

# LA POLÍTICA DE INVERSIONES DE CHINA

## CONSECUENCIAS PARA LOS TRABAJADORES



 **Syndex**  
Knowledge for action

 **SYNDICAT  
EUROPÉEN  
TRADE UNION**

# **La política de inversiones de China**

## **CONSECUENCIAS PARA LOS TRABAJADORES**

**MARIE MEIXNER, FABRICE WARNECK, PHILIPPE MORVANNOU  
& ALAIN MESTRE**

**ENERO 2016**

With the support of the European Commission



# Prólogo

Tras ocho rondas de conversaciones llevadas a cabo durante el año 2015, la Unión Europea (UE) y la República Popular de China (RPC) han decidido entablar “negociaciones cruciales” cuyo propósito es la firma de un Acuerdo de Inversión entre la UE y China, basado en un texto provisional refundido, a comienzos del Nuevo Año 2016.

Este es el momento oportuno para publicar el estudio realizado por Syndex, que permitirá a los sindicatos europeos informarse acerca de la situación de las relaciones que mantienen actualmente dos de los principales actores a nivel mundial en materia económica y alimentará el debate sindical dirigido a la elaboración de una política de la CES en torno a este tema.

Las conversaciones antes referidas se han llevado a cabo dentro de un contexto geopolítico específico. Estados Unidos, junto con otros once países de la costa del Pacífico, acaba de establecer un Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) que, en caso de ser ratificado por las partes, significará un gran desafío para la RPC, excluida de dicho acuerdo. Al mismo tiempo, siguen su rumbo las negociaciones entre la UE y Estados Unidos con el fin de lograr una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI) – cuya conclusión también se encuentra en situación de frágil equilibrio, principalmente debido al ciclo de elecciones presidenciales en Estados Unidos.

Este contexto daría razón a las noticias que señalan que la RPC está tratando de acelerar el ritmo de las negociaciones con la UE y que a algunos políticos europeos se les ha hecho creer que China estaría dispuesta a hacer más concesiones de lo que se prevé.

La CES lanza una enfática advertencia en contra de cualquier engaño en el que se caiga al creer que China se encuentra actualmente en situación de debilidad. Como se demuestra en el estudio, las políticas expansionistas de China forman parte de una estrategia a largo plazo. A título de ejemplo, la iniciativa “Sueño Chino” promovida por el Presidente Xi Jinping, que cubre un amplio espectro de políticas, incluidos en ellas el comercio y la inversión, tiene una proyección que se extiende hasta el año 2049. Las iniciativas chinas «Un cinturón, un camino», la Nueva Ruta de la Seda y la Ruta Marítima de la Seda demuestran que se trata de una visión global que trasciende el comercio y que abarca cuestiones del ámbito político y de la seguridad. Las decisiones de China en materia de inversiones son fuertemente reglamentadas,

coordinadas y aprobadas por el poder central, método que contrasta con el enfoque mercantilista y cortoplacista de la UE y sus Estados miembros, los cuales, en lugar de coordinar, se hacen la competencia y delegan en las empresas particulares la decisión de dónde y cómo invertir, brindando apoyo a estas empresas al mismo tiempo.

La CES se opone a que el estatuto de economía de mercado se extienda a China. Sería un grave error de la UE ceder a la presión procediendo ahora de esta manera a cambio de concesiones en el contexto de las negociaciones del Convenio Bilateral de Inversión (CBI) que bien podrían en todo caso resultar ilusorias y poner en riesgo alrededor de 3 millones de empleos en las industrias de Europa altamente sensibles a la importación. Es evidente que China no cumple los criterios del estatuto de economía de mercado establecidos por la UE – que de por sí son poco exigentes, si se les compara con los criterios que aplica Estados Unidos, ya que éstos comprenden, principalmente, consideraciones en materia de libre negociación colectiva, a diferencia de los criterios de la UE. El dumping de productos chinos que se practica actualmente en el mercado europeo también debe ser tratado con urgencia.

A través de su resolución de 16 de diciembre de 2015 sobre las relaciones entre la UE y China, el Parlamento Europeo solicitó que en todo convenio bilateral de inversión se incluyera un capítulo completo sobre desarrollo sostenible donde se establezcan compromisos vinculantes en relación con los derechos humanos y las normas laborales de la OIT. Al igual que con todos los convenios de este tipo, insistimos en que cualquier incumplimiento de dichos compromisos debería acarrear consecuencias económicas. Además de las normas básicas, China debe ratificar y aplicar plenamente otros convenios fundamentales, especialmente aquellos relativos a la salud y seguridad en el trabajo y, específicamente, con respecto a las minas de carbón, considerando el horrible historial de éstas.

La ausencia de libertad de asociación en China es un problema serio para la CES. El progreso en las discusiones sobre inversión debe estar supeditado a cambios inmediatos que permitan a los trabajadores sindicarse y negociar con libertad e independencia. Las empresas europeas que operan en China deben dar el ejemplo facilitando la realización de elecciones libres para escoger a representantes de los trabajadores que se ocupen de la negociación colectiva y de asuntos relativos a la salud y la seguridad en el trabajo. Confiar en

la Federación Nacional de Sindicatos de China, la única organización «sindical» oficial con autorización en China para ejercer como tal, no representa actualmente una opción, dado los vínculos orgánicos que existen entre esta organización y el Partido Comunista de China. A la CES le preocupa que, debido a la falta de libertad de asociación, las ONG se vean actualmente obligadas a hacer el trabajo que corresponde a los sindicatos independientes. Sin embargo, estas organizaciones no pueden sustituir eternamente a los verdaderos sindicatos independientes. Otro motivo de seria preocupación es la represión a la que están siendo sometidas algunas ONG laborales, acusadas por las autoridades de «perturbar el orden social», así como la injerencia cada vez mayor en Hong Kong de las autoridades de China continental, situación que la CES ha condenado, considerando que esto es una prueba de que no se puede confiar en que las autoridades de la República Popular China mantengan sus compromisos.

Algunos afiliados nacionales de la CES han trabajado en China. Las experiencias de éstos, junto con la de las Federaciones Sindicales Europeas y sus Federaciones Sindicales Internacionales asociadas, así como de la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT (ACTRAV, por sus siglas en inglés) y la Confederación Sindical Internacional, pueden servirnos de ayuda en nuestro examen ulterior de las cuestiones referidas.

Ningún debate en torno a los tratados de inversión puede ignorar la cuestión relativa a la resolución de litigios entre inversores y Estados, un tema que es motivo de honda preocupación para la CES en el contexto de las negociaciones de la ATCI. En el caso de EE.UU., no existen convenios bilaterales de inversión con ninguno de los principales países de la UE (los únicos convenios vigentes son con nueve países de Europa Central y del Este, que los firmaron antes de su adhesión a la UE). Sin embargo, todos los países de la UE, a excepción de Reino Unido, tienen convenios bilaterales de inversión vigentes con China, la gran mayoría de los cuales incluye algún tipo de mecanismo de resolución de litigios para los inversores.

La UNCTAD ha reseñado un caso relacionado con un inversor chino: Ping An, contra un país de la UE: Bélgica. En el contexto de la crisis financiera de 2008, la demanda surge a raíz del rescate estatal, y posterior nacionalización y venta a un tercero, de Fortis, entidad en el que los demandantes habían realizado inversiones. La justicia falló en este caso en favor del Estado. No existen casos de litigios con inversores de la UE en China. Conviene señalar, no obstante, que el Parlamento Europeo ha puesto de relieve el número cada vez mayor de denuncias presentadas por empresas europeas que se han quejado de ser «víctimas de normas caprichosas y de discriminación». Cabe preguntarse por qué dichas empresas

no aprovechan los mecanismos de resolución de litigios entre inversores y Estados puestos a su disposición y si el hecho de reemplazar los acuerdos nacionales por un acuerdo de la UE serviría de ayuda. La CES estudiará más en detalle el tema relativo a la resolución de litigios igualmente dentro del contexto de las propuestas planteadas por la Comisión para el establecimiento de un sistema judicial internacional.

Las negociaciones entre la UE y China revisten una gran importancia para los sindicatos de Europa – en realidad, para todos los ciudadanos. A pesar de que la Comisión ha demostrado cierto grado de compromiso en lo que respecta a la transparencia, particularmente en su Comunicación «Comercio para todos» y en relación con las negociaciones de la ACTI, hasta el momento es poca la información concreta que se ha publicado con respecto a las conversaciones con la República Popular China. A fin de garantizar una mayor apertura en este contexto, es absolutamente necesario ayudar a instaurar un clima de confianza y entendimiento. Dar a conocer el contenido del “texto refundido” sería, en tal sentido, un buen comienzo.

Es obvio que 2016 será un año crucial para las relaciones económicas entre la UE y China. La CES es la primera interesada en que se lleve a cabo un debate informado sobre los diferentes temas que están surgiendo. Dicho debate constituiría la base de una campaña sindical a nivel europeo dirigida a defender y crear empleos decentes en Europa. La publicación del presente informe representa un paso importante para alcanzar este objetivo. Por ello, exhorto no solamente a nuestros afiliados, sino también a los responsables de la toma de decisiones en los ámbitos europeo y nacional a que lo lean detenidamente.



**Luca Visentini**

Secretario General  
Confederación Europea de Sindicatos

# Índice

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	8
<b>CAPÍTULO 1</b>	
<b>TENDENCIAS EN MATERIA DE INVERSIÓN ENTRE EUROPA Y CHINA</b> .....	11
<b>1. Vuelco reciente de las tendencias en materia de inversión</b> .....	13
<b>2. Enfoque sobre la IED de China en Europa</b> .....	14
2.1. La IED de China en Europa, tradicionalmente muy baja, se disparó a partir de 2011 .....	14
2.2. Apartando las nuevas tendencias, las inversiones se concentran actualmente en las economías más grandes y más avanzadas de la UE .....	16
2.3. Hacia una diversificación de los sectores específicos .....	18
<b>3. Enfoque sobre la IED de la UE en China</b> .....	20
<b>CAPÍTULO 2</b>	
<b>ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL DE PEKÍN</b> .....	23
<b>1. Problemas internos y estrategia “Nueva normalidad” de Pekín</b> .....	25
1.1. Disminución del crecimiento y alto endeudamiento .....	25
1.2. Desigualdades sociales .....	27
1.3. Preocupación cada vez mayor por servicios de calidad nuevos .....	29
<b>2. Aceleración de la estrategia de globalización “Going Global”: la estrategia internacional de Pekín</b> .....	30
2.1. Creación de redes de infraestructura internacionales .....	30
2.2. Dotación de los proyectos internacionales con recursos financieros .....	31
2.3. Apertura a la inversión extranjera .....	31
2.4. Estrategia de IED respaldada por un Plan Quinquenal .....	31
2.5. Negociaciones para acceder a los mercados .....	32
<b>CAPÍTULO 3</b>	
<b>LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN INTERNACIONAL DE LA UE</b> .....	35
<b>1. De un enfoque bilateral a un enfoque a nivel europeo</b> .....	37
<b>2. Principales características de los puntos de entrada en negociación en materia laboral</b> .....	38
2.1. Normas laborales internacionales .....	38
2.2. Legislación laboral nacional .....	38
2.3. Responsabilidad social de las empresas .....	39
2.4. Participación de la sociedad civil y de los interlocutores sociales .....	41
<b>CAPÍTULO 4</b>	
<b>LA NEGOCIACIÓN DEL CONVENIO DE INVERSIÓN ENTRE LA UE Y CHINA</b> .....	45
<b>1. Asociación Estratégica UE-China</b> .....	47
<b>2. La negociación del Acuerdo Internacional de Inversión</b> .....	48
2.1. Estructura del Acuerdo Internacional de Inversión .....	49
2.2. Balance de las negociaciones .....	49
2.3. Evaluaciones de impacto .....	49
2.4. La resolución de litigios entre inversores y Estados y el derecho a regular .....	51
2.5. China: ¿una economía reconocida como economía de mercado? .....	53
<b>CAPÍTULO 5</b>	
<b>DINÁMICAS LABORALES Y DE EMPLEO A NIVEL SECTORIAL Y A NIVEL DE EMPRESAS</b> .....	55
<b>1. Datos sobre el estudio de casos de inversiones chinas en Europa</b> .....	57
1.1. Inversiones para acceder al mercado y aprovechar la situación de fragilidad de las relaciones laborales .....	57
1.2. Invertir en una producción de calidad... y en mano de obra .....	66
<b>2. Dinámica de las relaciones laborales en China: ¿hacia una negociación colectiva?</b> .....	69
2.1. Conflictos laborales colectivos en aumento .....	70
2.2. Surgimiento de la práctica de la negociación colectiva y del debate en torno a ella .....	75
2.3. Papel crucial aunque problemático de las ONG en el desarrollo de la negociación colectiva .....	78
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	81

# Introducción

En la 16ª Cumbre Unión Europea-China, celebrada el 21 de noviembre de 2013, se anunció el inicio de las negociaciones para la firma de un acuerdo global de inversión entre la Unión Europea y China. Estas negociaciones forman parte de una estrategia más amplia de la Unión Europea (UE) dirigida a garantizar la participación de la UE en los mercados en crecimiento. De acuerdo a lo que establece el Tratado de Lisboa de 2007, la Comisión Europea tiene competencia exclusiva en materia de política comercial y de inversiones común, es decir que ésta se ocupa de la negociación de acuerdos de libre comercio y de inversión con los principales mercados emergentes. Según la Comisión, este tipo de acuerdos permitiría, en consecuencia, salir de un contexto donde conviven 26 acuerdos nacionales diferentes de protección de las inversiones y pasar a un marco único de normas válidas para toda la Unión Europea, poniendo fin de esta manera a “la carrera hacia el abismo”<sup>1</sup>; unas medidas que los Estados miembros se han comprometido a seguir para atraer las inversiones extranjeras directas (IED) de China.

En lo que respecta a la negociación con China, la DG Comercio señala que “El Acuerdo contemplará la liberalización progresiva de las inversiones y la supresión de las restricciones impuestas a los inversionistas para entrar en los mercados de otros. El Acuerdo establecerá un marco jurídico más simple y seguro para los inversores de ambos lados que garantice tanto a China como a la UE un acceso previsible y a largo plazo a sus mercados respectivos, ofreciendo al mismo tiempo una buena protección a los inversionistas y sus inversiones»<sup>2</sup>. Efectivamente, la Comisión está particularmente interesada en reequilibrar la situación actual, en la que los inversores europeos en China sufren discriminaciones con respecto a las empresas locales, mientras que los inversores chinos en Europa son tratados como cualquier otro inversor (sobre todo en un contexto donde se acrecientan las inversiones chinas en Europa). No obstante, la UE no quiere negociar sobre cuestiones comerciales. El objetivo de esta negociación es lograr un acuerdo independiente sobre inversiones.

Este acuerdo podría, asimismo, brindar una oportunidad para abordar al menos dos problemas más que contribuyen al establecimiento de una relación desequilibrada con China. En primer lugar, la UE se enfrenta al actor económico cada vez más grande a nivel mundial que es China empleando la estrategia industrial débil que se aplica a sí misma. Como ha quedado demostrado con el desmantelamiento de la industria europea de paneles solares, la falta de previsión y de coordinación de los países europeos a nivel sectorial ha puesto en evidencia la ineficacia de éstos frente a la estrategia china, impulsada por el Estado, teniendo ello como consecuencia la pérdida de numerosos puestos de trabajo en Europa.

El tema antes referido es aún más relevante en el contexto de las conversaciones que se están llevando a cabo con el fin de determinar si se debe o no conceder a China el estatuto de economía de mercado. De hecho, en caso de que China adquiera dicho estatuto, a ésta se le haría más fácil desarrollar su política de venta de sobrecapacidades en el mercado europeo, como ocurre actualmente con el acero y el aluminio, poniendo así en peligro miles de empleos en Europa. El tema relativo al estatuto de economía de mercado puede ser utilizado como medio para chantajear a la UE durante las negociaciones sobre inversión que se están realizando en los momentos actuales.

Por otra parte, la UE podría hacer hincapié en el papel fundamental que desempeñan las normas laborales y los derechos humanos en tanto que piedras angulares de la estabilidad democrática y de la justicia social y económica – principios en los que se basa el modelo europeo –, un papel que contrasta marcadamente con la situación actual en China. Pekín sólo ha ratificado cuatro de los ocho Convenios laborales fundamentales de la OIT. Los sindicatos chinos, por otra parte, están obligados a afiliarse a la Federación Nacional de Sindicatos, y cualquier intento de crear sindicatos independientes es reprimido<sup>3</sup>. Los informes alarmantes que llegan a Europa acerca de las condiciones laborales en China no sólo han causado preocupación por dichas condiciones, sino que además han alimentado el temor entre la opinión pública de que los inversores chinos exporten a Europa una práctica de relaciones laborales que es perjudicial.

Sin embargo, hasta ahora, la política industrial y los derechos laborales no figuran como temas centrales en el proceso de negociación actual. En tal contexto, existe el riesgo de una falta de coherencia entre los objetivos de la política exterior de la UE y su política de inversión con respecto a China.

**Esta negociación puede verse obstaculizada por las carencias de China en cuestión de democracia y la debilidad de la estrategia industrial de la UE; ambos negociadores actúan aplicando reglas diferentes. ¿Están dispuestas las instituciones de la UE a sacrificar los valores y derechos laborales europeos en beneficio de los negocios? ¿Ofrecerá China apertura hacia una política más incluyente en lo que se refiere a las funciones de los representantes de los trabajadores y las normas laborales internacionales? ¿De qué manera puede el movimiento sindical influir en esta negociación y, si fuera necesario, oponerse a un acuerdo negativo?**

El siguiente informe no sólo examina la relación que existe entre la UE y China con respecto a las inversiones, sino que también aporta una serie de reflexiones desde una perspectiva de política laboral e internacional. El objetivo que persigue con ello es ofrecer algunas observaciones sobre la dinámica económica, social y política que se esconde tras el proceso de negociación. El informe ha sido elaborado, por último, con el propósito de ayudar a identificar cuáles son las medidas concretas que ayudarían a que las cuestiones en materia laboral y de empleo sean tomadas plenamente en cuenta en cualquier convenio sobre inversión.

El presente informe, basado en las cifras más recientes y fiables disponibles, comienza haciendo una evaluación de las inversiones chinas en Europa y de las inversiones europeas en China (Capítulo 1). A continuación, expone las estrategias internacionales de China (Capítulo 2) y la UE (Capítulo 3) antes de proveer información acerca del proceso de negociación que se está llevando a cabo en relación con el convenio sobre inversiones entre China y la UE (Capítulo 4). El último capítulo (Capítulo 5) expone algunos datos extraídos de casos de estudio sobre inversión y dinámica laboral a nivel sectorial y empresarial tanto en Europa como en China.

## METODOLOGÍA

El siguiente informe se apoya en material que ha sido recolectado a través de la investigación documental y varias entrevistas realizadas. Las cifras sobre inversiones provienen principalmente del estudio más reciente que se ha hecho sobre este tema (Baker & McKenzie, 2015). La parte correspondiente a la política internacional y social de China se basa principalmente en una investigación documental enriquecida con entrevistas a académicos europeos y chinos. A pesar de las solicitudes hechas por Syndex, no se pudo concertar ninguna entrevista con las autoridades, ni las empresas ni los dirigentes sindicales chinos. A fin de comprender con mayor precisión cómo es el proceso de negociación, se realizaron también entrevistas con la DG Comercio y la DG Empleo. El análisis de casos es producto de un trabajo de investigación documental que se combinó con investigación académica e informes de prensa sobre la actualidad. En relación con el estudio de casos en el sector de la construcción y de estibadores, se logró concertar entrevistas con varios dirigentes sindicales, así como con BusinessEurope y la CES. El análisis de la dinámica de las relaciones laborales en China se apoya en la investigación académica actual y en observaciones y entrevistas a activistas sindicales de diferentes “ONG laborales” realizadas en el marco de una beca de investigación en la “China Labour Bulletin”, en 2014. La participación en conferencias y seminarios también aportó elementos interesantes para el análisis tanto general como de estudio de casos.

Hacemos llegar nuestro agradecimiento a todas las personas entrevistadas, quienes amablemente dedicaron una parte de su tiempo y compartieron con nosotros sus útiles conocimientos para los fines del presente estudio.

<sup>[1]</sup> Actualmente, algunos gobiernos a nivel nacional y subnacional, en su carrera competitiva para obtener inversiones extranjeras directas, han adoptado diferentes planes que incluyen la exoneración fiscal y programas de acogida.

<sup>[2]</sup> http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/, 5 de enero de 2016.

<sup>[3]</sup> Hace poco, en diciembre de 2015, 18 militantes sindicales chinos fueron arrestados en un acto que Amnistía Internacional calificó de “agresión coordinada sin precedentes”. http://www.theguardian.com/world/2015/dec/10/china-labour-rights-crackdown, 5 de enero de 2016.

