



**CEOE** Empresas  
Españolas

# PRIORIDADES DE POLÍTICA COMERCIAL

ANTE LA PRESIDENCIA ESPAÑOLA DEL  
CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA 2023

SEPTIEMBRE 2022

CEOE Internacional



## Índice de contenidos

5

### 0. INTRODUCCIÓN

8

### 1. LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE: RATIFICACIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES

1.1 Introducción

1.2 Recomendaciones

16

### 2. ESTADOS UNIDOS: CONSEJO DE COMERCIO Y TECNOLOGÍA

2.1 Introducción

2.2 Asuntos globales

2.3 Control de inversiones extranjeras

2.4 Clima y tecnología

2.5 Gobernanza digital y plataformas

2.6 Ciberseguridad

2.7 Cadenas de suministro resilientes

2.8 Infraestructuras

2.9 Semiconductores

2.10 Control de exportaciones

2.11 Acuerdos de reconocimiento mutuo y evaluaciones de conformidad

2.12 Redes del futuro 5G/6G

42

### 3. INDIA

#### 3A. Acuerdo Comercial UE-India

3a.1 Introducción

3a.2 Recomendaciones

#### 3B. Consejo de Comercio y Tecnología UE-India

3b.1 Introducción

3b.2 Tratamiento de datos, plataformas y ciberseguridad

3b.3 Cambio climático y sostenibilidad

3b.4 Cadenas de suministro resilientes

57

### 4. INSTRUMENTOS LEGALES

4.1 Introducción

4A. Instrumento de lucha contra la coerción

4B. Estatuto de bloqueo

67

### 5. FUENTES DE INFORMACIÓN

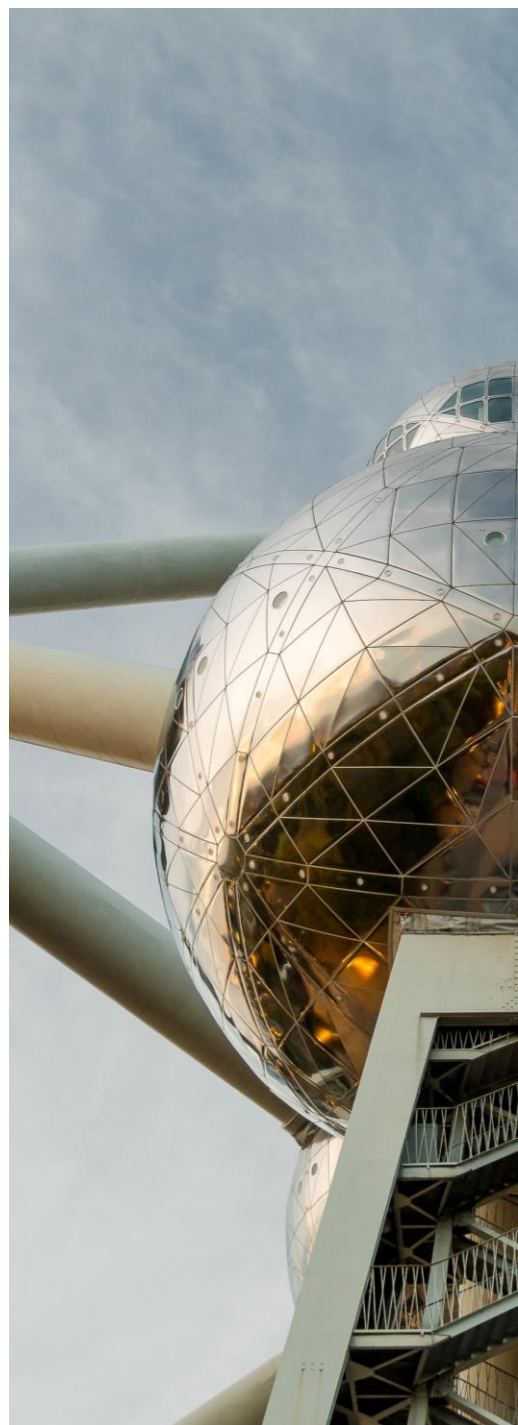


# 0

## 0. Introducción General

El presente documento aborda cuestiones de la Política Comercial de la UE, que serán prioritarias desde el punto de vista empresarial durante la presidencia española del Consejo de la UE en el segundo semestre de 2023. Por lo tanto, no es nuestra intención analizar en este documento todas las iniciativas de la Política Comercial de la UE, ejercicio que ya realizamos en el documento [“Futuro de la política Comercial de la UE”](#), sino centrarnos en aquellos aspectos que sean de especial interés para el empresariado español y en los que España podría desempeñar un papel importante durante su presidencia.

En cuanto a las temáticas que se abordan en el documento, el libre comercio internacional sigue siendo nuestra prioridad. En ese sentido, es esencial establecer un entorno comercial que garantice la certidumbre jurídica y fortalezca la resiliencia de las cadenas globales de valor como fundamento del comercio internacional de bienes y servicios. Desde el punto de vista geográfico, el máximo objetivo de la Política Comercial de la UE debería ser la ratificación de los acuerdos comerciales con **Mercosur, Chile y México**, tres piedras angulares para impulsar las relaciones económicas y comerciales, mejorar las condiciones de acceso a condiciones de competencia efectiva, y contribuir a la adopción de estándares comunes de alta calidad. La actual situación de incertidumbre en las relaciones internacionales y la necesidad de diversificar y reforzar las cadenas de suministro, especialmente con países democráticos y afines-las otras relaciones transatlánticas en palabras del Alto Representante de la UE-, no hacen más que reforzar nuestra tesis a favor de la ratificación de estos acuerdos con América Latina. La dificultad europea de ratificar estos tres acuerdos pone de manifiesto la falta de una visión compartida acerca de la política comercial europea entre los Estados Miembros, en un mundo donde la UE debe hacer valer su peso e influencia como primera potencia comercial mundial en la economía global.





La relación trasatlántica con **Estados Unidos** debe ser otra de las prioridades. Sobre la base de unos valores compartidos, el **Consejo de Comercio y Tecnología (TTC)** debe ofrecer resultados tangibles en ámbitos tan importantes como la cooperación tecnológica, el control de las exportaciones, el incremento de la inversión extranjera, la coordinación de la acción en las organizaciones internacionales o en terceros mercados o la adopción de estándares comunes para el desarrollo de proyectos de infraestructuras. Asimismo, resulta de la mayor importancia la investigación y el desarrollo tecnológico en campos como el 5G/6G, la Inteligencia artificial y Green Tech, entre otros. Para el correcto desarrollo del Ecosistema Digital, debe establecerse una cooperación fluida en materia regulatoria sobre la base de la independencia regulatoria de las partes. En este sentido, apoyamos la aprobación de instrumentos como la Digital Market Act (DMA) y la Digital Services Act (DSA) por parte de la UE, para avanzar en la consecución del Mercado Digital Europeo y la Soberanía Digital Europea.

Otro tema que merece especial atención en este documento, son las **negociaciones comerciales con India** y el **Consejo de Comercio y Tecnología (TTC)** anunciado en abril de este año. Ambas iniciativas surgen con motivo de la Cumbre UE-India celebrada en mayo de 2021, que sirvió para reforzar las relaciones estratégicas entre la UE e India, poniendo, entre otros aspectos, especial énfasis en las relaciones comerciales, la conectividad, la cooperación tecnológica, la digitalización, la sostenibilidad y la cooperación conjunta en la región de ASEAN. Estas prioridades se incardinan en la Estrategia de la UE de Cooperación en el Indopacífico, donde India desempeña un papel fundamental junto a otros países como Corea, Japón, Vietnam y Singapur, países con quienes tenemos en vigor acuerdos comerciales de última generación, Nueva Zelanda, cuyas negociaciones comerciales con la UE han concluido, así como Australia e Indonesia con los que la UE está negociando acuerdos comerciales.

Por último, en un contexto geopolítico internacional inestable, donde el comercio internacional y las cadenas globales de valor se han visto afectadas por acontecimientos como la crisis sanitaria o el conflicto de Ucrania, hemos considerado oportuno prestar especial atención al **Instrumento de lucha contra la coerción** y la modernización del **Estatuto de Bloqueo**, dos mecanismos para responder a la coerción política ejercida por terceros estados a través de los medios económicos y la defensa de los intereses de las empresas europeas afectadas.

# 1

## LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE: RATIFICACIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES

1.1 Introducción

1.2 Recomendaciones





# 1.1 Introducción

## 1.1.1 Inversiones

Desde un punto de vista económico, la Unión Europea, con España al frente, sigue siendo el mayor inversor en la región latinoamericana tanto en términos de stock como de flujo de inversiones. El stock de la inversión directa europea en la región estuvo valorado, según datos de la Comisión Europea, en 794 mil millones de euros en 2019, un volumen que supera la inversión europea en China, India y Rusia. El volumen de la inversión acumulada de España-150 mil millones de USD-, Países Bajos-143 mil millones de USD-, Luxemburgo-106 mil millones de USD-, Francia-47 millones de USD-, Italia y Alemania, con 38 mil millones de USD, respectivamente, dobló en 2019 la inversión acumulada de Estados Unidos-260 mil millones de USD -. En términos de flujo de inversión, la Unión Europea representó durante el periodo 2015-2019 el 51% de la inversión extranjera directa (IED) en la región, frente a Estados Unidos, con un 27% y Canadá, con un 5%. Esta cifra se deterioró, en el caso de la UE, hasta un 38% en 2020, en comparación con Estados Unidos y Canadá, que supusieron un 37% y el 8%, respectivamente.

Por otro lado, las empresas chinas han empezado a mostrar un mayor dinamismo inversor desde 2010 en la región, cuando los flujos de entrada empezaron a superar los mil millones de USD cada año. En 2018, el flujo total de la IED china representó el 1,6% sobre el total en la región, una cifra que se sitúa muy por debajo de la de la UE o Estados Unidos.

Sin embargo, el propio CEPAL reconoce que las estadísticas de las balanzas de pago aún no recogen toda la actividad inversora de las empresas chinas en la región, por lo que recomienda que los datos se complementen con otras fuentes. Así, por ejemplo, las empresas chinas lideraron en 2020 en número de adquisiciones y fusiones, registrándose un incremento del 1,7% en el periodo 2005-2009, a un 16,3% en el periodo 2015-2019. En América Latina y el Caribe, el 82% del valor total de las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas chinas entre 2005 y 2020 correspondió a empresas estatales. Si en una primera fase las inversiones estuvieron centradas en hidrocarburos, metales, minería, agricultura y pesca, desde 2010 se aprecia un desplazamiento de la inversión hacia los sectores de la energía y las infraestructuras, con especial mención a los puertos, y en menor medida hacia los sectores relacionados con la manufactura, las finanzas y las tecnologías de la comunicación y la información.

Según datos del estudio del centro de pensamiento del Congreso de los Estados Unidos y de la base de datos del centro de pensamiento American Enterprise Institute, que registra inversiones chinas por encima de los 100 millones de USD en Latinoamérica, las empresas chinas han invertido, entre 2005 y 2021, 140 mil millones de USD, destacando Brasil con 64 mil millones de USD, y Perú con 25 mil millones de USD.

Un 59% se dedicó a proyectos de energía y un 24% a metales y minería. Según esta misma base de datos, las empresas chinas han invertido entre 2005-2021 66 mil millones de USD en proyectos de energía (51%) e infraestructuras de transporte (29%). Los bancos chinos han concedido entre 2005 y 2020 créditos por valor de 137 mil millones de euros en la región, destacando como sus principales receptores Venezuela, Brasil, Ecuador y Argentina. Un 68% fue dedicado a proyectos de energía y un 18% a proyectos de infraestructuras.

### 1.1.2 Comercio

La Unión Europea sigue manteniendo una presencia comercial notable en la región. En 2021 exportó bienes por valor de 112,9 mil millones de euros e importó ese mismo año bienes por valor de 97,1 mil millones de euros (no se incluyen datos del Caribe no hispano). Sin embargo, tanto el comercio bilateral de la UE como el de Estados Unidos han cedido frente a la pujanza comercial de la R.P China, cuyo comercio bilateral evolucionó de 18 mil millones de USD en 2002 a 448 mil millones de USD en 2021. En ese año, el país asiático importó de la región 227 mil millones de USD y exportó 221 mil millones de USD. La R.P China ya es el primer socio comercial de Brasil, Chile, Perú y Uruguay.

A pesar de haber perdido, como la Unión Europea, cuota de mercado en la región, Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial de Latinoamérica, cuyo comercio bilateral superó en 2021 los 973,6 mil millones de USD, siendo sus exportaciones e importaciones de 451,3 y 505,6 mil millones de USD, respectivamente (no incluye datos del Caribe no hispano).

El comercio bilateral entre la R.P. China y Latinoamérica podría alcanzar en 2035 los 700 mil millones de USD, situándose muy cerca del volumen comercial de Estados Unidos y dejando muy atrás a la Unión Europea.

### 1.1.3 Marco institucional

Las relaciones bilaterales con la Unión Europea y Latinoamérica y el Caribe se articulan a través de la Cumbre UE- CELAC. Sin embargo, desde 2016 no se ha vuelto a celebrar ninguna Cumbre UE-CELAC.

La Unión Europea no es el único bloque económico activo en la región. Desde 2015, el presidente Xi Jinping ha participado en tres cumbres con los jefes de Estado y de gobierno de los países que integran CELAC. Estas cumbres se han materializado en iniciativas en los ámbitos de la política, el comercio, la inversión, las finanzas, las infraestructuras, la industria, la agricultura, la ciencia y el intercambio de personas. La R.P. China tiene acuerdos de partenariado estratégicos con Argentina, Brasil, Chile y Perú y Venezuela. Ha firmado acuerdos comerciales con Chile, Costa Rica y Perú, y está negociando un acuerdo comercial con Ecuador, que se espera firmar con ocasión de la XV Cumbre Empresarial China-América Latina y el Caribe (China-LAC) prevista en noviembre de 2022. En julio de este año, el Gobierno uruguayo anunció el inicio de negociaciones para concluir un Tratado de Libre Comercio con la R.P. China.

