
SANCIONES ECONÓMICAS, RECURSOS ESTRATÉGICOS Y PODER GEOPOLÍTICO

Entre los principios declarados y los resultados observables

Por José Pimentel



SANCIONES ECONÓMICAS, RECURSOS ESTRATÉGICOS Y PODER GEOPOLÍTICO

Entre los principios declarados y los resultados observables

Por José Pimentel

Hoy es doce de agosto, y España vive un día distinto a los demás. La llegada del esperado eclipse solar total ha desatado una suerte de fiebre colectiva: gafas especiales agotadas en los comercios, gente con la vista puesta en el cielo, expectante ante un fenómeno que, aun siendo extraordinario, no deja de ser uno más entre los cientos que la naturaleza nos regala cada año en algún rincón del planeta. Aquí, sin embargo, parece que no sabemos vivir las cosas con mesura: o las ignoramos por completo, o las convertimos en un acontecimiento de dimensiones desmedidas.

Mientras el país entero aguarda expectante, yo cierro este artículo apenas dos o tres horas antes de que dé comienzo el eclipse, y no puedo evitar encontrar cierta ironía en la coincidencia. Porque llevo meses con la atención puesta en otro tipo de fenómeno, uno mucho menos visible, pero que condiciona igualmente la vida de millones de personas. Hablo de las sanciones económicas, convertidas hoy en una de las herramientas más utilizadas, y también más silenciosas, de la geopolítica actual.

Por la ventana entra ese calor espeso, casi sólido, que este verano ha convertido a media España en un rescoldo permanente. Los incendios ya no son noticia puntual, sino telón de fondo: arden montes que conocí de niño, y el humo se cuela hasta en las conversaciones más ajenas a la política o la economía. Y sin embargo, aquí, en esta Siberia extremeña (la llamamos así, con la sorna que solo entiende quien la habita cuando el mercurio se dispara), agosto sigue siendo agosto: el mes de las fiestas, de las calles llenas, del reencuentro con quienes se fueron y vuelven, de una alegría casi terca que se empeña en abrirse paso entre las cenizas.

Vivo, como todos, entre esos dos calendarios que este año se han superpuesto de forma incómoda: el de la fiesta y el de la emergencia. Y es esa convivencia extraña, el fuego que devora el monte a pocos kilómetros de la verbena que convoca en la

plaza, la que me ha empujado a pensar en otro tipo de incendios, mucho más lentos y mucho menos visibles, pero igual de destructivos a largo plazo: los que consumen recursos, empresas y futuro sin que nos demos cuenta, hasta que un día el paisaje ya no se parece en nada al que dábamos por seguro.

A lo largo de los años he tenido ocasión de escuchar innumerables explicaciones sobre conflictos internacionales, sanciones económicas, intervenciones militares, cambios de régimen y procesos de democratización. Casi todas ellas comparten un rasgo común: suelen formularse en clave moral. Se invoca la democracia, los derechos humanos, la libertad, la seguridad internacional o la defensa de determinados principios de alcance universal.

Con el paso del tiempo, sin embargo, cabe plantearse una pregunta elemental: si esos son los fines declarados, ¿por qué los resultados observables difieren tan frecuentemente de ellos?

Lo digo desde ya: esta mirada no nace de la simpatía hacia un gobierno determinado ni de la adhesión a una ideología concreta. Tampoco pretende justificar abusos de poder, prácticas autoritarias o vulneraciones de derechos fundamentales allí donde efectivamente concurren. Su origen es más modesto: el examen de determinados hechos históricos y de los efectos prácticos que han producido sobre las sociedades afectadas.

La historia reciente ofrece numerosos ejemplos de Estados sometidos a sanciones económicas, bloqueos financieros, intervenciones militares o procesos de transformación política impulsados, o al menos respaldados, desde el exterior. En la mayoría de los casos, estas actuaciones se justificaron apelando a la democracia, la estabilidad internacional o la protección de determinados valores compartidos.

Ahora bien, cuando se analiza la evolución posterior de algunos de esos países, surgen interrogantes que no admiten una respuesta sencilla:

¿Por qué determinados Estados terminan económicamente debilitados tras décadas de sanciones? ¿Por qué ciertos sectores estratégicos cambian de titularidad tras conflictos o transformaciones políticas? ¿Por qué mercados antes dominados por unos actores pasan a estar ocupados por otros? ¿Por qué los recursos naturales continúan siendo objeto de disputa permanente entre las principales potencias? Y, sobre todo, ¿hasta qué punto las explicaciones oficiales agotan la comprensión de lo que realmente ocurre?

Estas preguntas no presuponen la existencia de una respuesta única ni de una teoría capaz de explicarlo todo. La realidad internacional es demasiado compleja para admitir interpretaciones simplistas. Pero tampoco resulta razonable aceptar sin

escrutinio crítico ninguna narrativa oficial, con independencia del país o del gobierno que la formule.

La política internacional ha sido, desde siempre, un espacio en el que conviven principios e intereses. Los Estados defienden valores, mas también protegen recursos, mercados, infraestructuras, rutas comerciales, posiciones estratégicas y ventajas competitivas. Prescindir de cualquiera de estas dimensiones supone ofrecer una lectura incompleta de la realidad.

