europa debe cambiar de rumbo**

Cualquiera que sea la respuesta a estos interrogantes, hay una conclusión evidente: estamos obligados a prepararnos para una nueva Europa, una «Europa postamericana». Porque los problemas de nuestra vieja Europa son anteriores al advenimiento de Trump. El modelo del que se ha dotado Europa desde fines de los años 50 del pasado siglo –basado en la apertura al exterior, la competitividad con mercados abiertos y el estado de bienestar– ha entrado en abierta crisis.

Las causas de esta crisis son variadas y complejas. La madurez demográfica, por una parte, ha ido reduciendo la participación laboral, al tiempo que aumentan inexorablemente los gastos públicos en pensiones y sanidad. Otro factor es la polarización política, consecuencia del descontento

con la globalización y la aceleración de la inmigración, que ha dado alas a extremismos de todo jaez. A su vez, uno de los efectos de la polarización y el populismo ha sido el retorno de las pulsiones proteccionistas, que amenazan seriamente una de las bases del éxito europeo de la posguerra: el comercio internacional. Y un último factor en la crisis del modelo europeo es el languidecimiento de la productividad, resultado de nuestra especialización en industrias maduras (por ejemplo, la automoción) y de la insuficiente innovación tecnológica.

Estas tendencias de fondo no son nuevas, pero sí lo es la urgencia que tiene Europa en encontrar soluciones. Las referencias geopolíticas han cambiado dramáticamente en los últimos años. Pensemos en que el 43% de las exportaciones europeas se concentran en tres países: EE.UU, Reino Unido y China. Y que, hasta el comienzo de la invasión de Ucrania, Rusia era nuestro principal suministrador de petróleo, gas y carbón. A lo que se añade la protección militar europea por parte de los EE. UU., financiador destacado de la OTAN. Son estas tres dependencias –militar, energética y de mercados de exportación– las que la nueva geopolítica ha convertido en vulnerabilidades.

Sumándose a la mutante geopolítica, tenemos la aceleración de los cambios tecnológicos, que ha sorprendido a Europa mal posicionada. Según el Informe Draghi, hemos

perdido la revolución digital y corremos el riesgo de hacer otro tanto con las revoluciones de la Inteligencia Artificial y la computación cuántica.

A estos dos elementos que subrayan la perentoriedad de la reacción necesaria, se añaden otros dos. En primer término, Europa se enfrenta al imperativo de hacer de sus objetivos de transición energética –tan necesaria por razones tanto climáticas como de autonomía estratégica– compatibles con las exigencias de la competitividad de nuestras empresas. Y, al mismo tiempo, la nueva realidad geopolítica obliga a un fenomenal esfuerzo en el frente de la seguridad y la defensa, en un contexto de recursos públicos muy limitados.

Resulta obvio que una respuesta europea a la altura de estos retos existenciales debe tener componentes muy diversos. Mover a las sociedades europeas de su cómodo *statu quo* requerirá de cuatro elementos catalizadores. Primero, un diagnóstico compartido. Las principales causas de la crisis de nuestro modelo ya han sido glosadas en mis palabras y existe un consenso notable sobre ellas, como confirman los informes sometidos a la Comisión Europea por Mario Draghi y Enrico Letta. Segundo, un fuerte liderazgo político. Ciertamente no vivimos ya en los tiempos de Jacques Delors, recordado por su energía y carisma para superar la «Euroesclerosis» de los años 70 y principios de los 80. Pero el actual liderazgo puede llevar adelante la agenda con una unión suficiente de los principales

países. En tercer lugar, son imprescindibles cambios profundos en la gobernanza de la Unión Europea, lo que reclama la generalización de la regla de la mayoría cualificada, de forma que los vetos de un solo país no puedan bloquear iniciativas de interés común. Y, por último, son necesarios recursos financieros suficientes para hacer frente a los cambios imprescindibles. De ello me ocuparé a continuación

## **La hora de Europa (I): Una agenda interna**

El asunto de cómo afrontar las transformaciones necesarias para dotar a Europa de autonomía estratégica tiene una doble dimensión: la interna, que incluiría cambios y reformas de ámbito europeo, y la externa, que se referiría a la relación económica de Europa con el resto del mundo.