Estados Unidos, que no celebra desde hace años cumbres de alto nivel, organizó en junio de 2022 la Cumbre de las Américas. Asimismo, mantiene una importante red de acuerdos comerciales, entre los que debemos mencionar el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) que desde 2020 sustituyó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como los tratados de libre comercio con Centroamérica y República Dominicana (2006), Chile (2004), Colombia (2011), Panamá (2012) y Perú (2007).



## 1.2 Recomendaciones

- En un contexto internacional como el actual, caracterizado por una reestructuración de las cadenas globales de valor, el replanteamiento de las reglas del comercio internacional, la tendencia a la fragmentación de los mercados y la coexistencia de modelos económicos dispares, es fundamental que la Unión Europea mantenga y refuerce las relaciones con las naciones de Latinoamérica y el Caribe, en su mayoría pertenecen al grupo de naciones afines, como puso de manifiesto su apoyo a la resolución de Naciones Unidas, que condenaba la invasión rusa de Ucrania. Latinoamérica y el Caribe es una región estratégica para la Unión Europea, no sólo por la fuerte relación económica y comercial entre ambas regiones, sino también por su fuerte vinculación histórica, cultural y lingüística. España como miembro de la Unión Europea y de la comunidad de naciones iberoamericana, así como primer europeo inversor en la región, debe ejercer de puente entre estas dos regiones hermanas.
- Valoramos de manera muy positiva la adhesión de Costa Rica y Colombia a la OCDE, organización de la que ya forman parte Chile y México, al tiempo que seguimos con gran interés el proceso de adhesión de Brasil y Perú, tras haberse aprobado en la Reunión ministerial de la OCDE, celebrada en junio de 2022, sus respectivas hojas de ruta para la adhesión a la organización. El proceso de adhesión de este conjunto de países a la OCDE supondría alinear la gobernanza y las políticas a los principios generales que comparten 34 países.

Es prioritario que la Unión Europea acelere los procesos de ratificación y firma de los **Acuerdos comerciales** con **Chile, México y Mercosur**. Los retrasos en la ratificación y entrada en vigor de estos acuerdos no sólo evidencian la creciente dificultad de la Política Comercial de la Unión Europea para mejorar las condiciones de acceso de nuestras empresas a terceros mercados, en un contexto que ofrezca condiciones que puedan garantizar una plena seguridad jurídica, sino también ponen de manifiesto una falta de proyección estratégica en el actual contexto internacional. Hoy más que nunca es importante que la Unión Europea disponga de cadenas de suministro resilientes con aquellos países afines a nuestros valores e intereses. En este sentido, los acuerdos comerciales con Mercosur, México y Chile pueden contribuir a fortalecer las cadenas de suministros de las empresas europeas, así como a impulsar la transición ecológica en la Unión Europea.

Bien sabido es que dichos acuerdos no solo mejoran las condiciones de acceso recíprocas a los mercados de bienes, servicios y contratación pública, sino que alinean políticas y estándares en numerosos ámbitos de actividad económica – tan importantes como los relacionados con las normas sanitarias y fitosanitarias, las normas técnicas o la propiedad industrial –, al tiempo que refuerzan la cooperación regulatoria. De esta manera, se alinean políticas mediante disciplinas comunes en sectores de gran relevancia relacionados con las telecomunicaciones, la energía o el farmacéutico, al tiempo que se homologan los estándares a los internacionales europeos. Se trata, en definitiva, de Acuerdos que confieren, en un contexto internacional incierto, seguridad y previsibilidad a las relaciones económicas y comerciales. Asimismo, incluye principios tan europeos como el precautorio en la evaluación de riesgos en las normas sanitarias y fitosanitarias, así como la protección de las denominaciones de origen e indicaciones geográficas tan enraizadas en la historia y cultura europeas.

No menos importante es que se trate de acuerdos vivos y abiertos susceptibles de mejora constante, gracias a la creación de un marco de cooperación en el que las partes comparten información en el ámbito de la cooperación regulatoria, dirimen diferencias e incorporan mejoras.

Esto último es igualmente aplicable a los capítulos de sostenibilidad, que obligan a estos países a cumplir con los compromisos del Acuerdo de París contra el Cambio Climático y a atenerse a la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales del trabajo, así como a los convenios relativos de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva, la eliminación de trabajo forzoso u obligatorio, la eliminación del trabajo infantil y la eliminación de discriminación en materia de empleo y ocupación.

- La red de acuerdos comerciales con los países de la región debe complementarse mediante la presentación de una cartera de proyectos estratégicos en Latinoamérica y el Caribe, que estén incardinados en las prioridades de **GLOBAL GATEWAY**, e impulsen la modernización y la transformación de Latinoamérica en los ámbitos relacionados con la digitalización, la transición verde y la conectividad.

En este sentido, deben mencionarse la iniciativa D4D Hub Latin America and the Caribbean, iniciativa lanzada en 2021, de la que forma parte España junto a otros 11 Estados miembros, la Comisión y el Banco Europeo de Inversiones, que tiene como principal objetivo impulsar la transformación y la cooperación digitales en Latinoamérica y el Caribe, así como la iniciativa ***Building the Europe Link to Latin America (BELLA)***.

- La ratificación de acuerdos comerciales pendientes y la aprobación de una cartera de proyectos vinculados a GLOBAL GATEWAY deberían constituir dos de los principales logros en la Cumbre UE- Latinoamérica y el Caribe, que se celebrará bajo la Presidencia española, para así dar un renovado impulso a las relaciones UE-Latinoamérica y el Caribe, y situar a esta región entre las prioridades exteriores de la UE.

# 2

## ESTADOS UNIDOS: CONSEJO DE COMERCIO Y TECNOLOGÍA

- 2.1 Introducción
- 2.2 Asuntos globales
- 2.3 Control de inversiones extranjeras
- 2.4 Clima y tecnología
- 2.5 Gobernanza digital y plataformas
- 2.6 Ciberseguridad
- 2.7 Cadenas de suministro resilientes
- 2.8 Infraestructuras
- 2.9 Semiconductores
- 2.10 Control de exportaciones
- 2.11 Acuerdos de reconocimiento mutuo y evaluaciones de conformidad
- 2.12 Redes del futuro 5G/6G





## 2.1 Introducción

Las relaciones económicas transatlánticas entre la Unión Europea y Estados Unidos son las más importantes del mundo en términos de inversiones y de comercio. En 2021 la UE exportó bienes a los Estados Unidos por valor de 399,4 mil millones de euros e importó durante este mismo periodo mercancías por valor de 232,5 mil millones de euros, resultando un saldo favorable para los europeos de 166,8 mil millones de euros. No destacan menos los intercambios de servicios, donde las exportaciones del país norteamericano alcanzaron los 261,3 mil millones de euros en 2020, siendo durante este mismo ejercicio las importaciones originarias de la UE de 183,2 mil millones de euros, resultando con ello un saldo favorable para los Estados Unidos de 78,1 mil millones de euros. En 2020, fueron 164.000 las empresas europeas que exportaron a los Estados Unidos, siendo 93.000 de ellas PYMES. En lo que se refiere al stock de la inversión, la UE es el principal destino de las inversiones de las empresas estadounidenses en el exterior, con 2,2 billones de USD, y el principal receptor de las inversiones europeas en el exterior, con 2 billones de euros. Para hacernos una idea de la magnitud de las inversiones realizadas a ambos lados del Atlántico, la IED de Estados Unidos en la UE triplica la realizada en Asia y la IED europea en Estados Unidos multiplica por ocho las inversiones europeas en India y China juntas.

Se calcula que un tercio de los intercambios comerciales es atribuible al comercio generado por las propias compañías. En lo que a las relaciones hispano-estadounidenses se refiere, Estados Unidos ocupa el segundo puesto en el ranking de países no europeos clientes de España, con un valor de las exportaciones españolas en 2021 al país norteamericano de 14.769,2 millones de euros. Asimismo, EE. UU. es nuestro segundo suministrador no europeo, por detrás de China, con un valor de las importaciones españolas en 2021 de 17.089,8 millones de euros. En términos de inversión, EE. UU. representa el primer destino de la inversión española con un stock en 2019 de 89.880 millones de euros. Al mismo tiempo, EE. UU. es el segundo emisor no europeo de IED en España, después de Reino Unido, con un stock en 2019 de 88.657 millones de euros.

La trascendencia de estos fuertes vínculos económicos ha llevado a dedicar grandes esfuerzos para acercar la economía estadounidense a la europea, a través de diferentes iniciativas. En este sentido, cabe destacar la nueva oportunidad que se presenta para intensificar la cooperación entre los dos lados del Atlántico con la reciente creación del Consejo de Comercio y Tecnología (TTC) durante la Cumbre UE-EE. UU. en junio de 2021.

El TTC tiene por objeto fomentar el comercio y la inversión, fortalecer el liderazgo tecnológico e industrial, impulsar la innovación, proteger y promover tecnologías e infraestructuras críticas y emergentes, acordar estándares comunes y reforzar la cooperación regulatoria, basándose en nuestros valores democráticos compartidos. Para ello, los trabajos del Consejo se estructuran en torno a 10 grupos de trabajo que abordan los siguientes asuntos: Cooperación en estándares tecnológicos; Tecnología limpia y verde; Cadenas de suministro seguras; Competitividad y seguridad del sector TIC; Gobernanza de datos y plataformas tecnológicas; Amenazas tecnológicas y derechos humanos; Cooperación en control de exportaciones; Cooperación en control de inversiones; Acceso de las PYMEs a las herramientas digitales; y Retos globales del comercio.

En este apartado se abordarán algunos de los principales asuntos que se tratan en TTC, como son los asuntos globales, el control de las inversiones extranjeras, el clima y la tecnología, las cadenas de suministros resilientes, los semiconductores, la gobernanza digital y las plataformas, la ciberseguridad, los estándares tecnológicos y la homologación de estándares.

En lo concerniente a las relaciones económicas y empresariales entre España y Estados Unidos, nos remitimos al documento [Recomendaciones Estados Unidos](#).

Antes de entrar de manera pormenorizada en cada uno de los temas antes mencionados, creemos pertinente proponer una serie de recomendaciones generales sobre el TTC.

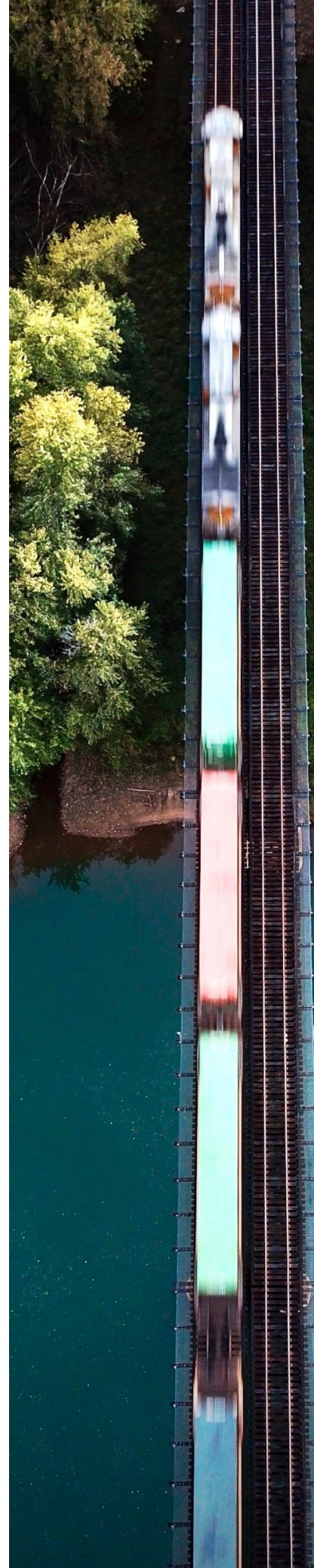
### 2.1.1 Recomendaciones generales

- Consideramos que TTC debe, ante todo, reforzar las relaciones trasatlánticas, sin que ello suponga excluir la cooperación conjunta con respecto a terceros países. En este sentido, la Cumbre de Pittsburg, celebrada en septiembre de 2021, estuvo muy centrada en crear un bloque común frente a las naciones no democráticas, y la Cumbre de Saclay organizada en mayo de 2022, giró, aunque se lograran algunos avances en el terreno de los grandes principios, en torno a la invasión rusa de Ucrania.
- No menos importante es que TTC fructifique en resultados sustanciales, que reduzcan las divergencias regulatorias e impulsen las relaciones económicas entre la Unión Europea y Estados Unidos.

## 2.2 Asuntos globales

### 2.2.1 Contexto

La Organización Mundial del Comercio-OMC- tiene serias dificultades para alcanzar resultados en los tres ámbitos que definen su trabajo, como son la negociación de normas comerciales de los acuerdos, la vigilancia de los acuerdos y la solución de diferencias. Desde que en 2013 concluyesen con éxito las negociaciones multilaterales del Acuerdo para la Facilitación del Comercio- entrada en vigor en 2017-, no se han podido acordar nuevas reglas comerciales hasta 2021, año en el que concluyeron las negociaciones plurilaterales relativas a la Iniciativa conjunta sobre la Reglamentación en el ámbito de los Servicios-, un importante avance en la armonización regulatoria y la simplificación burocrática en el ámbito del comercio de servicio. Los resultados positivos alcanzados en la 12 Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en junio de 2022, ha reforzado la confianza en una organización, que es la clave de bóveda de todo el sistema del comercio internacional. Entre los logros obtenidos en esta Conferencia, debemos destacar el documento final, que abre el proceso de reforma de la OMC, un paquete de respuestas a cuestiones urgentes, un Acuerdo sobre Subvenciones a la Pesca ,la prolongación de la Moratoria a las transacciones electrónicas, y medidas relativas a la seguridad alimentaria y protección de la propiedad intelectual.