Por esta razón, este artículo parte de una idea que planteo como reflexión abierta y no como conclusión cerrada: que las sanciones económicas, además de constituir instrumentos políticos y diplomáticos, pueden operar en determinadas circunstancias como herramientas de competencia geoeconómica; esto es, como mecanismos capaces de modificar equilibrios de mercado, alterar relaciones comerciales, limitar la capacidad competitiva de determinados Estados y favorecer, indirectamente, a otros actores económicos.

No se sostiene que todas las sanciones respondan a este patrón, ni que las decisiones internacionales obedezcan exclusivamente a intereses materiales. Se trata, simplemente, de incorporar al análisis una dimensión que con frecuencia queda relegada a un segundo plano.

En las páginas siguientes se examinarán recursos estratégicos, energía, turismo, infraestructuras críticas, mercados internacionales y procesos de transformación económica. El propósito no es identificar culpables universales ni erigir teorías absolutas, sino observar cómo operan las relaciones internacionales cuando se atiende no solo a las intenciones declaradas, sino también a los resultados materiales que producen.

Porque, en definitiva, la cuestión esencial no siempre reside en lo que formalmente se afirma perseguir, sino en aquello que efectivamente termina ocurriendo.

I. El relato oficial de las sanciones económicas

Las sanciones económicas constituyen uno de los instrumentos más recurrentes de la política internacional contemporánea. A diferencia de las intervenciones militares, que implican el uso directo de la fuerza, se presentan como mecanismos de presión orientados a modificar la conducta de gobiernos, instituciones o actores a los que se atribuye responsabilidad por actuaciones contrarias a determinados principios de derecho internacional.

Su utilización se ha incrementado de forma notable desde finales del siglo XX. En un mundo cada vez más interconectado, en el que los flujos financieros,

comerciales y tecnológicos atraviesan fronteras de manera constante, la capacidad de restringir el acceso a mercados, sistemas de pago, inversiones o tecnologías se ha convertido en un instrumento de enorme poder.

Desde la perspectiva oficial, las sanciones persiguen fines legítimos. Entre los más invocados figuran la protección de los derechos humanos, la defensa de la democracia, la prevención de conflictos armados, la lucha contra la proliferación de armas de destrucción masiva o la respuesta ante vulneraciones del derecho internacional.

Bajo esta lógica, las sanciones se conciben como una alternativa menos gravosa que la guerra: en lugar de recurrir a la intervención militar, la comunidad internacional emplearía la presión económica para incentivar cambios políticos o corregir determinadas conductas.

Sobre el papel, el planteamiento es razonable. Si un gobierno vulnera gravemente derechos fundamentales, compromete la estabilidad regional o incumple obligaciones internacionales, parece lógico que otros Estados procuren ejercer presión para modificar esa situación sin recurrir al enfrentamiento armado.

La cuestión central, con todo, no reside únicamente en los fines declarados, sino también en los resultados obtenidos. Y es precisamente aquí donde comienzan las discrepancias.

A lo largo de las últimas décadas, numerosos países han permanecido sometidos a sanciones durante años, incluso décadas. Algunos han sufrido restricciones comerciales; otros han visto limitado su acceso al sistema financiero internacional; en ciertos casos las sanciones afectaron a sectores específicos de la economía, mientras que en otros alcanzaron a la práctica totalidad de la actividad productiva.

La pregunta que surge de forma natural es sencilla: ¿han alcanzado las sanciones los objetivos para los que fueron concebidas? La respuesta dista de ser unánime.

Sus defensores sostienen que estas medidas han contribuido, en distintos momentos, a contener conflictos, presionar a gobiernos autoritarios o dificultar actividades consideradas peligrosas para la seguridad internacional. Sus críticos, por el contrario, señalan que los resultados han sido considerablemente más modestos de lo previsto y que, en numerosas ocasiones, los principales perjudicados han sido los ciudadanos comunes.

La realidad parece situarse en un punto intermedio. Existen casos en que determinadas sanciones contribuyeron a modificar comportamientos concretos o a facilitar procesos de negociación; existen también numerosos ejemplos en los que

los cambios políticos esperados nunca llegaron a producirse, pese a décadas de presión económica.

Este hecho obliga a plantear una cuestión de fondo: si los fines declarados no siempre se alcanzan, ¿por qué determinadas sanciones se mantienen durante periodos tan prolongados? Responder exige ampliar el análisis más allá de las explicaciones habituales.

La política internacional rara vez responde a una motivación única. Las decisiones de los Estados obedecen simultáneamente a factores políticos, económicos, estratégicos, energéticos y de seguridad. Por ello, circunscribir el estudio de las sanciones a su dimensión moral o jurídica puede resultar insuficiente.

Al examinar algunos de los principales episodios internacionales de las últimas décadas, se observa que muchos de los países sancionados presentan características que exceden su régimen político: unos disponen de enormes reservas energéticas; otros controlan rutas comerciales relevantes; otros ocupan posiciones geográficas estratégicas; otros poseen recursos naturales fundamentales para determinadas industrias; y algunos reúnen varios de estos factores simultáneamente.

Nada de esto autoriza a concluir que las sanciones se expliquen exclusivamente por intereses económicos (sería una simplificación tan errónea como afirmar que responden únicamente a razones humanitarias). Lo que sí permite sostener es que las relaciones internacionales son más complejas de lo que sugieren buena parte de las narrativas públicas.

En consecuencia, comprender cabalmente el papel de las sanciones económicas exige atender no solo a los discursos oficiales, sino también a los efectos prácticos que generan sobre los mercados, los recursos y los equilibrios internacionales. La cuestión no se agota en determinar por qué se sanciona a un país; resulta igualmente imprescindible preguntarse qué ocurre después.

