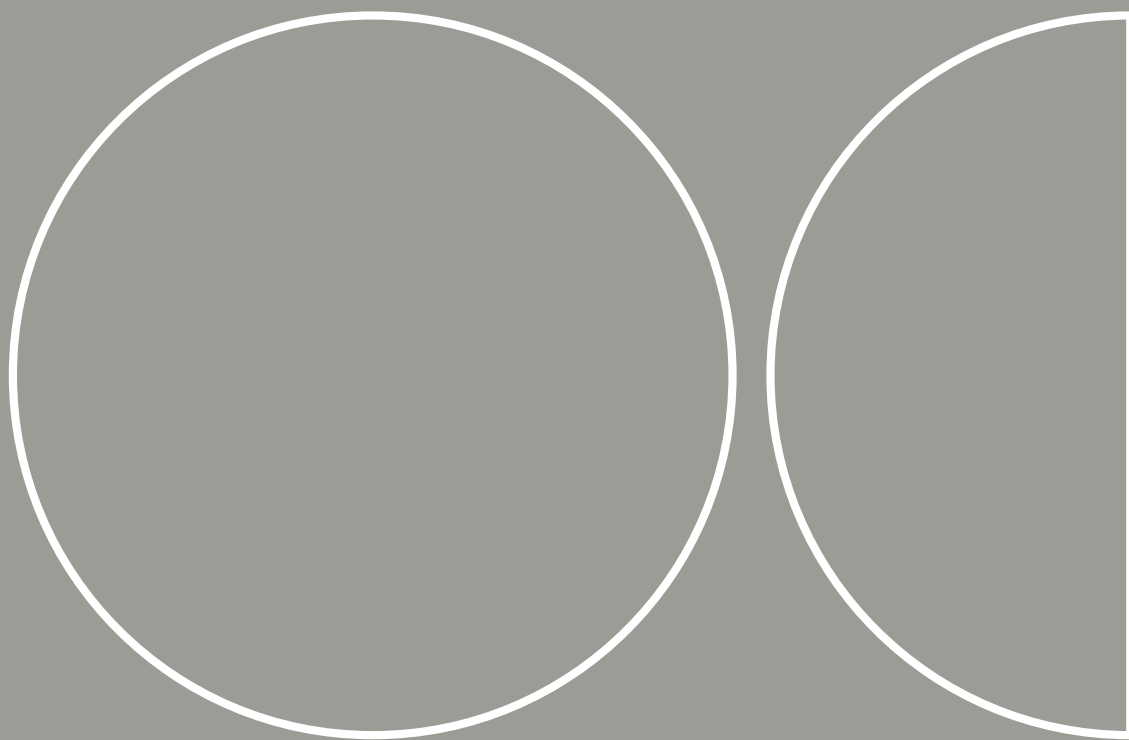


# L'opinió del Cercle



# **Autonomia estratègica d'Europa: mite o realitat?**

Juny 2026

# Índex

I. Europa davant la necessitat de canviar .....	1
II. La dimensió interna: de la protecció a la construcció del mercat únic .....	1
III. La dimensió externa: Europa ha de redefinir el seu paper al món .....	3
IV. El problema de la governança d'Europa .....	4
V. L'autonomia estratègica: implicacions per a Espanya i Catalunya .....	5
VI. Els quatre àmbits clau de la Reunió .....	6
1. Europa pot tenir sobirania tecnològica? .....	6
2. Europa pot descarbonitzar sense perdre competitivitat?.....	7
3. En quins sectors Europa pot liderar? El cas de la biotecnologia .....	7
4. Qui finançarà la transformació d'Europa? .....	8
VII. Dues qüestions addicionals que cal abordar: immigració i habitatge .....	9
VIII. Conclusió: mite o realitat? .....	10

# I. Europa davant la necessitat de canviar

Europa necessita canviar. El món en què el projecte europeu es va construir –un món d’aliances estables, comerç obert i confiança en les institucions multilaterals– s’està desfent a una velocitat que hauria semblat impensable fa tot just uns pocs anys. I si Europa no dona resposta als canvis que s’estan produint, corre el risc de perdre rellevància econòmica i capacitat d’influir en el nou ordre global que està emergint i de no poder mantenir el seu model de benestar. Dos grans canvis obliguen a repensar-ho tot.