**CAPÍTULO 1**  
**TENDENCIAS EN MATERIA DE**  
**INVERSIÓN ENTRE EUROPA Y**  
**CHINA**

**Principales aspectos**

- En materia de inversión, las tendencias se han invertido últimamente. En 2011, las empresas de la UE invirtieron en China aproximadamente 18 mil millones de euros, mientras que el importe de IED chino en la UE era inferior a los 4 mil millones de euros. En 2014, sin embargo, la IED china en la UE ascendió a 18 mil millones de dólares, mientras que la IED de la UE en China se redujo a un importe de 8 mil millones de dólares.
- Aunque que la UE es uno de los cinco principales inversores en China, la proporción correspondiente a entradas de IED chinas en la UE alcanza sólo un pequeño porcentaje. Sin embargo, las inversiones chinas en la UE han sido más analizadas que las inversiones de la UE en China.
- A raíz de la crisis financiera, Europa se ha convertido en un objetivo privilegiado para las IED chinas.
- La región donde se concentra el mayor número de inversiones chinas es Europa occidental, donde también están situadas numerosas empresas líderes de la industria que cuentan con una superioridad tecnológica. Sin embargo, los inversionistas chinos también están explorando las posibilidades que surgen con la privatización de las empresas vinculadas al Estado, tales como los servicios y las infraestructuras de transporte, en países como Portugal o Grecia. Las economías de Europa del Este, en comparación con Europa occidental, siguen desempeñando un papel de poca importancia, ya que durante el periodo 2000-2014 éstas representaron apenas un 8% del valor total de las inversiones.
- Durante todo el periodo de 2000-2014, las empresas estatales y las entidades soberanas representaron el mayor porcentaje del valor de las inversiones, si bien han surgido algunos inversores financieros (entre ellos, los fondos privados y estatales) que se han convertido en actores importantes en el ámbito de la inversión extranjera china.
- En los últimos tiempos, las metas de China en materia de inversión han cambiado de enfoque y han ido más allá de sus objetivos iniciales, a saber, la tecnología, la infraestructura y la industria pesada. Fuera del sector de fabricación de productos, las empresas chinas están adquiriendo fuerza en sectores como el de bienes raíces, la alimentación y la agricultura, la infraestructura o los servicios financieros.
- Ha habido un cambio de posicionamiento de las empresas chinas en las cadenas de valor a nivel global y una evolución del marco político de China en lo que respecta a las salidas de IED. La caída de la inversión en recursos se ha visto consecuentemente contrarrestada por un nuevo interés en otros sectores, en vista del incremento de la motivación comercial para invertir en el extranjero y el hecho de que los esfuerzos continuos dirigidos a liberalizar las normas aplicables a las salidas de inversión extranjera directa han hecho que la base de los inversionistas extranjeros se ampliara.
- Alemania fue durante años el principal inversionista europeo en China, pero Francia asumió el papel protagonista en 2015. Las industrias química y automotriz de China han sido las principales receptoras de IED de la UE, y datos recientes (del primer trimestre de 2015) sugieren que un porcentaje cada vez mayor de la inversión de la UE está destinada a productos de consumo.
- Varias encuestas de negocios realizadas entre empresas tanto chinas como europeas con el fin de evaluar las condiciones de inversión para los extranjeros en China y Europa indican que los inversores chinos consideran por lo general a Europa como una región más favorable para las inversiones que cualquier otra parte del mundo, mientras que las empresas europeas se sienten discriminadas con respecto a las empresas chinas.

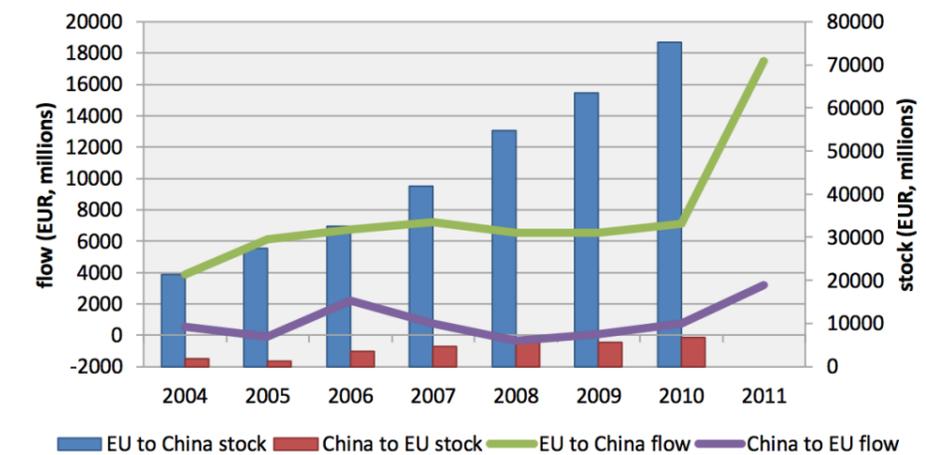
**1. VUELCO RECIENTE DE LAS TENDENCIAS EN MATERIA DE INVERSIÓN**

Desde los años 90, ha habido un flujo continuo de las inversiones extranjeras directas (IED) de la UE en China por efecto de la reforma del mercado chino. En el periodo 2004-2011, los flujos de inversión de la UE hacia China se han situado en una media anual de 6 mil millones de euros, aumentando bruscamente en 2011 a aproximadamente 18 mil millones de euros.

Durante el mismo periodo, la IED de China en Europa se mantuvo a un nivel más bajo. Prácticamente inexistente en 2004 y 2005, dicha IED llegó a 2 mil millones de euros en 2006 y luego disminuyó nuevamente. No obstante algunos primeros indicios de tendencia al alza de la IED china en Europa, seguía habiendo en 2011 un gran desfase, ya que las empresas de la UE habían invertido en China aproximadamente 18 mil millones de euros, mientras que la IED china en la UE no llegaba a los 4 mil millones de euros.

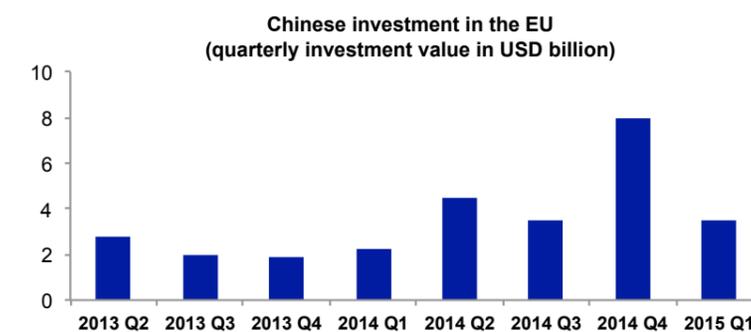
Según las últimas estimaciones, las relaciones entre China y la UE, en lo que concierne a los niveles de inversión, parecen haber dado ahora un vuelco. En 2014, la IED china en la UE ascendía a 18 mil millones de dólares, mientras que la IED de la UE en China representaba 8 mil millones de dólares.

Gráfico 1. IED de la UE y China (stock y flujo<sup>4</sup>) - periodo 2004-2011



Fuente: Eurochambres, 2013

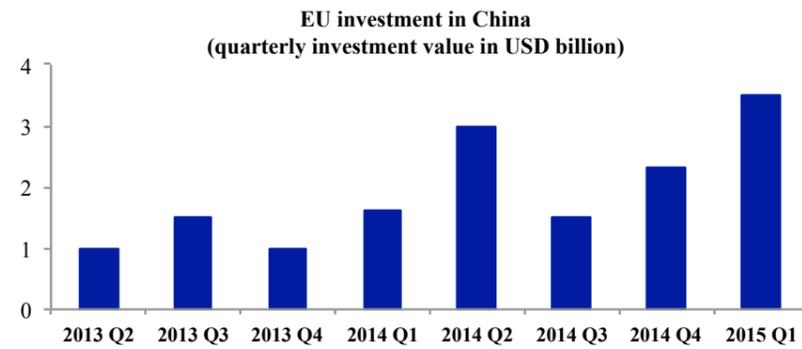
Gráfico 2. IED china en la UE



Fuente: "Trade and economic relations with China", Parlamento Europeo, 2015.

<sup>4</sup> Los flujos de IED representan las ventas netas de acciones y préstamos a la empresa matriz, más la parte que la empresa matriz posea en los beneficios reinvertidos de la empresa filial, más el total neto de los préstamos entre empresas (a corto y largo plazo) otorgados por la empresa matriz. Los stocks de IED se refieren al valor de los activos fijos y el valor de los activos corrientes y las inversiones, a excepción de los importes adeudados por la empresa matriz, menos los pasivos respecto a terceros.

Gráfico 3. IED de la UE en China



Fuente: "Trade and economic relations with China", Parlamento Europeo, 2015.

Según datos de la Comisión Europea<sup>5</sup>, las inversiones chinas en la UE equivalieron en 2012 al 2,6 del flujo total de inversiones extranjeras directas en la UE (el año anterior, éste había sido de un 1,0%). El porcentaje del flujo total de IED de la UE en China, en cambio, se mantuvo estable en un 20% de todas las entradas de IED, posicionando a la UE, con sus 28 Estados miembros, entre los cinco principales proveedores de IED a China, junto con Taiwán, Hong Kong, EE.UU. y Japón.

## 2. ENFOQUE SOBRE LA IED DE CHINA EN EUROPA

Según datos del gobierno chino<sup>6</sup>, sólo el 5% de su IED durante el periodo 2004-2010 fue para Europa. Durante ese mismo periodo, la IED con destino a Asia fue del 72%<sup>7</sup>. Sin embargo, los analistas coinciden en que la crisis financiera ha hecho que Europa se convierta en un objetivo privilegiado para la IED china. A partir de 2011, los países europeos comenzaron a dar acogida a los inversionistas chinos como una manera de compensar tanto la falta de liquidez pública como las dificultades que las empresas privadas estaban teniendo para obtener créditos.

Al mismo tiempo, coincidiendo con la política de desarrollo internacional de Pekín, se fueron eliminando progresivamente las restricciones impuestas a las empresas chinas para realizar inversiones en el extranjero. La adquisición de tecnología figura como uno de los principales fundamentos de la nueva política de inversión de China.

Como consecuencia de ello, Europa occidental, donde están instaladas numerosas empresas líderes de la industria que predominan en el campo tecnológico, ha pasado a ser la región de Europa donde se ha concentrado el mayor número de inversiones chinas. Asimismo, las empresas chinas han ido diversificando sus inversiones con el paso del tiempo.

### 2.1. La IED de China en Europa, tradicionalmente muy baja, se disparó a partir de 2011

Las inversiones chinas en Europa, prácticamente inexistentes en el año 2000, llegaron a 10 mil millones de dólares en 2011 y a 18 mil millones en 2014. Durante el periodo 2000-2014, la mayoría de las inversiones chinas en la UE estaba dirigida a proyectos para la construcción de empresas o plantas nuevas o la ampliación de instalaciones existentes (el 70% de todas las transacciones). Sin embargo, en términos de volumen, puede decirse que la mayor parte de las inversiones se realizan en adquisiciones (el 86% del valor total), dado que las operaciones de fusión y adquisición exigen por lo general una proporción más alta de capital que los proyectos desarrollados desde cero y las ampliaciones.

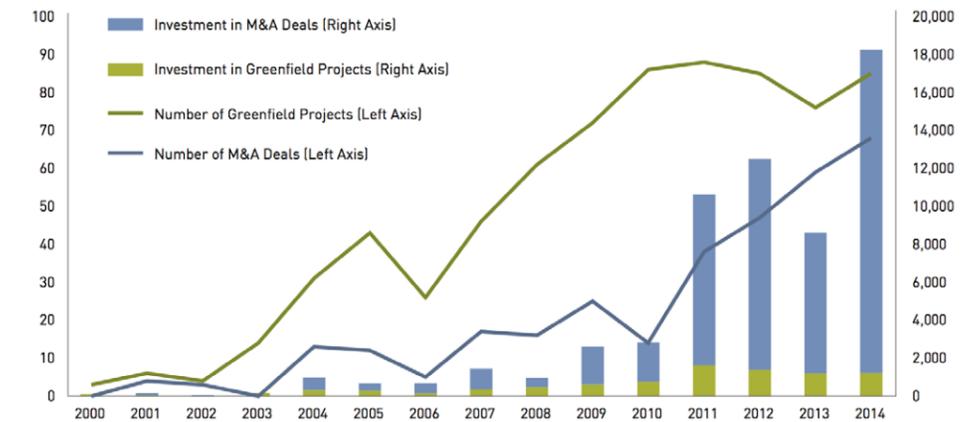
El aumento que se observa en el valor medio de los proyectos totalmente nuevos en los últimos cuatro años hace suponer que nos encontramos ante una nueva tendencia. Según Baker & McKenzie (2015), las empresas chinas han comenzado a invertir en proyectos desde cero realizando grandes inversiones de capital destinadas, por ejemplo, a la creación de centros de investigación y desarrollo (I+D) o de plantas procesadoras de alimentos, proyectos inmobiliarios o la fabricación de maquinaria. Esto confirma una vez más la teoría de la expansión estructural de los inversionistas chinos en Europa.

<sup>5</sup> Comisión Europea, informe "Facts and Figures on EU-China trade" (Datos y cifras sobre el comercio UE-China), marzo de 2014.

<sup>6</sup> Datos referidos por Eurochambres, 2013.

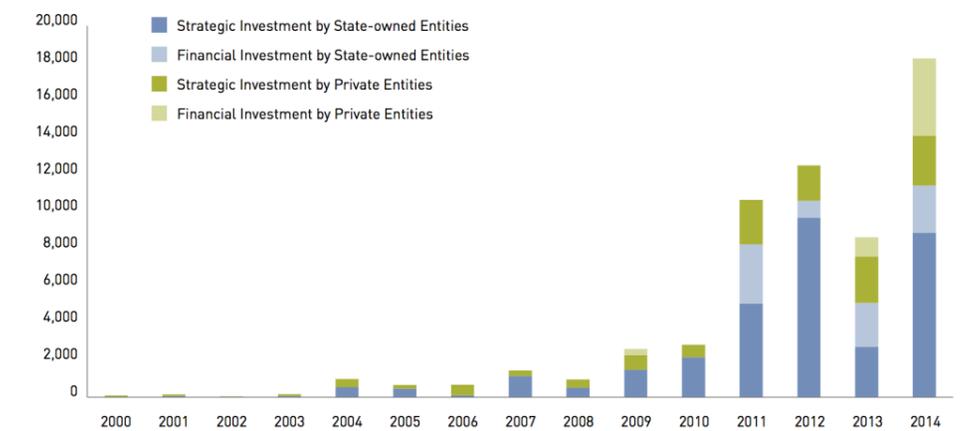
<sup>7</sup> Considerando, sin embargo, que el 87% de las inversiones destinadas a Asia va a parar a Hong Kong, es probable que una parte considerable de las "inversiones asiáticas" se desvíen hacia otros lugares.

Gráfico 4. IED china en Europa, según modos de entrada



Fuente: Baker & McKenzie (2015)

Gráfico 5. IED china en Europa, según tipo de inversores



Fuente: Baker & McKenzie (2015)

Durante todo el periodo de 2000-2014, las empresas estatales y las entidades soberanas representaron la mayor parte del valor de las inversiones (69%), siendo que éstas dominan en China las industrias que requieren un uso intensivo de capital. Las empresas privadas, por su parte, representaron tan solo el 31% del dinero total invertido.

Los inversores estratégicos<sup>8</sup>, igualmente, representaron el porcentaje más significativo de las operaciones de inversión y del valor de las transacciones. No obstante, en los dos últimos años, los inversores financieros se han transformado en actores importantes en el ámbito de las inversiones hacia el extranjero, que incluyen fondos tanto privados como estatales.

La variedad evolutiva de los inversionistas chinos en Europa refleja la diversidad y los cambios que se han producido recientemente en el paisaje empresarial de China o de las entidades soberanas.

<sup>8</sup> La expresión "inversores estratégicos" se refiere a aquellas "empresas dentro de la economía real que realizan inversiones a largo plazo con el fin de aprovechar ventajas, acceder a determinados mercados o incrementar la competitividad", mientras que los inversores financieros son "empresas y fondos que invierten primordialmente con el fin de obtener ganancias financieras", Baker & McKenzie, 2015, p. 34.

## 2.2. Apartando las nuevas tendencias, las inversiones se concentran actualmente en las economías más grandes y más avanzadas de la UE

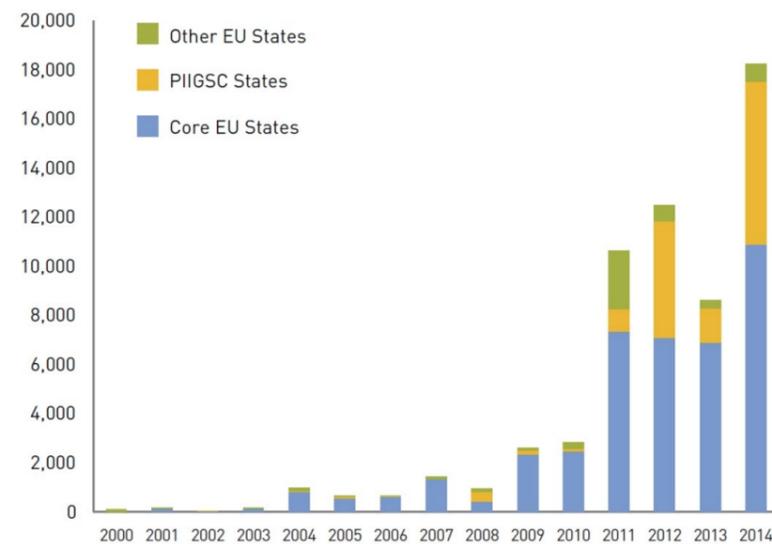
A partir del periodo 2000-2014, todos los países europeos se convirtieron en receptores de las inversiones, aunque éstas se concentraban en las economías más grandes y más avanzadas, como las de Alemania, Francia, Reino Unido e Italia (gráfico 6). En 2014, 9 de los 28 países de la UE (Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia y Reino Unido) recibieron más de la mitad de la IED china, si bien estos mismos países concentraban, antes de 2011, el 77% de las inversiones chinas.

Sin embargo, existen pruebas de que las tendencias están cambiando como producto de una mutación en los intereses de China y el surgimiento de nuevas oportunidades en el lado europeo.

Los inversores chinos han empleado una cantidad cada vez mayor de capital en las economías que han sido severamente afectadas por la crisis financiera. A título de ejemplo, la parte correspondiente a Portugal, Irlanda, Italia, Grecia, España y Chipre en el total de las inversiones chinas en la UE pasó de un 8% en el periodo 2009-2011 al 33% en 2012-2014. Los inversores chinos se han focalizado particularmente en oportunidades que surgen a raíz de la privatización de algunas industrias vinculadas con el Estado, tales como los servicios y las infraestructuras de transporte.

La parte correspondiente a los nuevos Estados miembros de Europa del Este en el total de las entradas de inversión china en la UE también ha aumentado un tanto en los últimos años, debido principalmente a operaciones gigantescas que se han realizado. No obstante, desde un punto de vista comparativo, las economías de Europa del Este siguen teniendo poca influencia, ya que durante el periodo 2000-2014 éstas representaron apenas un 8% del valor total de las inversiones.

Gráfico 6. IED china en Europa, por grupo de países<sup>9</sup>



Fuente: Baker & McKenzie, 2015

<sup>9</sup> Cuando hablamos de "países del núcleo de la UE" nos referimos a Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia y Reino Unido. Los "países PIIGSC" (por sus siglas en inglés) son Portugal, Irlanda, Italia, Grecia, España y Chipre. Por "otros países de la UE" se entiende el grupo conformado por Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Finlandia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia.

Cuadro 1. Los cinco países principales de la UE en lo que respecta a las inversiones chinas durante el periodo 2000-2014: clasificación, volumen de inversión y factores<sup>10</sup>

PAÍS	IMPORTE DE LA INVERSIÓN	FACTORES	PRINCIPALES PERACIONES DE NEGOCIO
Reino Unido	16 mil millones de dólares	Londres como centro financiero internacional. Boom inmobiliario. Empresas situadas en Reino Unido con valiosos recursos en materia de consumo.	Weetabix, Pizza Express
Alemania	8.500 millones de dólares	País interesante para actividades de fabricación avanzadas. Las PYMES privadas transfirieron tecnología a cambio de poder acceder al mercado chino.	Putzmeister, KION, KSM Castings
Francia	8 mil millones de dólares	Industrias desarrolladas. El gobierno francés se ha mostrado recientemente dispuesto a vender participaciones estratégicas a empresas estatales y entidades soberanas chinas.	GDF Suez Peugeot Alcatel (?) Rhodia Silicones (?)
Portugal	6.700 millones de dólares	Participación de China en la privatización de bienes públicos en el sector financiero y de servicios.	Caixa Seguros e Saude Energias de Portugal Redes Energéticas Nacionales SGPS
Italia	5.600 millones de dólares	Participación de la Red China de Suministro Eléctrico en CDP Reti con un importe de 2.800 millones de dólares (2014) Bienes italianos del sector de equipos industriales y maquinaria, equipos de transporte, alimentación y artículos de lujo.	CDP Reti CIFA, Ansaldo Ferretti Salov Raffaele Caruso

Desde el punto de vista de los países, se observan claras diferencias dentro de la UE durante el periodo 2000-2014, de manera que se puede distinguir 5 categorías de grupos de países.