¿Quién pierde acceso a los mercados? ¿Quién ocupa los espacios que quedan vacantes? ¿Quién gana influencia económica? ¿Quién fortalece su posición estratégica? ¿Quién asume los costes? ¿Y quién obtiene los beneficios derivados de la nueva situación? Estas preguntas acompañarán todo el desarrollo de este artículo.

II. El poder y los recursos: una constante histórica

Para comprender el papel que desempeñan las sanciones económicas en el mundo contemporáneo hay que retroceder en el tiempo y observar una realidad que ha acompañado a todas las civilizaciones: la relación entre poder y recursos.

Con frecuencia se presenta la política internacional como una sucesión de acontecimientos aislados. Al ampliar la perspectiva histórica, no obstante, emergen patrones que se repiten con notable regularidad. Las formas cambian; los discursos cambian; las tecnologías cambian. Lo que rara vez cambia es la importancia de los recursos considerados esenciales para la prosperidad, la seguridad y la influencia de los Estados.

Durante siglos, las grandes potencias compitieron por el control de territorios agrícolas, minas de metales preciosos y rutas comerciales. Posteriormente, la revolución industrial situó al carbón en el centro de la economía mundial. Más tarde, el petróleo transformó de manera radical la geopolítica internacional: durante gran parte del siglo XX, el acceso a los hidrocarburos condicionó alianzas, conflictos y estrategias nacionales.

El petróleo no fue nunca una mercancía más: constituyó la energía que alimentaba la industria, el transporte, la agricultura y el poder militar. De ahí que las regiones con grandes reservas energéticas adquirieran una relevancia geopolítica extraordinaria.

El siglo XXI, con todo, ha ampliado sensiblemente el concepto de recurso estratégico. A la energía se han sumado el litio, el cobalto, las tierras raras, los semiconductores, la inteligencia artificial, las telecomunicaciones, las infraestructuras digitales y los sistemas financieros. La competencia internacional ya no gravita únicamente en torno al petróleo, sino también en torno al conocimiento, la tecnología y la capacidad de controlar las cadenas globales de suministro.

Aun así, subsiste una constante histórica: los Estados continúan procurando garantizar el acceso a aquellos recursos que consideran esenciales para su prosperidad y su seguridad. Lo que ha evolucionado son los métodos empleados para alcanzar ese objetivo. Hoy, junto a la fuerza militar, existen instrumentos financieros, comerciales, tecnológicos y regulatorios capaces de producir efectos comparables sobre la capacidad económica de un país.

Las sanciones económicas forman parte de esta nueva realidad. Y es desde esta perspectiva desde donde arranca el análisis geoeconómico que se desarrolla en los capítulos siguientes.

III. Las sanciones como instrumento geoeconómico

Hasta este punto, el análisis se ha centrado en la relación histórica entre poder y recursos. Cabe ahora observarlas desde una perspectiva adicional, la de la

geoeconomía, para comprender plenamente el papel que las sanciones desempeñan en el mundo contemporáneo.

La geoeconomía parte de una premisa relativamente sencilla: los Estados no compiten únicamente mediante instrumentos militares o diplomáticos, sino que emplean también herramientas económicas para proteger intereses estratégicos, ampliar sus áreas de influencia o mejorar su posición dentro del sistema internacional. En un mundo profundamente interconectado, la economía se ha convertido en una extensión de la política exterior.

Los sistemas financieros, las cadenas de suministro, las infraestructuras logísticas, la tecnología, los mercados energéticos y las inversiones internacionales forman parte de una misma red global. Alterar cualquiera de estos elementos puede producir consecuencias significativas sobre la capacidad de actuación de un Estado. En ese contexto es donde las sanciones adquieren una relevancia especial.

Cuando un país pierde acceso a la financiación internacional, disminuye su capacidad de inversión. Cuando encuentra dificultades para importar tecnología, determinados sectores productivos pueden verse comprometidos. Cuando se restringe su acceso a los mercados internacionales, sus exportaciones pierden competitividad. Cuando las empresas hallan obstáculos para operar, las inversiones se reducen. Y cuando estas circunstancias se acumulan simultáneamente, el impacto económico puede resultar considerable.

Desde la perspectiva de quienes defienden las sanciones, este efecto constituye precisamente el objetivo perseguido: la presión económica busca generar incentivos para modificar determinadas conductas políticas. La realidad económica, en cambio, introduce una dimensión adicional que con frecuencia recibe menos atención.

Los mercados no permanecen vacíos. Cuando un productor pierde capacidad exportadora, otros productores ocupan su lugar; cuando una empresa abandona un mercado, otras aparecen; cuando una economía pierde competitividad, otras ganan oportunidades. La demanda global persiste, los consumidores siguen consumiendo y las industrias continúan requiriendo energía, materias primas y servicios. Por ello, toda alteración significativa produce, inevitablemente, una redistribución de oportunidades económicas.

Nada de ello implica que las sanciones se diseñen para beneficiar a actores concretos; lo que demuestra es que generan efectos secundarios que exceden ampliamente los objetivos oficialmente declarados. Toda reducción de actividad económica en un lugar tiende a traducirse en nuevas oportunidades en otro; toda pérdida de cuota de mercado implica una ganancia equivalente para algún

competidor; toda restricción produce adaptaciones dentro del sistema económico internacional.