**El canvi geopolític.** La tendència ve de lluny. La crisi financera del 2008 va evidenciar les limitacions i els perills de la globalització, quan no va acompanyada d’una regulació i unes polítiques redistributives adequades. La pandèmia va exposar vulnerabilitats que sempre hi havien estat, però preferíem ignorar. La invasió d’Ucraïna el 2022 va fer saltar pels aires la il·lusió que la guerra a Europa era cosa del passat. I el segon mandat de Donald Trump està canviant de la forma més imprevisible les regles de la geopolítica global. Avui les tensions a l’Orient Mitjà –amb la guerra a l’Iran i la inestabilitat crònica de la regió– recorden que la fragilitat geopolítica no és un fenomen llunyà: afecta directament l’energia, les rutes comercials i la seguretat d’Europa.

**El canvi tecnològic.** A la reconfiguració geopolítica s’hi suma una transformació tecnològica d’un abast que encara és difícil de calibrar. La intel·ligència artificial generativa, la robòtica avançada o la computació quàntica, per exemple, estan reconfigurant en temps real l’economia, el treball i l’estructura mateixa de les societats. Són tecnologies que no només transformen sectors concrets, sinó que alteren les regles de la competitivitat global: qui les controli tindrà un avantatge decisiu. I avui aquest control està concentrat als Estats Units i a la Xina. Europa és consumidora, no productora, de les tecnologies que estan definint el futur.

L’autonomia estratègica vol ser la resposta d’Europa a aquest doble canvi. En la seva dimensió més immediata, de transformació interna, autonomia estratègica significa que Europa vol ser autosuficient en els àmbits més bàsics: defensa, energia, tecnologia, finances, salut. Però l’autonomia estratègica també té una dimensió externa de redefinició del paper que Europa vol tenir al món. I, de fet, totes dues dimensions estan íntimament relacionades: Europa només podrà tenir un paper rellevant si és econòmicament forta, i només serà econòmicament forta si és capaç d’actuar com un actor geopolític creïble.

## II. La dimensió interna: de la protecció a la construcció del mercat únic

Encara que de forma exasperadament lenta, sembla que per fi Europa està passant del diagnòstic a l’acció. Hi ha diverses iniciatives en marxa, però l’anomenat Reglament d’Acceleració Industrial (RAI) –en procés d’aprovació– és segurament la iniciativa més concreta que la Comissió Europea ha posat sobre la taula per al desplegament de

l'autonomia estratègica. A grans trets, el RAI busca augmentar el pes de la indústria des del 14 % actual fins al 20 % del PIB de la UE en l'horitzó del 2035; donar suport a sectors crítics i estratègics, fonamentalment via ajuts públics, tot i que en casos puntuals també s'han fixat aranzels a les importacions; establir un control més estricte de les inversions estrangeres en sectors sensibles, i donar prioritat al Made in EU i al Buy European en la contractació pública i les subvencions.

Són objectius ambiciosos. Però el pas del diagnòstic a l'acció planteja almenys tres grans dilemes.

**Política comercial: protecció selectiva.** Des de fa molts anys, la Xina aplica tota mena de mesures (aranzelàries i no aranzelàries) que li han permès dominar les cadenes de valor de les tecnologies crítiques, i els EUA també porten temps protegint la seva indústria, primer via subvencions (Inflation Reduction Act) i ara amb una política aranzelària discrecional i agressiva. Té sentit, doncs, que Europa doni protecció temporal en alguns casos, com els aranzels als vehicles elèctrics xinesos. Però aquesta protecció ha de ser molt selectiva, limitada en el temps i vinculada a objectius clars de transformació. Si la política comercial es limita a protegir sectors sense exigir una transformació profunda, Europa acabarà perpetuant dependències i posposant alguns canvis estructurals que són inevitables.

**El risc de la «race to the bottom».** Les empreses xineses han incrementat fortament les seves inversions a Europa –especialment en el vehicle elèctric i les bateries–, i això està fent que creixi la preocupació pel fet que la competència entre països europeus per atreure capital pugui derivar en menys exigències regulatòries i més subsidis descoordinats. Si qualsevol producte pot entrar a Europa simplement muntant una fàbrica al país més permissiu, la política industrial europea queda buida. Calen, doncs, criteris europeus comuns per evitar que un estat membre faci de «porta del darrere».

