

## No habrá un 'Made in Europe' sin un 'Powered by Europe'

- La gestión energética de la industria ya no puede tratarse como un coste a minimizar, sino como un activo de soberanía que define la competitividad.



No habrá un 'Made in Europe' sin un 'Powered by Europe'

<https://elperiodicodelaenergia.com/no-habra-un-made-in-europe-sin-un-powered-by-europe/>

Foro Industria y Energía

**Martes, 10 marzo 2026**

La competitividad de una factoría en el Corredor del Henares o en el cinturón industrial de Barcelona ya no se decide únicamente en sus líneas de producción, sino en los 33 kilómetros de anchura que separan las costas de Omán e Irán. Este fenómeno, que podríamos llamar la *glocalización* del riesgo, describe cómo un conflicto regional en el estrecho de Ormuz se traduce casi instantáneamente en una variable crítica de la gestión energética de la industria española. En un mundo donde las cadenas de suministro son nervios expuestos, la energía ha dejado de ser un insumo técnico para convertirse en una de las principales armas de política exterior.

### Glocalización: el Estrecho de Ormuz en la factura de la luz

Históricamente, los conflictos remotos se percibían como ruidos lejanos. Las imágenes llegaban por televisión, los editoriales lamentaban la situación y, salvo un puntual repunte en el surtidor, la vida económica europea seguía su curso. Esa percepción era ya una ilusión en 2022, cuando el corte del gas ruso obligó a replantear desde cero la política energética del continente. Hoy, esa ilusión ha desaparecido del todo.

Lo que ha cambiado no es la geografía, sino la arquitectura económica global. Las cadenas de suministro se tejieron durante años bajo la premisa de la eficiencia máxima: cada componente producido donde resulta más barato, cada ruta optimizada para minimizar costes, cada contrato de energía firmado buscando el precio más bajo posible. El resultado es un sistema extraordinariamente eficiente pero extraordinariamente frágil. Por Ormuz transita una quinta parte del GNL mundial. Ese

nudo geográfico de 33 kilómetros condiciona el coste de producción de una planta química en Tarragona igual que el de una acería en el Ruhr. La interconexión no opera solo a través del precio directo de la energía, sino también por vías más sutiles: seguros marítimos que se encarecen o desaparecen, fletes que se disparan, rutas navieras que se alargan miles de millas.

Para España, el impacto inmediato es menor que para otros: apenas el 5% de su petróleo y el 2% de su GNL transitan por esa zona. Pero la protección que ofrece esa cifra es parcial. Si Asia pierde su suministro del Golfo, pujará por los mismos cargamentos de GNL atlántico que hoy llegan a los puertos de Sagunto o Barcelona. El precio sube para todos, independientemente de por dónde llegue el barco.

## **Estados Unidos: ¿socio estratégico o Caballo de Troya?**

La estrategia de Washington bajo la administración Trump ha sido quirúrgica. Antes de presionar el «cuello de botella» de Irán, Estados Unidos se aseguró su propio patio trasero con el bloqueo total a Venezuela y la captura de Nicolás Maduro. Con su soberanía energética blindada y convertida en primer exportador mundial de GNL (en el mes de enero, el 44% del GNL que se importó en España provino de EE. UU.), Washington puede apretar el cuello de botella persa sin ponerse a sí mismo en riesgo. EE. UU. Actúa, como siempre ha actuado, bajo una lógica de interés nacional absoluto. No es una política del America First, sino como ya destacamos en su día, la filosofía del America Only.

Aquí surge la duda razonable para la industria europea: ¿Es EE. UU. el socio que nos rescata del gas ruso o un «caballo de Troya» que nos hace dependientes de sus excedentes de GNL? En los últimos tres años, el continente ha sustituido su dependencia del gas ruso por una dependencia creciente del GNL americano, que en Europa ya representa cerca del 60% de las importaciones europeas de gas licuado. El acuerdo comercial UE-EEUU de 2025 incluyó el compromiso europeo de triplicar sus compras de energía norteamericana. España ha seguido esa senda: el GNL americano ha ganado protagonismo frente al gasoducto argelino, con la ventaja de la diversificación y el inconveniente de un precio estructuralmente más alto que el gas canalizado.