Desde esta perspectiva, las sanciones pueden entenderse como instrumentos que modifican equilibrios competitivos: no solo afectan a quienes las reciben, sino que también transforman el entorno económico en el que operan otros actores. Por ello, conviene examinar simultáneamente ambas dimensiones: los costes soportados por los países sancionados y las oportunidades generadas para quienes ocupan los espacios que quedan disponibles.

No se trata de sustituir las explicaciones tradicionales, sino de complementarlas, pues comprender las relaciones internacionales contemporáneas exige observar tanto los principios declarados como los efectos económicos que producen. Y para entender mejor este engranaje, resulta útil examinar algunos casos concretos.

IV. Casos de estudio: recursos, sanciones y transformación económica

Los últimos treinta años proporcionan numerosos ejemplos de países en los que sanciones, conflictos o procesos de transformación política produjeron consecuencias económicas profundas.

Los casos de Venezuela, Irak, Libia y Cuba resultan especialmente ilustrativos porque, pese a sus diferencias, comparten un rasgo fundamental: todos disponen de importantes recursos energéticos y todos experimentaron alteraciones significativas en su posición dentro de los mercados internacionales.

Conviene aclarar que estos no son, ni mucho menos, los únicos países que podrían citarse en un análisis de este tipo. Son, simplemente, los que me vienen a la memoria con mayor claridad por su actualidad reciente y por la intensidad con la que los acontecimientos vividos en ellos han ocupado la conversación pública en los últimos tiempos. Otros muchos casos, pasados y presentes, podrían añadirse a esta reflexión sin alterar el fondo del argumento.

Antes de entrar en cada caso, es necesario precisar una distinción jurídica relevante, porque no todas las sanciones examinadas en este artículo comparten la misma naturaleza ni el mismo fundamento de legalidad internacional. Las impuestas sobre Irak en 1990 y sobre Libia en 2011 fueron adoptadas por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas al amparo del Capítulo VII de la Carta de la ONU, lo que les confiere carácter multilateral y vinculante para el conjunto de los Estados miembros. Las sanciones sobre Venezuela y Cuba, en cambio, son medidas coercitivas unilaterales adoptadas por Estados Unidos, a través de Executive Orders, designaciones de la Office of Foreign Assets Control (OFAC) o, en el caso cubano, de la propia Ley Helms-Burton, sin mandato expreso del Consejo de

Seguridad. Esta vía ha sido objeto de críticas doctrinales por parte de relatores especiales de Naciones Unidas y de sectores del derecho internacional público que cuestionan su compatibilidad con el principio de no intervención. La distinción no es menor: mientras las sanciones multilaterales cuentan con una legitimidad formal reforzada, las unilaterales dependen, en gran medida, de la capacidad de un solo Estado para proyectar su jurisdicción más allá de sus propias fronteras.

Venezuela. Es, de los cuatro, el caso más reciente y también el más elocuente. El régimen sancionador se fue articulando durante más de una década a través de sucesivas Executive Orders del Departamento del Tesoro: la Orden Ejecutiva 13692, de 2015, abrió la senda; la 13850, de enero de 2019, incorporó a Petróleos de Venezuela (PDVSA) a la lista de Specially Designated Nationals (SDN) de la OFAC, bloqueando la práctica totalidad de sus activos sujetos a jurisdicción estadounidense; y la 13884, de agosto de ese mismo año, congeló el conjunto de los activos del Gobierno venezolano en Estados Unidos. El bloqueo efectivo de las exportaciones petroleras hacia el mercado estadounidense obligó a reorientar la práctica totalidad de los envíos hacia Asia, fundamentalmente a compradores chinos, con frecuencia a través de intermediarios y con fuertes descuentos sobre el precio de mercado.

Dentro de ese régimen sancionador, Chevron constituyó una excepción cuidadosamente acotada. La petrolera estadounidense mantuvo, en distintos momentos y bajo condiciones cambiantes, una licencia específica del Tesoro que le permitió seguir operando en varias empresas mixtas con PDVSA, sosteniendo en torno a una cuarta parte de la producción venezolana incluso en los periodos de mayor tensión diplomática. Esa licencia fue revocada, restringida y vuelta a ampliar según la coyuntura política, lo que ilustra hasta qué punto el propio andamiaje sancionador contempló, desde el principio, vías de acceso privilegiado para determinados operadores autorizados.

El desenlace llegó la madrugada del 3 de enero de 2026, cuando Nicolás Maduro fue capturado en Caracas por fuerzas estadounidenses en una operación militar de unos cuarenta minutos, bautizada Determinación Absoluta y ejecutada bajo dirección de la Administración para el Control de Drogas (DEA). Maduro y su esposa, Cilia Flores, fueron trasladados de inmediato a Nueva York para responder ante un tribunal federal de Manhattan por cargos de narcoterrorismo, conspiración para el tráfico de cocaína y posesión de armamento, derivados de una acusación formal presentada ya en 2020 y de una recompensa de veinticinco millones de dólares ofrecida desde 2025. Ambos se declararon no culpables en su primera comparecencia. La vicepresidenta Delcy Rodríguez asumió la presidencia interina tras un pronunciamiento del Tribunal Supremo de Justicia venezolano.