**Ajuts d'estat: les asimetries dels «deep pockets».** La flexibilització que la Comissió Europea ha introduït als últims anys per permetre subvencionar sectors estratègics beneficia, de facto, els països amb més capacitat fiscal. Alemanya, per exemple, pot mobilitzar milers de milions per nodrir la seva política industrial; Espanya, Itàlia o Polònia, no. Si la reindustrialització es construeix només sobre la capacitat fiscal dels grans, el mercat únic es fragmenta per una altra via. Si l'objectiu és donar suport a certes empreses o certs sectors industrials i fer-ho en igualtat de condicions, sembla imprescindible que el RAI vagi acompanyat d'instruments de finançament comuns que evitin aprofundir les asimetries internes.

### **El mercat únic: l'assignatura pendent i la gran prioritat**

Però el RAI, amb tots els seus mèrits, no ha de servir per tapar el debat més important de tots: la necessitat –la urgència– que té la UE de construir de veritat el seu mercat únic. El RAI es pot veure com un moviment defensiu: protegir, subvencionar, controlar. Europa necessita també, i sobretot, un moviment en positiu: consolidar el que ha de ser el seu gran actiu, un mercat integrat de 450 milions de consumidors amb un alt poder adquisitiu. I avui aquest mercat està lluny de ser una realitat en sectors clau.

En telecomunicacions, les grans operadores europees fa anys que denuncien que la fragmentació del mercat dificulta el desplegament de xarxes de 5G i fibra òptica: les

subhastes de l'espectre continuen organitzades per estats membres, mentre que als EUA es fan a escala nacional. En l'àmbit financer, l'Europa de l'estalvi i la inversió segueix sent una aspiració: la unió bancària és incompleta –no hi ha assegurança comuna de dipòsits ni mecanismes de resolució unificats–, no hi ha avenços significatius pel que fa a la unió de mercats de capitals i el nacionalisme econòmic frena les operacions transfrontereres. En energia, cada país manté el seu propi sistema de preus, les interconnexions són insuficients i el potencial d'un mercat energètic únic –que permetria transmetre l'avantatge de les renovables del sud als consumidors industrials de tot Europa– està per explotar.

La consolidació del mercat interior també és condició necessària per crear campions europeus. Si de veritat volem que hi hagi empreses europees que siguin líders globals, és condició necessària que tinguin un accés fàcil als 450 milions d'europeus i puguin així aprofitar economies d'escala, tenir prou múscul per finançar la innovació i guanyar dimensions.

En aquest sentit, cal advertir que la reforma antitrust que prepara la Comissió Europea –per donar més pes a la innovació, la resiliència i la inversió en l'anàlisi de fusions– només funcionarà si va precedida o és simultània amb la integració efectiva del mercat. Permetre fusions nacionals en mercats fragmentats pot crear empreses més grans dins d'un país (i així, potser, tenir un impacte negatiu sobre la competència), però no necessàriament empreses europees més competitives a escala global.

Finalment, el mercat únic també és el gran actiu de la UE en matèria de política exterior. És el que dona a Europa poder de negociació real amb els EUA, amb la Xina, amb qualsevol potència comercial. Un mercat únic fragmentat és un mercat únic dèbil. Consolidar-lo és també un element clau de qualsevol estratègia geopolítica. I hauria de ser la gran prioritat de la Unió Europea.

### III. La dimensió externa: Europa ha de redefinir el seu paper al món

L'autonomia estratègica no és només política industrial: comporta inevitablement, també, una redefinició del lloc d'Europa al món. I aquesta redefinició comença per la relació amb els Estats Units.

El canvi més visible en la relació transatlàntica és el gir en l'àmbit de la defensa i l'animadversió amb la qual l'administració Trump enfoca les relacions amb la UE. El paraigua de seguretat americà s'ha debilitat i Europa haurà de construir un pilar de defensa robust en el marc de l'OTAN i fomentar altres mecanismes de defensa comuna europea. Però el gir americà va molt més enllà. En la seva projecció exterior, els EUA estan adoptant una estratègia molt més nacionalista, transaccional i menys compromesa amb l'ordre liberal internacional que Washington i Europa van contribuir a construir després de 1945. Això té conseqüències en molts àmbits: política comercial, sistema financer, acords climàtics, governança multilateral. I l'estratègia més prudent i intel·ligent per a Europa seria pensar que això no canviarà gaire el dia que hi hagi un altre president als EUA.