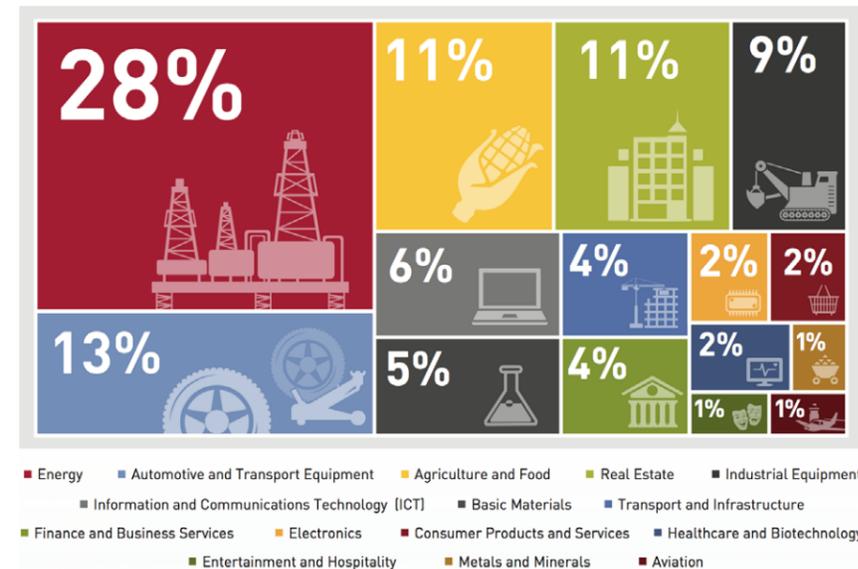
- Los cinco países principales donde se concentran las inversiones chinas son Reino Unido, Alemania, Francia, Portugal e Italia.
- Siguiendo a estos cinco países punteros, está un grupo conformado por cinco economías que han atraído entre 1.000 y 5.000 millones de dólares de inversión cada una en el periodo 2000-2014, a saber, Países Bajos, Hungría, Suecia, España y Bélgica.
- Existe un tercer grupo que comprende a Rumania, Austria, Luxemburgo, Polonia y Grecia y que ha atraído operaciones de negocio cuyo valor se sitúa entre 500 millones y mil millones de dólares.
- Los países donde se observa un nivel de inversión china más bajo, entre 100 y 500 millones de dólares cada uno, son Bulgaria, República Checa, Dinamarca, Finlandia e Irlanda.
- El resto de los 28 países de la UE, es decir, Malta, Eslovaquia, Lituania, Chipre, Estonia, Eslovenia, Croacia y Letonia, han absorbido cada uno menos de 100 millones de la inversión china.

<sup>10</sup> Baker & McKenzie, 2015.

### 2.3. Hacia una diversificación de los sectores específicos

Los 61 mil millones de dólares que China ha invertido en total en la UE durante el periodo 2000-2014 están distribuidos en una amplia variedad de industrias. Los principales receptores de capital chino han sido<sup>11</sup>:

Gráfico 7. Total de inversiones chinas en la UE, por sectores, en el periodo 2000-2014



Fuente: Baker & McKenzie, 2015.

- sector energético (17 mil millones de dólares)
- sector automovilístico (8 mil millones de dólares)
- agricultura y alimentación (7 mil millones de dólares)
- sector inmobiliario (6 mil millones de dólares)
- equipos industriales (5 mil millones de dólares)
- tecnología de la información y la comunicación (3.500 millones de dólares)
- material básico (3.100 millones de dólares)
- transportes e infraestructuras (2.400 millones de dólares) y servicios financieros y empresariales (2.400 millones de dólares)

Últimamente, los objetivos de China en materia de inversión se han diversificado y han trascendido aquellos sectores que fueron en un principio su punto de mira, a saber, la tecnología, la infraestructura y la industria pesada. Fuera del sector de fabricación de productos, las empresas chinas están adquiriendo fuerza en otros sectores:

- El **sector inmobiliario** se está convirtiendo en un nuevo objetivo para las inversiones chinas. De prácticamente cero antes de 2013, la inversión en el sector inmobiliario europeo pasó a 2.800 millones de dólares en 2013 y luego a 3 mil millones en 2014. Este auge en la inversión responde a diferentes factores. En primer lugar, la presión que se ha ejercido sobre los promotores inmobiliarios para obligarlos a salir de un mercado nacional ralentizado y buscar la diversificación. En segundo lugar, el deseo de los inversores institucionales de invertir capital en activos de bajo riesgo a nivel mundial. En tercer lugar, el despegue que han tenido tanto la población China que vive en el extranjero como los viajeros chinos y que ha dado lugar a este boom en la inversión inmobiliaria.
- La **agricultura y la alimentación**, donde se han producido algunas adquisiciones importantes facilitadas por el acceso a cadenas de suministros, el know-how europeo, el control de calidad, la tecnología y las marcas con el fin de hacer frente al rápido crecimiento de la demanda interna y al mercado de consumidores chinos.

- El sector de **transportes e infraestructuras** también superó los 2.400 millones de dólares en 2014. El desarrollo del turismo que sale de China, así como la constante expansión del comercio bilateral, han estimulado la inversión en compañías aéreas comerciales y otros servicios de transporte.
- Las **instituciones financieras** chinas se están preparando para la expansión hacia el extranjero, dado que la liberalización financiera interna y los movimientos de capital bidireccionales, en constante aumento, exigen cada vez más una presencia internacional.

Baker & McKenzie ha constatado que durante el periodo 2000-2014 se ha producido una evolución en la composición de las industrias, reflejando con ello el **cambio de posición de las empresas chinas en las cadenas de valor a nivel global y la evolución del marco político de China en lo que respecta a la IED hacia el exterior:**

- Antes de 2011: el ingreso al mercado de la UE obedecía esencialmente a razones de agilización del comercio y al deseo de acceder a la tecnología en algunos sectores que aspiraban ganar terreno, como el sector automovilístico y el sector de equipamientos industriales.
- 2011-2012: el deseo de poseer la tecnología y otros recursos para mejorar la competitividad se extendió a otras áreas, entre ellas, el sector de la tecnología de la información y la comunicación. Sin embargo, el principal factor que impulsó la inversión a nivel mundial en el transcurso de esos dos años fueron las compras desenfrenadas que emprendieron las empresas estatales chinas, gastando un total de 11 mil millones de dólares en empresas mineras, activos energéticos y servicios europeos.
- 2013 y 2014: el gasto de la economía china en energía y materiales se redujo, en el periodo de estos dos años, a 5 mil millones de dólares, debido a que el apetito de las empresas se vio quebrantado por cambios profundos en el modelo de crecimiento, cuyo consumo de recursos era intensivo, una campaña feroz contra la corrupción (que acarrearía la detención de varios ejecutivos de grandes empresas estatales encargadas de la expansión hacia el extranjero) y cambios en los mercados europeos de la energía (como los profundos recortes en las tarifas reguladas para las energías renovables).

El declive de la inversión en recursos fue compensado así por un nuevo interés en otros sectores, en vista de que la motivación comercial para invertir afuera se había incrementado y que los incesantes esfuerzos realizados con el fin de liberalizar las normas en materia de IED de salida habían ampliado la base de los inversionistas extranjeros, otorgando al mismo tiempo un mayor peso a las empresas privadas y a los inversores institucionales en el campo de la inversión china en el extranjero.

### Percepción que tienen los inversores chinos acerca del entorno de inversión en la UE: Resultados de una encuesta realizada por Eurochambres (2013)<sup>12</sup>

Desde el punto de vista de la inversión, la UE se considera como un entorno estable que dispone de tecnologías sólidas, una mano de obra calificada y un marco jurídico transparente. Además, la UE es en sí misma un gran mercado de consumo de bienes y servicios de las empresas chinas. La mayoría de las empresas chinas que han invertido en Europa hasta la fecha están buscando invertir allí con el fin de introducirse en el mercado de ventas de la región.

Según la opinión general de los inversionistas chinos, el entorno de inversión de la UE es similar al de otras grandes regiones desarrolladas, si bien ligeramente más favorables que los entornos de América del Norte y del Sudeste de Asia. Se informó de algunos obstáculos en el proceso de aprobación de las inversiones, pero se recalzó que los casos de rechazo de la inversión china por motivos de seguridad nacional son poco frecuentes en la UE, sobre todo en comparación con otras grandes regiones desarrolladas.

En concordancia con los objetivos del 12º Plan Quinquenal, las empresas chinas se interesan cada vez en adquirir ciertas tecnologías, competencias y marcas. Las empresas chinas creían que sería bueno que la UE comunicase de manera más clara cuáles son los sectores que están abiertos a la inversión extranjera y cuáles no lo están, e incluso sugieren que sería útil que el Catálogo de Inversión China en el Extranjero (es decir, la lista de sectores abiertos a la IED) tuviese su equivalente en la UE.

<sup>11</sup> Desglose según el tipo de energía: extracción de combustibles fósiles (7 mil millones de dólares), servicios (7 mil millones de dólares) y energía renovable (3 mil millones de dólares).

<sup>12</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA EN CHINA (2013)

Los principales obstáculos para operar en la Unión Europea tienen que ver con:

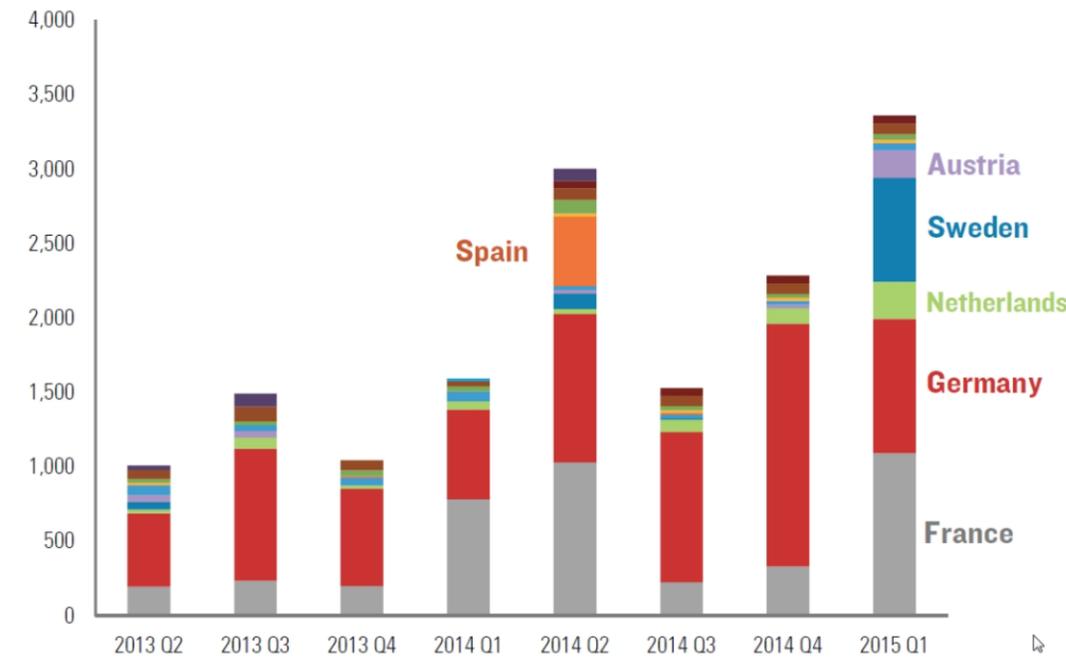
- 1) los recursos humanos: esto implica tratar de obtener visados y permisos de trabajo para trabajadores chinos y enfrentarse con leyes laborales y costes diferentes y diferencias culturales en lo que respecta al estilo de gestión;
- 2) la falta de talentos chinos con experiencia internacional, un problema que afecta a los inversores chinos en el exterior a nivel mundial;
- 3) la comprensión de diferentes reglamentos de funcionamiento, tales como la legislación tributaria;
- 4) la imagen, a veces negativa, que tienen las empresas chinas en Europa.

### 3. ENFOQUE SOBRE LA IED DE LA UE EN CHINA

Según la Comisión Europea, la UE es uno de los cinco principales inversores en China, junto con Taiwán, Hong Kong, EE.UU. y Japón<sup>13</sup>.

De acuerdo a las últimas estimaciones, en 2014, las empresas europeas invirtieron en China una media de 2 mil millones de dólares por trimestre. En el primer trimestre de 2015, dicho importe ascendió considerablemente, situándose en 3.500 millones de dólares.

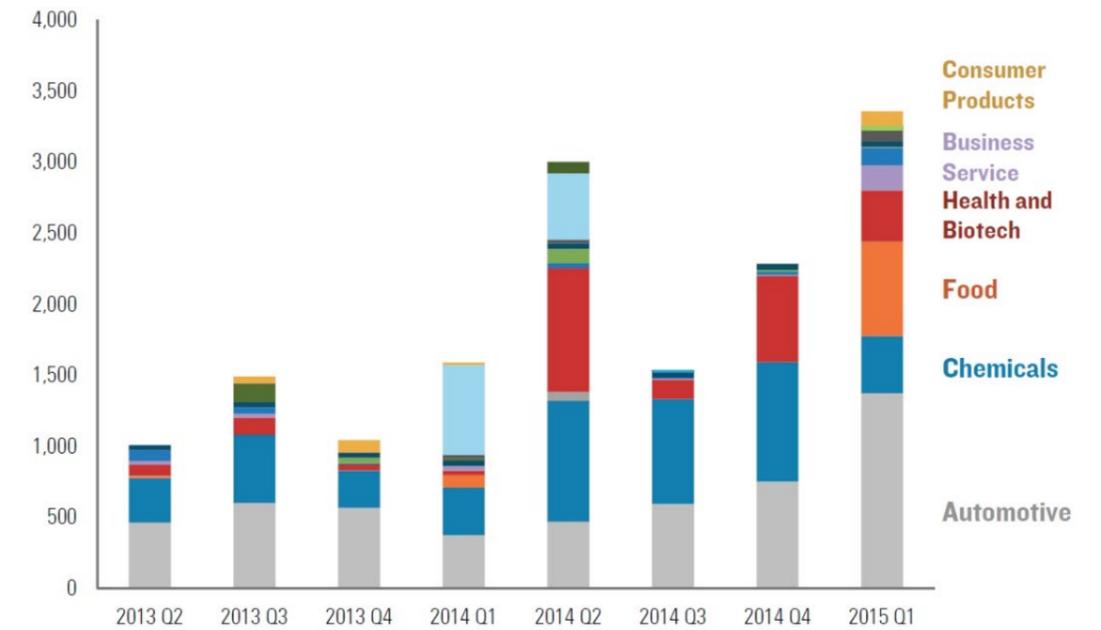
**Gráfico 8. La IED de la UE en China, desglosada por grupo de países (valor trimestral de las inversiones, calculado en millones de dólares)**



Fuente: BARONE, B. and BENDINI, R. (2015b).

Alemania fue durante años el principal inversor europeo en China, pero Francia asumió el liderazgo en 2015. Las industrias automovilística y química de China han sido los sectores que más IED de la UE han recibido. Algunos datos recientes (del primer trimestre de 2015) señalan que una proporción cada vez mayor de las inversiones de la UE se destina a productos de consumo.

**Gráfico 9. IED de la UE en China, desglosada por sectores (valor trimestral de las inversiones, calculado en millones de dólares)**



Fuente: BARONE, B. and BENDINI, R. (2015b).

### Percepción que tienen las empresas europeas sobre el entorno de negocios en China: principales resultados de la encuesta sobre la confianza en los negocios ("Business Confidence Survey") realizada por la Cámara Europea

Según las empresas europeas, los tres principales obstáculos de tipo reglamentario para hacer negocios en China son: un entorno legislativo impredecible, las cuestiones administrativas y la aplicación discrecional de las normas. Sin embargo, los inversores europeos apoyan ampliamente la campaña de lucha contra la corrupción que se está llevando a cabo.

La gran mayoría de las compañías considera que las empresas con capital extranjero tienden a recibir un trato desfavorable en comparación con las empresas nacionales chinas en sus respectivas industrias. También opinan que la agenda de reformas que se está desarrollando actualmente no ha sido favorable en este sentido. La gran mayoría de las empresas europeas invertiría probablemente más en China si éstas tuvieran más acceso al mercado.

Las empresas europeas colaborarían más con la economía China si se sintiesen más seguras ante la amenaza de intentos de transferencia tecnológica, si se les brindara más protección con leyes chinas que rijan los derechos de propiedad intelectual y si tuvieran más acceso a Internet.

En el contexto actual de desaceleración económica, las empresas europeas muestran su preocupación por las perspectivas de negocio en China. El 56% de las empresas –un 86% hace dos años– planea actualmente extender su negocio a China. La mayoría de ellas está proyectando realizar despidos de trabajadores.

<sup>13</sup> Comercio de la UE, informe "Facts and figures on EU-China trade" (Datos y cifras sobre el comercio UE-China), marzo de 2014.

**CAPÍTULO 2**  
**ESTRATEGIA PARA EL**  
**DESARROLLO INTERNACIONAL**  
**DE PEKÍN**

## Principales aspectos

- El interés que Pekín tiene en la firma de un convenio de inversión con la UE forma parte de una estrategia más amplia dirigida a reequilibrar tanto la economía interna como la posición de China en los mercados mundiales. Dicha estrategia se basa en el discurso sobre “Nueva normalidad” y en la política de globalización “Going Global”.
- La crisis económica también ha golpeado a China: su tasa de crecimiento alcanzó su punto culminante en el año 2007 (14,2%) y luego descendió a un 6,8% en el primer trimestre de 2015 debido a una disminución de la demanda a nivel global. La disminución del crecimiento de China después de 2007 se debió principalmente a la fuerte caída de la demanda a escala mundial, que produjo una disminución del volumen de exportaciones. En este contexto, el consumo interno y la industria de servicios se convirtieron en cierto sentido en un factor de crecimiento más importante.
- El porcentaje de la población que vive en situación de extrema pobreza en China ha disminuido considerablemente desde que Pekín puso en marcha sus reformas de mercado (1979). Sin embargo, el rápido y aún más impresionante desarrollo económico llegó acompañado de ciertos problemas sociales internos, tales como las desigualdades en los ámbitos regional y social, problemas medioambientales, la protección del consumidor y también el bajo nivel de la seguridad alimentaria.
- Partiendo del principio de que el crecimiento de un solo dígito constituye la «nueva normalidad», la estrategia económica de Pekín ha pasado de apoyar un crecimiento basado en las exportaciones a preconizar un crecimiento impulsado por el consumo. Se han puesto en marcha varios planes y reformas del derecho del consumidor, la seguridad alimentaria, la eficiencia energética, la seguridad social, la reforma agraria, etc. Actualmente están siendo sometidos a discusión algunos planes para aplicar reformas a las empresas estatales.
- Al mismo tiempo, Pekín está poniendo más énfasis en las oportunidades económicas a nivel internacional actualizando su estrategia de globalización “Going Global”, puesta en marcha en 1999. El gobierno chino ha establecido una serie de programas de apoyo con el fin de prestar ayuda a las empresas chinas en el extranjero: planes de desarrollo de redes de infraestructura internacional («Un cinturón, un camino», “Nueva Ruta de la Seda” y “Ruta Marítima de la Seda”), recursos financieros para proyectos internacionales (la Corporación China de Inversiones, el Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras, el Fondo de Ruta de la Seda) y negociación de acuerdos de libre comercio (no sólo con países vecinos, sino también a nivel global).
- La ayuda ofrecida a la IED hacia el exterior es regulada por Pekín, concretamente a través de un proceso de aprobación que varía en función de que la empresa sea privada o estatal. El tamaño de la inversión determina si la aprobación se realiza a nivel local, provincial o nacional.
- Se espera que el próximo Plan Quinquenal (2016-2020) ofrezca más detalles acerca de la estrategia de Pekín en lo que concierne a las inversiones nacionales e internacionales.

## 1. PROBLEMAS INTERNOS Y ESTRATEGIA “NUEVA NORMALIDAD” DE PEKÍN

En los últimos tiempos, China ha batido dos récords en el ámbito económico. En 2013, el país se convirtió en la primera potencia comercial del mundo, abarcando más del 10% del comercio mundial. En 2014, registró el mayor rendimiento económico del mundo en términos de “paridad de poder adquisitivo” (PPP)<sup>14</sup>, superando así a Estados Unidos, que había mantenido el liderazgo económico mundial durante décadas. Sin embargo, en 2015, China anunció por primera vez que no superaría su previsión de crecimiento anual del 6,8%, y Pekín ha considerado incluso la posibilidad de no alcanzar esta tasa.

Desde entonces, se ha producido un intenso debate sobre si el mundo estará presenciando o no los primeros signos de un lento colapso de la economía China o si China continuaría con su desarrollo, pero a un ritmo más lento.

Sin lugar a dudas, es demasiado pronto para saber cuál de los escenarios va a ocurrir, y las respuestas en este sentido sólo pueden ser especulativas. No obstante, si tenemos en cuenta los anuncios recientes hechos por Pekín en materia de política, podríamos concluir que China ha encontrado la solución, ya que el gobierno chino ha decidido llamar a este crecimiento menor de China la “nueva normalidad”.