Lo relevante, a los efectos de este artículo, no es tanto el desenlace judicial, que aún deberá sustanciarse ante los tribunales estadounidenses, como el lenguaje empleado inmediatamente después por la propia Administración que ordenó la operación. Preguntado por la prensa sobre cuánto tiempo mantendría Estados Unidos su control sobre el país, el presidente Trump evitó comprometerse con cualquier plazo breve y dejó entender que la presencia estadounidense se prolongaría considerablemente más de lo que cabría suponer en una transición ordinaria. En los días siguientes anunció que empresas petroleras estadounidenses invertirían cien mil millones de dólares en Venezuela y no ocultó que Washington esperaba beneficiarse directamente del crudo del país.

La secuencia resulta especialmente significativa para la tesis de este artículo. Mientras el desenlace político (elecciones, transición institucional, garantías de derechos fundamentales) permanece indefinido y sin calendario cerrado, el desenlace económico resulta, por el contrario, inmediato y cuantificado: cifras de inversión anunciadas, reparto de licencias entre operadores autorizados y control efectivo sobre los flujos de exportación de un país que posee las mayores reservas probadas de petróleo del planeta. Dicho de otro modo: lo único que, hasta la fecha, se ha traducido en resultados verificables y medibles es el control sobre el flujo económico del petróleo; el resto, democracia, derechos humanos, transición ordenada, continúa perteneciendo, por el momento, al terreno de lo declarado.

Irak. Ofrece una perspectiva diferente, y también más antigua en su fundamento jurídico. El andamiaje sancionador se construyó a través del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas: la Resolución 661, aprobada en 1990 tras la invasión de Kuwait, impuso un embargo comercial y financiero prácticamente total, matizado en 1995 mediante la Resolución 986, origen del programa Petróleo por Alimentos. Tras la invasión de 2003, la Autoridad Provisional de la Coalición dictó la Orden 39, que abrió el sector económico iraquí, con matices, a la inversión extranjera, y las rondas de licencias petroleras de 2009 permitieron la entrada de grandes operadoras internacionales, entre ellas ExxonMobil, BP y Shell, en yacimientos que durante décadas habían permanecido bajo control estatal. El país conservó sus recursos energéticos, pero la reorganización de sus estructuras políticas y económicas abrió nuevas oportunidades para múltiples actores internacionales; como ocurre en todo proceso de transformación económica, surgieron nuevos beneficiarios y nuevas relaciones de dependencia.

Libia. Representa un tercer ejemplo, con un fundamento jurídico igualmente multilateral pero un desenlace institucional muy distinto. El Consejo de Seguridad actuó mediante las Resoluciones 1970 y 1973, ambas de 2011: la primera impuso un embargo de armas y la congelación de activos del régimen de Muamar el Gadafi;

la segunda autorizó una zona de exclusión aérea que dio cobertura jurídica a la intervención militar de la OTAN. La caída del régimen no trajo consigo una reconstrucción institucional estable, sino la fragmentación de la Corporación Nacional del Petróleo entre administraciones rivales del este y el oeste del país, lo que ha obligado a las principales petroleras europeas presentes históricamente en Libia, entre ellas Eni y Total, a renegociar sus posiciones en un marco de seguridad jurídica extremadamente débil. La experiencia libia demuestra que la sola posesión de recursos naturales no garantiza automáticamente la prosperidad: tan determinante como la existencia de recursos es la capacidad institucional para gestionarlos y aprovecharlos.

Cuba. Ofrece un cuarto caso, y quizá el que hoy me resulta más cercano. Allí confluyen, con especial nitidez, los mismos elementos que venimos analizando: recurso estratégico, sanciones prolongadas, discurso oficial y resultado material observable. Durante las últimas décadas, numerosas empresas españolas, principalmente del sector hotelero, turístico e inmobiliario, pero también de otros ámbitos como las telecomunicaciones, la energía o la distribución, desarrollaron allí una presencia significativa, sostenida en gran medida sobre relaciones históricas, culturales y comerciales de largo recorrido, que llegó a convertir a España en uno de los principales inversores extranjeros en el país.

Esa posición, sin embargo, se ha visto progresivamente erosionada. El recrudecimiento de las sanciones estadounidenses, en particular la activación del Título III de la Ley Helms-Burton (que habilita reclamaciones judiciales en tribunales de Estados Unidos contra empresas extranjeras que operan sobre activos nacionalizados tras 1959), ha elevado de forma considerable el riesgo jurídico y reputacional asumido por las compañías españolas presentes en la isla. A ello se suman las dificultades de repatriación de beneficios, la inestabilidad regulatoria interna, la falta de suministros energéticos estables y un marco de seguridad jurídica que numerosos inversores consideran insuficiente.

El resultado de esta combinación de factores no ha sido la corrección de las prácticas que el discurso oficial dice perseguir, sino la retirada progresiva de operadores españoles y europeos de determinados segmentos del mercado cubano. Cadenas hoteleras y empresas de servicios que sostuvieron durante años una presencia estable en la isla han reducido su actividad, renegociado sus condiciones o abandonado directamente el mercado.

Todo ello plantea una pregunta que conecta directamente con la idea central de este artículo: si el objetivo declarado de las sanciones y de la presión diplomática ejercida sobre Cuba es el fortalecimiento de los derechos humanos y de la democracia, cabría esperar que sus resultados se tradujeran en una mejora efectiva

de esas condiciones. La evidencia disponible, con todo, no permite sostener esa correlación con claridad.