La diversificación es real y es un logro. Pero hay una diferencia sustancial entre haber resuelto el problema energético y haberlo trasladado. Europa ha pasado de depender de un proveedor con quien tenía un conflicto de valores (Rusia) a depender de un proveedor con quien tiene un conflicto de intereses (Estados Unidos). No es la misma amenaza, pero tampoco es soberanía energética. Un mercado que no dudará en priorizar sus propios precios domésticos, desviar cargamentos hacia Asia si la rentabilidad es mayor, o usar el suministro como palanca de negociación comercial, no es exactamente un socio sin condiciones.

## **El jaque a China: la energía como arancel invisible**

El objetivo colateral de la presión sobre Irán es, sin duda, Pekín. China compra el 80% del crudo que Irán exporta por mar. Al controlar o encarecer este flujo, EE. UU. no solo ataca las finanzas de Teherán, sino que golpea la línea de flotación de la competitividad china.

La lectura superficial es que esto beneficia a Europa: si China paga más cara la energía, su ventaja competitiva en costes se reduce. Esa lectura es parcialmente correcta pero incompleta. Una China

con costes energéticos más altos es también un competidor más desesperado, con más incentivos para inundar mercados con productos subvencionados para compensar la factura energética. Y es, además, un cliente que compra más caro de las materias primas y bienes de equipo que Europa le exporta.

Lo que sí es cierto es que el shock afecta de manera asimétrica según el modelo competitivo de cada actor. Quien competía exclusivamente a través del precio, apostando a que su coste de producción sería siempre más bajo que el del rival, resulta más golpeado que quien había apostado por diferenciación tecnológica o calidad. En ese sentido, una perturbación energética sostenida podría reequilibrar en parte la brecha de competitividad. Pero Europa no puede confiar en que el caos del rival sea su estrategia industrial.

## **Made in Europe: ¿escudo o soga?**

En este escenario de «caos ordenado», el Colegio de Comisarios daba luz verde al nuevo reglamento industrial europeo: el Industrial Accelerator Act (IAA), también conocido como el “Made in Europe”. El reglamento introduce cuotas de origen europeo en la contratación pública (acero, aluminio, cemento, vehículos eléctricos), condiciones estrictas a la inversión extranjera en sectores estratégicos y la creación de zonas industriales con tramitación acelerada de permisos. El objetivo declarado es que la manufactura alcance el 20% del PIB europeo en una década. Es un paso valiente y bien orientado. Pero tiene una contradicción interna que el debate institucional ha evitado nombrar con claridad.

El riesgo es que estas exigencias de «contenido local» y descarbonización se conviertan en una soga en lugar de un escudo si no van acompañadas de una electricidad asequible y estable. Los sectores a los que el Made in Europe exige más producción local son exactamente los que tienen el problema energético más grave. Acero, aluminio, cemento, química: industrias electrointensivas que consumen el 60% de la energía manufacturera europea y que llevan años compitiendo en desventaja frente a productores de terceros países con acceso a energía más barata y sin las mismas exigencias regulatorias en materia de emisiones. Exigir a estas industrias que produzcan más aquí, sin resolver primero esa brecha de coste, es un mandato sin condiciones de cumplimiento.

## **No hay Made in Europe sin Powered by Europe**

La crisis actual no es una repetición de 2022, sino el fin de la era de la energía barata y globalizada sin consecuencias. La gestión energética de la industria ya no puede tratarse como un coste a minimizar, sino como un activo de soberanía que define la competitividad.

El «Made in Europe» es la respuesta necesaria a un mundo que ha dejado de jugar bajo las reglas del libre comercio para hacerlo bajo las de la seguridad nacional. Pero para que funcione, Europa -y España con ella- debe entender que no hay industria sin energía competitiva. Dicho de otro modo, sin un Powered by Europe detrás, el Made in Europe es, simplemente, una etiqueta.

La soberanía energética no es un estado que se alcanza con un reglamento; es un proceso que se construye kilovatio a kilovatio, contrato a contrato, decisión de inversión a decisión de inversión. Las orejas del lobo llevan años haciéndose más largas. La diferencia entre quienes sobrevivan a esta

década industrial y quienes no, estará en cuántos decidieron verlas y actuar antes de que el lobo llegara.

*El **Foro Industria y Energía** es un punto de encuentro, reflexión y diálogo entre todos los actores implicados en el desarrollo y gestión de la energía para la industria, entre ellos, decisores, expertos, operadores de energía, fabricantes de equipamiento e infraestructuras energéticas y empresas industriales de todos los sectores productivos.*