### 1.1. Disminución del crecimiento y alto endeudamiento

La ralentización económica de China ha recibido amplia cobertura en el último año por parte de los medios de comunicación. Sin embargo, la evolución de los índices de crecimiento del PIB muestra que éstos han estado sufriendo una caída casi constante desde la crisis económica de 2007 (gráfico 10). La tasa de crecimiento de China alcanzó su punto más alto en el año 2007 (14,2%) y luego se derrumbó con la demanda mundial hasta un 6,8% en el primer trimestre de 2015. Se prevé que dicha caída continúe en los próximos años, si bien en menor medida, dado que las estimaciones apuntan a una tasa de crecimiento del 6% para 2018.

Gráfico 10. Crecimiento del PIB de China (%)

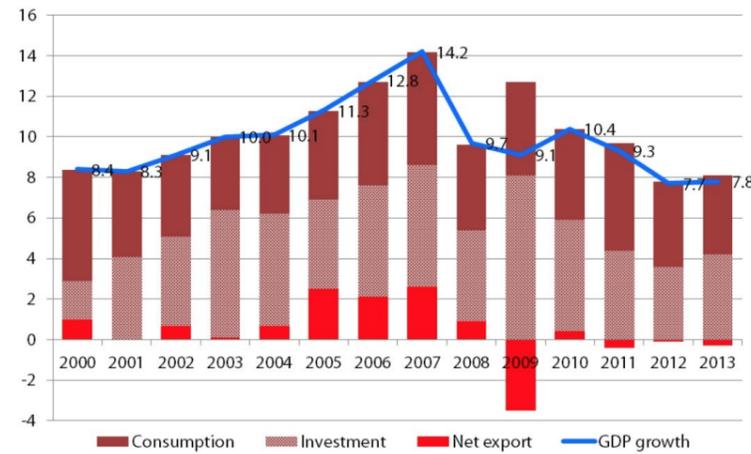


Fuente: “China: Economic outlook 2015”, Parlamento Europeo (2015), p. 5.

La disminución del crecimiento de China después de 2007 ha sido principalmente producto de la fuerte caída de la demanda a nivel global y la consecuente reducción del volumen de exportaciones chinas (gráfico 11). A esto se añade que el aumento del consumo local fue bastante moderado. La inversión se mantuvo en gran medida gracias a las infraestructuras, si bien desde 2012 las inversiones en el sector inmobiliario y la industria manufacturera han estado decayendo considerablemente.

<sup>14</sup> La PPP tiene en cuenta las diferencias en cuanto a precio de los bienes y servicios entre diferentes países. Según el FMI, el PIB chino en términos de PPP se situó en 17,6 billones de dólares en 2014, ligeramente por encima de Estados Unidos, con 17,4 billones de dólares.

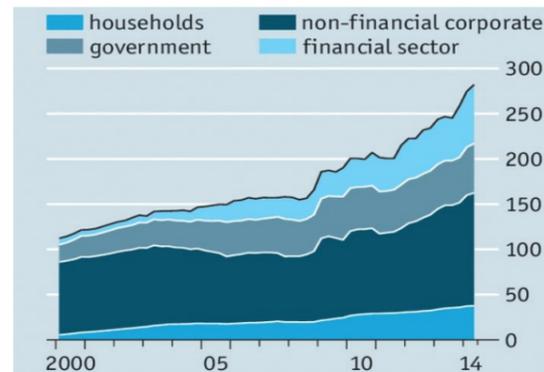
Gráfico 11. Contribución al crecimiento del PIB chino



Fuente: BARONE, B. and BENDINI, R. (2015a), p. 5

El desarrollo urbano ha contribuido notablemente al crecimiento experimentado por China en los últimos tiempos. Sin embargo, dicho crecimiento ha sido fomentado en parte por las estrategias puestas en práctica por las autoridades locales con el fin de financiar sus gastos mediante la venta de derechos de propiedad (en muchos casos, después de haber expropiado a los agricultores). Esta situación ha provocado una distorsión entre la oferta y la demanda en el mercado inmobiliario, haciendo que se produzca un fenómeno con el que se topan todos los viajeros que recorren el país: ciudades o zonas urbanas fantasmas llenas de construcciones nuevas. La urbanización se ha visto también acompañada por un aumento cada vez mayor del nivel de endeudamiento público, generado principalmente por los préstamos adquiridos por los gobiernos locales con el fin de financiar la infraestructura local. En 2014, la deuda de China representó un 282% del PIB, es decir, casi cuatro veces más que en 2008.

Gráfico 12. Endeudamiento de China en % del PIB



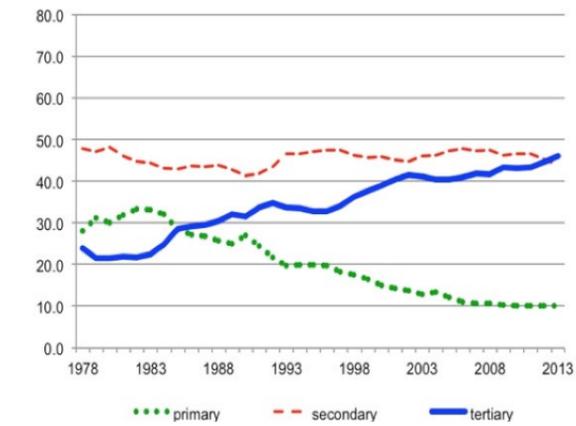
Fuente: BARONE, B. and BENDINI, R. (2015a), p. 11.

La contracción del mercado inmobiliario, más la sobrecapacidad en una serie de industrias (el sector metalúrgico, la minería, la industria pesada) y la caída de los precios de exportación son indicios de que la economía China se encuentra en peligro de deflación. La política del gobierno de reducir las tasas de interés (cuatro veces en el año 2015) para mitigar los efectos de la disminución del crecimiento, el declive de los precios y el aumento de la deuda no ha redundado en un cambio de las tendencias actuales en el ámbito económico<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Curiosamente, las políticas financieras de Pekín –es decir, el control de las tasas de interés– han favorecido al sector empresarial, en detrimento de los hogares, y a las empresas estatales, en detrimento de las pequeñas empresas privadas. B. Barone y R. Bendini (2015a) señalan que se ha instaurado un “impuesto de facto a los hogares” (p. 12).

Con este telón de fondo, el consumo interno se ha convertido en un factor de crecimiento relativamente más importante. El surgimiento de una amplia clase media (debido también al desarrollo urbano de China) ha fomentado en primer lugar el consumo de productos manufacturados, acarreado también en los últimos tiempos un aumento de la demanda de servicios en sectores como el turismo, las finanzas, la asistencia sanitaria privada y la educación privada.

Gráfico 13. Contribución al PIB por sectores (en % de PIB)



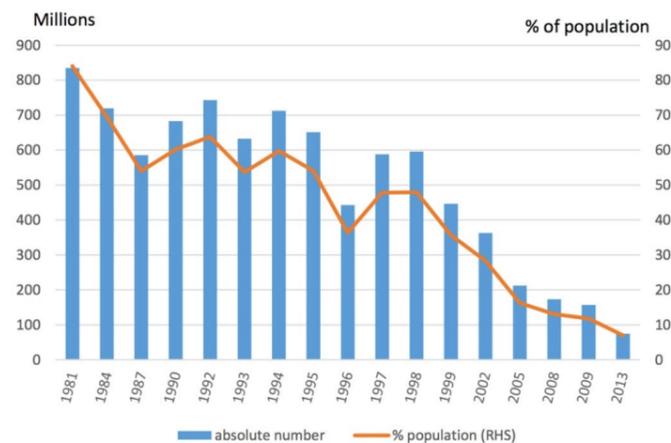
Fuente: BARONE, B. and BENDINI, R. (2015a), p. 8

Esta nueva realidad también se refleja en el cambio que se ha producido en los diferentes sectores en lo que respecta a su importancia. Efectivamente, en 2013, el sector de los servicios superó a la industria como principal sector económico. En comparación con numerosos países desarrollados, los servicios en China siguen representando una parte pequeña de la economía (46% del PIB chino frente al 60% del PIB en países desarrollados). Sin embargo, el sector de los servicios está creciendo rápidamente y al parecer todavía cuenta con un amplio margen de crecimiento.

## 1.2. Desigualdades sociales

El porcentaje de la población china que vive en situación de extrema pobreza ha disminuido considerablemente desde que Pekín puso en marcha sus reformas de mercado (1979). Sin embargo, el rápido y aún más impresionante desarrollo económico trajo consigo una serie de problemas sociales internos.

Gráfico 14. Porcentaje de la población china en situación de extrema pobreza<sup>16</sup>

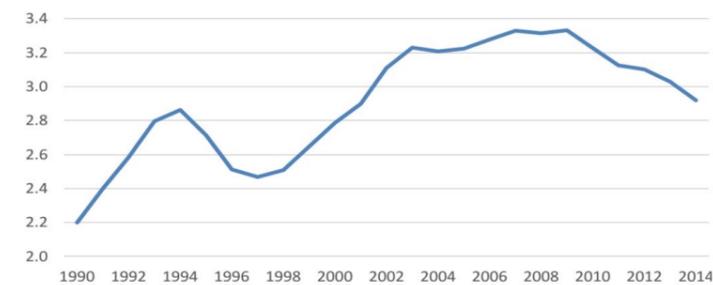


Fuente: BARONE, B. and BENDINI, R. (2015a), p. 4

<sup>16</sup> En términos de “paridad de poder adquisitivo”, la pobreza extrema significa vivir con menos de 1,25 USD per cápita.

En realidad, los beneficios que ha aportado el crecimiento económico en las últimas tres décadas no han llegado a toda la población china. Las **desigualdades sociales** que han surgido en todas las regiones y, particularmente, entre las zonas urbanizadas y las zonas rurales de China, así como entre la China costera oriental y la China interior occidental, son enormes. El ingreso anual de los hogares en las zonas urbanas es, en promedio, tres veces más que el de las familias de las zonas rurales.

**Gráfico 15. Relación entre los ingresos del medio urbano y los ingresos del medio rural**



Fuente: BARONE, B. and BENDINI, R. (2015a), p. 13

Además, dentro de las ciudades también existen grandes diferencias entre los residentes “oficiales” y los “no oficiales”. Estos últimos, principalmente campesinos que se trasladan del campo a la ciudad para buscar trabajo, carecen de lo que se conoce como “hukou”, el permiso de residencia de la ciudad donde estén viviendo. Estas personas, a las que se denomina “trabajadores inmigrantes”, **no tienen acceso a los servicios públicos**, a diferencia de las personas que disponen de un “hukou”. Se estima que cuatro de cada diez habitantes urbanos carecen del “hukou” local.

### El “Hukou” – historia, problemas y planes de reforma

El sistema de registro de familias en China se implantó en 1958, año a partir del cual se hizo obligatorio el empadronamiento y se limitó la movilidad dentro del país. Este sistema ha sido utilizado como una herramienta política para redistribuir a la población en las zonas rurales y urbanas.

La reforma económica permitió una relajación de las restricciones en materia de movilidad, pero el sistema de “hukou” ha permanecido intacto. La migración de cientos de miles de personas que han abandonado las zonas rurales para buscar trabajo en las ciudades ha creado ciudadanos de segunda clase que ganan salarios más bajos y no tienen acceso a los servicios sociales.

En 2014, Pekín anunció varios planes para reformar el sistema de “hukou”, pero aún no se sabe exactamente en qué consisten estos planes.

En términos generales, el crecimiento acelerado de las zonas urbanas ha generado hoy por hoy una situación de desarrollo considerada como insostenible. Los principales aspectos negativos del rápido desarrollo de China son las consabidas cuestiones relativas al medio ambiente, la protección del consumidor y el bajo nivel de seguridad alimentaria<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> La clase media, que crece cada vez más y que está haciendo prosperar el consumo, también se ha vuelto muy sensible a las cuestiones relacionadas con la protección del consumidor y está exigiendo normas de seguridad más estrictas y una aplicación más eficaz de las normas. Después de varios escándalos (leche contaminada, aceite reciclado en restaurantes, etc.), los chinos consideran que la seguridad alimentaria constituye una de las principales preocupaciones.

### 1.3. Preocupación cada vez mayor por servicios de calidad nuevos

En este contexto de problemas tanto económicos como sociales, el gobierno chino ha planteado un **nuevo enfoque para el desarrollo** dirigido a transformar la economía, pasando de una economía de inversiones y de exportaciones impulsadas por un uso intensivo de mano de obra a una economía basada en el consumo interno y los servicios. Pekín promueve de esta manera un desarrollo que se centre en las personas y que **responda a la demanda que plantean los ciudadanos a fin de que mejore su calidad de vida**. Pero el gobierno también proyecta cambiar una economía **basada en las exportaciones por una economía cuyo crecimiento sea impulsado por el consumo**, sabiendo que el crecimiento de un dígito es considerado por el Presidente Xi Jinping como la “nueva normalidad”.

Esta nueva estrategia seguramente se remonta a 2007, año en que, después de casi dos décadas de crecimiento de dos dígitos, el Primer Ministro Wen Jibao describe la estrategia de crecimiento de China como una estrategia «desequilibrada, descoordinada e insostenible»<sup>18</sup>. En 2013, el Comité Central del Partido Comunista de China adoptó un marco de reformas, que se refiere concretamente a sus “Decisiones sobre algunos temas importantes relacionados con la profundización integral de la reforma” (“las Decisiones”).

Desde entonces se han puesto en marcha **varias reformas** y planes con el fin de tratar los problemas sociales y económicos:

- En marzo de 2014, entró en vigor una nueva **ley del consumidor**. Con esta ley, los comerciantes tienen la obligación de recuperar las mercancías vendidas en un plazo de siete días. Las compras en línea pueden devolverse sin que el comprador tenga que explicar las razones de la devolución. Se mejoró la protección de datos del consumidor y se facilitó el procedimiento para la introducción de demandas colectivas.
- Se planificó la promulgación, el 1º de octubre de 2015, de una nueva ley de **seguridad alimentaria**. Esta nueva legislación fue elaborada con ayuda de funcionarios de la UE. En materia de seguridad alimentaria, la Comisión coopera activamente con China en el marco del Mecanismo de Consulta y Cooperación de China. En 2010, se crearon tres grupos mixtos de trabajo para tratar asuntos relacionados con los medicamentos, los servicios médicos y los productos cosméticos.
- En marzo de 2014, el gobierno puso en marcha el “Plan nacional de nuevo modelo de urbanización” para 2014-2020, a través del cual se **ayuda a las industrias a mejorar su eficiencia energética** y los servicios al consumidor. Este plan también se ocupa de las desigualdades a nivel regional centrándose en las necesidades de las regiones occidentales. Sin embargo, la aplicación de este plan, según las previsiones, será una tarea de largo plazo.
- Actualmente se está sometiendo a discusión una reforma de la **seguridad social**, que debería ser aprobada en 2017. También se está debatiendo actualmente sobre varias propuestas para aumentar la edad de la jubilación, ajustar la edad de jubilación de las mujeres a la edad de jubilación de los hombres y alinear los sistemas públicos de seguridad social con los sistemas del sector privado.
- Se ha anunciado una **reforma agraria** para permitir a los terratenientes vender a compradores privados sin tener que vender primero a los gobiernos locales.
- Se están llevando a cabo discusiones sobre una **reforma de las empresas estatales** a fin de que éstas se abran al capital privado, si bien sólo en sectores no estratégicos. Hasta ahora, los gobiernos provinciales no se han puesto de acuerdo sobre qué sectores deben considerarse como estratégicos y cuáles no<sup>19</sup>.
- A fin de integrarse mejor a los mercados financieros internacionales, Pekín ha comenzado a liberalizar **los mercados financieros**. Una de las medidas adoptadas en este sentido ha sido abrir sus mercados de capitales nacionales a los extranjeros. Sin embargo, la facilitación del acceso al crédito ha provocado recientemente una burbuja en el mercado de valores de Shanghái. La reciente intervención del gobierno para contrarrestar las caídas de los mercados bursátiles ha puesto en evidencia la discrepancia que existe entre la teoría y la práctica cuando se trata de liberalización financiera. Sin embargo, esto también demuestra que Pekín está dispuesto a salvar de la ruina a muchos pequeños inversores particulares de clase media, quienes suelen solicitar grandes préstamos para invertir en el mercado de valores.

Aparentemente el principal obstáculo con el que se topa cualquier reforma en China es la eficacia. Resulta interesante comprobar que sólo el 45% de las empresas europeas considera Las Decisiones como una oportunidad para sus empresas<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> BARONE, B. and BENDINI, R. (2015b), p. 18.

<sup>19</sup> La aviación, la energía y las telecomunicaciones son consideradas como sectores estratégicos por el gobierno central de Pekín. El gobierno de Shanghái tiene un punto de vista más restrictivo, mientras que el de Cantón está abierto a una privatización amplia de los sectores.

<sup>20</sup> Business Europe (2015), p. 15.

## 2. ACELERACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE GLOBALIZACIÓN “GOING GLOBAL”: LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE PEKÍN

La desaceleración de su crecimiento económico ha hecho que Pekín se concentre más en las oportunidades económicas a nivel internacional. Aun cuando no se trata de una estrategia nueva, es cierto es que ésta se ha incentivado últimamente. La estrategia de globalización “Going Global” nace en 1999 con el propósito no sólo de reequilibrar la relación comercial entre China y el resto del mundo y fomentar las inversiones chinas en el extranjero, en una época en la que China contaba con una infinidad de reservas de divisas, sino también con el objetivo de preparar a China a enfrentar la competencia internacional en su mercado interno tras la apertura de éste a las empresas extranjeras de primer orden a nivel mundial, en el marco de su adhesión como miembro de la OMC (en 2001). Para ello, Pekín ofreció ayuda en diferentes formas a las empresas chinas a fin de que éstas pudieran establecerse en el extranjero, exportar sus actividades y atenuar los riesgos comerciales. Pekín dio a conocer hace poco un nuevo fundamento de su estrategia “Going Global”: compensar la desaceleración de la economía interna mediante un desarrollo económico a escala internacional. En los párrafos siguientes se da una idea de la variedad de programas de ayuda que el gobierno chino ha elaborado recientemente con el fin de apoyar a las empresas chinas en el extranjero. Se pueden distinguir tres tipos de programas principales, destinados respectivamente a la construcción de infraestructuras, la provisión de recursos financieros y la negociación del acceso a los mercados.

### 2.1. Creación de redes de infraestructura internacionales

Desde hace años, China ha estado financiando algunos proyectos de infraestructura en los países en desarrollo a cambio de cláusulas preferentes que beneficien a las empresas chinas en lo que concierne al acceso a los mercados y los recursos locales (por ejemplo, las materias primas). Esta estrategia, practicada principalmente en África y América del sur, se extendió posteriormente a los países vecinos de Europa y Asia a raíz de la crisis económica de 2007.

Últimamente, Pekín ha redoblado sus esfuerzos a nivel internacional con el fin de compensar la desaceleración de la economía interna y su sobrecapacidad. En 2013, el gobierno puso así en marcha su nueva estrategia de desarrollo, que tituló «Un cinturón, un camino». La idea de esta estrategia es construir una amplia red de infraestructuras para conectar los mercados y, de esta manera, facilitar el comercio y el turismo. La estrategia comprende dos planes de desarrollo basados en dos rutas comerciales diferentes:

- El Cinturón Económico de la Nueva Ruta de la Seda, que comunica a China con Europa por tren a través de Asia central y occidental;
- La Ruta de la Seda Marítima, que comunica a China con Europa por barco a través del sudeste asiático y el Oriente Próximo.

Gráfico 16. Mapa de “Un cinturón, un camino”



Fuente: <http://www.globaltimes.cn/content/917943.shtml>, 24/11/2015

### 2.2. Dotación de los proyectos internacionales con recursos financieros

Todas las grandes empresas chinas están bajo control del Estado, ya sea de manera directa, a través del estatuto de propiedad de las empresas, o de manera indirecta, a través de vínculos estrechos entre la dirección de la empresa y el Partido. En virtud de ello, el gobierno puede jugar un papel importante en cuanto a la financiación de las estrategias de desarrollo de las empresas de acuerdo con los objetivos de su política. Lo mismo sucede con las estrategias de inversión internacional. De hecho, según informaciones de Eurochambres (2011), se calcula que las empresas estatales representaron el 72% del total de las inversiones durante el periodo 2000-2011, mientras que las empresas privadas ocuparon un 28%.

El fondo soberano de China, la Corporación China de Inversiones creada en 2011, también juega un papel fundamental en la política de inversiones internacionales de Pekín.

Por otra parte, a fin de financiar sus proyectos internacionales de infraestructura, Pekín ha puesto en marcha recientemente dos programas de financiación, principalmente con el objetivo de financiar el proyecto “Un cinturón, un camino”:

- El Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras, una institución financiera multilateral, dirigida por China, que financiará las inversiones en Asia. En 2013, durante la Cumbre de Durban, se anunció la creación de un Banco de Desarrollo como alternativa al Banco Asiático de Desarrollo, dirigido por EE.UU. A tal fin, 22 países asiáticos firmaron en 2014 un Memorándum de Acuerdo. A partir de entonces, se dio acceso a la participación de países no asiáticos, entre ellos, varios países miembros de la UE.
- Un Fondo de Ruta de la Seda de 40 mil millones de dólares.