Mentrestant, el centre de gravetat del món s'està traslladant cap a Àsia, i és ineludible que Europa construeixi una relació pròpia amb la Xina i l'Índia. És evident que el punt de partida és més distant que amb els EUA. Però també és cert que en camps molt rellevants –com el canvi climàtic, el comerç o el reforçament del sistema multilateral– les posicions poden estar més a prop que fa només uns anys. I alguna cosa semblant pot passar amb el Sud Global, un actor difús però cada cop més important: l'acord entre la UE i el Mercosur, tancat després de dècades de negociacions, reflecteix la necessitat europea de no quedar-se fora d'aquesta reconfiguració. És un exemple que caldria seguir amb altres països o regions rellevants, com ja s'està fent amb l'Índia.

En aquest escenari, Europa no té l'opció de quedar-se quieta. Com va dir Mario Draghi al seu informe: mai la magnitud dels reptes pendents havia justificat de forma tan clara la necessitat d'articular polítiques en l'àmbit de la UE. Europa només serà rellevant si actua unida. És una qüestió d'escala: cap país europeu per si sol té la massa crítica per competir amb els EUA o la Xina en tecnologia, defensa, energia o finances. Només junts –vint-i-set països, 450 milions d'habitants, el mercat únic més gran del món– Europa té possibilitats. Però actuar junts requereix una capacitat de decisió col·lectiva que avui, malauradament, no tenim.

## IV. El problema de la governança d'Europa

Europa està sobrediagnosticada. L'informe Letta sobre el mercat únic, l'informe Draghi sobre competitivitat, l'informe Niinistö sobre defensa: tots coincideixen en el diagnòstic i tots proposen solucions ambicioses. El problema no és de manca de coneixement –és de voluntat política i de capacitat d'execució. Europa sap què ha de fer. El que no sap és com posar-se d'acord per fer-ho.

Les divisions són reals. Avui el punt de fractura principal no és només entre esquerra i dreta, sinó entre europeïstes i euroescèptics, a banda i banda de l'espectre polític. Hi ha una dreta europeïsta i una dreta que qüestiona el projecte europeu; hi ha una esquerra que defensa més integració i una esquerra que desconfia de Brussel·les. Aquesta fractura travessa tots els debats –defensa, política migratòria, finançament, política industrial, aprofundiment del mercat únic– i és el principal obstacle per avançar.

Però, a més, aquestes divisions estan viciades de base per un problema institucional que les precedeix i les amplifica: la regla de la unanimitat. La UE necessita el vot unànim dels vint-i-set estats membres per prendre decisions en política exterior, fiscal i pressupostària i de defensa, entre d'altres. Hongria ha vetat en solitari més de quinze decisions sobre Ucraïna i Rússia des del 2022. Un sol país, amb menys del 2 % de la població de la UE, pot bloquejar l'acció col·lectiva dels altres vint-i-sis. Això no és democràcia: és paràlisi institucional.

Superar aquestes divisions requereix no només demostrar que Europa és un projecte útil, que serveix per solucionar problemes, sinó també enfortir el sentiment de pertinença, d'identitat i de democràcia europea. Però això no és fàcil i, en tot cas, portarà temps. Per això, una possible sortida a aquest impasse són les coalicions de membres capaços i amb voluntat d'avançar en la integració. Europa ja ho ha fet: Schengen va

començar amb cinc països i avui en té vint-i-nou (i no tots membres de la UE); la moneda única va començar amb onze i avui en té vint. En tots dos casos, un grup de països decidits va avançar, amb la porta oberta perquè els altres s'hi sumessin. És hora d'aplicar el mateix model a la defensa comuna, a l'energia i a la unió de mercats de capitals.

## V. L'autonomia estratègica: implicacions per a Espanya i Catalunya

Des d'Espanya, el debat sobre l'autonomia estratègica ens interpel·la de manera especialment punyent. El nostre país compta amb actius de base que pocs països europeus poden igualar. En l'àmbit energètic, la combinació de renovables competitives, potencial en hidrogen verd i diversificació de subministrament de gas (amb plantes regasificadores distribuïdes per tota la península Ibèrica) i costos elèctrics relativament favorables situa Espanya en una posició atractiva per captar indústria intensiva en energia i noves inversions estratègiques. En telecomunicacions, Espanya parteix d'una posició destacada dins la UE gràcies al desplegament avançat de fibra òptica, la cobertura 5G i el creixement de hubs digitals com Madrid i Barcelona. Aquesta combinació de connectivitat i energia renovable ofereix una oportunitat clara per atreure activitat tecnològica, centres de dades i economia digital d'alt valor afegit. I, en l'àmbit financer, avui el nostre sistema bancari –després de la dura reestructuració post-2012– és un dels més resilents d'Europa.

