



“Si no actuamos, sectores estratégicos de la industria europea pasarán a manos de China”

ENTREVISTA STÉPHANE SÉJOURNÉ vicepresidente ejecutivo de Prosperidad y Estrategia Industrial de la Comisión Europea / La Comisión Europea ha presentado su Ley de Aceleración Industrial con el que impone condiciones de fabricación europea en segmentos críticos.

Andrés Stumpf. Bruselas
Stéphane Séjourné (Versalles, 1985), vicepresidente ejecutivo de Prosperidad y Estrategia Industrial de la Comisión Europea, presentó la semana pasada una de esas propuestas legislativas llamadas a provocar cambios estructurales en la actividad económica comunitaria. La Ley de Aceleración Industrial supone un cambio de paradigma de la Europa abierta a una que, en pleno tumulto geopolítico, buscará proteger con restricciones los sectores considerados críticos, como la automoción, las tecnologías limpias y las industrias de alto consumo energético, exigiendo fabricación europea (*made in Europe*) o de socios fiables.
– **La Ley de Aceleración Industrial ha tardado más de un año en cocinarse. ¿Por qué tanto retraso para una medida que se supone que es de urgencia?**

Los tiempos son consecuencia de la dimensión de esta nueva legislación, que introduce un gran cambio de doctrina y eso siempre requiere de tiempo para el debate. Lleva un año en el plan de trabajo de la Comisión, pero seis meses discutiéndose a nivel técnico y político.
Esta propuesta de ley ha sido muy debatida internamente a todos los niveles de la Comisión Europea: administración, gabinetes y, en las últimas semanas, entre los comisarios. Incluso les dije a la presidenta [Ursula von der Leyen] y al resto de comisarios que consideraba necesario un debate público, ya que este tipo de medidas requieren de transparencia.
Por ese motivo, llevamos a cabo consultas con interlocutores sociales e industrias. Además, tomé la iniciativa de escribir una tribuna que firmaron más de 1.100 compañías industriales y que refleja que una gran parte de la industria ha elegido producir en Europa y apoyaba la medida.
– **¿Cuáles fueron los puntos de mayor fricción en la Comisión?**
Sin duda, decidir qué sectores están afectados por la ley y el número de socios que podemos incluir dentro de la definición de *Made in Europe*. Pa-

“ Debemos preservar la producción en Europa, sobre todo en estos tiempos geopolíticos inestables”

“ En Europa hemos abierto mucho nuestros mercados sin pedir reciprocidad, lo que ha creado asimetrías”

ra mí, el tema casi más importante, y que sorprendentemente no generó mucho debate, son las condiciones de inversión extranjera directa, que hemos reforzado de forma sustancial.
En cualquier caso, quiero desmitificar la idea de que el tiempo que ha tomado presentar la propuesta sea un problema. Creo que es incluso más beneficioso que hayamos tenido enfoques diferentes y que al final hayamos llegado a un consenso interno.
– **¿Cree que la pérdida de industria en Europa que hemos visto en la última década se ha debido principalmente a que hemos sido demasiado ingenuos?**

No hacer nada es un riesgo para nosotros porque el mundo ya no es igual que antes. Ha cambiado. Hay países que buscan crear dependencias o que practican el *dumping*, haciendo bajar los precios de ciertos productos o materias primas para evitar que Europa invierta y que desarrolle sectores rentables para su industria.
Como consecuencia de ello, entre otros motivos, nos hemos desindustrializado mucho. Desde el inicio del mandato de la Comisión Europea, hace poco más de un año, ya hemos perdido más de 200.000 empleos en los sectores afectados.
Todas nuestras proyecciones muestran que, si no hacemos nada, habrá sectores estratégicos de la industria europea que en unos años pasarán a manos de China. El acero, el aluminio, la automoción y el 100% de las tecnologías limpias, por citar algunos, desaparecerán en Europa y tendremos una mayor dependencia. Nuestra responsabili-