### 2.3. Apertura a la inversión extranjera

Pekín ha hecho múltiples anuncios sobre su intención de suprimir las restricciones a las inversiones extranjeras en China. El 19 de enero de 2015, el Ministerio de Comercio presentó un proyecto de «Ley sobre inversión extranjera» que sustituiría a tres leyes en vigor: la ley sobre empresas con capital extranjero, la ley sobre empresas mixtas cooperativas de capital chino y extranjero y la ley sobre participaciones de cooperativas con capital chino y extranjero. La nueva ley reduciría la lista<sup>21</sup> de áreas en las que las inversiones extranjeras no reciben un “trato nacional”. En marzo de 2015, la Asamblea Popular Nacional presentó un proyecto de la nueva lista<sup>22</sup>. El número de áreas restringidas para la inversión extranjera se reduciría de 79 a 35. Las inversiones extranjeras en las áreas de fabricación de papel, automoción, siderurgia, productos electrónicos, fabricación de bebidas alcohólicas, construcción de líneas de metro y comercio electrónico recibirían, por consiguiente, un “trato nacional”.

### 2.4. Estrategia de IED respaldada por un Plan Quinquenal

El gobierno chino pretende utilizar las IED en el extranjero como una herramienta para hacer progresar el desarrollo económico interno y mejorar la integración internacional. En el 12º Plan Quinquenal (2011-2015) que se termina este año, el gobierno chino ha establecido una serie de objetivos en relación con la IED en el extranjero<sup>23</sup>. Entre ellos, cabe mencionar los siguientes:

- Las inversiones directas en el extranjero han sido planificadas de tal manera que las mismas se incrementasen a un ritmo anual del 17% y alcanzasen en 2015 un importe total de 150 mil millones de dólares.
- Se planificó que el importe total de los proyectos chinos bajo contrato en el exterior alcanzaría los 180 mil millones de dólares y que el volumen de negocios equivaldría en 2015 a 120 mil millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual del 6%.
- Se ha previsto que durante el año 2012 trabajarían en el extranjero 550.000 ciudadanos chinos, y que, a finales de 2015, dicho número superaría el millón.

<sup>21</sup> Esta lista se estableció por primera vez en 1995.

<sup>22</sup> <http://english.caixin.com/2015-03-05/100788416.html>, 25/11/2015.

<sup>23</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA EN CHINA (2013), p. 7.

Un comunicado de 2012 de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma enumeró<sup>24</sup> algunos de los beneficios que, según la Comisión, conlleva el incremento de las IED chinas. Entre ellas:

- La adquisición de algunos recursos de los que China carece, es decir, petróleo, gas, recursos minerales y reservas.
- La adquisición de tecnologías más avanzadas (tales como la información electrónica, la medicina biológica, los nuevos materiales y las nuevas energías, así como los proyectos de fabricación que utilizan equipamientos avanzados y la experiencia en el área de gestión).
- Entrar en los mercados extranjeros para aumentar las ventas y trasladar la manufacturación de baja gama a otros mercados en desarrollo.
- El mejoramiento de las relaciones internacionales.

### Proceso para la aprobación de las IED chinas en el exterior

El proceso de aprobación de las inversiones chinas en el exterior varía según se trate de empresas privadas o estatales. Dependiendo del tamaño de la inversión, la aprobación se hará a nivel local, provincial o nacional.

Cuando se trata de inversiones en sectores de recursos naturales que sobrepasan los 300 millones de dólares o en el caso de inversiones en sectores no basados en recursos naturales que sobrepasan los 100 millones de dólares, se requiere la autorización de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma<sup>25</sup>. En el caso de inversiones por debajo de estas cantidades, basta con la aprobación del organismo provincial que representa a la Comisión de Desarrollo y Reforma.

Cuando la Comisión recibe una solicitud, ésta se tarda cinco días hábiles para decidir si acepta o rechaza la solicitud. En caso de aceptación, la solicitud será aprobada o no en un plazo de 20 días hábiles.

Como paso siguiente, el inversor chino debe solicitar la aprobación del MOFCOM, el organismo encargado de la gestión y supervisión de las inversiones en el extranjero. La aprobación por parte del MOFCOM está sujeta a un examen preliminar que realiza el organismo regional del MOFCOM y para el cual se necesitan diez días hábiles adicionales.

Una vez que se ha obtenido la aprobación de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma y del MOFCOM, se hace una solicitud al SAFE para poder transferir fondos en divisas extranjeras hacia el extranjero. Este trámite, que puede tardar hasta dos semanas, suele ser el último paso del proceso de aprobación.

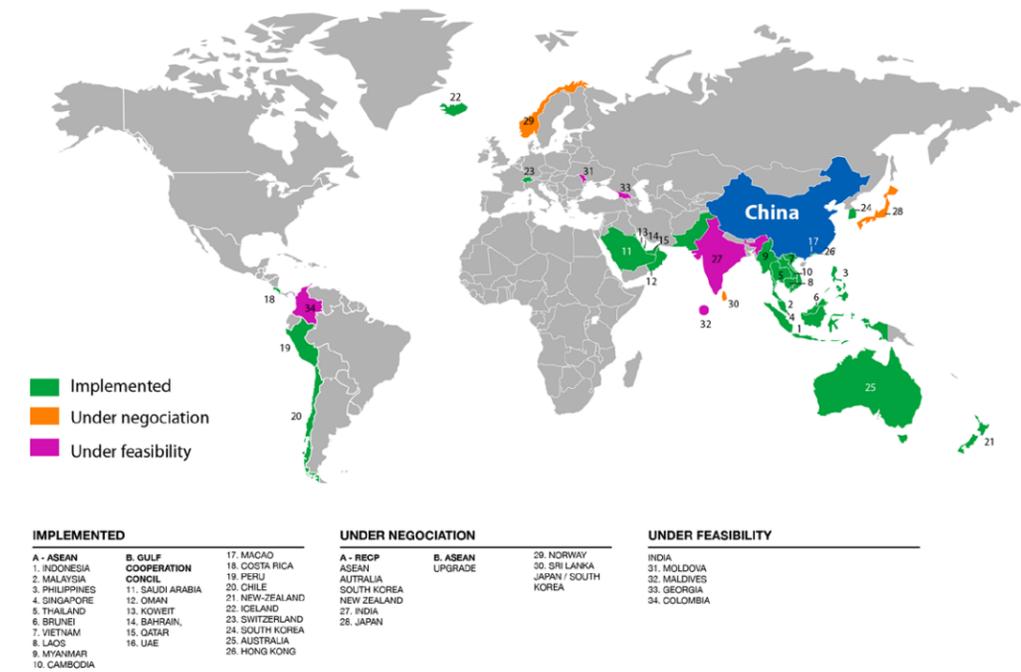
Si la inversión se va a realizar en países o regiones que no tienen relaciones diplomáticas formales con China o que se encuentran en una lista de sanciones internacionales o que son escenarios de alguna guerra o disturbios o donde la inversión está destinada a una industria de naturaleza sensible, se exigirá también la aprobación del Consejo de Estado.

En el caso de que la empresa inversora provenga de un sector que posee su propio organismo regulador, es probable que se requiera también una autorización de dicho organismo.

### 2.5. Negociaciones para acceder a los mercados

Aparte de sus iniciativas, tanto en el ámbito político como diplomático, con el fin de obtener el Estatuto de Economía de Mercado, China mantiene su ambición de convertirse en un líder del comercio internacional mediante la puesta en práctica de una estrategia global basada en acuerdos de libre comercio (ALC).

Gráfico 17. Países comprendidos en los acuerdos de libre comercio de China o a los que van dirigidos dichos acuerdos



Fuente: BARONE, B. and BENDINI, R. (2015b), p. 7.

El mapa de arriba muestra que la estrategia china basada en acuerdos de libre comercio no sólo incluye a países vecinos, sino que ésta se extiende por todo el globo, yendo desde Asia (ASEAN) hasta Sudamérica (Costa Rica, Perú y Chile) y pasando por los países del Golfo<sup>26</sup> y Australia.

Suiza e Islandia son los únicos países europeos con los que China ha firmado un acuerdo de libre comercio. Actualmente se están llevando a cabo negociaciones con Noruega.

El país con el que se firmó el último acuerdo de libre comercio es Australia (17/07/2015); acuerdo considerado como un nuevo paso exitoso de la estrategia comercial de China a escala global.

A pesar de las relaciones tensas con Tokio, en 2012 se iniciaron negociaciones con Japón y la República de Corea. Este tratado, en caso de hacerse realidad, podría ser el primer paso hacia un tratado de libre comercio con el noreste de Asia, que entraría en competencia con la UE y el TLCAN.

<sup>24</sup> Ibid.  
<sup>25</sup> Esta Comisión es una agencia que depende del Consejo de Estado chino y que ejerce un control pleno en la gestión y planificación de la economía china. Dicha Comisión se encarga, por ejemplo, de presentar el plan económico nacional a la Asamblea Popular Nacional para su aprobación.

<sup>26</sup> Xi Jinping participó personalmente en la negociación de este tratado, considerado como particularmente importante para garantizar el desarrollo de China gracias al acceso al petróleo.

**CAPÍTULO 3**  
**LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN**  
**INTERNACIONAL DE LA UE**

### Principales aspectos

- La Comisión considera que los efectos de la inversión extranjera en la tasa de ocupación global en Europa no representan un problema, aun cuando se admita la posibilidad de que algunos sectores resulten afectados.
- El criterio que se utiliza para la selección de los países donde se ha de fomentar la inversión extranjera directa es simple: la UE debe seguir los objetivos de los inversores europeos. La justificación en términos de política industrial no existe.
- Se deben promover los convenios de la OIT y alentar su ratificación.
- La legislación laboral nacional no debe menoscabarse alegando objetivos de competitividad. No obstante, la fórmula «Legislar mejor» puede llevar a la UE a incumplir los acuerdos de libre comercio y/o los AII.
- La Comisión considera que la responsabilidad social de las empresas (RSE) representa una oportunidad para ejercer presión y lograr un mayor compromiso en el marco de las negociaciones entre la UE y China. Sin embargo la RSE también puede estar fuera al apartado entero dedicado al “comercio y desarrollo sostenible” si la misma se limita al intercambio de buenas prácticas.
- Información no financiera: en 2014, la UE aprobó una nueva Directiva que comenzará a aplicarse en 2017. Cabe esperar que las empresas chinas y europeas actúen con mayor transparencia en el futuro.
- Participación de la sociedad civil y de los interlocutores sociales: en el pasado se han firmado buenos acuerdos (UE-Cariforum, UE-Corea) con el fin de garantizar la participación de éstos tras la firma del acuerdo.
- Siguen estando ausentes las nuevas formas de coordinación con todos los niveles de participación de los trabajadores (diálogo social, comités de empresa, etc.). Hay una gran cantidad de foros, pero es necesario incrementar la calidad de la participación mejorando su articulación y sus canales de comunicación.

De acuerdo a su Comunicación de 2015, titulada “*Comercio para todos - Hacia una política de comercio e inversión más responsable*”, la Comisión trata de dar respuesta a las recientes protestas expresadas de manera masiva por los sindicatos, los ciudadanos y algunos políticos, particularmente en lo que concierne a la ATCI. En dicho documento, la Comisión declara su intención de promover “un capítulo sobre desarrollo sostenible ambicioso e innovador en todos los acuerdos de comercio e inversión” que se negocien.

Resulta curioso observar que, además de otros capítulos que abordan el tema relativo a la cadena de suministro, la Comisión señala nuevamente como objetivo prioritario la salud y la seguridad en el trabajo únicamente, haciendo menos referencia a las condiciones de trabajo dignas.

La parte innovadora de la Comunicación, que recuerda los tres pilares antes referidos, parte del propósito de vincular los instrumentos de política comercial cuyo objetivo sea abordar los derechos laborales y la protección del medio ambiente (capítulos sobre el SPG y el desarrollo sostenible) con las acciones de ayuda y cooperación en estos ámbitos.

Sin embargo, no se han contemplado sanciones, ya que la Comisión considera que éstas serían contraproducentes. Algunos autores opinan que, la falta de previsión en lo que respecta al impacto del nuevo “capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible”, hace que éste último represente una buena oportunidad para que la sociedad civil lleve a cabo una mejor supervisión<sup>27</sup>. El Comité Económico y Social Europeo (CESE) pide<sup>28</sup> que se incluyan otros elementos en los “capítulos sobre desarrollo sostenible” que se estén negociando o se prevea negociar, como la inversión socialmente responsable, tal y como lo consagran los Principios de Inversión Responsable que apoyan las Naciones Unidas.

## 1. DE UNA ENFOQUE BILATERAL A UN ENFOQUE A NIVEL EUROPEO

La competencia de la UE, y especialmente el papel que juega la Comisión en materia de comercio e inversión, específicamente en el plano de la competencia exclusiva en política comercial común, se basa fundamentalmente en el Tratado de Lisboa de 2007, y la misma se ha desarrollado a través de la Comunicación titulada «Europa 2020 - Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador» (2010).

La Comunicación enumera una serie de actividades multilaterales tradicionales, así como algunas áreas de acción innovadoras, tales como las iniciativas de apertura comercial para sectores con futuro (productos y tecnologías “verdes” y productos y servicios de alta tecnología) y la normalización a escala mundial, especialmente en los sectores en crecimiento. La Comunicación da inicio a la formalización de los diálogos estratégicos de alto nivel con interlocutores clave con el fin de discutir problemas estratégicos que van desde el acceso al mercado, el marco regulador, los desequilibrios mundiales, la energía y el cambio climático y el acceso a las materias primas hasta la pobreza en el mundo, la educación y el desarrollo. La comunicación también pone de relieve el Diálogo Económico a Alto Nivel con China.

Además del Reglamento por el que se establecen disposiciones transitorias sobre los acuerdos bilaterales de inversión entre Estados miembros y terceros países, estos cambios fundamentales en la integración de la UE son el trampolín para llegar a la nueva política integrada descrita en la Comunicación, titulada «Hacia una política global europea en materia de inversión internacional»<sup>29</sup>.

En comparación con los documentos institucionales anteriores, esta segunda Comunicación es mucho más precisa en lo que respecta a los objetivos comunes, ya que ésta define los criterios para fomentar la Inversión Extranjera Directa<sup>30</sup> (las inversiones de cartera no son el principal objetivo del documento) basándose en las siguientes afirmaciones fundamentales:

- No se ha producido ningún impacto negativo mensurable en la tasa de ocupación global, señala la Comunicación. Sin embargo, la Comisión reconoce que “si bien el balance global es positivo, pueden producirse, por supuesto, efectos negativos en determinados sectores, áreas geográficas o grupos de personas”. Este tema se retoma en la evaluación de impacto social de 2013 descrita más adelante.
- Las diferencias entre los convenios bilaterales de inversión negociados entre Estados miembros y países terceros generan condiciones de desigualdad. Por otra parte, estos convenios contemplan únicamente los inversores tras su “entrada” o “admisión”. La UE desea mejorar las condiciones de acceso al mercado para los inversores de la UE.

<sup>27</sup> Informe del instituto sindical europeo ETUI titulado “What social face to the new EU trade agreements? Beyond the ‘soft’ approach”, n°13/2015. Lore Van Den Putte, Jan Orbie, Fabienne Bossuyt, Deborah Martens, Ferdi De Ville.

<sup>28</sup> “El papel del desarrollo sostenible y la participación de la sociedad civil en los acuerdos individuales de inversión de la UE con terceros países”, Dictamen del CESE, 29/03/2015.

<sup>29</sup> COM(2010) 343 final de fecha 7/7/2010.

<sup>30</sup> Se define como IED toda aquella inversión extranjera que sirve para establecer relaciones duraderas y directas con la empresa a la que se destinan los fondos para el ejercicio de una actividad económica.

- No es necesaria la adopción de un modelo único para los convenios de inversión con terceros países. Es preciso tener en cuenta los aspectos específicos de cada país y los convenios bilaterales de inversión que se hayan firmado antes.
- La selección de países socios parte de un enfoque más simplista: “La Unión debería dirigirse hacia donde quieran ir sus inversores, del mismo modo que debería prepararles el camino en el extranjero mediante la liberalización de los flujos de inversión.”.
- La Comisión insiste en la necesidad de que exista coherencia con las demás políticas. En lo que respecta al ámbito social, se hace referencia únicamente al trabajo digno y a la salud y seguridad en el trabajo. Aun cuando la lista no es exhaustiva, esto demuestra que hay una seria limitación en lo que se refiere al potencial que representan el diálogo social y la negociación colectiva.
- Por último, la institución declara que, en términos generales, la acción externa de la Unión debe inspirarse en el Estado de Derecho, los derechos humanos y el desarrollo sostenible; ésta recomienda las Directrices de la OCDE para empresas multinacionales como instrumento de “ayuda al equilibrio entre derechos y responsabilidades de los inversores”
- Sorprende constatar que en el texto no se hace ninguna referencia directa a los Convenios de la OIT.

## 2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS PUNTOS DE ENTRADA EN NEGOCIACIÓN EN MATERIA LABORAL

### 2.1. Normas laborales internacionales

La política de la UE en materia de desarrollo sostenible se basa también esta vez en 3 pilares que tienen que ver con las normas laborales internacionales. Estos pilares, que son los mismos que se invocan en las negociaciones tanto de acuerdos de libre comercio como de acuerdos de inversión internacionales, son los siguientes:

- Los Convenios laborales fundamentales de la OIT.<sup>31</sup>
- Los convenios ratificados.
- El avance hacia nuevas ratificaciones.

### 2.2. Legislación laboral nacional

Después de haber adoptado un acuerdo, ninguna de las partes puede hacer caso omiso de su legislación laboral ni de sus sistemas de protección social. El objetivo es impedir una carrera hacia abajo a expensas de los derechos de los trabajadores. En esto consisten las cláusulas “antidumping” y de «no regresión”.

Es importante recalcar que la política de la UE para «Legislar mejor», al dismantelar el acervo comunitario, puede quebrantar este pilar de las negociaciones en materia de comercio e inversiones. Es lo que efectivamente puede suceder si este proceso termina socavando las disposiciones o medidas sobre salud y seguridad que se refieran al trabajo digno, los dos principales objetivos de las negociaciones sobre comercio. Si una de las partes que intervienen en un tratado internacional de libre comercio o de inversión no mantiene el mismo nivel de protección jurídica, dicha parte estaría violando el acuerdo. La evaluación del impacto sobre la sostenibilidad constituiría, por consiguiente, una ocasión propicia para llamar la atención sobre el problema de la inseguridad jurídica en la UE y, con ello, llamar la atención de los negociadores extranjeros.

### Ejemplo de “cláusula antidumping” en el ALC firmado entre la UE y Canadá

**Artículo 4: Preservar los niveles de protección** 1. Las Partes reconocen que es improcedente alentar el comercio o la inversión reduciendo los niveles de protección consagrados por el derecho y las normas laborales nacionales. 2. Ninguna de las Partes podrá negarse a aplicar su legislación laboral o podrá derogarla de la manera que sea u ofrecer renunciar a dicha legislación o a derogarla de la manera que sea, a modo de alentar el comercio o el establecimiento, la adquisición, la expansión o la conservación de una inversión o de un inversionista en su territorio. 3. Ninguna de las Partes podrá dejar de aplicar de manera efectiva su legislación laboral por acción u omisión continuas o recurrentes a modo de alentar el comercio o la inversión.

### 2.3. Responsabilidad social de las empresas

Este es el más reciente de todos los pilares que se han adoptado. El mismo consiste en un conjunto de disposiciones específicas sobre la promoción, a través de las empresas, de las normas establecidas por organismos internacionales (Naciones Unidas, OIT, OCDE).

Algunos acuerdos de libre comercio hacen referencia a la RSE en su “capítulo sobre desarrollo sostenible” pero utilizando diferentes formulaciones. La Comisión puede promover la “práctica de Singapur” (véase el cuadro), aunque esto resulte difícil de lograr, ya que es posible que China no acepte ninguna referencia a las directrices de la OCDE para empresas multinacionales (ver arriba). A esto se añade que los “interlocutores sociales” de Singapur y los de China tienen poco en común en cuanto a relaciones laborales.

En relación con la RSE, la Comisión Europea está preparando una nueva **Comunicación para mediados de 2016**. La antigua Comunicación de 2011 ha quedado parcialmente obsoleta, debido a que ésta fue adoptada en plena crisis económica y financiera y que el contexto legislativo ha mejorado con respecto a la Directiva que fue adoptada en 2014<sup>32</sup>, relativa a la **publicación de información no financiera** (algunas grandes empresas están obligadas a elaborar un informe no financiero que contenga información relacionada, cuando menos, con cuestiones del área del medio ambiente, social o de los trabajadores y materias relacionadas con los derechos humanos, la lucha contra la corrupción y el soborno). Dicha Directiva deberá ser transpuesta en las legislaciones nacionales de la UE antes del 6 de diciembre de 2016, y la misma abarcará aproximadamente 6.000 empresas, y sus cadenas de suministro, que operan tanto fuera como dentro de la UE y que emplean a más de 500 trabajadores. Por consiguiente, las empresas chinas que poseen activos en estas empresas en Europa también se encontrarán indirectamente en el ámbito de aplicación de dicha Directiva.