A més d'aquests actius horitzontals, Espanya té sectors industrials amb una base sòlida. La farmàcia i la biotecnologia presenten un pes pràcticament idèntic al de la UE, amb alta qualitat d'ocupació, baix impacte ambiental i centres de recerca punters, especialment a Barcelona. El sector de defensa –aeroespacial i naval– té costos competitius, bona intensitat d'R+D i alta qualitat d'ocupació; Catalunya hi concentra més de cent empreses i un ecosistema creixent de startups deep tech. I l'automòbil, segon fabricant d'Europa amb 2,5 milions d'unitats anuals i 300.000 llocs de treball, afronta una transformació profunda però des d'una posició encara rellevant. No són actius menors.

Però, simultàniament, la indústria espanyola presenta carències que cal abordar. D'una banda, hi ha un pes molt baix d'alguns sectors que són tractors de la transformació tecnològica. El cas més clar és el dels productes informàtics i electrònics, que a Espanya representen a penes el 30 % del que pesen al conjunt d'Europa. Això, sens dubte, és un llast important si volem aspirar no només a ser un territori ben connectat, sinó també un actor rellevant en la indústria digital, que serà determinant per a la sobirania tecnològica europea.

De l'altra, també hi ha carències horitzontals importants. La més significativa és un nivell de productivitat inferior al dels seus competidors europeus, cosa que obliga molts sectors a competir fonamentalment en costos laborals. Això funciona a curt termini –els costos laborals unitaris espanyols són favorables en molts sectors–, però no és una estratègia guanyadora si l'objectiu és la millora del nivell de benestar relatiu. Aquesta baixa productivitat està directament relacionada amb un escàs esforç en

R+D, transversal a pràcticament tots els sectors: la gran majoria de branques industrials espanyoles inverteixen en innovació menys que els seus equivalents europeus. I està relacionada també amb unes dimensions empresarials relativament petites, que impedeixen explotar economies d'escala, invertir en tecnologia i internacionalitzar-se amb la força necessària. Productivitat, innovació i dimensions són tres febleses que s'alimenten mútuament i que, si no s'aborden de manera decidida, limitaran la capacitat d'Espanya de beneficiar-se plenament de la nova política industrial europea.

Espanya necessita inversió exterior i ha de continuar sent una economia oberta i atractiva. Però captar inversions no pot convertir-se en un objectiu en si mateix. El repte és assegurar que contribueixin a generar valor afegit local, ocupació qualificada i capacitats tecnològiques pròpies, en línia amb els objectius del Reglament d'Acceleració Industrial. El risc, en cas contrari, és acabar ocupant només els segments menys sofisticats de la producció, mentre que la tecnologia i les decisions estratègiques continuen concentrades fora d'Europa. Per això, Espanya ha de defensar una política industrial europea ambiciosa, coordinada i basada en instruments de finançament comuns.

En aquest nou escenari, Espanya i Catalunya tenen l'oportunitat –i també la responsabilitat– de tenir un paper rellevant. La transició energètica i industrial europea redefinirà la competitivitat del continent durant les pròximes dècades. El nostre país ha d'aspirar no només a participar-hi, sinó a ser un dels actors centrals d'aquesta transformació.

## VI. Els quatre àmbits clau de la Reunió

### 1. Europa pot tenir sobirania tecnològica?

Europa depèn dels EUA i de la Xina per a les tecnologies que estan transformant l'economia i la seguretat. Les xifres són eloqüents: el 2024 les empreses americanes van invertir més de 200.000 milions de dòlars en IA; la inversió europea no arriba als 20.000 milions. Europa produeix menys del 2 % dels semiconductors mundials. El Reglament d'Intel·ligència Artificial de 2024 –la primera regulació integral de la IA al món– pot ser un avantatge competitiu si estableix l'estàndard global, però en la seva forma actual té marge de millora: en alguns aspectes és massa rígid, pot frenar la innovació i genera incertesa per a les empreses europees. Sobretot, regular no és suficient si no va acompanyat de recursos. L'FDA americana no només regula: finança, accelera i compra. Si Europa es limita a posar normes sense invertir, el Reglament serà una barrera d'entrada per als europeus, no un estàndard global. Més en general, assegurar la neutralitat tecnològica és essencial: Europa no pot saber avui quines tecnologies seran decisives el 2040. El que pot fer és crear les condicions –fiscals, regulatòries, de compra pública– perquè totes les tecnologies prometedores tinguin oportunitat de competir.