### 2.2.2 Recomendaciones

- Es prioritario que la UE y Estados Unidos lideren el proceso de reforma de la OMC, encuentren una solución al bloqueo en la elección de árbitros al órgano de apelación del mecanismo de solución de controversias, e impulsen las iniciativas conjuntas, como el Acuerdo Plurilateral sobre Comercio Electrónico. También debería trabajarse en la reforma del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y avanzar en la agenda sobre neutralidad competitiva, haciendo hincapié en el papel de las empresas públicas y en las transferencias tecnológicas forzadas. Por último, se debe trabajar hacia la defensa efectiva de la propiedad intelectual, que es la base de la innovación empresarial.
- En el ámbito de la salud, consideramos que el debilitamiento de la propiedad industrial mediante la adopción durante la 12ª Conferencia Ministerial de una Decisión relativa al Acuerdo sobre los ADPIC por la que se suspenden temporalmente las patentes para las vacunas Covid-19 -con su potencial ampliación a tratamientos y diagnósticos en los próximos seis meses- entraña un negativo precedente en la lucha contra futuras pandemias y toma una dirección errónea al intentar solucionar un problema que ya no existe, como es el de la producción de vacunas, tratamientos y diagnósticos, en lugar de abordar las barreras internas que los países menos desarrollados tienen para garantizar la distribución y el acceso de sus ciudadanos a los mismos.

## 2.3 Control de inversiones extranjeras

### 2.3.1 Contexto

El 18 de agosto de 2018 entró en vigor “**The Foreign Investment Risk Review Modernization Act-FIRRMA-**, que refuerza y moderniza el Comité de Inversiones Extranjeras de Estados Unidos (**The Committee on Foreign Investment in the United States- CFIUS-**). Confiere más poderes al presidente de este Comité para revisar y adoptar acciones relacionadas con las inversiones y transacciones en las que están implicadas personas extranjeras, que puedan suponer un problema para la seguridad nacional. En estos momentos, el Congreso está considerando el régimen de control de inversiones hacia el exterior. En concreto, la legislación **US innovation and Competition Act-COMPETES ACT-**aprobada en la Cámara de los Representantes y enmendada en el Senado (Cámara de Representantes y el Senado están intentando llegar a un acuerdo). Mediante esta iniciativa, se propone crear un organismo interagencias, llamado en inglés Committee on National Critical Capabilities, que sería presidido por el Representante de Comercio de Estados Unidos-USTR-, con el fin de controlar la transferencia de activos al exterior.

El control de inversiones de la Unión Europea entró en vigor el 11 de octubre de 2020. En este caso, se trata de una normativa que facilita la coordinación entre los Estados miembros en materia de inversiones extranjeras. Con motivo de esta reforma legal de la UE, algunos Estados miembros han reformado sus mecanismos de control de inversiones extranjeras y otros, que no disponían de ninguna propia, han promulgado nuevas leyes al respecto.

### 2.3.2 Recomendaciones

- Se deberían intercambiar buenas prácticas sobre la aplicación de los respectivos regímenes de control de inversiones; tratar sobre las excepciones al control de inversiones en inversiones fronterizas estructuradas y abordar tanto la definición de seguridad nacional como el uso de criterios económicos en el control de las inversiones.
- Habría que definir y precisar los sectores que deberían ser objeto del control de inversiones para asegurar el máximo grado de seguridad jurídica para las empresas. Dado que las implicaciones de seguridad para las tecnologías sometidas a esta regulación pueden variar de manera rápida, debido al acelerado proceso de transformación de la innovación, sería necesario que este trabajo se realizase de manera periódica.
- El control de las inversiones por Estados Unidos y la Unión Europea debería regirse por las Directrices de la OCDE para las políticas de inversión en los países receptores (OECD Guidelines for Recipient Country Investments Policies).

## 2.4 Clima y tecnología

### 2.4.1 Contexto

La Unión Europea introdujo en 2005 un régimen de comercio de derechos de emisión de la Unión Europea para determinados productores eléctricos e industrias. El sistema ha sido mejorado a lo largo de los últimos años, y abarca en la actualidad 30 países. En julio de 2021, la Comisión Europea propuso un paquete de medidas legislativas, que persigue la neutralidad climática de la UE en 2050, con un objetivo intermedio de reducción de gases de efecto invernadero fijado en el 55% de emisiones para el año 2030 con respecto al año 1990. Este conjunto de propuestas legislativas, que también es conocido por Objetivo 55 “**Fit for 55**”, tiene previsto reformar varias normas vigentes de la UE, incluido la relativa al régimen de comercio de derechos de emisión. Con el fin de evitar una fuga de carbono, la UE prevé poner en marcha una tasa de ajuste en frontera para emisiones de carbono (**Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM**) para algunos sectores industriales (cemento, siderurgia, aluminio, fertilizantes y electricidad).

En Estados Unidos no existe un régimen de comercio de derechos de emisión en el ámbito federal. Las posibilidades de que exista una normativa federal son muy bajas. En 2021 se introdujo en el Congreso la propuesta legislativa **Energy Innovation Act**, que tenía por objeto establecer un impuesto de CO<sub>2</sub> a las ventas al por mayor. Sin embargo, esta propuesta no tiene visos de prosperar por los escasos apoyos encontrados. California y varios estados de la costa Este han introducido mercados de emisiones en sus respectivas jurisdicciones.





## 2.4.2 Recomendaciones

- Sería conveniente mantener un diálogo sobre el carácter verde de los bienes, tecnologías y servicios para incorporarlos a iniciativas plurilaterales como el Acuerdo de Bienes Ambientales u otras iniciativas, así como sobre los criterios aplicables al cálculo de la huella de CO2.
- En el ámbito del comercio exterior, existe una clara tendencia a la inclusión de capítulos medioambientales y compromisos de sostenibilidad en los Tratados de Libre Comercio. En ese sentido, sería conveniente una acción coordinada y decidida entre la UE y EE.UU. para garantizar en sus respectivos acuerdos comerciales con terceros países el cumplimiento del Acuerdo de París, mediante la inclusión de estipulaciones concretas y similares.
- Se podría considerar una mayor implicación mutua para apoyar iniciativas internacionales en el ámbito de la protección ambiental, como **Trade and Environmental Sustainability Structured Discussions (TESSD)** e **Informal Dialogue on Plastics Pollution and Environmentally Sustainable Plastics Trade (IPD)**.
- Se debería trabajar en la estandarización del cálculo de emisiones para no multiplicar las metodologías aplicables a los productos que se exporten a la UE.
- Asimismo, se debe prevenir la competencia desleal y el green washing sobre la base de los distintos niveles de exigencia medioambiental.
- Habría que desplegar un mayor esfuerzo diplomático conjunto para que un mayor número de países cuenten con su propio mecanismo de precio al carbono, de forma que las tasas de ajuste transfronterizas sean menos necesarias.
- Igualmente, como forma de promover la implantación de mercados de derechos de emisión, puede resultar de utilidad promover la adopción de un mercado voluntario de CO2 en las empresas, que permita la compensación de las emisiones de carbono. Las empresas deben promover y establecer el marco para la descarbonización a través de mecanismos de mercado y autorregulación con el apoyo de las autoridades de la UE.

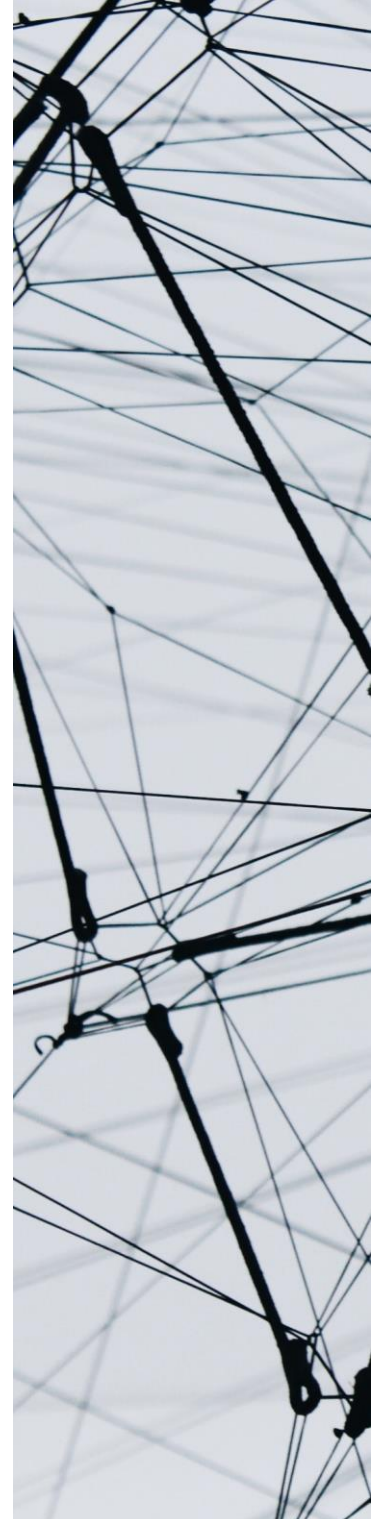
- Es necesario trabajar en la certificación de un estándar global o en el reconocimiento de estándares y en la trazabilidad de materiales reciclables (economía circular), así como impulsar iniciativas de economía circular. En todo ese proceso, la digitalización puede contribuir de manera decisiva a la transición verde.
- Estados Unidos y la Unión Europea deberían cooperar en la descarbonización e innovación relacionados con la industria, los transportes y las tecnologías para su adaptación al cambio climático.
- Sería conveniente alcanzar un entendimiento sobre la financiación sostenible, incluida la taxonomía, mediante la homologación de criterios comunes y metodologías que permitan un entendimiento común de las actividades que son sostenibles. En efecto, la financiación sostenible y la taxonomía deben ser herramientas esenciales para canalizar, en un marco que garantice la certidumbre jurídica, las inversiones hacia el desarrollo de las tecnologías verdes y actividades económicas sostenibles.
- Recomendamos que se eliminen las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, servicios medioambientales, y las tecnologías verdes entre la UE y Estados Unidos.

## 2.5 Gobernanza digital y plataformas

### 2.5.1 Contexto

La Estrategia Europea de Datos de la Comisión Europea publicada en 2020 tiene como principal objetivo crear un mercado único de datos, para que la información fluya de manera libre en la UE y entre los sectores para beneficiar a las empresas, los investigadores, las administraciones públicas y las sociedades en su conjunto. La legislación europea relativa a la gobernanza de datos (**Ley de Gobernanza de Datos**), que traduce la primera medida de la Estrategia de Datos, persigue ampliar la disponibilidad de datos con miras a su utilización, mediante el aumento de la confianza en los intermediarios de datos y el refuerzo de los mecanismos para el intercambio de datos en el conjunto de la UE. La Estrategia de Datos de la UE también prevé inversiones en las capacidades e infraestructuras para almacenar, procesar y tratar datos. En 2022, mediante la presentación de la propuesta de Ley de datos (**The Data Act**), último componente horizontal de la Estrategia de Datos de la UE, la Comisión propone nuevas reglas sobre quién debe usar y acceder a los datos generados por la UE en todos los sectores económicos. La Ley de datos garantizará la equidad en el entorno digital, estimulará un mercado de datos competitivo, abrirá oportunidades para la innovación basada en datos y hará que los datos sean más accesibles para todos.

Desde 2013 Estados Unidos adoptó diversas medidas para reforzar su política de datos, basado en el concepto de datos abiertos. Existe una política de datos abiertos para la transparencia e interoperabilidad de los datos públicos y el Gobierno ha publicado unos requerimientos para la fijación de estándares comunes relativos a los datos gubernamentales. De los 50 estados, 48 disponen de sus propias estrategias de datos abiertos. Estados Unidos ha enfocado la regulación relativa a la privacidad de los datos de una forma sectorial, con regímenes nacionales relacionados con los datos financieros, los datos de la salud y los datos de la infancia. No existe ninguna normativa federal de protección de datos, a diferencia de la UE, que ya dispone de una (RGPD o GDPR en inglés). Ante la ausencia de una normativa federal, algunos estados, como California, han aprobado sus propias normativas de protección de datos, basándose de manera frecuente en el RGPD. Asimismo, existen intentos en el Congreso para fijar una normativa federal de protección de datos (**S.2134 - Data Protection Act of 2021**).





En cuanto a las plataformas digitales, los legisladores a ambos lados del Atlántico han desplegado una intensa actividad legislativa, si bien con resultados distintos. Así, en la Unión Europea, el Consejo y el Parlamento alcanzaron en marzo de 2022 un acuerdo político provisional sobre la **Ley de Mercados Digitales (Digital Market Act)**, cuyo objetivo es hacer que el sector digital sea más equitativo y competitivo. En abril de 2022, el Consejo y el Parlamento Europeo llegaron a un acuerdo político sobre la **Ley de Servicios Digitales (Digital Service Act)** para hacer de internet un espacio más seguro para los ciudadanos europeos. En Estados Unidos, el Subcomité sobre la Competencia, el Comercio y el Derecho Administrativo (Subcommittee on Antitrust, Commercial and Administrative Law) del Comité de Asuntos Judiciales de la Cámara de los Representantes (House Committee on the Judiciary's) publicó un informe en octubre de 2020, tras 16 meses de investigaciones, donde se recogen una serie de recomendaciones sobre las plataformas. En junio de 2021, muchas de estas recomendaciones cristalizaron en cuatro iniciativas legislativas, que fueron aprobadas por el Comité de Asuntos Judiciales y remitidas a la Cámara de los Representantes para su discusión. Se trata, en concreto, de las iniciativas legales H.R. 3816, **the American Innovation and Choice Online Act**, que tiene por objeto evitar ciertas prácticas discriminatorias; H.R. 3825, **the Ending Platform Monopolies Act**, relativa a la posición de dominio de algunas plataformas; H.R. 3826, **the Platform Competition and Opportunity Act**, consagrada a las fusiones y adquisiciones y H.R. 3849, **the Augmenting Compatibility and Competition by Enabling Service Switching (ACCESS) Act**, que intenta afrontar algunas consecuencias resultantes de la posición de dominio de ciertas plataformas. Estas cuatro iniciativas legales se encuentran en su primera fase de tramitación en la Cámara de los Representantes.