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

dad como dirigentes políticos y líderes europeos es preservar la producción, sobre todo en estos tiempos geopolíticos inestables.
La preferencia europea trata de cambiar el rumbo de esta tendencia, de parar el reloj en una serie de sectores para evitar la desindustrialización y aumentar el número de fábricas. Si logramos hacer eso, estamos preparando la independencia de Europa en caso de crisis, ya sea geopolítica, militar o comercial.
Al mismo tiempo, se trata de algo bueno para el empleo. Por ejemplo, estimamos que en los próximos años habrá 600.000 empleos en juego solo en el sector del automóvil en Europa.
– **¿Se necesitarán varios años para que esta ley sea adoptada y entre en vigor. ¿No llega Europa demasiado tarde teniendo en cuenta los números que ha dado?**
Espero que la puesta en marcha sea rápida. Hice un llamamiento en rueda de prensa pidiendo que el Parlamento Europeo y el Consejo de la UE aceleren su posicio-

namiento sobre la legislación. Confío en que, después de todo el debate interno que ya ha habido en la Comisión, el texto final pueda estar listo en un año y medio.
En cualquier caso, creo que la mera presentación de esta propuesta legislativa ya lanza una señal al mercado valiosa. Hemos indicado que va a haber preferencia europea en los sectores estratégicos y que, si este año tienen que decidir una inversión entre Europa y un tercer país, es mejor elegir Europa por cuestiones de seguridad jurídica ante lo que pueda venir cuando la ley entre en vigor. Estimamos que hay miles de millones de euros en inversión que deben decidir este año dónde se ubicarán.
– **En el concepto inicial de la ley, había una visión más restrictiva de los socios que podrían incluirse como ‘made in Europe’.**
La idea todavía persiste, aunque más limitada. Hay sectores de actividad en los que la etiqueta *made in Europe* se restringe a los Estados miembros. Por ejemplo, en el sector automovilístico, se exi-

ge que el 70% de los componentes se produzcan en Europa. También en la energía nuclear los componentes serán exclusivamente de la UE para garantizar la seguridad.
Sin embargo, en una serie de mercados públicos de licitaciones o para esquemas de ayudas y cadenas de valor interconectadas, hemos querido ser más pragmáticos. El acuerdo al que hemos llegado es tomar como base la Unión Europea y los miembros del Espacio Económico Europeo (Liechtenstein, Islandia, Noruega) y, luego, revisar la lista de aquellos países con los que tenemos acuerdos comerciales o de licitación. De ahí, aceptamos en la categoría de *Made in Europe* a los que tienen reciprocidad en la apertura de sus mercados con nosotros y eliminaremos a los que no juegan limpio.
Este enfoque nos permite abordar los riesgos de seguridad económica y los riesgos de dependencia, y, al mismo tiempo, no generar demasiada tensión en la cadena de valor actual de varios sectores. Un enfoque es más comercial y el

otro más industrial, pero hemos preferido combinar ambos. El objetivo final es producir en Europa y haremos todo lo posible para que los componentes y porcentajes de fabricación recogidos de este texto sean en gran parte europeos, aunque tengamos socios con los que es conveniente compartir las cadenas de suministro.
– **¿Cuáles son los criterios para la exclusión de socios y qué países podrían estar en riesgo de ser excluidos?**
El criterio más relevante es el de la reciprocidad en la apertura de los mercados públicos, como licitaciones o esquemas de ayudas. En Europa, hemos abierto mucho nuestros propios mercados sin pedir reciprocidad, algo que, con el tiempo, ha creado muchas asimetrías. Hemos recibido mucha presión de la comunidad internacional y de terceros países para no aplicar el *made in Europe* a sus productos, pero, cuando ellos decidieron tener preferencia nacional en sus mercados públicos, la Unión Europea no presionó.



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 invierten 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 inv-



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.