La sobirania tecnològica també depèn de les telecomunicacions. La IA, la cloud computing, la ciberseguretat, la internet de les coses, la indústria 4.0: totes les tecnologies que definiran el futur depenen d'infraestructures de connectivitat robustes, segures i que estiguin controlades per actors europeus. Les telecomunicacions són la columna vertebral de l'economia digital i una infraestructura crítica per a la defensa. Però, com

s'ha vist a la secció 2, el mercat europeu de telecomunicacions està fragmentat en vint-i-set mercats nacionals: subhastes d'espectre per països, reguladors nacionals, operadors que no poden assolir l'escala dels seus competidors americans o xinesos. Consolidar aquest sector –harmonitzant regulacions, creant un veritable mercat únic digital i permetent fusions transfrontereres– no és només una qüestió de competència sectorial: és una condició necessària per a la sobirania tecnològica d'Europa.

La dependència és igualment aguda en l'àmbit de la defensa, tant pel que fa a l'armament convencional com a sectors més nous com la IA aplicada a la defensa, la ciberseguretat o l'espai. Europa gasta cada cop més en defensa, però compra als EUA per defecte. Sense una política deliberada de compra pública que prioritzi tecnologia europea, l'augment de la despesa en defensa és un subsidi als EUA, no una inversió en autonomia. Però, segurament, la millor manera d'avançar en aquesta política de compra pública és avançar també en una política de defensa comuna. I, en aquest marc, la consolidació entre empreses de diferents països sembla també inevitable.

## **2. Europa pot descarbonitzar sense perdre competitivitat?**

A Europa el preu de l'electricitat industrial és entre dues i quatre vegades superior al dels EUA i al de la Xina. Aquesta diferència de costos és un dels factors centrals de la desindustrialització europea. Europa vol ser líder climàtic, però la Xina domina les cadenes de valor verdes. La transició energètica ha de ser un projecte industrial, no només mediambiental: cal accelerar les renovables, però també garantir preus competitius per a la indústria i mantenir opcions de backup. El debat sobre l'energia nuclear a Espanya –que produeix el 20 % de l'electricitat, sense emissions, les 24 hores– ho il·lustra.

Com s'ha argumentat a la secció 2, la construcció del mercat únic de l'energia és una de les assignatures pendents més urgents de la UE. Un mercat energètic integrat dotaria Europa de més sobirania energètica i facilitaria la competència en benefici dels consumidors i de les empreses. Però perquè això sigui possible, és necessària una aposta decidida per les interconnexions, que avui actuen com un autèntic coll d'ampolla. El cas d'Espanya és paradigmàtic: operem amb menys del 3 % de capacitat d'interconnexió sobre la nostra potència instal·lada. Tenim energia renovable que no podem exportar i no podem rebre suport del sistema europeu en cas de crisi. Si els costos de la no connexió són tan evidents, per què costa tant implementar-la?

També en l'àmbit de l'energia, assegurar la neutralitat tecnològica és essencial –com en la sobirania tecnològica, apostar per una sola tecnologia és un risc estratègic. La neutralitat tecnològica –deixar competir biocombustibles, e-fuels, hidrogen, captura de carboni i electrificació en igualtat de condicions– és la via més ràpida, més barata i menys arriscada per arribar a la descarbonització sense destruir la base industrial europea. Cal aprendre la lliçó de la Inflation Reduction Act dels EUA, que dona incentius fiscals neutrals que fan rendible la inversió privada en qualsevol tecnologia que redueixi emissions. Europa hauria de fer el mateix: menys prohibicions, més incentius; menys rigidesa tecnològica, més competència entre solucions.

## **3. En quins sectors Europa pot liderar? El cas de la biotecnologia**

L'informe Draghi identifica la salut i la biotecnologia com un dels pocs sectors en què Europa pot aspirar al lideratge global. I amb raó: Europa té hospitals de primer nivell, centres de recerca d'elit, algunes de les grans empreses farmacèutiques globals i un ecosistema de startups biomèdiques en creixement. Però, per a moltes d'aquestes

últimes, el salt d'escala no arriba. Les empreses europees de biotech es venen als americans abans de ser grans, el finançament privat és clarament insuficient i el marc regulatori és més lent i complex que l'americà.