## 2.5.2 Recomendaciones

- Consideramos importante que se acuerden reglas comunes que protejan a los consumidores, la competencia y los mercados interconectados. Es el momento de configurar una alianza digital que armonice las reglas entre ambos lados del Atlántico. Esta armonización no implica que las normativas sean idénticas, pero sí que sean compatibles entre sí.
- Los trabajos del TTC no sólo deberían abordar reglas comerciales digitales en un ámbito estrictamente bilateral, sino también elaborar una agenda conjunta que sea capaz de influir en otros países, con el propósito de garantizar una acción concertada en organizaciones internacionales como la OCDE, la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) o la OMC. Asimismo, TTC debería ser una plataforma para iniciar iniciativas conjuntas abiertas a la incorporación de terceros países.
- Estados Unidos no dispone aún de una ley federal de protección de datos. Por ello, existe una posibilidad de que adopte derechos, requerimientos y mecanismos similares a los niveles de protección de datos y de privacidad existentes en la normativa europea. La asunción de estos principios contribuiría a facilitar la transferencia transfronteriza de datos y a la existencia de un régimen de protección de datos alineados con los valores fundamentales de la UE.
- Los representantes políticos en EE. UU. y la UE, tanto sus Estados Miembro como sus instituciones, incluidas las autoridades de protección de datos, tienen la responsabilidad de cooperar para garantizar el flujo de datos transatlánticos, creando un espacio de datos confiable y legalmente seguro que respete el necesario equilibrio de los derechos y libertades fundamentales y establezca un campo de juego nivelado, consistente y predecible para las empresas.
- A este proceso puede contribuir un nuevo escudo de privacidad de datos entre la Unión Europea y Estados Unidos. Por ello, valoramos de manera muy positiva el principio de acuerdo alcanzado entre la UE y Estados Unidos el pasado 25 de marzo de 2022, consistente en un Marco Transatlántico sobre Privacidad de Datos. Este principio de acuerdo debería traducirse en un texto normativo que, además de impulsar la transferencia de datos transfronteriza, garantice la privacidad de los datos europeos respondiendo a las cuestiones planteadas por la Corte Europea en el caso Schrems II.
- Habría que identificar soluciones y salvaguardias con respecto al conflicto que plantea la aplicación de las normativas U.S. CLOUD y GDPR.

## 2.6 Ciberseguridad



### 2.6.1 Contexto

En 2020 los líderes europeos acordaron construir un ciberespacio abierto y seguro para reforzar la confianza de los ciudadanos en las herramientas y servicios digitales. En diciembre de 2020, la Comisión Europea y el Servicio de Acción Exterior Europeo presentaron una nueva estrategia europea de ciberseguridad. El objetivo consiste en reforzar la resiliencia europea frente a las ciberamenazas y garantizar que todos los ciudadanos y empresas puedan beneficiarse de instrumentos y servicios digitales. En marzo de 2022, el Consejo adoptó conclusiones sobre la estrategia de ciberseguridad. La UE está trabajando ahora en dos propuestas legislativas: una directiva actualizada para mejorar las redes y sistemas de información y una nueva directiva sobre la resiliencia de entidades críticas. También conviene recordar que en 2019 entró en vigor la normativa relativa a la Agencia de la Unión Europea para la Ciberseguridad-ENISA-a la certificación de la ciberseguridad de las tecnologías de la información. La Comisión ha propuesto nueva Ley de Ciberseguridad, que prevé establecer los mínimos estándares de ciberseguridad para todas las instituciones y agencias de la UE.

En 2014 se aprobó la legislación **Federal Information Security Modernization Act of 2014-FISMA**-, una versión actualizada de la legislación Federal Information Security Management Act of 2002. FISMA hace recaer en los responsables de las agencias la responsabilidad de garantizar la seguridad digital, pudiendo delegar esta responsabilidad en funcionarios de más alto rango. Asimismo, mediante esta reforma se habilitó al Department of Homeland Security (DHS), para que pudiera asistir a las agencias en sus programas de seguridad. Aunque FISMA sea la norma principal, también hay que tener cuenta las normativas **Federal Information Technology Acquisition Reform Act (FITARA)** y **Privacy Act**. En marzo de 2020 el Senado aprobó la legislación **Strengthening American Cybersecurity Act of 2022** que, de aprobarse por el Congreso (la Cámara de Representantes puede aceptarla, rechazarla o enmendarla), se aplicaría a las infraestructuras críticas designadas en la Directiva Presidencial 21.

## 2.6.2 Recomendaciones

- El TTC debe promover la democracia, su seguridad electoral democrática y la confianza pública en las instituciones democráticas, lo que supone abordar los ciberataques a instituciones, infraestructuras críticas, empresas y ciudadanos. Por lo tanto, el TTC debe concebirse como un impulsor de la gobernanza democrática digital.
- La UE y Estados Unidos deberían coordinarse estrechamente en los distintos foros multilaterales de gobernanza relacionados con el uso de las tecnologías de telecomunicación e información, de las redes de Internet y del ciberespacio como un espacio compartido global de valores comunes, donde deben respetarse los derechos fundamentales.
- La ciberseguridad es uno de los principales riesgos sistémicos a los que nos enfrentamos como sociedad digital. La crisis del Covid-19 y la aceleración de la digitalización está multiplicando exponencialmente el número de dispositivos conectados y revelando la importancia estratégica de la ciberseguridad. Es fundamental incorporar una visión holística de la ciberseguridad que permita cubrir el ciclo completo de prevención, detección y respuesta, y que involucre a todos los actores de la cadena de valor. En esta línea, se debería acordar la incorporación del principio de “seguridad desde el diseño” a las normativas, con el objetivo principal de reducir los riesgos de seguridad especialmente en aquellas pequeñas y medianas empresas con menos recursos y preparación para hacer frente a las vulnerabilidades.
- TTC debería servir para compartir inteligencia previa y posterior a los ciber incidentes referidos a las entidades críticas, esenciales e importantes, así como intercambiar buenas prácticas para hacer frente a retos comunes.
- Para que las empresas ofrezcan bienes, servicios y procesos con el mayor grado de seguridad, las administraciones estadounidense y europea deben informar a sus empresas sobre las vulnerabilidades y puertas traseras en las tecnologías de la información (hardware y software), de acuerdo con los Principios de Divulgación Coordinada de Vulnerabilidades. La Comisión Europea y la Administración estadounidense deberían aspirar a un mayor grado de interoperabilidad mediante una mayor alineación de los requisitos y estándares aplicados a la ciberseguridad de los bienes y servicios. EE.UU y la UE deberían, cuando fuera aplicable, referir sus regulaciones a los mismos estándares internacionales armonizados. Al mismo tiempo, deberían entablar un diálogo encaminado al reconocimiento mutuo de certificados de ciberseguridad, incluyendo el despliegue de la infraestructura de telecomunicaciones, de acuerdo con evaluaciones de conformidad basados en estándares internacionales. También puede servir de referencia en este ejercicio la evaluación de conformidad del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA).

## 2.7 Cadenas de suministro resilientes

### 2.7.1 Contexto

En respuesta a la Orden Presidencial 14017, la Casa Blanca publicó en junio de 2021 el documento **“Building Resilient Supply Chains, Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Broad-Based Growth”** en junio de 2021, donde se identificaron como críticos la producción de semiconductores y de baterías; el acceso a ciertas materias primas, como el grafito, el litio, las tierras raras y la obtención de sustancias activas para la producción de fármacos.

En 2021 la Comisión Europea publicó **“Updating the 2020 New industrial Strategy: Building a stronger Single Market for Europe’s recovery”**, documento donde se realiza un análisis pormenorizado del nivel de vulnerabilidad de cada uno de los sectores económicos de la UE. Dentro de los ecosistemas más sensibles, se identificaron los relacionados con la digitalización, la salud, las energías renovables, las industrias electrointensivas, la electrónica, el aeroespacial y la defensa. Se detectó en los llamados sectores sensibles una mayor dependencia en 137 productos, de los que 34 fueron calificados como vulnerables por la incidencia de dos factores: escasa diversificación y gran diferencia de precio entre la UE y el resto del mundo. 22 son materias primas y productos intermedios, y 12 bienes finales.



### 2.7.2 Recomendaciones

- Considerando que el acceso a las materias primas, especialmente las calificadas como críticas, son esenciales para la producción de bienes de alto valor añadido y, por lo tanto, fundamentales para mantener la competitividad global de las empresas, la UE y Estados Unidos deben ayudar a sus empresas dotándolas de un abanico de instrumentos amplio y proseguir con la liberalización del comercio, la mejora del acceso a los mercados y el fomento de un campo de juego nivelado.
- La UE y EE. UU. deben aunar esfuerzos para identificar y responder a vulnerabilidades a medio y largo plazo, y completar, cuando sea necesario, la lista de materias primas críticas en colaboración con las empresas.
- Sin embargo, el trabajo conjunto debería ir más allá de analizar dependencias críticas y empezar a adoptar vías para incentivar la cooperación y la producción de materias primas a ambos lados del Atlántico, lo que debería incluir, entre otros aspectos, la eliminación de barreras que dificulten el comercio y la adopción de medidas que faciliten el comercio. Este trabajo debería realizarse en estrecha colaboración con los sectores industriales, que son los que mejor conocen la complejidad de las cadenas de suministro.
- La UE y EEUU deben colaborar en la vigilancia del mercado, para evitar la competencia desleal en los productos industriales y garantizar la protección de los consumidores.
- Debe promoverse la inversión en soluciones tecnológicas innovadoras, incluido en el contexto de la economía circular, siempre y cuando no resulte en sobrecapacidades y no fragmente las cadenas de suministro.
- A través de iniciativas como Global Gateway y Partnership for Global Infrastructure and Investment (antes llamado Build Back Better World), la UE y EE.UU. podrían considerar la financiación de proyectos en terceros países destinados a fomentar el desarrollo de cadenas resilientes y sostenibles de materias primas críticas, así como el despliegue de infraestructuras esenciales sustentadas en los principios de sostenibilidad, resiliencia y seguridad.

## 2.8 Infraestructuras

### 2.8.1 Contexto

En junio de 2021 los líderes del G7 anunciaron la iniciativa **Build Back Better World** (renombrada en la Cumbre del G7 de Alemania como **Partnership for Global Infrastructure and Investment**), que tiene por objeto impulsar la inversión en proyectos de infraestructuras de alta calidad en países de renta media-baja y baja. Con ello se pretende, entre otros aspectos, impulsar proyectos sustentados en los valores compartidos entre las principales democracias y colmar la gran brecha de financiación de infraestructuras estimada en más de 40 billones de dólares.

La UE contribuirá a este esfuerzo colectivo mediante la iniciativa **GLOBAL GATEWAY**, la nueva estrategia europea que tiene por objeto movilizar hasta 300.000 millones de euros en el periodo 2021-2027, con la intención de financiar proyectos en los sectores digital; clima y energía; transporte; conectividad; salud; educación e investigación, entre otros.

### 2.8.2 Recomendaciones

- La Unión Europea y los Estados Unidos deberían acordar una serie de principios comunes aplicables a los proyectos que se financien en terceros países. Estos principios podrían inspirarse en los definidos en el OECD Compendium of Policy Good Practices for Quality Infrastructure Investment.
- Asimismo, sería necesario definir iniciativas conjuntas en terceros países para el desarrollo de proyectos en los ámbitos de la digitalización, el medioambiente, las energías renovables, las infraestructuras y la salud.
- Se podría explorar la posibilidad de hacer extensiva e involucrar en estas estrategias a países afines que compartan los objetivos/intereses de la iniciativa Build Back Better World.

## 2.9 Semiconductores

### 2.9.1 Contexto

La Comisión Europea publicó en 2022 **European Chips Act** con el objeto de contrarrestar los cuellos de botella en el suministro de semiconductores y reforzar el liderazgo tecnológico europeo en este campo. Para conseguir estos objetivos, se espera movilizar 43 mil millones de euros entre financiación pública y privada.

La iniciativa CHIPS and *Science Act*, que fue aprobado a finales de julio por el Congreso de los Estados Unidos, prevé un fondo de 50.000 millones de dólares estadounidenses para reforzar la industria de semiconductores en el país.

### 2.9.2 Recomendaciones

- Los esfuerzos encaminados a reforzar la industria de semiconductores deben ser coordinados y complementarse para apoyar toda la cadena de valor. Iniciativas como TTC ofrecen una oportunidad única para reforzar las condiciones de la competencia en el sector de semiconductores, al tiempo que se refuerce la competitividad de este sector en la UE y Estados Unidos.
- Es necesario trabajar de manera conjunta para avanzar en la hoja de ruta de estandarización internacional y en normas técnicas. La cooperación en materia de estandarización es clave para alcanzar economías de escala y ofrecer a los clientes finales productos asequibles de alta calidad. Una armonización global de los estándares es esencial para todos los miembros que integran la cadena de valor, así como para los usuarios finales y clientes. Por todo ello, es necesario que se impulse el diálogo entre los stakeholders más relevantes de ambos lados del Atlántico, que permita un mayor entendimiento sobre los requerimientos necesarios para la estandarización y su aplicación.

