

Bruselas exige fabricar en Europa para acceder a ayudas en sectores críticos

REVOLUCIÓN EN LA DOCTRINA ECONÓMICA EUROPEA / La propuesta condiciona el dinero público a tener etiqueta 'Made in Europe' en la automoción, tecnologías limpias e industrias de alto consumo energético.

Andrés Stumpf. Bruselas

Si quiere optar al dinero público europeo, fabrique en Europa o deje en el bloque comunitario algún tipo de beneficio. Esa es la idea que define la doctrina económica que la Comisión Europea quiere adoptar con su nueva propuesta legislativa que contempla la creación de la etiqueta *Made in Europe*, una suerte de preferencia europea para la producción de bienes considerados críticos que involucren ayudas o algún tipo de concesiones en la región.

Bruselas presentó ayer lo que se conoce como Ley de Aceleración Industrial (IAA), una regulación diseñada para fortalecer la soberanía económica en respuesta a la competencia de potencias como China o Estados Unidos, que a su vez también cuentan con sus propios criterios de prioridad nacional en las licitaciones. El objetivo último es atraer, recuperar o blindar la producción en la Unión Europea de sectores críticos y evitar una "fuga" de dinero público sin que éste deje valor en la región.

La medida se pone sobre la mesa seis meses después de que Ursula von der Leyen, presidenta del Ejecutivo comunitario, apuntase en esa dirección en su discurso anual del Estado de la Unión en Estrasburgo el pasado septiembre. Lo hace, además, después de sonados retrasos e intensos debates internos que reflejan la profundidad del cambio de paradigma que supone esta nueva orientación en la estrategia económica del bloque comunitario, caracterizado siempre por su apertura.

"Estamos pasando de una economía muy ingenua y muy abierta a una que realmente defiende y protege nuestras industrias estratégicas", aseguran fuentes comunitarias, que explican que el mensaje que se lanza a la inversión extranjera es que "sois bienvenidos, pero cuando vengáis tenemos algunas condiciones para asegurarnos de que vuestra acción aporte valor añadido real".

Para materializar su propuesta legislativa, la Comisión Europea ha llevado a cabo un análisis de impacto que estima unos beneficios netos anuales de aproximadamente 8.000 millones de euros al



Stéphane Séjourné, vicepresidente ejecutivo de Prosperidad y Estrategia Industrial de la Comisión Europea.

año. En esa cifra sostienen que se incluye tanto la creación de valor en la Unión Europea, como el impacto positivo en el empleo y los beneficios derivados de la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, que también han sido monetizados en este análisis. La Ley, además, establece el objetivo de aumentar la participación del sector manufacturero en el PIB de la UE al 20% para 2035.

Dentro de la norma, existen dos elementos centrales que vertebran el profundo cambio en esta nueva búsqueda por una soberanía económica que

respete los acuerdos comerciales: qué significa exactamente *Made in Europe* y cuáles son los sectores críticos afectados por la legislación.

Socios de confianza

Después de intensos debates a nivel técnico y político dentro de la propia Comisión en busca de un "punto de equilibrio", el concepto de *Made in Europe* se ha diseñado como un compendio de diferentes capas. La primera capa sería la fabricación total en la UE, que quedaría completamente amparada por la regulación y que integra, además, a los paí-

ses del llamado Espacio Económico Europeo, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

En la segunda capa entrarían los terceros países. Aquí se introduce la etiqueta de *socios de confianza*, que son países con los que la Unión Europea mantiene compromisos comerciales relevantes en materia de contratación pública (alrededor de 80 países), algo que será clave para las licitaciones, o acuerdos de libre comercio (casi 80 países), que influirán para los esquemas de ayudas públicas. A efectos de la normativa, la producción e inversión de es-

tos países se considerará equivalente a la europea siempre que exista una reciprocidad real, es decir, que permitan el acceso total a las empresas europeas como si fueran locales.