En 2009, la UNCTAD redactó un informe sobre la inversión extranjera en el que planteaba la cuestión relativa a la elaboración de unas directrices sobre la contribución de las empresas al desarrollo económico. El informe destaca que “*la cuestión adquiere mayor relieve cuando se tiene en cuenta el uso creciente de alianzas entre intereses públicos y privados como medio para invertir en grandes proyectos en países en desarrollo y ponerlos en funcionamiento. En un escenario de este tipo, los inversores privados intervendrían directamente en la prestación de servicios públicos y la creación de infraestructura*”.

Otra pregunta interesante en este contexto es saber si en las futuras negociaciones de acuerdos de inversión internacionales se debe hacer referencia a los instrumentos internacionales vigentes que abordan el tema de la responsabilidad del inversor. Según la UNCTAD “*las demandas de que se establezcan obligaciones vinculantes en los AII para los inversores extranjeros son continuas. Este reto será considerable, entre otras cosas porque las directrices voluntarias [...] están formuladas en términos demasiado vagos para que puedan ser utilizadas como instrumentos jurídicamente vinculantes. Además, los países receptores pueden considerar que imponer unas obligaciones internacionales positivas a los inversores es incompatible con una política de promoción de las entradas de inversión extranjera. Por ejemplo, exigir una contribución al desarrollo puede desbaratar los esfuerzos del país receptor por atraer inversiones extranjeras con incentivos fiscales*.”. A veces los incentivos son considerados como elementos que generan una desventaja competitiva en los países en desarrollo, particularmente en aquellos situados en una misma región.

<sup>31</sup> Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (No. 87), Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (No. 98), Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930 (No. 29), Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso, 1957 (No. 105), Convenio sobre la edad mínima, 1973 (No. 138), Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999 (No. 182), Convenio sobre igualdad de remuneración, 1951, (No. 100), Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (No. 111).

<sup>32</sup> DIRECTIVA 2014/95/UE de 22 de octubre de 2014 por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos.

### Enfoque que aplica China con respecto a la RSE<sup>33</sup>

En un contexto donde hay cada vez más preocupación a nivel internacional acerca de las condiciones sociales y medioambientales en las que se desenvuelve el crecimiento de China, Pekín ha ido introduciendo poco a poco la RSE en su discurso político.

Sin embargo, el enfoque que China aplica con respecto a la RSE es radicalmente diferente de los enfoques europeo e internacional. En primer lugar, el concepto mismo de partes interesadas está totalmente ausente de la definición china de lo que es la RSE. De hecho, la política de RSE sólo la dirige el gobierno.

En segundo lugar, la protección de los derechos humanos no figura en la normativa china sobre RSE. No obstante,

- En 2005, Pekín introdujo un conjunto de directrices de RSE que incluían, por ejemplo, a empresas cotizadas en los mercados bursátiles de Shénzhen y Shanghái, las cuales están obligadas a publicar un informe sobre RSE.
- Se pidió a las empresas estatales publicar un informe sobre RSE.
- En los últimos 10 años, se autorizó al Consejo Nacional Chino de la Ropa y el Textil (la federación industrial nacional) a introducir normas sobre RSE en la industria textil (norma CSC 9000T; la versión china de la norma ISO14001).

Las autoridades chinas no consideran la RSE como una directriz voluntaria. De hecho, las empresas que no aplican las normas en materia de RSE pueden ir a parar a una lista negra y a éstas puede restringírseles el acceso al crédito bancario o prohibírseles entrar en bolsa.

El debate en torno al valor añadido de la RSE en los instrumentos internacionales ha tenido fluctuaciones en los últimos 15 años. Las directrices de la OCDE han desempeñado una función significativa en dicho debate y su revisión en 2011 ha fomentado su utilización y ha hecho que éstas influyan más en la actitud que los gobiernos deben adoptar con respecto a las empresas multinacionales.

### La aportación de los ATCI

Las negociaciones que están llevando a cabo actualmente la UE y EE.UU. están bajo la lupa. Gracias, en gran parte, al movimiento sindical, la Comisión Europea ha reforzado significativamente sus propuestas en relación con el capítulo sobre “Desarrollo sostenible”, divulgado el 6 de noviembre de 2015. Los aspectos laborales han sido enumerados de manera detallada, entre ellos, las cuestiones relativas a los salarios y las jornadas laborales para “garantizar un salario mínimo vital”, así como el derecho a afiliarse a un sindicato y negociar convenios colectivos.

Sin embargo, las propuestas sobre RSE (artículo 20 – Responsabilidad social de las empresas y conducta empresarial responsable) podrían restarle fuerza al capítulo completo dedicado al desarrollo sostenible, ya que éstas han sido redactadas con un espíritu bastante anacrónico. El texto insiste en el carácter voluntario de la RSE. La Comisión parece olvidar que los gobiernos son responsables, desde el punto jurídico, de la aplicación efectiva de los principales instrumentos de la RSE, tales como las directrices de la OCDE y la Declaración Tripartita de la OIT, y que dichos gobiernos deben establecer las herramientas necesarias para garantizar su aplicación. La Comisión podría ser más imaginativa y hacer referencia a conceptos más recientes, como el principio de la “debida diligencia”<sup>34</sup>, que hace recaer en las empresas la carga de tener que demostrar que antes de emprender sus negocios éstas han adoptado un enfoque global y proactivo para evitar los llamados riesgos de “impactos negativos” para la sociedad (ver más adelante).

El texto no recuerda a las empresas multinacionales la obligación que éstas tienen de respetar las leyes, sino que se limita a anticipar las posibles ayudas (probablemente económicas) que las empresas multinacionales podrían recibir a cambio de acciones que promuevan la responsabilidad de la empresa. Por último, las propuestas de la Comisión se basan únicamente en la promoción, el intercambio de información y las buenas prácticas encaminadas a fortalecer la RSE.

### Directrices chinas sobre la “debida diligencia” para unas cadenas de suministro responsables en la industria mineral

En diciembre de 2015, la Cámara de Comercio China de Importadores y Exportadores de Metales, Minerales y Productos Químicos adoptó unas directrices destinadas a todas las empresas chinas del sector con el fin de “cumplir con la aplicación de los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos durante todo el ciclo de vida del proyecto minero”, es decir, toda la cadena de suministro. A fin de elaborar dichas directrices, la Cámara trabajó en estrecha colaboración con la OCDE. Estas directrices establecen un procedimiento para evitar: a) riesgos que contribuyan a generar conflictos y violaciones graves de los derechos humanos y b) faltas graves en los ámbitos medioambiental, social y ético. Dichas directrices contemplan la seguridad de los trabajadores, incluidos sus equipos e instalaciones, y establecen la obligación de información y participación de las partes interesadas, incluidas las ONG y las comunidades locales (esto incluye, en principio, a los sindicatos, aunque no se les mencione, siendo que se trata de una lista no exhaustiva).

### 2.4. Participación de la sociedad civil y de los interlocutores sociales

Basándose en unos cuantos tratados de libre comercio, el proceso participativo puede describirse como un proceso conformado por dos plataformas interrelacionadas: un **grupo consultivo interno** para cada una de las partes del acuerdo, compuesto por interlocutores sociales y organizaciones ecológicas, y un ente transnacional de tipo “diálogo de la sociedad civil o comité consultivo”, que se reúne todos los años y actúa en el marco de la Comisión de comercio y desarrollo sostenible, conformada por las dos partes signatarias del acuerdo.

Según el Prof. Lorand Bartels<sup>35</sup>, “*el grupo civil mejor establecido es el Comité Consultivo UE-Cariforum, que funciona como un órgano del acuerdo. Este Comité Consultivo tiene acceso directo al Consejo Conjunto principal, proveyéndole recomendaciones en relación con las consultas que este último le haga o por iniciativa propia. Asimismo, el Comité Consultivo recibe los informes del Comité de Expertos, cuya misión es resolver los conflictos que surjan en relación con el cumplimiento de las obligaciones en materia laboral y medioambiental.*”<sup>36</sup> El Comité Consultivo tiene como misión promover el diálogo y la cooperación “en todos los aspectos económicos, sociales y medioambientales de las relaciones entre las [partes] que surjan en el marco de la aplicación del presente Acuerdo”.<sup>37</sup>

El autor también destaca su similitud con el **Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Corea**, si bien este último acuerdo no autoriza al grupo consultivo a discutir sobre la aplicación en su conjunto, sino únicamente en lo que respecta al capítulo sobre «desarrollo sostenible». No obstante, con arreglo al acuerdo, el grupo consultivo interno de la UE solicitó a la ex Comisaria Karel de Gucht iniciar consultas con los gobiernos, que decidieron dar prioridad al órgano consultivo transnacional.

El CESE<sup>38</sup> también considera que es fundamental que todos los acuerdos y las negociaciones sobre comercio e inversión que se lleven a cabo de ahora en adelante contemplen un mecanismo de seguimiento donde participen la sociedad civil y los interlocutores sociales. Este mecanismo sería la única manera de garantizar el cumplimiento de los compromisos contraídos y de supervisar los riesgos y oportunidades que supone la apertura del comercio en lo que respecta al desarrollo sostenible. El CESE opina que se debe instaurar un nuevo mecanismo, y a tal efecto sugiere que “una extensión del principio que rige la Mesa Redonda UE-China, **que cuenta con una representación equitativa del Comité y del Consejo Económico y Social de China**, o cualquier otro mecanismo de diálogo adaptado a las circunstancias sociales específicas del país en cuestión, ofrecería la mejor vía para avanzar en este sentido”. Para finalizar, el CESE hace referencia al diálogo social que se ha institucionalizado en la UE.

En Europa, el dialogo social a nivel nacional y transfronterizo está bien estructurado (diálogos intersectorial, sectorial o subsectorial y a nivel de empresas), aun cuando su articulación sea deficiente. Además de los grupos temáticos de negociación de la CES y BusinessEurope, CEEP y la UEAPME, **se han creado 66 comités sectoriales de diálogo social y 1.048 comités de empresa, u órganos similares, que están funcionando**. Desafortunadamente, raras veces se abordan temas de comercio e inversión en lo que respecta a su impacto en el ámbito social y, cuando se hace, sólo es por razones excepcionales. Es lo que se comprobó con el desastre ocurrido en Bangladesh, en 2013, debido al derrumbe del edificio Rana Plaza (1.127 muertos). En aquella oportunidad, varios CEE, como los de Carrefour y H&M, y algunos diálogos sociales sectoriales a nivel nacional y europeo, en la industria textil y el comercio, demostraron su capacidad de reacción debatiendo o tomando decisiones sobre la prevención de riesgos en toda la cadena de suministro.

<sup>33</sup> Este parte se basa en información de Morice-Morand (2013).

<sup>34</sup> Las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales define la debida diligencia como “el proceso que, como parte integrante de sus criterios para la toma de decisiones y la gestión de riesgos, permite a las empresas identificar, prevenir y atenuar los impactos negativos, reales o potenciales, de sus actividades, así como informar de la manera en que abordan estos impactos.”

<sup>35</sup> Trabajo de estudio titulado “The role of civil society in monitoring free trade agreements”, sin fecha.

<sup>36</sup> Artículo 189(6) y Artículo 195(6) del acuerdo UE-Cariforum.

<sup>37</sup> Artículo 232(1) del acuerdo UE-Cariforum.

<sup>38</sup> Evaluaciones de impacto sobre la sostenibilidad (EIS) y política comercial de la UE, Dictamen del CESE, 05/05/2011.

Paralelamente, la **Cámara de Comercio Europea** en Pekín creó un Foro de RSE. Este foro, fundado en 2005, comprende más de 200 empresas afiliadas que abarcan una amplia variedad de áreas de negocio diferentes, entre ellas, el marketing y las comunicaciones, la manufacturación, el desarrollo de marca, las relaciones públicas, las relaciones comunitarias, la gobernanza empresarial y el cumplimiento normativo, los recursos humanos, el medio ambiente y la salud y la seguridad. El foro también promueve la comunicación y la colaboración en materia de RSE entre los miembros de la Cámara de Comercio de la Unión Europea y las agencias gubernamentales o las organizaciones profesionales de China. La Cámara de Comercio Europea es una organización cuya estructura básica está constituida por 43 grupos de trabajo y foros que representan a las empresas europeas en China. El objetivo de esta organización es promover la participación de la sociedad local a través de las ONG.

Así mismo, según el Observatorio de las Asociaciones Estratégicas de la UE, **China y la UE han instaurado 51 diálogos sectoriales** (no todos ellos se reúnen con regularidad, como el grupo de trabajo de sostenibilidad, que ha estado paralizado desde 2009).

Por último, la ONU también comprende muchos niveles de diálogo y especialización, tanto a nivel central (Pacto Mundial, Comité de Derechos Humanos) como a nivel de sus organizaciones (OIT, FAO, OMS, entre otras).

En resumen, el número de espacios para el debate y la toma de decisiones es enorme. Si las autoridades de la UE deciden adoptar un enfoque más sistemático, a sabiendas de que los países no democráticos no serían interlocutores fáciles a la hora de tener que compartirlo, podrían lograrse mejoras significativas, **desde el punto de vista cualitativo**, en lo que concierne a la participación de la sociedad civil y de los interlocutores sociales si se mejoran los canales de articulación y comunicación.

Hoy por hoy, autores, expertos y observadores no logran decir con claridad si los acuerdos sobre comercio e inversión representan un factor que influya en el cambio de las condiciones de trabajo y empleo, si bien el “capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible” podría convertirse ciertamente en un propulsor de la democracia y del control por parte de la sociedad civil.

### **El Tratado de Libre Comercio entre la UE y Singapur como nuevo instrumento de referencia de la UE para las negociaciones con los países en desarrollo: capítulo 13 sobre comercio y desarrollo sostenible**

Art. 13.11 (4): Acuerdo entre la UE y Singapur

*“Cuando promuevan el comercio y la inversión, las Partes deberán poner especial empeño en promover las prácticas de responsabilidad social corporativa que se adopten de forma voluntaria. En tal sentido, cada una de las partes deberá hacer referencia a los principios pertinentes internacionalmente reconocidos, a las normas o directrices que hayan acordado o a las que las Partes se hayan adherido, como las directrices para las empresas multinacionales de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT. Las partes se comprometen a intercambiar información y a cooperar en la promoción de la responsabilidad social de las empresas”.*

A diferencia del acuerdo entre la UE y Canadá, en el que los negociadores podrían convenir que “las Partes reconocen la importancia del diálogo social en materia laboral entre trabajadores y empleadores y sus respectivas organizaciones y gobiernos y se comprometen a la promoción de dicho diálogo en sus territorios” (capítulo sobre comercio y mano de obra), en el caso de China, el hecho de que la negociación con esta última no cuente con interlocutores sociales independientes representa un reto decisivo.

La Comisión puede, con apoyo del CESE, ejercer presión para lograr que las Directrices de la OCDE para empresas multinacionales sean reconocidas como una norma de referencia para la aplicación del futuro acuerdo entre la UE y China en lo que respecta al desarrollo sostenible. China no es miembro de la OCDE, pero puede adherirse a la “Declaración y Decisiones sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales de la OCDE”, donde figuran incluidas dichas directrices.

¿Aceptaría China esta normativa de referencia reconocida internacionalmente? De ser así, esto significaría tener que establecer un punto de contacto nacional en Pekín; pero, ¿dejaría este punto de contacto participar a la sociedad civil y a “los interlocutores sociales”? Parece bastante difícil, debido a que en China los interlocutores sociales no tienen aún ninguna autonomía. Sin embargo, al punto de contacto nacional chino se le presionaría para que cooperase con otros puntos de contacto y con la Secretaría de la OCDE, además del Comité Consultivo Económico e Industrial de la OCDE y la Comisión Sindical Consultiva ante la OCDE (para información adicional, el capítulo de RSE relacionado con la cooperación en lo referente a las Directrices de la OCDE sobre cadena de suministro de minerales). ¿Podría la creación de un punto de contacto europeo abrir una nueva ventana para la cooperación transnacional?

¿Ofrecerían las empresas chinas información completa y exacta a los puntos de contacto nacionales de la UE? Las empresas europeas ¿suministrarían información completa y exacta a un punto de contacto chino? ¿Se deslocalizarían a China las denuncias presentadas en países de la UE contra las empresas chinas?

La RSE y las Directrices de la OCDE podrían utilizarse como instrumentos para esquivar parcialmente las consecuencias de la falta de diálogo social en China o como punto de partida para propagar la cultura del diálogo social, como se hace en otros países donde la justicia y la democracia son deficientes.

**CAPÍTULO 4**  
**LA NEGOCIACIÓN DEL**  
**CONVENIO DE INVERSIÓN**  
**ENTRE LA UE Y CHINA**

### Principales aspectos

- La Unión Europea y China han estado teniendo contactos periódicos desde 1985. Su trabajo conjunto se basa en 3 pilares: el diálogo estratégico de alto nivel para tratar asuntos relativos a la seguridad, el diálogo interpersonal de alto nivel para tratar temas sobre educación, cultura y los jóvenes y, por último, el diálogo de alto nivel sobre economía y comercio.
- La Comisión Europea y el gobierno de China también han firmado un Memorándum de Entendimiento sobre una Plataforma de Conectividad UE-China con miras a promover la cooperación en áreas como las infraestructuras, el equipamiento, las tecnologías y las normas.
- La Agenda Estratégica UE-China para la Cooperación cubre un capítulo sobre “progreso social” que comprende una larga lista de temas, tales como la seguridad social, el empleo, la salud y la seguridad en el trabajo y el trabajo digno. Sin embargo, aún no se han planificado acciones concretas.
- En 2013 se inició la negociación para la firma de un acuerdo de inversiones. Esta negociación puede tardar hasta 10 años. El objetivo es reemplazar los 26 convenios bilaterales de inversión que firmaron en el pasado los Estados miembros y China con el fin de facilitar los flujos de inversión. Estos convenios que ya existen no responden a los criterios fundamentales, debido, en primer lugar, a que en ellos no figura ninguna cláusula de no regresión que evite que se pueda disminuir la protección de las normas con el fin de atraer la inversión extranjera. Estos convenios tampoco hacen referencia a las normas internacionalmente reconocidas en materia de RSE ni contemplan disposiciones sobre temas relativos a las empresas estatales, las subvenciones y los requisitos de funcionamiento, incluyendo las transferencias de tecnología obligatorias.
- Durante el proceso de negociación, la Comisión pondrá en marcha una herramienta específica de los acuerdos comerciales: la evaluación del impacto sobre el desarrollo sostenible. Los procesos de simulación matemática aplicados son cuestionables en lo que respecta a la cohesión social y medioambiental. A fin de que las partes interesadas puedan tener mayor influencia en el proceso, se podría reforzar la participación de éstas en las evaluaciones previas, intermedias y posteriores.
- La negociación sobre inversión podría convertirse en rehén del debate sobre el estatuto de economía de mercado de China, que podría ocasionar grandes pérdidas de puestos de trabajo en Europa.
- La negociación abarcará el tema de la resolución de litigios entre inversores y Estados. China siempre ha estado a favor de los procedimientos de resolución de conflictos.

## 1. ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA UE-CHINA

La Asociación Estratégica UE-China, desarrollada sobre la base del acuerdo de comercio y cooperación que la UE y China firmaron en 1985, se ha ampliado y ahora incluye asuntos exteriores, cuestiones sobre seguridad y desafíos de carácter internacional, como el cambio climático y la gobernanza de la economía global.

El 29 de junio de 2015 se celebró la 17ª Cumbre UE-China. Estas **cumbres bilaterales se realizan habitualmente una vez al año**.

Estos son los tres pilares que indican de manera general el rumbo que deben tomar los líderes en la cumbre:

- El Diálogo Estratégico de Alto Nivel. El ámbito de aplicación del diálogo político entre la UE y China se ha ido ampliando poco a poco hasta cubrir temas que van desde la no proliferación hasta la situación de la seguridad en Asia o desde el calentamiento global hasta la lucha contra la inmigración ilegal y la trata de seres humanos. Los líderes chinos y europeos han coincidido en que este diálogo podía con toda seguridad ampliarse aún más y, en consecuencia, establecieron en 2010 un nuevo diálogo de alto nivel sobre asuntos estratégicos y política exterior en el que intervendrían el Alto Representante de la UE para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad y Vice Presidente de la Comisión y su homólogo del Consejo de Estado chino.
- El Diálogo Interpersonal de Alto Nivel. En la última década, la UE y China han estado cooperando estrechamente en las áreas de educación y formación, cultura, multilingüismo y juventud; una cooperación que ha redundado en diálogos regulares a nivel gubernamental sobre temas de política, así como en resultados concretos en lo que respecta a proyectos e iniciativas comunes. Desde 2012, todas estas actividades están integradas en el Diálogo Interpersonal de Alto Nivel UE-China, que constituye el tercer pilar de las relaciones entre la Unión Europea y China y que complementa a los dos otros pilares. El Diálogo Interpersonal de Alto Nivel es el mecanismo general que acopla todas las iniciativas llevadas a cabo conjuntamente por la UE y China en el campo de los intercambios entre los pueblos. Estas iniciativas dimanar de las conclusiones de los diálogos entre líderes y de las reuniones de los altos funcionarios, donde se establecen objetivos a largo plazo, se intercambian las mejores prácticas y se exploran áreas para la cooperación en el futuro. El objetivo del Diálogo Interpersonal de Alto Nivel es ayudar a crear un clima de confianza mutua y consolidar el entendimiento intercultural entre la UE y China.
- **Diálogo de Alto Nivel sobre Economía y Comercio.** En la última reunión celebrada el 28 de septiembre de 2015, el Viceprimer Ministro de China, Ma Kai, informó al Vicepresidente de la Comisión Europea, Jyrki Katainen, que **China contribuiría con el Plan de Inversiones para Europa, creado con el fin de movilizar 315 mil millones de euros**. China es el primer país no europeo que propone aportar una contribución para este plan.