- Deben garantizarse las mismas condiciones de acceso a los mercados y de competencia que permitan un campo de juego nivelado, que sea beneficioso tanto para las empresas estadounidense como las de la UE. Ello implicaría la reducción recíproca de las barreras a la inversión y la voluntad de no imponer nuevas restricciones al comercio. No menos importante es que se coordinen las medidas de control a las exportaciones para evitar que influya de manera negativa en las empresas estadounidenses y de la UE, que operen a lo largo de la cadena de valor de la industria de semiconductores. Estos controles a la exportación deberían ser aplicados en el ámbito multilateral y bajo un enfoque estratégico orientado a aspectos de seguridad relacionados con productos sensibles. Se deberían, por otro lado, eliminar medidas unilaterales sobre bienes que no representen un peligro a la seguridad. Ambas partes deberían garantizar un proceso de licencias transparente y predecible para garantizar un campo de juego nivelado.
- Hay que desarrollar estrategias conjuntas para asegurar las cadenas de suministro de semiconductores, incluyendo el equipamiento, los materiales y las materias primas. Estados Unidos y la UE deberían identificar los cuellos de botella en la cadena de valor y conseguir unas cadenas de suministro más equilibradas.
- Se debería lograr un entendimiento sobre los semiconductores de vanguardia. Para asegurar que las ayudas estén adaptadas a las necesidades presentes y futuras de las industrias, la Comisión Europea y la Administración estadounidense deberían lograr un entendimiento sobre los semiconductores de vanguardia.

## 2.10 Control de exportaciones



### 2.10.1 Contexto

En 2020 entró en vigor la legislación Export Control Reform Act (ECRA). Esta nueva normativa regula la exportación, la reexportación de bienes y el comportamiento de los ciudadanos estadounidenses para garantizar la seguridad nacional. Además de regular la exportación de bienes de doble uso, que es el principal cometido de cualquier régimen de control de exportaciones, la nueva legislación estadounidense extiende esta supervisión a las tecnologías emergentes y fundacionales para garantizar el liderazgo tecnológico e industrial del país. Con esta normativa, el régimen de control de exportaciones estadounidense abre paso a consideraciones de política industrial.

En 2021 entró en vigor el Reglamento (UE) 2012/ 821 por el que se establece un régimen de la Unión de control de las exportaciones, de corretaje, la asistencia técnica, el tránsito y la transferencia de productos de doble uso, que, entre otras consideraciones, incluye las obligaciones y compromisos internacionales derivadas de las sanciones correspondientes, las consideraciones de política exterior y de seguridad nacional, incluidas las contenidas en la Posición Común 2008/944/PESC del Consejo, entre los que figuran los derechos humanos, y consideraciones acerca del uso final previsto y el riesgo de desvío.

### 2.10.2 Recomendaciones

- Mejora de la transferencia de los regímenes de control de exportaciones. La UE y Estados Unidos deben cooperar de manera estrecha con el fin de prevenir el mal uso de bienes, servicios y tecnologías de doble uso, pero sin socavar por ello el comercio legítimo. Para ello, es fundamental que los trabajos vayan primero orientados a desarrollar definiciones más claras, como el “mal uso”. El intercambio de buenas prácticas, incluido el intercambio de información entre las autoridades competentes a ambos lados del Atlántico, debería contribuir a una mayor transparencia y coordinación en los procesos de autorización.

- Es importante que se mejore el comercio transatlántico de bienes de doble uso. Por ejemplo, sería recomendable que se delimitase el ámbito de aplicación de los controles de exportación de Estados Unidos y la Unión Europea, y que se tratase sobre aspectos prácticos relacionados con la emisión de autorizaciones y excepciones, los efectos extraterritoriales del control de exportación estadounidense y los requisitos para la reexportación.

- Consideramos oportuno entablar un diálogo sobre las tecnologías emergentes y fundacionales, que incluya el desarrollo de la inteligencia artificial, la ciberseguridad, la tecnología aeroespacial, la biotecnología y otros sectores que son considerados estratégicos desde una perspectiva de la no proliferación y de seguridad nacional. Las conversaciones deberían estar orientadas a potenciar la cooperación y evitar medidas unilaterales que deterioren la competitividad de la UE y Estados Unidos. El sector empresarial debe ser implicado en este diálogo.
- Estimamos esencial mantener el régimen multilateral y promover soluciones plurilaterales. No menos importante es que se mejore la cooperación entre Estados Unidos y la UE en el marco de los regímenes internacionales de control de exportaciones, con especial mención a Wassenaar Arrangement y The Australia Group para asegurar un campo de juego nivelado.
- Los retos que afrontamos son globales. Además, las empresas operan en cadenas de valor globales complejas. Por ello, aunque las reglas multilaterales lleven más tiempo en consensuarse, no menos cierto es que una vez adoptadas son más efectivas. La cooperación bilateral UE-Estados Unidos, así como los procesos plurilaterales que ambos puedan activar con socio afines, constituyen en ambos casos buenas vías para impulsar los procesos multilaterales.

## 2.11 Acuerdos de reconocimiento mutuo y evaluaciones de conformidad

### 2.11.1 Contexto

La estandarización en la UE se realiza en torno al Sistema Europeo de Normalización- **European Standardisation System (ESS)**-, que se sustenta sobre dos pilares: las directivas y reglamentos de armonización, así como los requerimientos básicos y criterios técnicos que fijan los órganos de estandarización. El principio que rige todo el sistema es el de la coherencia, lo que implica, entre otros aspectos, la adopción de estándares internacionales. Los estándares de los Estados miembros deben ser eliminados cuando se aprueba un estándar europeo en la misma materia. El modelo europeo es un instrumento poderoso que garantiza el mercado único.

El organismo en torno al cual gira el sistema de estandarización de Estados Unidos es **The American National Standards Institute (ANSI)**. A esta institución están adscritos organismos de estandarización sectoriales. El modelo estadounidense prioriza más estándares nacionales, siendo la adopción de estándares ISO o OEC mucho más bajo que en la UE.

### 2.11.2 Recomendaciones

Es prioritario que se continúe trabajando en este ámbito, donde ya se han alcanzado algunos logros antes de lanzar TTC, para alcanzar nuevos acuerdos sectoriales de reconocimiento mutuo y evaluaciones de conformidad que faciliten el intercambio de bienes. Estos acuerdos son de especial importancia para las PYMES. Asimismo, Estados Unidos debería considerar la posibilidad de adoptar más estándares de ISO y UNECE, para así facilitar los acuerdos de reconocimiento mutuo y evaluaciones de conformidad.

## 2.12 Redes del futuro 5G/6G

### 2.12.1 Contexto

Las redes de telecomunicaciones han demostrado ser la columna vertebral de nuestras sociedades y economías durante la emergencia sanitaria del Covid-19, una evolución que no hará más que reforzarse en los próximos años. Nos encontramos en un punto de inflexión, donde las nuevas redes no serán una mera evolución de las actuales, sino una revolución cuyo alcance todavía no podemos concebir.

Las redes del futuro serán de arquitectura abierta, virtualizadas, programables, flexibles, automatizables y personalizables como respuesta a las necesidades que demandará la sociedad digital. El desarrollo tecnológico y la innovación en el campo de las redes de telecomunicaciones 5G/6G supone una de las prioridades del TTC y uno de los objetivos de los grupos de trabajo. Así, deben sentarse las bases de unos estándares y criterios comunes para el despliegue de las redes de telecomunicaciones de nueva generación.





### 2.12.2 Recomendaciones

- **Apertura.** Debe fomentarse el diseño y ejecución de redes de telecomunicaciones sobre la base de que los equipos de distintos proveedores serán genéricos, permitiendo así la incorporación de nuevos suministradores, la ampliación de la oferta y una mayor competencia.
- **Virtualización.** Las redes del futuro desacoplarán el hardware del software. Esta softwarización de la red permitirá realizar todas las funciones mediante programación, y no basándose en equipos especializados, lo que aumentará el abanico de equipos utilizables, siendo además intercambiables. Con esta virtualización podremos programar nuestras redes, añadir nuevas funcionalidades en cualquier momento sin necesidad de sustituir ningún equipo físico porque bastará con la carga de nuevo software, sin discontinuidad en el servicio.
- **Flexibilidad.** Existirá la posibilidad de colocar las funciones de red allí donde más sean necesarias en cada momento. Por ejemplo, se podría dedicar más capacidad de proceso (hardware) de las estaciones base a procesar video, o mensajería, mientras que en otro momento podría utilizarse esa misma capacidad de proceso para computación en la nube de proximidad (Edge Computing).
- Dado que la inteligencia de las redes del futuro estará basada en un software flexible, éstas se podrán autoconfigurar siguiendo unos principios preestablecidos, a los cuales además se podrán aplicar técnicas de Inteligencia Artificial y Deep Learning para optimizar su uso.
- Con todas estas funcionalidades las redes podrán personalizarse. Así, podremos dar a cada sector industrial una red adaptada a sus necesidades. Unas con una muy baja latencia, otras con capacidades de muy baja potencia o con billones de diferentes accesos (IoT), o con necesidades de gran ancho de banda, o con necesidad de proceso en el borde de la red. Todo esto permitirá que sobre estas redes se genere una nueva ola de innovación que no solo provendrá de unas pocas empresas especializadas, sino a la que se podrán sumar empresas especializadas en software. Además, cada operador podrá diseñar las capacidades que incorpora a su red, de forma que las redes ya no serán todas iguales y estaremos ante un nuevo paradigma de competencia donde quienes diseñan las redes y sus capacidades serán los propios operadores.

# 3

## INDIA

### A. Acuerdo Comercial UE-India

#### 3a.1 Introducción

#### 3a.2 Recomendaciones

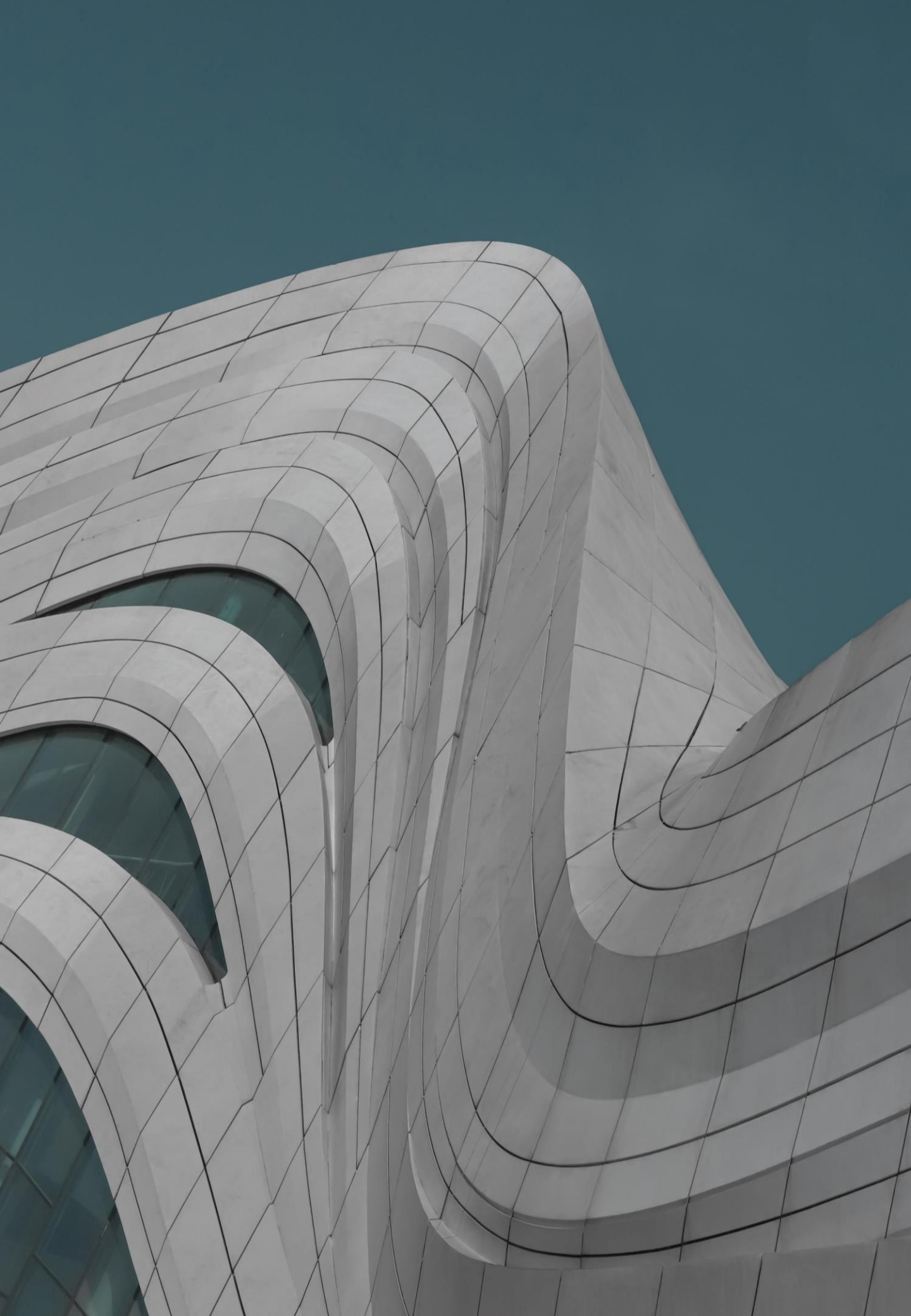
### B. Consejo de Comercio y Tecnología UE-India

#### 3b.1 Introducción

#### 3b.2 Tratamiento de datos, plataformas y ciberseguridad

#### 3b.3 Cambio climático y sostenibilidad

#### 3b.4 Cadenas de suministro resilientes



## A. Acuerdo Comercial UE-India

### 3A.1 Introducción

La UE es el tercer mayor socio comercial de India. El comercio bilateral fue de 88 mil millones de euros en 2021, lo que supuso el 10,8% del comercio exterior de India, sólo por detrás de Estados Unidos (11,6% y la R.P. China (11,4%). La UE es, a su vez, el segundo mayor destino de las exportaciones provenientes de India-14%- , situándose sólo por detrás de Estados Unidos. Para la UE, India es el segundo mayor destino de las exportaciones indias (14,9%) después de Estados Unidos (18,1%), mientras que la R.P. China queda relegada al cuarto puesto (5.8%). Para la UE, India es su décimo socio comercial, representando el 2,1% sobre el comercio total de bienes en 2021, lo que le sitúa por detrás de China (16,2%), Estados Unidos (14,7%) y el Reino Unido (10%). El comercio bilateral de servicios alcanzó los 30,4 mil millones de euros en 2020. El stock de la inversión directa de la UE en India fue de 87,3 mil millones de euros en 2020. La UE es el mayor inversor extranjero en India, pero las inversiones en este país del subcontinente indio se sitúan muy por detrás de las efectuadas en la R.P. China- 201,2 mil millones de euros- y Brasil- 263,4 mil millones de euros-. Hay unas 6.000 empresas europeas establecidas en India, que crean 1,7 millones de puestos de trabajo directos y 5 millones de puestos de trabajo indirectos en el país. España exportó en 2021 bienes por valor de 1.496,5 millones de euros a India e importó durante ese mismo periodo del país asiático 4.200,1 millones de euros. India fue en 2021 el cuarto destino más importante de las exportaciones españolas a Asia, excluyendo a Oriente Medio, por detrás de la R.P. China, Japón y Corea del Sur. India, en cambio, es el segundo mayor proveedor asiático de España, excluyendo Oriente Medio, sólo superado por la R.P. China. La inversión directa acumulada de las empresas españolas en India ascendía en 2019 a 1.468 euros.

