

Tomemos el ejemplo de Canadá. En sus licitaciones y procesos públicos, una empresa canadiense parte con un 15% más de puntos en su oferta. Eso es el *Buy Canada*. Allí, una empresa europea no tiene ese 15% extra, mientras que nosotros abrimos el 100% de nuestros mercados a las empresas canadienses. Por lo tanto, habrá una discusión con el país para ponernos al mismo nivel de reciprocidad si quieren la etiqueta socio fiable bajo la nueva legislación. Creo que es saludable tener este enfoque.

Es uno de los motivos por el que considero que la apertura a los socios del *made in Europe* no es una derrota, ya que los objetivos siguen siendo los mismos: abrir mercados en el extranjero, proteger los nuestros y asegurar que las cadenas de valor no se vean demasiado afectadas por problemas de suministro. **– En el manifiesto que firmó junto a la industria en favor de la legislación no había representantes del sector del automóvil. ¿Sabe por qué?**

Los fabricantes están un poco a la espera. Muchos han vivido en la feliz globalización donde no había aranceles. Se podía construir la mitad del motor en Sudáfrica y la otra mitad en Estados Unidos, ensamblarlo en China y venderlo en Europa. Creo que ese esquema está un poco anticuado ahora. Esta legislación debería hacerles apostar más por invertir en Europa.

Donde hemos logrado reconciliar al mundo del automóvil con la propuesta legislativa es en el campo de los proveedores y fabricantes de equipos, que quieren quedarse en Europa, pero se encuentran en una competencia desleal absoluta por parte de los productores chinos. Bosch, por ejemplo, está en una situación en la que, a largo plazo, se verá obligada a deslocalizar casi el 100% de su producción europea si no actuamos.

Este ecosistema de proveedores es absolutamente necesario y se beneficiará de la exigencia de que el 70% de los componentes de los coches eléctricos se fabrique en Europa. Ese 70% es equivalente a la media de fabricación actual, no un requerimiento imposible de lograr.

Con esta legislación simplemente queremos parar el reloj y que no sigan reduciendo el peso de la fabricación europea. Nuestras estimaciones indican que, si no hacemos nada, el porcentaje de componentes europeos habrá caído al 50% ya en 2030.

Brecha tecnológica

“La transferencia tecnológica exigida nos permitirá recortar cinco años de la brecha con China”

Socios fiables

“Incluir socios fiables como ‘made in Europe’ no es una derrota. Ayuda a abrir mercados extranjeros y a proteger los nuestros”

Cambio de paradigma

“Muchos han vivido en la feliz globalización donde no había aranceles, pero ese esquema está anticuado”

“La fábrica de baterías de Zaragoza tiene sello europeo, pero cero valor añadido”

Andrés Stumpf. Bruselas

– Los nuevos requisitos a la inversión extranjera directa parecen diseñados contra China. ¿Hay algún otro país que controle más de un 40% del mercado global en los sectores críticos que ha decidido proteger Europa?

Hay dos condiciones para que se aplique el reglamento de condicionalidad. La primera es que una inversión sea superior a 100 millones de euros. La segunda es que el país al que pertenece la empresa que realiza la inversión tenga al menos un 40% de la cuota de mercado mundial en el sector.

Este último criterio se dirige a China, no quiero ocultarlo. Si uno mira a los líderes mundiales en el ámbito de las baterías, los semiconductores de automóviles y las materias primas críticas, nadie supera el 40% salvo ellos.

– En su versión inicial, las condiciones se referían a los países con los que la UE no tuviera un acuerdo de libre comercio, no a ese 40% de cuota de mercado. Esa diferencia marca que las empresas de EEUU no se vean afectadas.

En los debates internos que mantuvimos, la cuestión estaba en el valor aportado por la inversión extranjera directa a la industria europea. Las empresas de EEUU no envían 3.000 trabajadores a una planta en Europa. La medida se dirige a China porque es el único país que hace esto.

En cualquier caso, las condiciones no mencionan de forma específica a ningún país para que, si en el futuro es otro el que replica este tipo de comportamiento, también se vea afectado por esta legislación.

– España tiene mucha inversión directa china. ¿Realmente no quieren este tipo de inversiones?