Les xifres parlen soles: el 2024 a Europa el capital risc invertit en biotecnologia va ser d'uns 13.000 milions d'euros, davant de més de 40.000 milions als EUA. La bretxa és especialment gran en les rondes grans –sèries B i C–, que són les que permeten escalar. Sense aquest capital, les biotechs europees es troben davant un dilema brutal: vendre's a un grup americà o morir d'inanició financera.

A més, a Europa el temps mitjà per obtenir l'aprovació d'un nou medicament és significativament superior al dels EUA. I la pandèmia va revelar que Europa depenia de la Xina i l'Índia per al 60-80 % dels principis actius farmacèutics. Tres anys després, la dependència no s'ha reduït de manera significativa. La sobirania sanitària és una dimensió de l'autonomia estratègica que no podem oblidar.

#### **4. Qui finançarà la transformació d'Europa?**

Assegurar l'autonomia estratègica costa centenars de milers de milions d'euros: Draghi la va xifrar en uns 800.000 milions anuals, l'equivalent al 5 % del PIB de la UE. Defensa, tecnologia, transició energètica, infraestructures digitals, biotecnologia: tot requereix capital a una escala a què Europa no està acostumada a mobilitzar. I la paradoxa és que Europa estalvia més que els Estats Units, però no és capaç de canalitzar aquest estalvi cap a la inversió que necessita. Els fons de pensions i les asseguradores europees gestionen uns 10 bilions d'euros; avui la major part d'aquest capital s'inverteix fora d'Europa.

Com hem vist a la secció 2, la consolidació del mercat únic de capitals (l'ara anomenada Europa de l'estalvi i la inversió) és la gran assignatura pendent d'Europa. La idea de la unió de mercats de capitals es va anunciar el 2015 i els avenços han estat mínims: encara hi ha vint-i-set reguladors de valors, vint-i-set règims fiscals d'estalvi i vint-i-set marcs d'insolvència. El desenvolupament del mercat únic afavoriria també més diversificació dels instruments de finançament. Avui el 70 % del finançament empresarial a Europa prové de la banca; als EUA, el 70 % prové dels mercats de capitals. Això fa les empreses europees més vulnerables a les crisis bancàries i impedeix que les startups trobin el capital per créixer.

A això s'hi suma la transformació del sistema de pagaments. Les stablecoins lligades al dòlar han superat el bilió de dòlars en circulació. El 80 % dels pagaments transfronterers a Europa passen per infraestructures americanes. El desenvolupament de l'euro digital –que està en marxa–, així com de sistemes de pagament genuïnament europeus (tipus Bizum) són així, sobretot, una necessitat estratègica. Avui la sobirania financera és una ficció. I, sense sobirania financera, la transformació industrial, energètica i tecnològica no es finançarà.

## VII. Dues qüestions addicionals que cal abordar: immigració i habitatge

L'autonomia estratègica i la reindustrialització d'Europa no es poden abordar sense afrontar dues qüestions que afecten l'economia, la societat i la política de manera transversal: la immigració i l'habitatge. Totes dues condicionen directament la capacitat d'un país per atreure talent, mantenir la cohesió social i garantir la sostenibilitat del seu model productiu.

Espanya és, amb diferència, el país de la Unió Europea que més immigració ha captat en els últims anys. Entre 2000 i 2025, la proporció de població nascuda a l'estranger ha passat del 4 % al 20 %, un ritme sense parangó al nostre entorn. A Catalunya, un de cada quatre habitants ha nascut fora d'Espanya. El fenomen és d'una magnitud que exigeix una reflexió rigorosa.

Durant els últims vint-i-cinc anys, el creixement econòmic espanyol s'ha basat en un model extensiu: més població, més ocupació, però baixa productivitat i salaris estancats. La immigració ha estat alhora conseqüència i motor d'aquest model. Ha sostingut el creixement del PIB –entre 2022 i 2024 gairebé la meitat dels nous llocs de treball van ser ocupats per immigrants–, però els beneficis en renda per capita han estat molt limitats i la contribució a l'enfortiment de l'estat del benestar a llarg termini és dubtosa. Si volem apostar per un model de més productivitat i millors salaris –més intensiu en tecnologia, innovació i capital humà qualificat–, la política migratòria ha d'estar alineada amb aquest objectiu. Això no significa menys immigració en termes absoluts, sinó una immigració més ordenada, més qualificada i a una velocitat compatible amb la nostra capacitat d'acollida i integració. És una qüestió que hem abordat en profunditat en una nota d'opinió recent del Cercle.