La Unión Europea e India iniciaron en 2007 negociaciones para alcanzar un acuerdo comercial amplio y profundo. Sin embargo, ambas partes decidieron suspender las negociaciones debido a las diferencias existentes en ámbitos relacionados con la agricultura, los servicios, el comercio digital, la protección de las patentes y los derechos tanto laborales como medioambientales.

Sin embargo, como resultado de un contexto internacional en rápido cambio, la UE e India decidieron, entre otros aspectos, reactivar las negociaciones comerciales, en la Cumbre UE-India celebrada en mayo de 2021 en Oporto. Las negociaciones de este acuerdo se iniciarán en junio de 2022. Una mayor integración con India es una de las prioridades de la Estrategia del Indo-Pacífico de la UE.

### 3A.2 Recomendaciones

- Se debe tratar de alcanzar un acuerdo comercial equilibrado, ambicioso, amplio y mutuamente beneficioso, que sea capaz de hacer frente a los retos actuales. El nivel de ambición debe ser mantenido a lo largo del proceso de negociación.
- En materia de aranceles y cuotas, nuestro interés es asegurar la eliminación integral de aranceles y cuotas sobre una base recíproca, mientras que los productos sensibles deben ser excluidos.

Los aranceles de importación indios son muy altos en comparación con otros países, al tiempo que impone muchas restricciones cuantitativas a la importación de ciertos productos. India tiene un arancel promedio del 15% con diferencias sustanciales entre sectores y productos cuyas partidas arancelarias varían entre el 0,5% y el 150%.

India aplica impuestos indirectos a algunos productos importados de cuya tributación quedan exonerados los productores locales. Es de suma importancia que las negociaciones se centren en este tipo de impuestos discriminatorios.

- En cuanto a los aranceles a la exportación, las negociaciones deben ir encaminadas a alcanzar un acuerdo para retirar todos los aranceles a la exportación de materias primas (incluidos los metales y minerales).
- Aduanas y facilitación al comercio. Los procedimientos y controles aduaneros son gravosos, heterogéneos, impredecibles y no transparentes. Debe tratarse de agilizar el proceso a través de la creación de una ventanilla única para la certificación electrónica integral. La reciente introducción de nuevos requisitos en el despacho aduanero dificulta el acceso al mercado indio. A través del acuerdo se deberían reducir las barreras no arancelarias que afectan al proceso de registro de productos.

- **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF).** En el caso de las frutas y hortalizas, India aplica un sistema de lista positiva para la autorización de importaciones de productos vegetales. Sólo están autorizados unos 40 productos (frutas y hortalizas), de los cuales solo cinco especies de frutas frescas tienen relevancia comercial. El proceso para la inclusión de nuevos productos a la lista positiva resulta muy difícil. Además, las condiciones para los productos ya autorizados son muy desfavorables para la exportación española.
- **Obstáculos técnicos al comercio.** En cuanto a las barreras técnicas al comercio, el acuerdo debe asegurar el cumplimiento de las normas internacionales e ir más allá del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) de la OMC. El acuerdo debe tener como objetivo la eliminación de requisitos técnicos gravosos. Algunos de estos requisitos en la India suponen una carga desigual para las empresas extranjeras en lo que respecta al cumplimiento. India ha adoptado regulaciones con requisitos nacionales específicos, que difieren de los estándares internacionales reconocidos, como las normas de la ONU o ISO. Estas barreras técnicas al comercio afectan a una variedad de sectores como: la automoción, la juguetería, los cosméticos, el acero, los dispositivos médicos y los productos químicos, entre otros.

Asimismo, existen ciertas barreras relacionadas con los requisitos de etiquetado y marcado. Varios productos importados, incluidos los cosméticos y los azulejos, deben aplicar un etiquetado específico, requisito que supone una carga adicional para los importadores. Además, la Autoridad de Estándares y Seguridad Alimentaria de India (FSSAI) ha desarrollado regulaciones sobre el etiquetado que se desvían de la práctica internacional.

- Trámites de licencias de importación y exportación. Las licencias no automáticas de importación o exportación deben prohibirse, salvo en excepciones justificadas. En lo que se refiere a los plazos y la flexibilidad procedimental de los controles y licencias de exportación, India se está quedando atrás en la aplicación de su régimen legal en comparación con Estados Unidos, la Unión Europea y algunos países asiáticos. Las autorizaciones se conceden cada mes o dos meses en lugar de tramitarse de manera continua, como se hace en otros países. Unido a una aplicación muy rígida de la legislación aplicable, ambos inconvenientes dificultan la exportación de bienes sometidos a un previo control. Por todo ello, India debería incorporar un proceso de decisión continuo, incorporar autorizaciones de exportación globales y generales, simplificar la exportación de bienes sometidos al control de exportaciones cuando se trate de determinados países o clientes finales y adoptar, con respecto a Acuerdo de Wassenaar y los números de clasificación de control de exportaciones-ECCN-, los mismos criterios utilizados por el resto de los países miembros.
- El acuerdo debe eliminar obstáculos discriminatorios innecesarios y proporcionar nuevas oportunidades para invertir en los sectores de servicios y manufacturas. También se debe garantizar la igualdad de condiciones entre los proveedores de servicios de la UE y sus competidores indios.
- Contratación pública. La liberalización debe ser una prioridad máxima en los ámbitos federal, estatal y local. Dado que India no es Parte del Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública (GPA) de la OMC. Por lo tanto, es crucial hacer cumplir los principios de transparencia y no discriminación en la contratación pública. Es clave que el acuerdo contenga un capítulo completo sobre contratación pública, como es el caso de otros importantes acuerdos comerciales que la UE ha concluido con terceros países, como Canadá y Japón en años recientes. Además de los principios antes mencionados, así como las normas sobre aspectos importantes del procedimiento de contratación, el capítulo también debe contener, al menos, garantías básicas y procedimientos de recursos legales para casos de quejas sobre infracciones de normas de contratación. Además de lo anterior, la UE debería tratar de que India firmase el acuerdo GPA.

- Derechos de propiedad industrial. India debe intensificar significativamente sus esfuerzos para hacer cumplir las normas internacionales de Derechos de Propiedad Industrial. Ello incluye, entre otros aspectos, el sistema de marcas, los criterios restrictivos de patentabilidad, la protección de patentes y la protección de datos. El futuro acuerdo UE-India debería incluir fuertes garantías en este sentido.
- India ha denunciado varios acuerdos de protección de inversiones con varios estados de la UE—incluido el de España—. Uno de los mayores problemas es que el modelo de acuerdo de protección de inversiones propuesto por India prevé que solo se podrá activar el arbitrio a los cinco años de haberse iniciado la disputa. La eliminación de dicha cláusula o al menos la reducción del plazo a dos años o un año contribuiría a mejorar la confianza por parte de los inversores. Las estipulaciones relativas a la protección de inversiones en el Acuerdo CETA podrían constituir una buena base para un acuerdo con India.
- El acuerdo debe incluir un capítulo de Comercio y Desarrollo Sostenible que esté a la altura de los estándares existentes en capítulos ambiciosos de otros acuerdos modernos de la UE. Ambas partes deben estar de acuerdo en que el aumento del comercio no debe producirse a expensas del medio ambiente o de las condiciones laborales.



## B. Consejo de Comercio y Tecnología



### 3B.1 Introducción

En abril de 2022 la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y el primer ministro, Narendra Modi, anunciaron la creación de un Consejo UE-India de Comercio y Tecnología. Se trata de una iniciativa nueva, que no estaba prevista en la Declaración de la Cumbre UE-India celebrada en mayo 2021, y que intenta responder a una rápida evolución del entorno geopolítico provocado por la invasión rusa de Ucrania. Con este mecanismo de coordinación estratégica- el segundo de este tipo tras el primero creado con Estados Unidos- se pretende reforzar la cooperación bilateral ante los retos que se derivan de la interconexión entre el comercio, las nuevas tecnologías y la seguridad. India es una pieza clave en la Estrategia del Indopacífico de la UE y tiene uno de los mercados digitales más dinámicos del mundo. Cuenta con más de 580 millones de personas conectadas a internet, situándose solo por detrás de la R.P. China, y con una media mensual en el uso de datos por teléfono móvil más altos del mundo- 8,5GB en comparación con 5,5GB en la R.P. China y 8-8,5GB en Corea-. Dado que todavía no sabemos cómo se van a articular los trabajos de este Consejo, hemos estructurado nuestro ejercicio en tono a tres ejes: digitalización, transición verde y cadenas resilientes /conectividad.

## 3B.2 Tratamiento de datos, plataformas y ciberseguridad

### Contexto

La legislación **Information Technology Act (IT Act)** del año 2000, modificada en 2008, no contiene estipulaciones específicas sobre la protección de los datos personales, pero sí incluye reglas y procedimientos relativos a la seguridad de los datos. Mediante la reforma de 2008 se introduce la legislación **Reasonable Security Practices and Procedures Rules (RSPP)**, que tiene por objeto proteger los datos personales sensibles. En el marco de esta Ley en 2011 se aprobaron las reglas, que están alineadas con los principios “safe harbour” de Estados Unidos. Sin embargo, la UE no ha concedido la equivalencia a India. Por otro lado, existen normativas sectoriales, entre las que debemos mencionar las normativas **Information Technology Act, Rules** y **Notification on Storage of Payment System Data** del Banco Central de India.

Pero el mayor cambio se produjo cuando la Corte Suprema india declaró en 2017 que la privacidad era un derecho fundamental. A raíz de esta sentencia (Court in Justice KS Puttaswamy V Union of India), el Gobierno encomendó a un comité de expertos (Srikrishna Committee) elaborar una propuesta legal sobre la protección de los datos personales. Dicha propuesta legal presentada por el Gobierno en 2018 intentaba garantizar la protección de los datos personales, pero, a su vez, imponía su localización en India y limitaba la transferencia internacional de los datos personales, que fueran clasificados por el Gobierno indio como críticos.

Tras 18 meses de avances infructuosos en el Parlamento, el Gobierno presentó en diciembre de 2019 un segundo borrador de la ley- **Personal Data Protection Bill 2019 (PDP Bill 2019)**-, inspirada en parte en el modelo europeo de protección de datos. La versión revisada ofrece una mayor protección de los datos personales, incluye diferencias con respecto a la primera versión en cuanto a las excepciones recogidas en las que el gobierno puede almacenar datos personales de sus ciudadanos. Relaja la localización de los datos limitándola a los datos personales considerados sensibles y críticos, a la vez que ambas acepciones se definen mejor. En el Parlamento, el proyecto de ley fue remitido a un comité conjunto de ambas cámaras para que elaborase un informe de propuestas. Dicho informe publicado el 16 de diciembre de 2021 propone, entre otros aspectos, incorporar el tratamiento de los datos no personales a esta legislación para evitar con ello una proliferación normativa y la creación de una Agencia de Datos única, que se ocupará de supervisar tanto los datos personales como los no personales. Se propone reforzar la protección de los datos personales. Asimismo, se recomienda regular las plataformas sociales para que se responsabilicen de sus contenidos.

## Recomendaciones

- En lo que respecta la privacidad de los datos y la normativa aplicable a las plataformas, la UE e India deberían entablar un intenso diálogo sobre los regímenes normativos europeo e indio, con especial mención a las excepciones fijadas a los gobiernos para que puedan acceder a los datos personales, la localización de los datos, el régimen aplicado a la transferencia internacional de los datos y una delimitación más precisa de las definiciones indias relativas a los datos sensibles y críticos.
- En cuanto la certificación relativa a la ciberseguridad, ambas partes deberían partir en la certificación de las tecnologías de la información de un enfoque de riesgo que entroncase en los estándares globales consensuados de manera voluntaria por la industria y de las buenas prácticas. Se deben rechazar enfoques nacionales que fragmenten los mercados. Por ello, alentamos que UE e India cooperen con la industria para que se utilicen prácticas de codificación seguras y que éstas sean auditadas (GSMA-NESAS o futura CSA-NESAS). Ambas partes tienen que trabajar de manera coordinada en la elaboración de la futura certificación CSA-NESAS para evitar diferentes modelos nacionales.