Lo que sí resulta observable es un efecto distinto: la salida de determinados operadores extranjeros (entre ellos, de forma destacada, empresas españolas) deja espacios de mercado, activos y posiciones estratégicas cuya ocupación futura no está garantizada por ningún principio ajeno a la propia dinámica competitiva internacional. En ese sentido, el discurso de los derechos humanos y la democracia, reiterado durante décadas sin resultados verificables en el terreno político interno cubano, coincide temporalmente con un proceso de desinversión que beneficia, en última instancia, a quienes estén en condiciones de ocupar los espacios que otros abandonan.

Conviene precisar que esta observación no equivale a sostener que exista una estrategia deliberada y unívoca orientada a expulsar a la inversión española para sustituirla por otros actores; los datos disponibles no permiten una afirmación de esa naturaleza. Lo que sí permiten sostener es algo más modesto y, a la vez, más incómodo: que la persistencia de un régimen sancionador que no ha modificado sustancialmente la situación política interna cubana, pero que sí ha erosionado de forma verificable la posición de empresas españolas con intereses legítimos en la isla, obliga a cuestionar si la explicación oficial agota por sí sola la comprensión del fenómeno.

Los cuatro casos (Venezuela, Irak, Libia y Cuba) presentan diferencias evidentes, tanto en su fundamento jurídico como en su desenlace institucional, pero convergen en una misma realidad: las transformaciones políticas producen también transformaciones económicas. Los recursos siguen existiendo, los mercados continúan funcionando, las necesidades permanecen; lo que cambia es la distribución de las oportunidades y, con ella, quién controla los flujos económicos que esos recursos generan. Y es precisamente esa redistribución la que convierte a la geoeconomía en una herramienta útil para comprender numerosos acontecimientos internacionales contemporáneos, y la que confirma, una vez más, la tesis que recorre este artículo: entre los principios declarados y los resultados observables existe con frecuencia una distancia que merece analizarse con el mismo rigor que se dedica a examinar las intenciones oficiales.

V. España: energía, turismo y vulnerabilidad geoeconómica

Hablo de mi país. España es harina de otro costal, y lo digo con esa expresión porque me parece la más honesta para describir su caso. No figura entre los países sancionados ni atraviesa procesos de transformación política forzada; su lugar en esta reflexión es distinto, y por eso lo trato aparte. Cuando pienso en recursos

estratégicos, la tentación es siempre mirar hacia naciones que atesoran grandes reservas de petróleo, gas natural o minerales críticos. Pero mi país descansa en otros pilares igualmente decisivos: un tejido empresarial diversificado, capaz de competir en sectores clave de la economía internacional, y una posición geográfica y cultural que multiplica esa capacidad. Creo firmemente que merece la pena detenerse en por qué.

Esa diversificación la veo con claridad en ámbitos como las infraestructuras, la ingeniería y las concesiones, donde nuestras empresas compiten por grandes proyectos internacionales; en el ferrocarril y la alta velocidad, con capacidad propia en ingeniería, fabricación, señalización y explotación; en la ingeniería del agua, la desalación y el tratamiento de aguas; en la automoción y sus componentes; en la defensa y la construcción naval, con capacidad para desarrollar y exportar fragatas, corbetas, submarinos, sistemas electrónicos y radares; y en la industria aeronáutica y aeroespacial, participando en grandes programas de aviación civil y militar, satélites y comunicaciones. A esto se suma la proyección exterior de nuestra banca y nuestros servicios financieros, las telecomunicaciones, la industria farmacéutica y biotecnológica, y un potente sector agroalimentario capaz de exportar tanto productos como tecnología agrícola y conocimiento especializado. El cuadro se completa con la moda y la distribución, la logística, el transporte, la gestión portuaria, la arquitectura y los servicios empresariales, terrenos donde tenemos compañías con amplia implantación internacional.

A diferencia de algunas potencias energéticas, aquí no contamos con grandes reservas de hidrocarburos. Esta carencia ha condicionado históricamente buena parte de nuestra política económica exterior. La dependencia energética obliga a mantener relaciones estables con proveedores internacionales y convierte cualquier alteración significativa de los mercados en una cuestión de interés nacional.

Por eso creo que los cambios geopolíticos nunca nos son ajenos. Las tensiones internacionales, las sanciones económicas, los conflictos regionales o las transformaciones de los mercados energéticos nos afectan, de forma directa o indirecta.

La evolución reciente de nuestros suministros lo ilustra bien. A lo largo de las últimas décadas hemos diversificado nuestros proveedores; con todo, los cambios políticos y económicos registrados en algunos países exportadores han ido modificando progresivamente esa estructura. Unos han perdido peso relativo;

otros lo han ganado; los mercados se adaptan y los flujos comerciales evolucionan en función de las nuevas circunstancias.

Ese proceso ilustra, a mi juicio, una de las características fundamentales de la economía internacional: cuando un proveedor pierde capacidad competitiva, otros ocupan su espacio. La energía sigue siendo consumida; lo que varía es quién percibe los ingresos asociados.

Ese mismo patrón empieza a repetirse, con signo contrario, en el terreno de las renovables. Más allá de las redes eléctricas y de una industria de energías renovables donde ya tenemos una presencia exterior notable, contamos con una posición privilegiada en horas de sol y en capacidad eólica, un activo que la transición energética europea ha convertido en algo mucho más parecido a un recurso estratégico que a una simple fuente de electricidad. El desarrollo del hidrógeno verde y la exportación de energía limpia hacia el resto de Europa, todavía incipientes, apuntan a una economía que, sin dejar de depender del exterior para los hidrocarburos, podría por primera vez situarse del lado exportador de la ecuación energética. Que esa oportunidad se traduzca en beneficio real dependerá, de nuevo, no solo de disponer del recurso, sino de la capacidad institucional e industrial para desarrollarlo antes de que otros ocupen ese espacio.