A això s'hi afegix una crisi d'habitatge que s'ha convertit en un factor d'exclusió social. El mercat de l'habitatge, amb una oferta que creix molt per sota de la demanda, ja no afecta només les famílies amb menys ingressos: ha escalat fins a colpejar una àmplia capa de la classe mitjana. El problema és de tal magnitud que en cap cas el podrà resoldre el sector públic per si sol; cal la participació sostinguda del sector privat. Però per a això és imprescindible que des de les administracions s'augmenti l'oferta de sol edificable i es dissenyi un marc regulatori que garanteixi la seguretat jurídica i ofereixi incentius adequats per augmentar l'oferta d'habitatge, tal com el Cercle va demanant des de fa ja algun temps. Malauradament, però, no sembla que aquest sigui el cas a Espanya en l'actualitat, i això segurament explica per què els problemes d'habitatge en lloc d'alleugerir-se s'estan agreujant.

Ni la immigració ni l'habitatge són qüestions de dretes ni d'esqueres. Són qüestions de país. I haurien de ser tractades com a veritables polítiques d'Estat, buscant el màxim consens possible. La millor manera de desarmar els discursos populistes no és evitar les preguntes difícils, sinó afrontar-les amb rigor i sense complexos.

## VIII. Conclusió: mite o realitat?

L'autonomia estratègica d'Europa no és un mite. Però tampoc és una realitat. És un imperatiu que requereix decisions valentes, inversions massives i una capacitat d'execució que Europa encara no ha demostrat.

El context ha canviat d'arrel. Els Estats Units ja no són l'aliat incondicional que van ser. La Xina i l'Índia reconfiguren l'economia global. La tecnologia s'ha convertit en un camp de batalla estratègic en què Europa és, de moment, més consumidora que productora. El Reglament d'Acceleració Industrial serà un primer pas necessari, però no suficient.

Si Europa vol ser autònoma de veritat, no n'hi ha prou que prengui precaucions davant la creixent competència americana i xinesa. Europa ha de desenvolupar els actius que té, entre els quals, sens dubte, el més important és el mercat únic. Però aquest mercat únic segueix fragmentat en àmbits tan decisius com l'energia, les telecomunicacions, les finances o la defensa. Completar-lo és el gran repte pendent, i hauria de ser la prioritat número u de la Unió. Sense un mercat únic real, no hi haurà campions europeus, ni sobirania tecnològica ni capacitat de competir amb els EUA i la Xina en igualtat de condicions. Un mercat únic que aprofiti el cent per cent del seu potencial és, a més, la carta més potent de la qual Europa pot disposar per ser un jugador respectat en la geopolítica mundial.

Però avançar en l'autonomia estratègica no serà fàcil. Les dificultats són tant polítiques com institucionals. Políticament, la fractura entre europeïstes i euroescèptics fa que qualsevol aprofundiment del projecte europeu sigui contestat des de flancs molt diversos. Institucionalment, la regla de la unanimitat en política exterior, defensa, fiscalitat i pressupost europeu permet que un sol estat membre bloquegi l'acció col·lectiva dels altres vint-i-sis. Davant d'aquest doble obstacle, les coalicions de països disposats a avançar poden ser la via més realista per desbloquejar la situació. Europa ja ho ha fet amb èxit amb la lliure circulació de persones i amb la moneda única i potser ha arribat l'hora de fer-ho també en l'àmbit de la defensa, l'energia o els mercats de capitals.

Espanya i Catalunya no són espectadors d'aquest debat: en són actors, amb actius reals en energia, telecomunicacions, defensa, biotecnologia i sistema financer, però també amb febleses que cal abordar –productivitat, R+D, dimensions empresarials. I per aprofitar plenament les oportunitats de la transformació europea, cal resoldre també qüestions internes que condicionen la nostra capacitat de creixement: una política migratòria alineada amb un model productiu de més valor afegit i una política d'habitatge basada en la concertació publicoprivada que incrementi l'oferta i garanteixi la cohesió social.

La Reunió del Cercle d'Economia 2026 vol contribuir que les decisions que s'hagin de prendre es prenguin amb el màxim de coneixement, de debat i d'ambició.

Perquè la pregunta que dona títol a aquesta Reunió –Autonomia estratègica d'Europa: mite o realitat?– no és una pregunta retòrica. És la pregunta que definirà el futur del continent. I la resposta depèn, en bona part, del que fem nosaltres.

 **CERCLE D'ECONOMIA**