Comenzando con la agenda interna, un asunto recurrente es el de la defensa y la seguridad. Durante décadas Europa ha estado disfrutando de las ventajas del paraguas defensivo norteamericano, sin compartir los gastos de manera proporcionada. Ello ha dado lugar a discusiones en el seno de la OTAN, que se han saldado con el compromiso de sus miembros de aumentar los gastos en seguridad y defensa de manera significativa durante la próxima década. No todos los países están en condiciones de financiar este aumento de

gastos, pues tienen elevados niveles de deuda pública. Pero, por otra parte, los gastos en seguridad y defensa tienen, en gran medida, la naturaleza de bienes públicos, pues benefician al conjunto. Para ello han de estar coordinados, deben hacerse bajo condiciones de interoperabilidad y beneficiarse del mejor precio derivado de las compras conjuntas. Para aquella parte de estos gastos que pueda considerarse un bien público, la lógica económica lleva a concluir que su financiación debería ser conjunta y solidaria, como se hiciera con los fondos New Generation EU (NGEU) para paliar las consecuencias de la pandemia del Covid-19. Esto es aún objeto de debate, pero en cualquier caso exigirá un esfuerzo financiero importante. Lo mismo se aplica a los gastos derivados de la mejora necesaria de las infraestructuras energéticas ligadas a la descarbonización y todo aquello pendiente en la tarea de digitalizar Europa.

Los gobiernos podrían decidir si endeudarse más o cobrar más impuestos. Dados los niveles actuales de endeudamiento, emitir cantidades adicionales de deuda no parece un camino aconsejable, y las subidas impositivas –salvo aquellas ligadas a finalidades medioambientales– debieran valorarse con detenimiento si no se quieren arriesgar metas de competitividad internacional. Poco margen tienen, por tanto, nuestros gobiernos. Así las cosas, ¿qué se puede hacer? ¿Estamos condenados los europeos a ver pasar irremisiblemente nuestra hora?

La respuesta es, afortunadamente, negativa. Dejando a un lado la posibilidad abierta de recurrir a la deuda conjunta y solidaria de la Unión, tres caminos se abren para hacer frente a esas ingentes necesidades financieras, que se cifran entre los 800 millones anuales hasta 2030 del Informe Draghi hasta los 1,2 billones anuales del Banco Central Europeo. El primero, probablemente el más modesto, son las ganancias de eficiencia asociadas a la actuación coordinada de los países, orientada a eliminar redundancias y reducir costes (por ejemplo, en las compras conjuntas). El segundo, también limitado en alcance a corto plazo, pasaría por reorientar las prioridades del presupuesto de la Unión. Este ronda el 1% del PIB de la zona, y hoy, dejando a un lado los gastos NGEU –que concluirán en 2026– se distribuye así: algo más de un tercio en políticas de cohesión y resiliencia, algo menos de un tercio en agricultura, pesca y clima, y el restante tercio se asigna a un conjunto heterogéneo (desde innovación y mercado interior, servicio exterior, migraciones y seguridad, a los gastos administrativos). Cualquier alteración en esta estructura deberá esperar a 2028, con el Marco Financiero Multianual.

El tercer camino para hacer frente a las necesidades europeas, el de mayor potencial, pasa por completar la Unión Bancaria, integrar los mercados de capitales, y avanzar con decisión hacia la creación de una Unión de Ahorros e Inversiones en Europa, tal y como propone el Informe Letta