No obstante, la dimensión energética constituye solo una parte de esta realidad. Existe otro recurso cuya importancia me resulta extraordinaria y que, con frecuencia, recibe menor atención en los análisis geopolíticos: el turismo.

Pocas actividades económicas han contribuido tanto a nuestro desarrollo durante las últimas décadas. Genera empleo, atrae inversión, impulsa infraestructuras y constituye una de nuestras principales fuentes de ingresos exteriores. Desde una perspectiva económica, me parece un auténtico recurso estratégico nacional, comparable, en términos relativos, al que representan determinados recursos naturales para otras economías. Esa fortaleza no se limita a la capacidad de atraer demanda exterior: se proyecta también a través del alcance mundial de nuestras cadenas hoteleras, empresas turísticas, gastronomía, servicios y marcas, que operan y compiten fuera de nuestras fronteras en mercados de todo el mundo.

Como todo activo estratégico, también está sujeto a dinámicas de competencia. Los mercados turísticos resultan extraordinariamente sensibles a factores como la estabilidad política, la percepción de seguridad, la conectividad internacional, los

costes y la evolución económica global. Por ello competimos de forma permanente con otros destinos: Marruecos, Túnez, Turquía, Egipto y otros países mediterráneos desarrollan estrategias orientadas a captar una parte creciente de los flujos turísticos internacionales.

Conservamos, ciertamente, ventajas difíciles de replicar: la pertenencia a la Unión Europea, la calidad de nuestras infraestructuras, la seguridad jurídica, la diversidad de nuestra oferta y la reputación acumulada durante décadas. A ello se suman dos ventajas estructurales que ningún competidor puede reproducir con facilidad: una posición geográfica entre Europa, África, el Mediterráneo y el Atlántico, que refuerza nuestra importancia logística y comercial, y una relación privilegiada con Latinoamérica, sustentada en el idioma, los vínculos culturales y una extensa presencia empresarial en banca, telecomunicaciones, energía, infraestructuras y servicios.

Pero la existencia misma de esta competencia confirma una idea que considero esencial: los recursos estratégicos no son únicamente los que se encuentran bajo tierra, sino también aquellos sectores capaces de generar riqueza, empleo, inversión e influencia. Me parece importante subrayarlo, porque permite ampliar la perspectiva tradicional de la geopolítica: la riqueza de las naciones depende tanto de sus recursos naturales como de su capacidad para construir y defender ventajas competitivas sostenibles. Esta combinación nos da una capacidad de presencia e influencia económica internacional considerable, y potencialmente superior a la que tradicionalmente proyectamos en el ámbito político; pero también nos sitúa, como a cualquier economía sin reservas propias de hidrocarburos y con sectores expuestos a la competencia internacional, ante una vulnerabilidad geoeconómica que conviene no perder de vista. Pocos ejemplos ilustran mejor esta doble realidad, hecha a la vez de fortaleza y de exposición, que el turismo.

VI. Conclusiones

Termino de escribir esto ya de noche, con el calor todavía metido en las paredes de la casa. Y creo que, después de repasar estos cuatro casos con la calma que da la distancia, hay una conclusión que se impone sobre todas las demás, aunque incomode: el pez grande se come al pez chico, y el derecho internacional, cuando llega el momento de la verdad, rara vez está en condiciones de impedirlo.

No lo digo con ligereza. Lo digo después de comprobar, caso por caso, que las organizaciones internacionales solo actúan con eficacia cuando su actuación coincide con los intereses de quienes tienen medios reales para imponerla. El

propio diseño institucional de las Naciones Unidas lo confirma mejor que cualquier ejemplo suelto: el derecho de veto que ostentan los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad no es un defecto de fábrica ni una anomalía que convenga corregir; es, sencillamente, la arquitectura prevista desde 1945 para garantizar que ninguna gran potencia pueda verse nunca constreñida por la organización que ella misma contribuyó a fundar. Un sistema que nace blindando a los más fuertes frente a sus propias normas no puede sorprender después a nadie cuando esos mismos Estados actúan, llegado el caso, al margen de ellas.

Las Resoluciones 661 y 986 sobre Irak, o las Resoluciones 1970 y 1973 sobre Libia, contaron con el respaldo del Consejo de Seguridad porque, en ese momento concreto, no chocaban con los intereses esenciales de ningún miembro con derecho de veto. Cuando ese respaldo multilateral no está disponible, o simplemente no interesa esperarlo, el resultado apenas varía: lo único que cambia es el instrumento jurídico empleado. Frente a Venezuela y frente a Cuba, Estados Unidos ni siquiera ha necesitado pasar por Naciones Unidas: le ha bastado su propio ordenamiento interno, órdenes ejecutivas, designaciones de la OFAC, la Ley Helms-Burton, proyectado extraterritorialmente sobre empresas y gobiernos de terceros países, España entre ellos, sin que ningún organismo internacional haya podido impedirlo ni exigir reparación.