Además de este anuncio, ambas partes han acordado crear un **grupo de trabajo mixto** para incentivar la cooperación entre la UE y China en todos los aspectos relacionados con las inversiones. El grupo de trabajo incluirá a expertos del Fondo de Ruta de la Seda, la Comisión Europea y el Banco Europeo de inversiones (BEI). El BEI, socio estratégico de la Comisión en el Plan de Inversiones para Europa, también estuvo representado en la Cumbre de Pekín.

La Comisión Europea y el gobierno chino también han firmado un Memorándum de Entendimiento sobre la **Plataforma de Conectividad UE-China** a objeto de reforzar las sinergias entre la iniciativa china “Un cinturón, un camino” y las iniciativas de la UE en materia de conectividad, como la política de las redes transeuropeas de transporte. La Plataforma promoverá la cooperación en áreas como las infraestructuras, el equipamiento, las tecnologías y las normas. La misma pretende crear múltiples oportunidades de negocio y promover el empleo, el crecimiento y el desarrollo en ambas partes, todo ello en cooperación con el BEI.

Por último, la UE ha animado a profundizar la colaboración entre China y el **Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD)**, lo que supone también analizar la posibilidad de una adhesión de China como miembro del BERD con arreglo a las normas de dicha institución.

Más de 60 diálogos desarrollados con regularidad a alto nivel y entre altos funcionarios –en áreas importantes de la política exterior, al igual que sobre materias técnicas, como la política industrial, la educación, las aduanas, la energía nuclear y la protección del consumidor– constituyen el sostén de estos tres pilares.

## Agenda Estratégica UE-China para la Cooperación: capítulo sobre progreso social

Las partes se comprometen a:

- *“Reforzar el diálogo sobre políticas sociales, promover la seguridad social y la cohesión social, el pleno empleo y trabajos de calidad, la salud y la seguridad en el trabajo y el trabajo digno y hacer frente a numerosos retos, como el empleo juvenil, el bienestar social, la asistencia social y el envejecimiento demográfico, así como los flujos migratorios y la movilidad entre países.*
- *Poner conjuntamente en práctica el Proyecto UE-China para la Reforma de la Protección Social y el Proyecto UE-China sobre Salud y Seguridad en el Trabajo en Industrias de Alto Riesgo y hacer un mejor uso de los mecanismos de diálogo existentes.*
- *Fomentar la cooperación con la Organización Internacional del Trabajo con el fin de seguir promoviendo el programa sobre trabajo decente.*
- *Ampliar el diálogo y el intercambio en el campo de la salud, incluso mediante la cooperación con la Organización Mundial de la salud, especialmente en lo que respecta a la resistencia microbiana, la sanidad electrónica, la prevención del cáncer y el diálogo regulatorio sobre productos farmacéuticos, a fin de garantizar la salud y la seguridad de los ciudadanos.*
- *Ampliar el diálogo y el intercambio en lo que concierne a los derechos de las personas con discapacidad, de acuerdo a lo que establece la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, a fin de fomentar la inclusión, luchar contra la discriminación y eliminar las barreras.”*

## 2. LA NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO INTERNACIONAL DE INVERSIÓN

Las negociaciones comenzaron en 2013, y oficialmente tratan de la protección de la inversión, el acceso a los mercados y otros elementos que faciliten la inversión. Desde que las negociaciones comenzaron, se han celebrado siete rondas y, para finales de 2015, se habrán celebrado dos rondas más. A principios de 2016, a más tardar, se tendrá en la mesa de negociaciones una primera propuesta de acuerdo, si bien es probable que al principio el documento sea más bien un memorando de entendimiento entre las partes.

Este texto estará compuesto de 3 columnas: una con la versión de la UE, otra con la de China y una tercera que recoge el acuerdo común. Ambos negociadores se encuentran en la fase de verificación de que tanto el vocabulario como los conceptos correspondan en su definición a fin de evitar malentendidos y trampas. No obstante, existen unos primeros elementos que pueden también adoptarse rápidamente. Según funcionarios de la DG Comercio, la negociación podrá durar como mínimo entre 2 o 3 años (en el mejor de los casos) y, como máximo, 10 años. Los negociadores tienen la intención de elaborar un documento de 20 páginas, mucho más corto que el texto de los acuerdos comerciales normales, que pueden ser de más de 1.000 páginas. Contrariamente a los acuerdos comerciales, y no obstante el hecho de que el(los) gobierno(s) local(es) chinos se niegan a liberalizar ciertos sectores altamente capitalistas, los negociadores de la UE no han presentado hasta ahora ninguna lista donde figuren los sectores prioritarios.

La fase de negociación ha estado precedida de una extensa labor preparatoria en la que se han llevado a cabo cuatro “reuniones técnicas” entre expertos del área de comercio, así como múltiples reuniones entre instituciones de la UE y 6 meses de negociación entre representantes nacionales de la UE y representantes de las instituciones de la UE. Así mismo, se han realizado 3 reuniones de alto nivel entre China y la UE que han permitido definir el ámbito de negociación.

### 2.1. Estructura del Acuerdo Internacional de Inversión

Sin hacer pronósticos sobre la forma que tendrá el acuerdo entre la UE y China, podemos decir que este tipo de acuerdos suele contemplar las siguientes materias:

- La no discriminación: principios generables relativos al trato justo y equitativo entre países y representantes (para más detalles, véase la Comunicación de la Comisión “Hacia una política global europea en materia de inversión internacional”).
- Plena seguridad y protección de los inversores (*incluido el rendimiento del capital invertido*).
- Un mecanismo de resolución de litigios entre el inversor y el Estado al que pueda recurrirse en caso de conflicto con respecto a cualquier disposición del acuerdo (*una vez que se hayan agotado los procedimientos locales en varios países*).
- Probablemente un nuevo elemento que se ha estado desarrollando últimamente en los Acuerdos de Libre Comercio: un capítulo sobre desarrollo sostenible.

### 2.2. Balance de las negociaciones

El 7 de octubre de 2015, en la reunión del comité conjunto UE-China (que forma parte de un diálogo anual a nivel ministerial instaurado en virtud del Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica de 1985 firmado entre la Comunidad Económica Europea y China), donde se hizo un balance del desarrollo de las negociaciones, la Comisaria Malmström destacó *“la importancia de consolidar el Estado de Derecho y un sistema judicial independiente que permita a los abogados ejercer con libertad e independencia en apoyo de las empresas y los ciudadanos extranjeros.”*

En referencia a la importancia que reviste la **sociedad digital** para las empresas que operan en China, la Comisaria pidió a su homólogo chino que *“contribuyera a hacer de internet un vehículo de libertad de expresión y libre comercio. Ahora tenemos una idea más precisa en lo que respecta al alcance de nuestro futuro acuerdo”,* señaló la Comisaria Malmström. *“Sin embargo, es preciso redoblar los esfuerzos para hacer frente a todos los obstáculos que se interponen a la inversión entre la UE y China y garantizar a los inversores de ambos lados un entorno regulatorio justo, abierto y transparente.”*

Según funcionarios de la DG Comercio, el futuro acuerdo no es un acuerdo “específico”. A pesar de que China no sea un socio comercial como los demás, la Comisión no ha cambiado su proceso de negociación ni sus políticas para adaptarlos a este país específico. Sin embargo, el futuro acuerdo está llamado a ser un acuerdo “independiente”, en la misma línea que el acuerdo firmado recientemente por la UE y Singapur, salvo que éste se limita a la inversión. Aun cuando China está ejerciendo presión de manera abierta para conseguir un acuerdo de libre comercio, la UE no está a favor de ello por el momento.

### 2.3. Evaluaciones de impacto

Como se explica a continuación, se llevarán a cabo en total 3 evaluaciones de impacto en relación con el acuerdo que posiblemente firmarán la UE y China. No obstante, la Comisión también puede realizar un “análisis de consecuencias” antes de que dicho acuerdo sea firmado y, seguidamente, sometido a la aprobación del Consejo y el Parlamento<sup>39</sup>.

En 2008, la Comisión encargó una **evaluación de impacto sobre la sostenibilidad en el marco de las negociaciones de un acuerdo de asociación y cooperación entre la UE y China**. Este informe, elaborado por expertos independientes, señala que *“Si bien es cierto que la ventaja comparativa de las economías europeas más avanzadas se corresponde adecuadamente con el surgimiento de la economía china, también es cierto que hay países miembros, principalmente del Sur de Europa y de Europa central, que están en una posición relativamente más desfavorable y expuestos a un mayor riesgo de que se deslocalicen los puestos de trabajo por efecto de las importaciones chinas de bajo coste.”* En su documento de posición redactado al año siguiente, la Comisión tomó en cuenta esta declaración del informe.

En 2013, la Comisión Europea realizó una **evaluación de impacto sobre la que se apoyaría su Recomendación al Consejo para la adopción de una Decisión que permitiría el inicio de negociaciones entre China y la UE a fin de alcanzar un acuerdo de inversión**. Este documento no menciona en ningún momento la existencia de algún efecto negativo importante que pudiese tener el acuerdo de inversión entre China y la UE en lo que respecta a las tendencias en Europa en materia de empleo.

<sup>39</sup> *“Una vez concluidas las negociaciones, antes de la firma, prepararemos un análisis para el Parlamento y el Consejo sobre las consecuencias del acuerdo propuesto para la UE. Por último, para contribuir al seguimiento del impacto de acuerdos comerciales de la UE en vigor, llevaremos a cabo una evaluación posterior más sistemática.”* COM/2010/0612 final “Comercio, crecimiento y asuntos mundiales - La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia 2020 de la UE.

El documento señala que todos los países miembros de la UE (salvo Irlanda) han negociado ya con China a fin de proteger los flujos de inversión.

Analizando retrospectivamente las negociaciones de los Estados miembros con China, observamos que las tendencias pueden dividirse en dos periodos:

- **CBI antes de 1998:** Los acuerdos firmados antes de 1998 no cuentan con disposiciones importantes que garanticen una protección sustantiva y procesal de la inversión extranjera o contienen reservas considerables. Estos **11 CBI** tienen un nivel de protección más bajo que la “nueva” generación de CBI. A los 11 países miembros que los han firmado les convendría por tanto un nivel de protección que sea elevado y uniforme.
- **CBI después de 1998:** Los acuerdos firmados después de 1998 se han beneficiado de la política china de “salida al exterior” (*going out*), y los mismos incluyen disposiciones más estrictas en cuanto a protección de las inversiones. Estos **14 CBI** recogen comúnmente todas las disposiciones generales que dicta la práctica en materia de convenios bilaterales de inversión.

Sin embargo, estos acuerdos tampoco son uniformes.

¿Qué es lo que falta en los CBI? Según el documento de trabajo de los servicios de la Comisión relativo al informe de evaluación de impacto en las relaciones de inversión entre la UE y China (2013):

- Ninguno de los CBI en vigor, contraídos entre un Estado miembro y China, incluye alguna cláusula que impida a las partes del acuerdo atraer la inversión extranjera rebajando las normas (leyes laborales o sobre medio ambiente, por ejemplo). Este es un aspecto que no figura en ningún CBI contraído entre un país miembro y China.
- Ningún de los CBI en vigor recoge alguna referencia a la responsabilidad social de las empresas o a las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales (*China no es miembro de la OCDE, y tampoco desea seguir sus códigos de manera voluntaria*).
- Ninguno de los CBI en vigor incluye disposiciones generales sobre temas relativos a las empresas estatales, las subvenciones y los requisitos de funcionamiento, incluyendo las transferencias de tecnología obligatorias. (*Es un asunto que también tiene que ver con la contratación pública*).

En 2016, la Comisión Europea iniciará una **evaluación del impacto sobre el desarrollo sostenible** que tendría el posible acuerdo. Dicha evaluación es una **herramienta de apoyo específica** que se emplea en el ámbito de las negociaciones de acuerdos comerciales y que ofrece a la Comisión un análisis exhaustivo acerca de las posibles consecuencias que tendrían, en el campo económico, social, medioambiental y de los derechos humanos, las negociaciones comerciales que se están realizando. La evaluación también ofrece a las partes interesadas, tanto en la UE como en los países socios, la oportunidad de compartir sus puntos de vista con los negociadores. En Europa, las consultas al público en general son a menudo criticadas por los sindicatos, que juegan un papel particular como interlocutores sociales. En el caso de China, queda por ver quiénes serán las partes interesadas y qué grado de autonomía se alcanzará con respecto al gobierno.

A fin de garantizar que el sistema concuerde con los objetivos sobre desarrollo sostenible, el CESE recomienda, por ejemplo, que las evaluaciones de impacto sobre la sostenibilidad:

- formen parte de las evaluaciones ex-ante, in-itinere y ex-post;
- se coordinen con la evaluación de impacto preliminar que se efectúa antes del mandato de negociación y se lleven a cabo a su debido tiempo;
- den prioridad a la detección de riesgos sociales y medioambientales;
- hagan hincapié en una evaluación específica y detallada, basada en sectores u hogares.

En su dictamen, el CESE opina acerca de la metodología aprobada por la Comisión en referencia a los análisis y los escenarios, señalando que, el uso generalizado, en las evaluaciones de impacto sobre la sostenibilidad, de modelos de simulación matemática, como los modelos de equilibrio general calculable, concebidos para evaluar la eficacia de las políticas macroeconómicas en lugar de su impacto medioambiental y social, tiende a dar una importancia considerable a la evaluación económica. Según el CESE, “*Con frecuencia los resultados de la aplicación de estos modelos presentados en las EIS se ajustan a lo que dicta la intuición, y la información que aportan a los negociadores y a las partes interesadas es limitada, a menos que se constata un impacto significativo o suficientemente específico. Dificultada por la ausencia o la poca fiabilidad de los datos estadísticos del sector informal, la EIS no tiene suficientemente en cuenta las eventuales repercusiones en él [en los sectores].*” Esto también es válido para la evaluación de impacto realizada en 2013, que no prevé ningún impacto considerable del futuro acuerdo sobre las tendencias en materia de empleo.

Estas evaluaciones se realizan durante las negociaciones, debido a que éstas pueden durar en algunos casos casi una década. Por consiguiente, una evaluación preliminar se haría rápidamente obsoleta. El informe de evaluación de impacto sobre la sostenibilidad puede influir también en los negociadores, especialmente en el caso de que las partes interesadas movilicen a sus respectivas organizaciones. Esto depende en gran medida del nivel de transparencia, a menudo débil o inexistente, que muestren las partes en la negociación.

## 2.4. La resolución de litigios entre inversores y Estados y el derecho a regular

**La UE está negociando con China un acuerdo de inversión que comprende un capítulo sobre la resolución de litigios entre inversores y Estados: situación actual.**

### **Mecanismos para la resolución de litigios entre inversores y Estados**

Las políticas europeas han sido concebidas para favorecer la contribución de las inversiones a la recuperación económica. La UE es hoy por hoy el principal emisor y el primer receptor de la inversión extranjera directa (IED).

La resolución de litigios entre inversores y Estados es un mecanismo establecido en algunos acuerdos internacionales de inversión con el fin de garantizar que los países firmantes del acuerdo cumplan con los compromisos que éstos han contraído a fin de proteger la inversión. Actualmente, los Estados miembros son signatarios de casi la mitad de los acuerdos internacionales de inversión que se han firmado en el mundo entero (aproximadamente 1.400 de 3.000). Prácticamente todos los acuerdos incluyen disposiciones destinadas a proteger la inversión o dispositivos para la solución de controversias entre inversores y Estados. Este mecanismo permite resolver los conflictos que surgen cuando un inversor considera que un Estado determinado ha incumplido las obligaciones que dicho Estado ha asumido en virtud del acuerdo internacional de inversión.

El análisis anual de casos de resolución de litigios entre inversores y Estados realizado por la UNCTAD en 2014 muestra que: “*Los dos tipos de actos de los poderes públicos que han impugnado más los inversores en 2014 han sido, en primer lugar, la rescisión del contrato o concesión o las presuntas violaciones de dichos acuerdos (nueve casos, por lo menos) y la retirada o denegación de licencias o permisos (al menos seis casos).*”

Los inversores de los países miembros de la UE son los que más recurren a los procedimientos de resolución de litigios. Dichos países han iniciado 327 procedimientos, lo que corresponde a más del 50% de las demandas presentadas. Casi todos los Estados miembros de la UE han entablado demandas (a excepción de Estonia, Eslovaquia, Rumania, Bulgaria, Malta e Irlanda).

Los inversores de los Países Bajos, Reino Unido, Alemania, Francia, España e Italia han introducido, en total, 236 demandas, lo que equivale el 72% del total de los casos de la UE y el 39% de todos los casos de resolución de litigios a nivel mundial. Los procesos en contra de los países miembros de la UE raras veces han sido entablados por inversores radicados en países que no pertenecen a la UE.

En 2014, la UE firmó acuerdos de libre comercio con Canadá y Singapur e inició negociaciones con Estados Unidos, Vietnam, Japón, Tailandia, Malasia, Marruecos y la India. Todos estos acuerdos concluidos o en preparación incluyen un capítulo sobre la protección de las inversiones.

Considerando los acuerdos de libre comercio firmados con otros países (Corea del Sur, Perú y Colombia) de los cuales sólo el acuerdo con Centroamérica incluía cláusulas sobre inversión, esta práctica representa un cambio significativo.

En la fase final de las negociaciones de los acuerdos económicos y de libre comercio con Canadá y Singapur, en 2014, se introdujo un enfoque más amplio. **El objetivo de este reajuste era hacer que el derecho de los inversionistas privados fuese compatible con el reconocimiento de la legitimidad del Estado receptor de actuar con autonomía legislativa cuando se trata de alcanzar objetivos de interés general a través de políticas públicas.**

### ***El ejemplo del acuerdo de libre comercio negociado entre la UE y Canadá***

El acuerdo firmado con Canadá reafirma una serie de principios, tales como:

- El derecho que tienen los Estados signatarios a fijar reglas y alcanzar los objetivos legítimos establecidos en sus políticas, como la protección de la salud pública, el medio ambiente y la moralidad, así como la promoción y la protección de la diversidad cultural.
- La definición de conceptos fundamentales, como el “trato justo y equitativo” y la “expropiación indirecta”.
- La prohibición de “buscar un foro de conveniencia”, que consiste en acogerse a la solución jurídica más ventajosa a partir de la cual se iniciaría el procedimiento para la resolución del litigio.
- La introducción de una obligación de plena transparencia en los procesos de arbitraje, en virtud de la cual las partes interesadas (ONG, sindicatos, etc.) también pueden formular observaciones.
- La existencia de un código de conducta para los árbitros que garantice la ausencia de conflictos de intereses.
- La disposición que establece que los demandantes cuya demanda no prospere tendrán que sufragar las costas procesales de acuerdo con el principio “quien pierde paga”.
- La posibilidad de instaurar un mecanismo de apelación.
- La prohibición de entablar procedimientos judiciales a nivel nacional e internacional simultáneamente.

En varias ocasiones, las empresas privadas han cuestionado el derecho de los Estados a legislar y reglamentar en cuanto a la forma y el fondo; una actitud que es inaceptable para las sociedades soberanas democráticas cuando se trata de administrar justicia en sus diferentes vertientes.

### ***Fórmulas mejoradas para esquivar la naturaleza antidemocrática de los tribunales de arbitraje***

A principios de 2015, tras los debates que giraron en torno a las negociaciones entre EE.UU. y la UE para la firma del acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión, la Comisión Europea puso en marcha una consulta.

Se enumeraron los aspectos que debían mejorarse con el fin de aminorar la oposición férrea de quienes consideran que la existencia de un mecanismo de resolución de litigios es una “aberración para la democracia” (véase la declaración conjunta de la CES y la AFL-CIO al respecto).

Asimismo, en mayo de 2015, las autoridades francesas presentaron a la Comisión Europea varias propuestas sobre la mejora de las disposiciones en materia de protección de las inversiones y la resolución de conflictos en los acuerdos futuros de la UE. Estas propuestas se basan en cuatro ámbitos principales:

I. Preservar el derecho de los Estados a establecer normas: la protección de la inversión no debe prestarse a interpretaciones que comprometan las decisiones legítimas y democráticas de carácter público.