de 2024, que ha asumido la Comisión Europea. ¿Por qué es esto importante? Partamos de una realidad: Europa es rica. Somos la segunda economía del mundo, con un PIB de casi 20 billones de euros, que representa la sexta parte de la economía mundial. Con una renta per cápita relativamente elevada, la tasa de ahorro de nuestros hogares es el triple que la norteamericana, lo que les ha permitido acumular activos por valor de 37 billones de euros, o 27 billones si restamos sus pasivos. Este enorme potencial ahorrador permite financiar a las empresas, a las entidades financieras y al resto del mundo. Más de 2 billones son inversiones directas netas en el exterior, además de una elevada cuantía de inversiones de cartera. Pero al tiempo que financiamos a otros países, nuestras PYME carecen de alternativas a la financiación bancaria y nuestras *startups* solo pueden alcanzar su madurez acudiendo a mercados como el norteamericano, mientras que el 40% de la riqueza de nuestros hogares se aparca en efectivo y depósitos, en lugar de hacerlo en colocaciones paneuropeas de largo plazo. Sin eliminar la fragmentación del sistema financiero europeo, incluida la dispersa regulación y supervisión, y sin ofrecer a los ahorradores alternativas de largo plazo, la posibilidad de financiar la innovación y las necesidades de transformación de Europa serán pura fantasía.

Una tarea adicional que reforzaría la resiliencia europea sería la de hacer efectivo el Mercado Interior. Creado en 1993

para establecer la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales, a la vez que supuso un gran avance, puede decirse tres décadas después que no ha cumplido las expectativas, manteniéndose un alto grado de fragmentación. Las barreras no arancelarias que subsisten equivalen a un arancel implícito de más del 40%, y una cifra que ronda el 100% para los servicios, según cálculos del Fondo Monetario Internacional. ¿Qué es lo que ha fallado? Primero, el reconocimiento mutuo, merced a la invocación de excepciones en ámbitos como el medio ambiente, la salud o la seguridad. Segundo, las directivas de armonización, que paradójicamente no armonizan, sino que se superponen a normas nacionales y, con frecuencia, introducen más heterogeneidad a través de cláusulas de *gold plating*. Y tercero, la Comisión no cumple con el debido celo su mandato como guardián de los tratados, con una caída continua y significativa de los casos abiertos por infracción y duraciones de los procedimientos que pueden alcanzar la década.

## **La hora de Europa (II): Una agenda exterior**

Pasando al frente exterior, podemos mencionar dos retos importantes para asentar la autonomía estratégica abierta. El primero tiene que ver con el euro como moneda internacional de reserva. En la actualidad es la segunda del mundo, tras

el dólar, si bien la distancia se va acortando gradualmente. En la zona euro se dan muchas condiciones para ganar peso internacional, pero hay dos en las que es necesario un progreso significativo. Por una parte, es necesario reforzar el protagonismo geopolítico, lo que implica invertir en capacidades diplomáticas y de seguridad y defensa. Por otra, es imprescindible ofrecer al inversor internacional mercados financieros integrados, líquidos y profundos. Y esto no es posible sin una unión bancaria y una unión de los mercados de capitales. Asimismo, carecemos de un volumen suficiente de activos seguros de referencia europea, que puedan desempeñar un papel similar al del bono del Tesoro a 10 años en los EE.UU. Hay distintas propuestas acerca de cómo crear este activo seguro a partir de los títulos de deuda nacionales. Y, por último, tenemos el proyecto del euro digital, cuya emisión podría ayudar tanto a integrar los sistemas de pagos nacionales como a promocionar el uso internacional del euro.

El segundo frente exterior de Europa es el comercial. A corto plazo nos enfrentamos a la guerra arancelaria iniciada por la nueva administración norteamericana, a la que ya me he referido. Las amenazas de Trump, atenuadas o exageradas en múltiples ocasiones, llevan a pensar en que esta disputa comercial no se va a estabilizar durante su mandato, que no hay nada escrito en piedra y que el resultado final para Europa no será positivo. Como botón de muestra, en un giro negociador

profundamente desleal, el 12 de julio Trump anunció un arancel sobre la UE de 30%, superior al máximo del 20% anunciado el 2 de abril. Esto ocurre semanas antes del fin del plazo de negociación, el 1 de agosto. Un día antes Trump amenazaba a Canadá con un arancel del 35%, y el mismo 12 de julio anunciaba una tasa del 30% sobre las importaciones de México. Este es el tratamiento que le merecen al presidente norteamericano sus tres principales socios comerciales, origen de casi la mitad de las importaciones de los EE.UU. Y no será esto lo último que veamos en materia comercial en los próximos tres años.