Y esa es, quizá, la lección más incómoda de las cuatro que hemos repasado: cuando un país con verdadera fuerza económica o militar decide que un recurso, un mercado o una posición estratégica forman parte de su seguridad nacional, actúa, y lo hace con relativa impunidad. El lenguaje de los derechos humanos, la democracia o la estabilidad internacional puede acompañar esa decisión, e incluso ser sincero en boca de quien lo pronuncia; pero no es, según lo que hemos visto, lo que finalmente determina el resultado. Lo determina la correlación de fuerzas. Y las organizaciones internacionales, diseñadas por esas mismas potencias y sostenidas con su dinero, no están hechas para llevarles la contraria.

Esa misma lógica, dicho sea de paso y con el lenguaje llano que uso cuando hablo de estas cosas con los amigos en la plaza del pueblo, no se libra solo entre Estados. Hoy, junto a todo lo anterior, los ciudadanos comunes estamos, en muchos sentidos, atados de pies y manos frente a otro tipo de poder: el de las grandes corporaciones tecnológicas, informáticas, logísticas, sanitarias y de inteligencia artificial que se han hecho con un control y una posición dominante sobre nuestra vida cotidiana frente a los que casi no cabe rechistar. Elegimos, en teoría, si usamos sus servicios; en la práctica, prescindir de ellos equivale casi a quedar excluido de la vida social, laboral y administrativa. Fijan las condiciones, gestionan nuestros datos, deciden qué vemos, qué compramos y, en buena medida, qué pensamos, y

lo hacen amparadas en unos términos de servicio que el usuario apenas lee y todavía menos negocia. Y cuando algún regulador, en Bruselas o donde sea, les impone una multa, a veces multimillonaria, a veces meramente simbólica en proporción a su facturación, esas mismas compañías suelen salir del trance prácticamente indemnes, con beneficios que siguen siendo, año tras año, incalculables. La escena se repite con una regularidad que ya no sorprende a nadie: se anuncia la sanción, se paga casi sin protesta y el negocio continúa exactamente igual que antes, porque el coste de la multa resulta, para ellas, una simple partida contable frente al beneficio que reporta seguir operando como lo hacían. También aquí el pez grande sigue comiéndose al pez chico; solo que esta vez el pez chico no es un Estado sancionado, sino cada uno de nosotros.

Volviendo al plano de los Estados, la pertenencia a la Unión Europea constituye para España el principal multiplicador de margen de maniobra, en la medida en que permite proyectar y defender los intereses nacionales desde uno de los espacios económicos y regulatorios de mayor dimensión a escala global. Su autonomía estratégica debe entenderse, por tanto, inserta fundamentalmente en el marco de una Unión más competitiva, cohesionada y dotada de capacidad de acción propia.

Resulta asimismo conveniente cultivar vínculos estables, constructivos y de beneficio mutuo con las principales economías del planeta, evitando situaciones de dependencia excesiva respecto de cualquiera de ellas. En este sentido, Estados Unidos debe seguir siendo un socio prioritario, tanto económico como estratégico; China constituye un mercado y un actor comercial de notable relevancia; India representa una potencia emergente con amplias posibilidades de cooperación; y el vínculo con el resto de las grandes economías deberá desarrollarse en función de las circunstancias internacionales, del marco europeo aplicable y de las obligaciones derivadas del Derecho internacional.

España, como el resto de los países que no cuentan con derecho de veto ni con una economía capaz de imponer condiciones a nadie, ocupa en este tablero un lugar más modesto: el de quien procura, con inteligencia y sin ingenuidad, no quedar nunca del lado de los peces chicos. Desde una perspectiva estrictamente económica, su mejor garantía de independencia reside en la diversificación: de mercados de exportación, de inversiones, de proveedores, de fuentes de suministro energético, de instrumentos de financiación y de cadenas de suministro. De este modo, una crisis política o comercial de alcance localizado tendría un impacto limitado sobre el conjunto de la economía nacional. Este principio, diversificar y reducir dependencias, constituye igualmente uno de los ejes fundamentales de la política europea de seguridad económica.

El objetivo debe consistir en que las decisiones adoptadas por terceros Estados produzcan el menor efecto posible sobre nuestra prosperidad y en que, al mismo tiempo, el peso de las empresas españolas, del mercado nacional y de la posición de España dentro de la Unión Europea **hagan conveniente, para las grandes potencias, mantener con nuestro país vínculos estables y de beneficio recíproco.**

En definitiva, la autonomía estratégica no implica actuar en solitario, sino disponer de suficientes aliados, mercados, capacidades y alternativas internacionales para defender los intereses de España con libertad de acción, seguridad jurídica y margen de negociación, procurando entenderse con todas las potencias en la medida en que resulte compatible con los compromisos internacionales asumidos.

La fórmula, en realidad, es relativamente sencilla: **más Europa, más empresas españolas con proyección global, una mayor diversificación internacional y menos dependencias exclusivas.** Esa combinación es la que permitiría convertir el peso económico de España en algo más decisivo: mayor autonomía política y una capacidad real de negociación.

No sé si esta conclusión resulta especialmente reconfortante. Probablemente no. Pero, después de examinar los hechos con el rigor que merecen, me parece más honesto terminar con una constatación incómoda que con una promesa optimista que los datos, al menos por ahora, no permiten sostener. **España tiene peso económico. El verdadero desafío es convertir ese peso en influencia, autonomía y capacidad de decisión.**

Extremadura, agosto de 2026