### 3B.3 Cambio climático y sostenibilidad

#### Contexto

En la Conferencia del Clima celebrada en 2021 en Glasgow, el primer ministro, Narendra Modi, anunció que su país iba a alcanzar la neutralidad en la emisión de gases de efecto invernadero en 2070, y que se convertiría en un gran productor de energías renovables. Al mismo tiempo, para el año 2030 se comprometió a incrementar la capacidad de generación energética a partir de fuentes de energía no fósiles hasta los 500 gigawatts, cubrir el 50% de las necesidades energéticas a partir de fuentes de energía renovables, reducir la intensidad de carbono de la economía hasta el 45% y disminuir mil millones de toneladas de carbono emitido. Estos objetivos suponen un enorme reto para un país, donde el carbón representa un 58% del mix energético y un 70% de la generación eléctrica.

Como parte de los esfuerzos para acometer estos objetivos, la capacidad instalada de energías renovables en el país se ha multiplicado por cinco durante el periodo 2010-2020 hasta alcanzar los 90 GW, habiéndose fijado el objetivo de alcanzar los 175 GW instalados en 2022. Mediante la reforestación- sumidero de carbón- se quieren secuestrar 2,5-3 millones de toneladas de CO<sub>2</sub> al año. Desde el 1 de abril se aplica a los vehículos el estándar de emisión Bharat IV. En 2016 entraron en vigor las reglas EPR (Extended Producer Responsibility), con el objeto de impulsar la economía circular entre los productores.

En línea con el anterior punto, se aprobó la certificación Zero Effect, Zero Defect para aumentar la concienciación sobre la economía circular entre las PYMEs. Dentro del paquete económico anunciado en mayo de 2020 para relanzar la economía tras la pandemia de la Covid-19, se pone especial énfasis en la sostenibilidad. El presupuesto 2021-2022 (de abril a abril) prevé incentivos para impulsar las energías renovables y acelerar la transición energética por medio de la introducción de nuevas tecnologías, como el hidrógeno verde, al tiempo que transfiere 270 millones de euros a Solar Energy Corporation of India (SECI) e Indian Renewable Energy Development Agency (IREDA).



## Recomendaciones

- Valoramos de manera positiva el acuerdo científico y tecnológico alcanzado en la XV Cumbre UE-India en 2020, que tiene por objeto reforzar la cooperación tecnológica en nuevos materiales sostenibles, biotecnología y nanotecnología, investigación de los océanos, el procesamiento de alimentos y el empaquetado sostenible.
- Consideramos necesario mantener y reforzar iniciativas, como el partenariado EU-India Clean Energy and Climate Partnership, lanzado en 2016 y llamado a seguir desempeñando un papel catalizador en la transición energética, mediante esfuerzos encaminados a mejorar el acceso a las energías renovables y el fomento de la I+D orientada a encontrar nuevas soluciones. Sectores clave son la energía solar tanto fotovoltaica como térmica, las tecnologías de almacenamiento, la eólica offshore y smart grid. En estos diálogos es importante que se trate sobre la reducción de los costes y la financiación de la eólica offshore. Asimismo, valoramos de manera positiva la iniciativa “Green Hydrogen Alliance” anunciado por India y la UE con ocasión de la Conferencia del Clima celebrada en 2021. Esta iniciativa podría servir para intercambiar buenas prácticas relativas al papel que podría desempeñar el hidrógeno en los sistemas energéticos, intercambiar información sobre proyectos de hidrógeno en la UE e India, reforzar la cooperación regulatoria, apoyar de manera conjunta iniciativas internacionales para certificar el hidrógeno verde y reforzar la cooperación empresarial encaminada a desarrollar proyectos piloto en India.
- Estimamos necesario apoyar la iniciativa EU-India Resource Efficiency Initiative destinada a aportar al Gobierno indio en la adopción de medidas para impulsar la eficiencia de los recursos en los sectores prioritarios, mediante el intercambio de experiencias y el refuerzo institucional.
- En los ámbitos relacionados con la eficiencia de los recursos y la economía circular, recomendamos fomentar un marco regulatorio propicio, mediante el intercambio de conocimientos y experiencias sobre estándares de la UE, el ecodiseño y la utilización de materias primas en los productos. También podría hablarse sobre cómo se podría, mediante una cooperación más estrecha, alinear los estándares internacionales y explorar las oportunidades para que India adopte los estándares RE&CE.

- No menos importante es que se trate sobre cómo facilitar la financiación de los proyectos de energías renovables y de eficiencia energética en India. GLOBAL Gateway puede, mediante alianzas público-privadas y partenariados privados, facilitar el desarrollo de proyectos en el ámbito de las ciudades sostenibles, la conectividad, el medio ambiente, las energías renovables, el hidrógeno verde y la eficiencia energética.
- En materia de taxonomía para impulsar la financiación sostenible- India necesita 2,5 billones de USD entre 2015 y 2030 para alcanzar sus objetivos-, sería conveniente que, partiendo de las experiencias europea e india, se entablase un diálogo para el desarrollo de un marco común compartido sobre la taxonomía que permita un entendimiento común acerca de las actividades económicas sostenibles y que consiga alinear los intereses de ambas partes alrededor de la sostenibilidad. También se podría reforzar el diálogo en el marco International Platform on Sustainable Finance (IPSF), una iniciativa conjunta lanzada en 2019 por la UE junto a la R.P. de China e India para la movilización de capital privado hacia inversiones sostenibles.
- De la experiencia europea en el régimen de comercio de emisiones y en la fijación de un precio al carbono, se pueden sacar lecciones que podrían ser útiles para una cooperación más estrecha en los mercados internacionales de carbono y contribuir en India al desarrollo de un precio al carbono. Aunque India está aún lejos de fijar su propio régimen de comercio de emisiones, es importante que se fomente un intercambio de conocimientos y experiencias. La UE coopera de manera estrecha con la R.P. China en la implantación de un régimen de comercio de emisiones en ciertas regiones de china, de las que se podrían derivar lecciones interesantes aplicables a India.



### 3B.4 Cadenas de suministro resilientes

#### Contexto

India no forma parte de ninguno de los dos grandes acuerdos comerciales de la región Indo-Pacífico, como son la Asociación Económica Integral Regional (RCEP en sus siglas en inglés), liderado por la R.P. China, y el Tratado integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTTP), liderado por Japón, tras la salida de Estados Unidos del Acuerdo. Sin embargo, India sí forma parte del Diálogo de Seguridad Cuadrilateral (QUAD por sus siglas en inglés), un grupo informal del que además de India forman parte Japón, Australia y Estados Unidos. Si bien QUAD nació en 2021 con fines de seguridad y de defensa en la región del Indo-Pacífico, sus funciones se han ido ampliando en muy poco tiempo a otras áreas. Entre éstas deberíamos hacer mención a las cadenas de suministro resilientes, a través, por ejemplo, del mapeo de tecnologías y materias primas críticas; el clima y el medioambiente, por ejemplo mediante una cooperación en materia de hidrógeno verde y el fomento de una innovación tecnológica consistente con los valores democráticos y con un Indo pacífico libre y abierto a raíz de la aprobación de los Principios QUAD sobre el diseño, desarrollo, gobierno y uso de las tecnologías (Quad Principles on Technology, Design, Development, Governance and Use). En abril de 2021, India, Australia y Japón anunciaron la iniciativa Supply Chain Resilience (SCRI), un proyecto que entronca con la propuesta Build Back Better World (B3W) impulsado por el G7. Dicha iniciativa persigue el intercambio de buenas prácticas en materia de cadenas de suministro resilientes, la promoción de inversiones y la organización de encuentros empresariales entre las empresas de los tres países para diversificar las cadenas de suministro. En mayo de este año, Estados Unidos anunció una nueva iniciativa-Indo-Pacific Framework For Prosperity (IPEF)-, que, entre otros objetivos, persigue reforzar las cadenas de suministro entre Estados Unidos y doce países socios de la región Indo Pacífico , entre los que figura India

## Recomendaciones

- Consideramos esencial que la Unión Europea e India procedan al mapeo de tecnologías, equipos, sustancias y materias primas, cuyo suministro es vital para sus industrias y responder de manera más eficaz a crisis, como la pandemia de la Covid-19. En este ejercicio no sólo se deben tener en cuenta las nuevas tecnologías y las tecnologías verdes, sino también el material y el equipamiento médico, así como los productos y las sustancias farmacéuticas.
- GLOBAL Gateway debe constituirse como un instrumento eficaz para impulsar alianzas público-privadas y partenariados privados entre empresas europeas e indias, que sirvan a los intereses conjuntos de la UE e India en los ámbitos relacionados con la conectividad, las industrias, la innovación y el apoyo a las start-ups. GLOBAL Gateway debe ser un instrumento flexible que responda a la demanda de las empresas y a los intereses generales de la UE e India.
- La UE podría evaluar la conveniencia de la iniciativa india Supply Chain Resilience (SCRI), de la que, además forman parte dos países socios de la UE, como son Japón, con el que mantiene en vigor un acuerdo comercial, y Australia, con el que se está negociando un acuerdo comercial.
- GLOBAL Gateway también podría servir para desarrollar proyectos conjuntos entre europeos e indios en la región ASEAN.
- Para alcanzar el máximo impacto de las iniciativas de EU Gateway en el Indopacífico, la UE e India deberían coordinarse en la región con otras iniciativas que se desarrollan en el marco del QUAD.



# 4

## INSTRUMENTOS LEGALES

### 4.1 Introducción

A. Instrumento de lucha contra la coerción

B. Estatuto de bloqueo



## 4.1 Introducción

En un contexto internacional en rápido cambio, donde el multilateralismo está siendo socavado, el comercio internacional utilizado como un arma de presión política y las empresas europeas expuestas a una creciente competencia desleal, la Comisión Europea se está dotando de algunos instrumentos para responder a este tipo de retos. Algunos de estos instrumentos ya han sido aprobados, como el Reglamento sobre el ejercicio de los derechos de la Unión para aplicar y hacer cumplir las normas comerciales internacionales o el Reglamento europeo para el control de las inversiones extranjeras directas en la UE. Otras acaban de ser aprobadas bajo la Presidencia francesa de la UE, como el Reglamento sobre la contratación pública internacional y el Reglamento para hacer frente a las distorsiones causadas por las subvenciones extranjeras en el mercado único. Por ello, el presente capítulo se centra en otros dos instrumentos pendientes de aprobación, como son la Propuesta reglamentaria relativa a la lucha contra la coerción y la Modernización del Estatuto de Bloqueo.



## 4.A Instrumento de lucha contra la coerción

### 4A.1 Contexto

En el actual contexto, la UE y sus Estados se han visto expuestos a un incremento de la coerción económica por parte de terceros estados. En respuesta a los efectos adversos de las sanciones económicas en la actividad de las empresas europeas en el exterior, la UE adoptó en 1996 un Estatuto de Bloqueo- posteriormente modificado en 2018-, que tiene por objeto proteger a las empresas europeas frente a los efectos extraterritoriales de las sanciones económicas adoptadas por terceros países. Sin embargo, la Comisión Europea ha estimado conveniente dotarse de un nuevo instrumento, que le permita responder a la coerción económica ejercida por parte de terceros Estados, que abriguen el propósito de condicionar las políticas de la UE y de sus Estados. Por lo tanto, se trata, a diferencia del Estatuto de Bloqueo, de un instrumento más amplio tendente a evitar y responder a la injerencia interna por parte de terceros Estados en la soberanía de la UE. En la actualidad, la propuesta reglamentaria de lucha contra la coerción está siendo debatida en el Consejo y el Parlamento Europeo.

En lo que respecta a Estados Unidos, la legislación **International Economic Power Act-IEPA-** confiere amplios poderes al presidente, que puede declarar la existencia una amenaza inusual y extraordinaria para salvaguardar la seguridad nacional, la política exterior y la economía de Estados Unidos frente a una amenaza exterior. Después de una declaración de este tipo, el presidente puede bloquear transacciones, congelar activos y confiscar bienes de las personas implicadas.

El presidente dispone de un amplio poder discrecional, teniendo solo que notificar la declaración de emergencia al congreso, que revisa la declaración cada seis meses, pudiendo renovar la declaración de emergencia si lo estimase necesario. También puede adoptar decisiones en virtud del **artículo 232 del Trade Expansion Act**, que permite al presidente imponer restricciones a la importación de mercancías si la seguridad nacional está amenazada, previa investigación y recomendaciones realizadas por el Departamento de Comercio. Se trata, a diferencia de IEPA, de un proceso más lento porque el Departamento de Comercio tiene que seguir un procedimiento, que implica consultas con el país concernido y una consulta pública abierta.

La R.P. China cuenta con amplia capacidad de coerción, que ha sido reforzada en los últimos años mediante una serie de instrumentos, entre los que figura la legislación **Anti-Foreign Sanctions Law**, aprobada en junio de 2021. Esta normativa prohíbe a organizaciones extranjeras y chinas coadyuvar en la aplicación de políticas exteriores dañinas adoptadas por otros estados. También prevé compensaciones financieras para las empresas chinas perjudicadas por estas medidas adoptadas en el exterior. Prevé un amplio abanico de medidas de respuesta, que pueden afectar a personas físicas, incluidas sus familiares, y personas jurídicas. Las medidas de respuesta incluyen prohibiciones para viajar a China, Hong Kong y Macao, la congelación de activos y la prohibición de realizar negocios con las personas y organizaciones sancionadas.