Nuestros representantes deberán negociar hasta la extenuación, haciendo muy explícita su función de reacción. Así pues, gradualismo y buena fe, en modo alguno signo de debilidad, pues unas 180 mil compañías europeas y unas 27 mil españolas exportan a los EE.UU., nación a la que se dirige el 20,5% de nuestras exportaciones de bienes. Y, al mismo tiempo, hay que finalizar la preparación de un paquete de medidas de respuesta para los peores escenarios, que incluirían aranceles por valor de 95 mil millones de euros y el inicio de la activación del Instrumento Anticoerción, que permitiría gravar los servicios, en caso de estimarse necesario. Cabe recordar que Europa es destino del 26% de las exportaciones de servicios de los EE.UU.

Y al margen de esta particular guerra comercial, Europa debe perseverar en seguir siendo la gran potencia comercial

que siempre fue, estrechando sus alianzas con otras áreas del mundo. La ratificación del acuerdo con Mercosur daría paso a la creación del mayor bloque comercial del mundo, con 800 millones de consumidores. Deben acelerarse, asimismo, los acuerdos con India, Indonesia, Malasia, México, Filipinas y Emiratos Árabes Unidos. Cabría en este contexto plantearse un acercamiento a la Asociación Traspacífica, que incluye desde Canadá, México y Australia hasta Malasia, Japón y Vietnam. Hoy, más que nunca, a Europa le interesa liderar la coalición de naciones que creen en el libre comercio como una palanca para la prosperidad.

## **A modo de coda**

Voy concluyendo.

Nos decía Jean Monnet en sus *Memorias*, publicadas en 1976, que «Europa se forjará en las crisis y será la suma de las soluciones adoptadas para afrontar esas crisis». Esta frase, la más conocida de Monnet, uno de los padres fundadores de la Unión Europea, viene a describir una realidad muchas veces constatada: el poder político europeo necesita de los embates de las crisis para convencerse de que solo avanzando colectivamente podemos superarlas, y al tiempo convencer de ello a los países más recalcitrantes que se resisten a la integración.

Hoy nos encontramos en esa situación. A la crisis del modelo europeo de la posguerra, de gestación gradual y progresiva, se han venido a sumar los choques súbitos de la geopolítica y la geoeconomía, sucesivos en unos casos y en otros solapados. La Gran Crisis Financiera, el Brexit, la primera presidencia de Trump, la invasión de Ucrania, la segunda presidencia de Trump, los conflictos en Oriente Próximo y los enfrentamientos EE.UU.-China e Israel-Irán conforman un cóctel de perturbaciones, concentrado en apenas 15 años, que ha puesto de manifiesto las dependencias y las vulnerabilidades de la vieja Europa.

Ante las dificultades con nuestro tradicional socio estratégico, algunos han defendido explorar un acercamiento a China. Esta nación nos invita a considerar al gigante asiático más como un socio que como un rival de Europa. Pero, en realidad, ni el posicionamiento geopolítico de China —que apoya a Rusia en la invasión de Ucrania y celebra la ruptura del eje Atlántico— ni sus prácticas económicas, que han causado años de disputas comerciales con Europa, recomiendan ese giro. No debemos sustituir una dependencia por otra.

Europa debe ganar autonomía estratégica para poder decidir su futuro. Para ello habremos de reforzar nuestra resiliencia económica, sin la cual no podremos financiar ni el estado de bienestar ni las transiciones digital, energética y de

seguridad y defensa. Ganar esa resiliencia requerirá poner foco total en la innovación y la competitividad, así como perseverar en nuestra vocación de potencia comercial. Toda una agenda que solo será posible completar si nos mantenemos unidos en nuestra rica diversidad.

He dicho.

## Contenido

<i>Laudatio</i> a cargo del profesor Dr. Luis Ángel Hierro Recio, catedrático de Economía Pública de la Universidad de Sevilla . . . . .	7
Discurso de investidura del doctor <i>honoris causa</i> Prof. Dr. José Manuel González-Páramo . . . . .	25