No es eso. Seré muy claro con usted: necesitamos inver-



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

siones chinas. Son inversiones muy importantes y que, además, se producen en sectores de innovación. Por ejemplo, las empresas chinas han avanzado mucho en tecnologías limpias y en baterías y necesitamos esa tecnología para la economía europea.

Por eso, el tema no es suprimir las inversiones chinas. Al contrario, lo que queremos es que lleguen, pero que, cuando lo hagan, generen valor. El único problema que tenemos es si tratan de hacer pasar productos con sello *made in Europe* que, en realidad, no lo son.

– ¿Es muy común esa práctica?

Las condiciones a la inversión extranjera directa se imponen porque hemos visto problemas en varios países europeos. Se trata de inversiones de cientos de millones de euros producidas casi al 100% por mano de obra extranjera traída por la empresa.

En España está el ejemplo de la fábrica de baterías de Zaragoza, que, con 2.000 profesionales traídos desde China, es una planta con sello euro-

peo, pero con cero valor añadido. Tiene cero componentes europeos. Es todo importado.

Con este tipo de inversiones, a lo sumo se crean algunos empleos en mantenimiento, logística y transporte local, pero nada comparable a lo que podrían generar las condiciones de inversión con transferencia de tecnología, producción e industria locales. Queremos pasar de un modelo de ensamblaje europeo a un modelo industrial.

– ¿Qué es lo que esperan conseguir de las inversiones extranjeras directas bajo las nuevas condiciones?

La condición indispensable es cumplir con los requisitos de generar empleo europeo. Por otro lado, también está la transferencia tecnológica que se exigirá a estas compañías y, en ese campo, nuestro objetivo es ganar cinco años de avance tecnológico sobre los niveles de la industria china, que calculamos que nos lleva 10 años de ventaja.

Además, esto nos evitará depender al 100% de tecnologías que, si no las fabricamos

en Europa nos generará un problema en la relación de poder geopolítico.

En un momento en que la economía y las relaciones comerciales se convierten casi en una herramienta de la guerra híbrida, no podemos permitirnos tener un país que decida cortarnos el acceso a las baterías, por ejemplo. Sobre todo porque estamos en proceso de llevar a cabo una importante electrificación de nuestra industria.

Debemos seguir teniendo tecnología y un mínimo de producción para asegurar nuestra seguridad económica.

– ¿Ve riesgo de represalias por parte de China?

No creo que haya represalias por parte de China. Las condiciones que ellos imponen a la inversión extranjera son más exigentes que las que nosotros hemos presentado en este nuevo texto legal. Como empresa europea allí, debes tener obligatoriamente un socio chino si quieres entrar en el mercado interior. Además, no tienes derecho a controlar más del 40% del capital de la empresa y se te impone

“Debemos seguir teniendo tecnología y un mínimo de producción para asegurar nuestra seguridad económica”

una gran transferencia de tecnología en los grandes sectores de innovación.

En realidad, estamos utilizando con ellos las mismas herramientas que ellos llevan mucho tiempo utilizando con nuestras empresas, así que no veo por qué habrían de tomar represalias. Esto es algo diferente a los aranceles que hemos impuesto sobre, por ejemplo, los coches eléctricos y tras los que sí hemos visto una respuesta china inmediata en otros sectores.

– ¿Cuál será el impacto de estas exigencias en las empresas más pequeñas?

No consigo entender la especie de sospecha que se ha generado de que detrás de esta propuesta legislativa hay un interés por beneficiar a las grandes empresas o a los grandes países de la Unión Europea. Creo que este texto beneficiará sobre todo a las pymes y a los subcontratistas porque es a ese tipo de compañías al que le llegará una mayor cartera de pedidos y demanda con la exigencia de que ciertos componentes se fabriquen en Europa y no se traigan de fuera.

Con esta medida hay que pensar sobre todo en la cadena de valor. Por ejemplo, en el sector nuclear, todas las empresas, incluidas las americanas y las coreanas, podrán seguir ganando contratos en Europa. Sin embargo, a diferencia de lo que muchas veces ocurre ahora, tendrán que fabricar sus componentes en Europa. Esos fabricantes europeos resulta que son empresas más pequeñas e instaladas en Eslovaquia, en la República Checa o en los países bálticos, no en los grandes.