#### 4A.2 Recomendaciones

- Valoramos de manera positiva la propuesta de la Comisión Europea consistente en un nuevo instrumento para proteger a la UE y sus Estados frente a la coerción económica ejercida por terceros países.
- Estimamos que el instrumento debe ante todo cumplir un propósito disuasorio y evitar una escalada de sanciones económicas. Por todo ello, es necesario que se conceda el máximo espacio a la diplomacia y las deliberaciones antes de que se adopten contramedidas que pudieran desencadenar una escalada de sanciones.
- Estimamos necesario que la Comisión Europea desempeñe un papel central en la aplicación de este instrumento y en la adopción de las contramedidas, para que el sistema sea eficaz en la respuesta y creíble. Ahora bien, los Estados miembros deben retener sus capacidades de bloqueo y control. En este sentido, deben tener la capacidad de rechazar las medidas propuestas por la Comisión Europea mediante una mayoría cualificada. Esta facultad de los Estados miembros de paralizar la adopción de medidas previstas en este instrumento debe ser garantizada con el fin de evitar que su adopción perjudique los intereses de la Política Exterior de los Estados miembros de la UE, una competencia que sigue siendo exclusiva de los Estados miembros. Una utilización indebida de este instrumento podría generar tensiones entre los Estados miembros de la UE, cuyas prioridades en Política Exterior no siempre están alineadas entre sí.
- Las medidas que se adopten en virtud de este nuevo instrumento deberán atenerse al derecho internacional público, incluida la de la Organización Mundial del Comercio-OMC-.
- Consideramos necesario una mayor claridad con respecto a los efectos extraterritoriales de las sanciones económicas. Entendemos que el instrumento de lucha contra la coerción debe cubrir la extraterritorialidad de las sanciones económicas. Considerando la existencia de otros instrumentos, como el Estatuto de Bloqueo- ahora en proceso de revisión- cuyo objeto consiste en responder de manera específica a este tipo de medidas, estaríamos interesados en conocer mejor los criterios que van a regir el funcionamiento de ambos instrumentos.

- Acogemos con satisfacción que se implique a los Estados miembro y a las partes concernidas, incluyendo a las empresas, desde la fase inicial del proceso, en un marco que garantice la confianza y la confidencialidad. Es por ello importante que en el reglamento se ponga especial énfasis en estos puntos, para garantizar la efectividad y credibilidad de este nuevo instrumento de la UE.
- Tomamos buena nota de la amplia lista de contramedidas que la UE podría adoptar en caso de ser sometida a una coerción económica. Entendemos la necesidad de que se conceda a la UE un amplio abanico de alternativas para que pueda adoptar la respuesta adecuada en función de cada caso que se presente. Sin embargo, debemos llamar la atención de que una larga lista de medidas potenciales asociada a un alto grado de discreción en su aplicación podría generar incertidumbre entre las empresas. Por ello, consideramos que este aspecto debería ser aclarado.
- La propuesta reglamentaria incorpora entre sus competencias la adopción de contramedidas que van más allá de los bienes, incluyendo los servicios, las inversiones, la protección de la propiedad intelectual, el mercado de contratación pública y el acceso a programas financiados por la UE. Sin embargo, dado que la UE atesora gran parte de su experiencia con respectos a las medidas restrictivas que se adopten a los bienes, estaríamos interesados en comprender mejor qué tipo de medidas se podrían adoptar en los servicios y la propiedad intelectual. Asimismo, queremos entender mejor el impacto que podrían tener estas medidas en el comercio internacional y el rol de la UE como mercado abierto.
- La respuesta de la UE debería ser proporcionada y estar bien enfocada para maximizar la efectividad del instrumento contra la coerción económica y minimizar las consecuencias que podrían entrañar las medidas de la UE en sus operadores e intereses generales. Por ello, insistimos en la necesidad de involucrar a las partes concernidas, incluidas las empresas, en el proceso de consultas. Finalmente, agradeceríamos que se abriera un debate sobre cómo va a ayudar la UE a las empresas europeas perjudicadas por las medidas de coerción.

## 4.B Estatuto de Bloqueo



### 4B.1 Contexto

La Unión Europea aprobó en 1996 el Estatuto de Bloqueo (Council Regulation (EC) No 2271/96) en respuesta a los efectos extraterritoriales de las legislaciones–Iran and Lybia Sanctions Act of 1996 (ILSA) y Helms–Burton Act of 1996–adoptadas por Estados Unidos contra Irán, Libia y Cuba. El Estatuto de Bloqueo prevé, entre otros aspectos, el no reconocimiento de las sentencias dictadas por los tribunales estadounidenses en suelo europeo, la no aplicabilidad de la legislación estadounidense en la jurisdicción de la UE y la recuperación de daños y perjuicios por parte de las empresas afectadas por los efectos extraterritoriales de las sanciones económicas estadounidenses. Con ocasión de la salida de Estados Unidos del **Plan de Acción Integral Conjunto** (JCPOA, por sus siglas en inglés), la Comisión Europea decidió actualizar el Estatuto de Bloqueo (Reglamento delegado UE) 2018/1100). La actualización incorpora nuevas legislaciones estadounidenses al anexo del Estatuto de Bloqueo. Con el objeto de proceder a una mejora de mayor calado del Estatuto de Bloqueo en vigor, la Comisión Europea decidió impulsar una reforma de la normativa, cuya propuesta está siendo aún preparada por los servicios de la Comisión Europea tras la consulta pública realizada en noviembre de 2021. Tomado como referencia el modelo europeo, el Gobierno chino también aprobó en junio de 2021 su propio Estatuto de Bloqueo, entre cuyos principales cometidos podríamos mencionar los siguientes: bloqueo de las sanciones económicas aplicadas a personas o entidades chinas, la prohibición de cumplir dichas sanciones, la aplicación de contramedidas y la recuperación de daños y perjuicios por parte de aquellos que hubieran resultado perjudicados por la aplicación de las sanciones económicas.



## 4B.2 Recomendaciones

- Valoramos el Estatuto de Bloqueo como expresión de la firme voluntad de la UE de proteger los intereses económicos de las empresas europeas frente a las sanciones extraterritoriales de terceros países. Sin embargo, la normativa vigente requiere ser mejorada en algunos de sus aspectos. Así, por ejemplo, es necesario que la reforma de la normativa tenga en cuenta el riesgo en el que incurren las empresas cuando tienen que cumplir con dos legislaciones en conflicto. Asimismo, la normativa debe adaptarse a los nuevos regímenes de sanciones, lo que supone incorporar las nuevas normas extranjeras en vigor al anexo.
- Consideramos que el Estatuto de Bloqueo no está adecuado para hacer frente al amplio abanico de sanciones extraterritoriales. A pesar de haber sido reformado en 2018, el Estatuto de Bloqueo no dispone de los instrumentos adecuados para dar respuesta a los diferentes supuestos que se han dado en estos últimos años. Al mismo tiempo, la normativa vigente contiene artículos imprecisos e incoherentes entre sí, que dificultan la interpretación de la normativa.
- La creación de un escudo que impida las notificaciones a las empresas no les garantiza que no sean declaradas culpables en ausencia. La imposibilidad de defender sus intereses puede ser muy perjudicial para las empresas que tengan activos en el país. Las opciones planteadas como *amicus curiae* o la limitación de la defensa a la falta de competencia jurisdiccional o cuestiones de constitucionalidad son bien valoradas, pero son de alcance limitado. En caso de licitación, el Estatuto de Bloqueo debería permitir a las empresas europeas defenderse.
- La posibilidad de recuperar los daños/costes es muy limitada. Es por ello necesario que el artículo 6 precise los procedimientos necesarios para la reclamación de los daños y que estableciese alternativas que permitiese a las empresas compensar sus pérdidas en aquellos casos en los que no hubiese bienes en la UE.
- Debería habilitarse un registro, que facilite la interposición de demandas encaminadas a recuperar los daños y perjuicios causadas por las sanciones extraterritoriales.



## 5. Fuentes de información

### I.- COLABORACIONES

- Departamento de Industria, Energía, Medio Ambiente y Clima de CEOE
- Departamento de Digitalización, Innovación, Comercio e Infraestructuras de CEOE

### II.- FUENTES

#### Atlantic Council

- Trading in US-India data flows: Prospects for cooperation in US-India data policy. March 2022.

#### Acción Exterior Unión Europea

- Sitio web Latin America and the Caribbean

#### BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE (BDI)

- EU-Verordnung für den Export von Gütern mit doppeltem Verwendungszweck. August 2019.
- Mehr Transparenz beim Einsatz von sicherheits-politischen Instrumenten in der US-Handels- und Investitionspolitik. April 2020.
- Verschärfung der US-Exportkontrolle. Dezember 2020.
- U.S.-EU Trade and Technology Council: Signal für einen transatlantischen Schulterschluss. Bewertung des U.S.-EU Joint Statement of the Trade and Technology Council. July 2022.

#### Business at OECD

- GETTING TRADE BACK ON TRACK Business priorities for future OECD work on trade. October 2020.
- Business at OECD (BIAC) Board statement on accession. April 2022.

#### BusinessEurope

- White Paper on foreign subsidies - BusinessEurope's reply to the public consultation. September 2020.
- Transatlantic business community pledges cooperation to advance shared goals - BusinessEurope and U.S. Chamber joint statement 2021. January 2021.
- Reaction to the European Commission legislative proposal on distortive foreign subsidies. October 2021.

- BusinessEurope recommendations for the EU Global Gateway initiative. November 2021.
- What does European business expect from the EU-India Trade and Investment Protection Agreements. May 2021.
- Key messages on the foreign subsidies instrument. March 2022.
- Joint Statement from BusinessEurope and the U.S. Chamber on the Significance of Legal Certainty for Data Flows to the US-EU Economic Relationship. March 2022.
- EU-US Trade and Technology Council - Working Group 3 on secure supply chains - BusinessEurope reply to the public consultation. January 2022.
- EU-US Trade and Technology Council - Working Group 7 on export controls - BusinessEurope reply to the public consultation. January 2022.
- Towards an EU anti-coercion instrument - Feedback on the European Commission proposal for a Regulation on the protection of the Union and its Member States from economic coercion by third countries. March 2022.
- U.S.-EU Trade & Technology Council: Priorities for the 2nd Ministerial - Joint statement by BusinessEurope and the U.S. Chamber of Commerce. May 2022.
- Business priorities for the 12th WTO Ministerial - Joint statement from BusinessEurope and the U.S. Chamber of Commerce. June 2022.

### **Casa Blanca**

- Building Resilient Supply Chains, Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Broad-based Growth. June 2021.
- Fact Sheet: US.-EU Trade and technology Council Establishes Economic and Technology Policies & Initiatives. May 2022.

### **CEPAL**

- Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe. En busca de una recuperación resiliente y sostenible. 2021.
- La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. 2021.

### **Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)**

- Recomendaciones Estados Unidos. Enero 2021
- Public consultation on the review of the blocking statute.
- Futuro de la política comercial de la UE. Febrero 2022.

## Comisión Europea

- Página web de la Dirección General de Comercio (DG TRADE). Negotiations and agreements. EU trade relationships by country/region.
- White Paper on levelling the playing field as regards foreign subsidies. June 2020.
- Strategic Dependencies and Capacities. Updating de 2020 New Industrial Strategy: Building a stronger Single Market for Europe's recovery. May 2021.
- EU-US Trade and technological Council Inaugural Joint Statement, September 2021  
EU-India: Joint press release on launching the Trade and Technology Council. April 2022

## Congressional Reserach Service

- The International Emergency Economic Powers Act: Origins, Evolution, and Use. July 2020.
- Section 232 Investigations: Overview and Issues for Congress. May 2021
- The Big Tech Antitrust Bills. August 2021
- China's Engagement with Latin America and the Caribbean. February 2022.

## Consejo Europeo

- EU Strategy for cooperation in the Indo-Pacific. Abril 2021.
- Joint Statement – EU-India Leaders' Meeting, May 2021.

## ESADE

- El Consejo de Comercio y Tecnología (TTC) entre EE. UU. y la UE: Estado actual, problemas y retos para la relación transatlántica. Enero 2022.

## Italian Institute for International Political Studies (ISPI)

- Stability and Security in the Indo-Pacific. Asia & Europe Initiative. March 2022.

## Konrad Adenauer Stiftung

- Regulating Data in India and Indonesia: A comparative Study. May 2021.

## Mckinsey

- Digital India: Technology to transform a connected nation. March 2019.

## OCDE

- Sitio web.

- Measuring distortions in international markets: The semiconductor value chain, OECD Trade Policy Papers, No. 234. December 2019.

#### **OMC-WEF**

- The promise of TradeTech. Policy approaches to harness trade digitalization. 2022

#### **Parlamento Europeo**

- IN-DEPTH ANALYSIS Requested by the INTA committee. EU-India trade relations: assessment and perspectives. September 2021.
- STUDY Requested by the INTA committee. Extraterritorial sanctions and investments and European responses. November 2020.
- BRIEFING EU Legislation in Progress. Proposed anti-coercion instrument. 2022.

#### **Perterson Institute for International Economics**

- The European Union Renews Its Offensive Against US Technology Firms. February 2020.

#### **Secretaría de Estado de Comercio**

- Inversiones Exteriores directas. Boletín de Inversiones Exteriores. Posición 2019.
- DataComex
- DataInvex

#### **The European Round Table for European Industry (ERT)**

- Making Open Strategic Autonomy work- European Trade in a Geopolitical World. July 2021.

#### **The Multinational Development Policy Dialogue - KAS in Brussels**

- The EU Green Deal: An opportunity to strengthen EU-India relationship. July 2020.

#### **Transatlantic Business Initiative**

- Transatlantic Agenda for Trade and Investment. Recommendations of the Steering Committee. February 2022.
- Impulses for Transatlantic Climate Action. Recommendations of the Energy of the Energy and Climate Policy Steering Committee. February 2022.
- Moving Forward to a New Digital Transatlantic. Recommendations of the Data and Digital Economy Steering Committee. February 2022.

## **UNCTAD**

- World Investment Report 2021
- World Investment Report 2022

## **United States Census Bureau**

- Sitio web. Trade in Goods with South and Central America

## **United States Trade Representative and United States Department of Commerce**

- Subsidies Enforcement Annual Report to the Congress. 2022.

**CEOE** **Empresas  
Españolas**