La Comisión publicará actos delegados para excluir de la IAA a países que, a pesar de tener acuerdos, no respeten la reciprocidad. Si un socio aplica políticas de *Buy National* que discriminan al producto europeo, será excluido de la lista de equivalencia y tendrá que abrir acuerdos de colaboración con empresas europeas y cumplir las condicio-

Establece requisitos de reciprocidad para que los socios puedan computar como europeos

nes fijadas para cada sector.

Por último, en el caso de las subastas, especialmente relevantes para las energías renovables, el *Made in Europe* se circunscribe estrictamente a la UE y los países del Espacio Económico Europeo al no haber acuerdos de equivalencias con terceros países.

"Europa no es un supermercado, tiene que ser una fábrica", indican fuentes comunitarias, que recalcan que "este acelerador industrial es también un acto comercial porque estamos creando nuevas palancas para abrir otros mercados que no están abiertos actualmente". La Comisión Europea asegura que diferentes socios comerciales ya han abierto negociaciones para dar un mayor acceso a las compañías europeas a sus ayudas y licitaciones públicas y lograr así no quedar excluidas ante la llegada de la IAA.

Existe, eso sí, una cláusula de exclusión para garantizar el suministro en situaciones extraordinarias. La norma sobre las licitaciones permite no aplicar el requisito de *Made in Europe* si el producto no está disponible en el mercado o si el uso de productos europeos supone un incremento de precio superior al 20%.

Sectores afectados

El segundo debate más acalorado de la nueva estrategia europea ha sido el de qué sectores y productos incluir entre los considerados críticos y que, por lo tanto, se verán afectados por las condiciones impuestas a terceros países. Finalmente, la nueva legislación se limita a la industria intensiva en energía, las tecnologías limpias y el sector automovilístico.

En el ámbito de las industrias intensivas en energía, la normativa se centra inicialmente en el acero, el aluminio y el cemento, con la facultad de expandirse hacia el sector de los productos químicos en el futuro. Por su parte, el sector de las tecnologías limpias abarca áreas como la energía eólica, los electrolizadores, las bombas de calor, la energía nuclear y el almacenamiento de energía en baterías.

Para los automóviles, la preferencia europea se enfoca en los vehículos eléctricos, estableciendo criterios estrictos de ensamblaje y de origen de componentes, como las células de batería, el tren motriz eléctrico y la electrónica.

Estrictas condiciones para las inversiones privadas chinas

Andrés Stumpf. Bruselas

La nueva propuesta legislativa europea se centra sobre todo en el dinero público, pero tiene una vertiente que afecta de forma directa a la inversión privada china, especialmente sensible para España, que ha sido un receptor importante de capital del gigante asiático en los últimos años. Bruselas quiere acabar con la inversión extranjera dominante que no deja ningún tipo de

beneficio en la economía local y, para ello, propone incorporar a la legislación cláusulas que condicionen este tipo de movimientos. La medida no se refiere de forma específica a China, sino a inversiones de más de 100 millones de euros donde un tercer país controle el 40% del mercado global en los segmentos de baterías, vehículos eléctricos, energía solar fotovoltaica y materias primas críticas. Sin

embargo, por el momento, el país asiático es el único que cumple esas características, según señalan fuentes comunitarias.

La nueva normativa, una vez que se apruebe, exigirá un nivel mínimo de empleo europeo del 50%. Además de esa condición indispensable, el Ejecutivo comunitario también quiere que se cumplan tres de los siguientes cinco requisitos: que la propiedad de la nueva em-

presa sea inferior a un 49%, obligando a realizar una *joint venture* con empresas locales; que se produzca transferencia tecnológica y de conocimientos reconocida a través de patentes, propiedad intelectual u otros acuerdos; que el 1% de los ingresos brutos anuales globales de la compañía inversora se destinen al gasto en I+D en la UE y que el 30% de los productos sean de producción europea.