II. Crear un nuevo marco institucional: es necesario instaurar un tribunal permanente para los tratados de la UE que se ocupe de la revisión de los laudos arbitrales y de gestionar el nombramiento de los árbitros. Este tribunal sería la columna vertebral del tribunal permanente multilateral que se constituya en el futuro.

III. Reforzar la ética de los árbitros y mejorar el funcionamiento y la transparencia de los procedimientos arbitrales;

IV. Clarificar la relación entre arbitraje y jurisdicciones locales.

Se trata de un mecanismo multilateral que cuenta con un mecanismo de apelación presidido por jueces ordinarios y que funciona como un tribunal permanente, pero con una parte completa dedicada a las cuestiones de inversión específicas que surjan en relación con las actuales negociaciones sobre comercio e inversión, aun cuando China siempre ha estado muy a favor de los procedimientos de resolución de litigios entre inversores y Estados..

### **2.5. China: ¿una economía reconocida como economía de mercado?**

Tras la adhesión de China a la OMC en 2001, a ésta se le ofreció otorgarle a finales de 2016 el estatuto de economía de mercado (EEM), siempre y cuando China reuniese las siguientes condiciones:

- Transparencia en el ámbito legislativo y normativo.
- No discriminación en las licitaciones públicas.
- No discriminación fiscal.
- Supresión de las barreras arancelarias y técnicas al comercio.
- Autonomía en la gestión de las empresas públicas.
- Respeto de la propiedad intelectual.

Tanto la CES como BusinessEurope coinciden en que el reconocimiento del EEM no es una cuestión automática, sino que el mismo debe blindarse basándose en los criterios arriba señalados. La CES y su federación industrial afiliada IndustriALL Europe se oponen a que China sea considerada como una economía de mercado, porque, según ellas, esto tendría un impacto negativo inmediato en las inversiones en Europa e impediría la creación de puestos de trabajo. Según la CES, “*Una decisión unilateral de la UE podría provocar una afluencia masiva en la UE de productos importados baratos debido a que se produciría una desviación del tráfico comercial*”<sup>40</sup>. La industria manufacturera sería la más afectada, precisamente ahora que los gobiernos de algunos países de la UE se proponen reindustrializar su crecimiento económico nacional. La CES considera asimismo que la libertad de negociación colectiva debería figurar entre los criterios de evaluación.

BusinessEurope no se opone oficialmente a que China reciba el EEM; sin embargo, ha hecho pública una lista de condiciones previas que harían que la UE se rehúse a otorgar dicho estatuto<sup>41</sup>. Los afiliados de la organización patronal están divididos: algunos de ellos estarían encantados de producir a menor coste importando productos baratos de China, mientras que otros tienen miedo a fracasar y verse en la incapacidad de competir con estas nuevas importaciones. Además, BusinessEurope ha afiliado a su organización a actores clave de la economía china, como la empresa multinacional Huawei (sector de las TIC), una decisión que puede dificultar aún más la toma de decisiones a nivel interno. BusinessEurope pide que se lleve a cabo una evaluación de impacto y se declara partidaria de que se mantengan los instrumentos de protección.

La ventaja que representa para China este estatuto es que ésta puede seguir liberalizando su comercio, puesto que los derechos antidumping y antisubvenciones que la UE impone frecuentemente a China serían calculados en función de los precios chinos y no en función de los precios del país tercero. Para dar un ejemplo concreto, en los países donde a los productos chinos se les aplica actualmente un margen de beneficio del 30%, dicho margen no superaría en el futuro el 5%. Dicho de otra forma, la perspectiva de obtener el estatuto no haría más que alentar a China a vender su capacidad excedente durante los períodos de recesión. Es lo que sucedió precisamente en 2015 con los sectores del acero y el aluminio.

40 Declaración de la CES “ETUC position on granting Market Economy Status to China”, 17 de diciembre de 2015.

41 Documento sobre la posición de BusinessEurope titulado “China’s Market Economy Status”, diciembre de 2015.

**CAPÍTULO 5**  
**DINÁMICAS LABORALES Y DE**  
**EMPLEO A NIVEL SECTORIAL Y**  
**A NIVEL DE EMPRESAS**

### Principales aspectos (dinámica en Europa)

- La información recopilada a través del estudio de casos nos lleva a concluir que en China no existe una estrategia monolítica ni en lo que respecta a las inversiones ni en materia de relaciones laborales cuando se toma el control de empresas en la UE. La dinámica de las relaciones laborales varía en función de una serie compleja de factores, entre ellos, las estrategias de inversión de China, las especificidades del sector de que se trate y el grado de institucionalización de las relaciones laborales.
- En los lugares donde las relaciones laborales se encuentran ya en una situación de fragilidad, debido a las prácticas de subcontratación, como sucede en los sectores de la construcción o de las infraestructuras, o porque la inversión se ha hecho en proyectos totalmente nuevos, como en los sectores de las telecomunicaciones o de la electrónica, los inversores chinos se aprovechan de la situación para llevar a cabo una estrategia centrada en la mano de obra de barata, evitando a los sindicatos, dividiendo a los trabajadores o incluso utilizando su propia mano de obra china.
- De los casos estudiados se desprende que los inversores chinos se benefician también a menudo de la falta de intervención pública cuando intentan acceder al mercado de la UE. A título de ejemplo, en Reino Unido, China está llenando el vacío que ha dejado la inversión pública sin tener en cuenta la seguridad del empleo; los acuerdos públicos establecen un uso limitado de la mano de obra local y sólo en pequeñas proporciones. En el caso de la autopista A2 polaca, la Comisión desestimó la demanda por competencia desleal interpuesta conjuntamente por los sindicatos y los empresarios.
- Cuando los inversores chinos tienen interés en acceder a la tecnología y a la producción de calidad, las estrategias empleadas en el área de las relaciones laborales parecen ser diferentes, especialmente cuando los poderes públicos y los sindicatos participan en la negociación de las transacciones. Las inversiones que China realizó recientemente en varias grandes empresas francesas productoras de leche deberían generar empleo, por ejemplo. En cuanto a las adquisiciones de empresas alemanas líderes en la producción de maquinaria, dichas operaciones han estado enmarcadas en acuerdos que garantizan el empleo y las inversiones en el futuro.

### Principales aspectos (dinámica en China)

- A partir de la reforma económica de 1978, el gobierno chino comenzó a crear el marco jurídico que se requería para organizar las relaciones laborales entre los empresarios privados y los trabajadores. Sin embargo, el marco actual no está adaptado para resolver el número cada vez mayor de conflictos laborales colectivos. No existe libertad de asociación, y el único sindicato legal es la Federación Nacional Sindical China (ACFTU, por sus siglas en inglés).
- Las protestas de los trabajadores son frecuentes en todo el territorio chino y su número no ha dejado de aumentar desde 2011, particularmente desde 2014. Es una tendencia que refleja los problemas sociales cada vez más acuciantes que ha generado la ralentización económica. Las demandas de los trabajadores que han originado dichas protestas demuestran que los trabajadores se interesan en primera instancia por la mejora de sus condiciones de trabajo en el plano económico y que dichas demandas reclaman luego voz y representación democrática.
- Tras una ola de manifestaciones que se inició en la planta de Honda en Foshan, las reformas sindicales y la mejora del sistema de consulta colectiva se convirtieron en prioridades tanto para la ACFTU como para el gobierno. La región de Guangdong ha sido muy activa en el trabajo de apoyo a la negociación colectiva. En 2010, el gobierno de Guangdong publicó un primer proyecto para la creación de un sistema que le ofrecía a los trabajadores la posibilidad de obligar a un empleador a negociar sobre cuestiones laborales sin tener que pasar primero por la huelga. No obstante, el reglamento de Guangdong, en vigor desde el 1º de enero de 2015, representa un paso atrás con respecto a estas reformas, lo que sugiere que en el acalorado debate al que hemos asistido en China sobre la cuestión relativa a la introducción en la legislación laboral china de disposiciones en materia de negociación colectiva se han impuesto hasta ahora los oponentes a la reforma.
- Las asociaciones empresariales extranjeras han sido igualmente acusadas de ser responsables de la pérdida de contenido que han sufrido las disposiciones en el camino entre el proyecto de reglamento de las negociaciones colectivas y su aprobación. La Cámara de Comercio de la Unión Europea, que en 2008 había expresado su preocupación por el hecho de que la ley de contratación laboral pudiese aumentar los costes laborales, no ha emitido ninguna posición oficial en referencia a la reglamentación sobre la negociación colectiva.
- Algunos sindicatos extranjeros han puesto en marcha recientemente una serie de iniciativas innovadoras con el fin de reforzar la cooperación con los sindicatos chinos a nivel de empresa.

- A falta de libertad de asociación, en China se ha desarrollado un activismo laboral desde las bases a través de las ONG, que desempeñan un papel crucial, aunque problemático, en el desarrollo de las negociaciones colectivas. Las ONG son esenciales para formar a los trabajadores y fomentar el surgimiento de la negociación independiente. Sin embargo, los esfuerzos que las ONG emprenden con el fin de que se evolucione hacia unos sindicatos independientes, que tengan su propia estructura de mando y su agenda de negociación, o a objeto de reformar la Federación de Sindicatos de China desde la base se ven amenazados en su propia existencia. La represión de la que han sido objeto algunos activistas de ONG muy conocidos, aunada a los planes de Pekín de reforzar el control de las ONG, muestran el grado de fragilidad que tiene el desarrollo de la negociación colectiva a nivel de base cuando no hay libertad de asociación.

## 1. DATOS SOBRE EL ESTUDIO DE CASOS DE INVERSIONES CHINAS EN EUROPA

### 1.1. Inversiones para acceder al mercado y aprovechar la situación de fragilidad de las relaciones laborales

**Infraestructura: las empresas chinas colman las carencias con su propia mano de obra**

#### Agenda Estratégica UE-China para la Cooperación: INFRAESTRUCTURAS

Ambas partes se comprometen a:

- *“Reforzar la cooperación con el fin de desarrollar sistemas de infraestructura plenamente interconectados, inteligentes y mejorados. Ampliar la cooperación para lograr la interoperabilidad continua de las redes logísticas de la cadena de suministro entre Asia y Europa, los mercados marítimos y las rutas, los servicios ferroviarios, la logística, la seguridad y la eficiencia energética.*
- *“Buscar activamente modelos de cooperación en el ámbito de las infraestructuras, incluyendo obligaciones vinculadas a proyectos, participaciones en proyectos, contrataciones conjuntas y cofinanciación, así como ahondar la cooperación entre China, la UE y los Estados miembros.”*

El muelle de Malta, construido en 2008 por CCCC, tiene 360 metros de longitud, una anchura de 42 m y una profundidad de agua de 12,5 metros.



Fuente: <http://www.chec.bj.cn>

### ¿Quiénes son las empresas constructoras chinas?

Las siete empresas principales que según la ICM<sup>42</sup> tiene perfiles parecidos son empresas gigantes de China y el mundo (Asia, África, América Latina y, en cierta medida, Estados Unidos y Canadá) que poseen una tecnología de alto nivel en el campo de la construcción. A pesar de ser empresas estatales, todas ellas adquirieron el estatuto de sociedad entre 2005 y el 2011. Parte de sus acciones están cotizadas en las bolsas chinas. Su actividad en Europa sigue siendo menor en comparación con otras zonas, aun cuando dicha actividad aumenta constantemente en los países de Europa central y del Este y, últimamente, en Reino Unido.

42 Informe de la ICM "The Great Leap Outward: Chinese construction companies in the global market and BWI engagement" (2013).

NOMBRE	CARACTERÍSTICAS
China Railway Group Ltd, CRG (China Railway Engineering Corporation)	<p>Su principal accionista es la compañía estatal <a href="#">China Railway Engineering Corporation</a> (CRECG). La compañía está igualmente cotizada en las bolsas de Shanghai y de Hong Kong y posee la filial COVEC (ver caso de Polonia).</p> <p>En cuestión de ingresos, CREC figura como la mayor empresa de construcción a nivel mundial en la clasificación de 2012 “Las 225 Principales Empresas Constructoras del Mundo” que realiza la revista <a href="#">Engineering News-Record</a> y, según la lista <a href="#">Fortune Global 500</a>, ésta ocupa el 71º entre las multinacionales.</p>
China Railway Construction Corporation Ltd, CRCC (China Railway Construction Cooperation)	<p>La compañía CRCC, justo detrás de CRG, emplea a alrededor de 10.000 personas y está creciendo a nivel internacional.</p> <p>CRCC se ha convertido en líder en las áreas de diseño de proyectos y obras de construcción de ferrocarriles de altiplano, trenes de alta velocidad, autopistas, puentes, túneles y tráfico ferroviario urbano.</p> <p>En su página web afirman que “<i>Con el liderazgo del Presidente y Secretario del Partido Meng Fengchao y del Presidente Zhang Zongyan, CRCC avanza a pasos agigantados hacia el objetivo de convertirse en la empresa líder de la industria china de la construcción, el grupo en el área de la construcción más competitivo del mundo.</i>”</p>
China Communications Construction Corporation, Ltd, CCCC	<p>Según los últimos datos publicados por la empresa, el número de empleados ronda los 113.000 en 2009. La empresa se ha especializado en la construcción de puertos, terminales, carreteras, puentes, ferrocarriles, túneles, el diseño y construcción de obras civiles, dragados de apertura y de recuperación de tierras, grúas de contenedores, maquinaria marítima pesada, grandes estructuras de acero y la fabricación de maquinaria vial, así como la contratación de proyectos internacionales y servicios comerciales para la importación y la exportación. Es la mayor compañía de diseño y construcción de puertos en China. Su objetivo es lograr un aumento de sus operaciones internacionales de manera que éstas representen un 30 o un 40% del total de sus ingresos en 2017.</p>
Metallurgical Corporation of China, MCC (China Metallurgical Group Company)	<p>Esta empresa es el mayor fabricante de estructuras de acero y un actor clave en la construcción de casas. MCC está realizando grandes inversiones en operaciones de minería.</p>
China State Construction and Engineering Corporation Group, CSCEC	<p>China Construction es el grupo empresarial más grande del sector inmobiliario y de la construcción y la mayor empresa contratista de obras. Es la empresa transnacional más grande del sector que opera en los países en desarrollo y el primer constructor de viviendas del mundo, situándose muy por delante de las empresas contratistas internacionales de China. China Construction es reconocida a nivel mundial por sus proyectos de alto perfil, a gran escala, vanguardistas y novedosos. La empresa ha realizado la construcción de un gran número de proyectos monumentales en China y en el mundo. Sin embargo, CSCEC nunca ha realizado proyectos en Europa.</p>
Sinohydro Corporation (Sinohydro) / Power Construction Corporation of China (Power China)	<p>Alrededor del 25% de los ingresos de esta empresa proceden de sus contratos internacionales. En 2013, Power tenía 728 proyectos en 81 países. La mayor parte de sus actividades se centra en la construcción de infraestructuras de energía hidroeléctrica y térmica e infraestructuras para el transporte que incluyen energía. La compañía trabaja en Europa del Este (Uzbekistán, Kazakstán, Serbia y Polonia, entre otros países).</p>

### Los inversores chinos llenan el vacío que deja la financiación pública: el caso de Reino Unido

Un estudio realizado en 2014 por Pinsent Masons y el Centro de Investigación Económica y Empresarial (CEBR, por sus siglas en inglés)<sup>43</sup> señala que las inversiones chinas en Reino Unido se sextuplicarían de aquí a 2025. El informe destaca la capacidad que tienen las inversiones chinas de cambiar las reglas de juego de la economía británica, particularmente en este sector, ya que si las inversiones de China en el exterior aumentan en un 8,1% durante el período 2014 – 2025, como se ha previsto, serían 169 mil millones de dólares lo que China invertiría entonces en las infraestructuras y el mercado inmobiliario de Reino Unido de aquí a 2025 (de los cuales aproximadamente 67 millones se destinarían a las infraestructuras energéticas y 39 millones para infraestructuras de transporte y otras infraestructuras).

Los investigadores destacan, sin embargo, que el estado de las infraestructuras en Reino Unido es malo (éste se encuentra en el puesto 27 según el Informe sobre competitividad global 2014-2015 del Foro Económico Mundial) y que tanto las autoridades gubernamentales como la administración británica tienen grandes dificultades a la hora de decidir sobre proyectos de construcción a medio plazo. La escasez de mano de obra cualificada también obstaculizaría la expansión del sector de la construcción en el país. Varios expertos coinciden en concluir que el sector está infracapitalizado y que éste tiene una gran necesidad de que se le inyecte dinero fresco. Al sector de la construcción británico le resulta difícil dar respuesta a los planes de construcción a largo plazo, mientras que las empresas chinas, que cuentan con el apoyo de las empresas matrices estatales, no tienen dificultades para encontrar los recursos materiales y financieros necesarios. Por ello, las empresas británicas del sector de la construcción que deseen participar en el futuro en proyectos de obras públicas podrían verse obligadas cada vez más a constituir empresas mixtas uniéndose a empresas extranjeras (empresas europeas, entre ellas).

Algunos economistas han expresado sus dudas en cuanto a la capacidad de la economía británica para seguir absorbiendo cantidades tan grandes de excedente de capital chino<sup>44</sup> (Reino Unido ocupa el tercer lugar entre los países receptores de capital chino). Hasta el momento, las inversiones chinas se han concentrado principalmente en la adquisición de valores en propiedades y empresas. La FETCM confirma que la estrategia inicial de China en Reino Unido, por no decir en Europa, es entrar en el cerrado mundo de los consejos de administración de las empresas, constituido por directores y administradores.

En Reino Unido, las consecuencias de las inversiones chinas suscitan algunas interrogantes en cuanto al debate público:

- El tema de la inmigración es sumamente controvertido. Los últimos resultados electorales, el ascenso del UKIP en los sondeos y las imágenes aterradoras que publican los periódicos sensacionalistas sobre los refugiados que se esconden en Calais han tenido un gran impacto en las decisiones que se han tomado. La “importación” de trabajadores chinos, que llegan con contratos para trabajar en la construcción, es igualmente objeto de rechazo por el efecto deflacionario que esto ejerce en los sueldos.
- Las futuras infraestructuras requerirán más inversiones públicas. El presupuesto británico se está recuperando lentamente tras un largo y doloroso período de austeridad. Hay quienes afirman que la descentralización sería la única solución para dar un impulso a la economía a través de inversiones masivas.
- Sin embargo, se deberá pagar la factura a las empresas chinas. Algunos expertos sugieren como posibles soluciones la privatización de las autopistas o un aumento de los impuestos o de los precios de la energía. La compañía de suministro de agua de Londres Thames Water, por ejemplo, tiene previsto aumentar el precio del agua al consumidor con el fin de financiar un túnel de 25 kilómetros bajo el río Támesis.

### Los sindicatos británicos se oponen a los inversionistas chinos en el ámbito de la energía nuclear y piden financiación pública

Después de unas largas negociaciones<sup>45</sup>, la empresa francesa EDF y la china General Nuclear Power Corporation constituirán las dos partes de un consorcio escogido por el gobierno británico para llevar a cabo la construcción de una planta nuclear en Hinkley Point, distrito de Somerset, cuyo presupuesto es de 24 mil millones de libras. La compañía estatal china se lleva un tercio del valor total del contrato. La planta de Hinkley Point estará igualmente respaldada por una suma de hasta 17 mil millones de libras en garantías crediticias del gobierno británico. Según el periódico británico “The Guardian”, “a la planta se le ha prometido una cantidad de 92 libras por megavatio-hora durante 35 años, lo que representa más del doble del promedio actual del precio general de la electricidad; cualquier diferencia a la baja será abonada por los consumidores a través de la factura energética de los hogares.”

43 Estudio titulado “China invest West: can Chinese investment be a game changer for UK infrastructure?”, publicado el 29/10/2014.

44 Artículo titulado “What would the UK do with \$169bn from China?”, escrito por David Rogers, 05/11/2014, [www.globalconstructionreview.com](http://www.globalconstructionreview.com)

45 Artículo publicado en “The Guardian”, titulado “China to take one-third stake in £24bn Hinkley nuclear power station”, 20/10/2015.

Según Alan Jeffery, portavoz de la campaña “Stop Hinkley”, que se inició oficialmente en 2008, son 20.000 los puestos de trabajo que están en peligro en la industria de la energía renovable.

La compañía GMB está a favor de que se construyan nuevas plantas nucleares, pero ha denunciado en diferentes oportunidades los planes del Gobierno británico de darle el visto bueno al reactor nuclear chino en Essex a cambio de que los chinos financien las nuevas plantas nucleares en el Punto C de Hinkley y en Sizewell. Gary Smith, Secretario Nacional de GMB para la energía ha mostrado su gran preocupación<sup>46</sup> en lo que concierne al “know-how” chino y las decisiones del gobierno británico: “GMB y la gente de este país no van a permitir que miles de trabajadores chinos vengan a ensamblar y construir un reactor chino a bajo coste. No vamos a tolerar que los conservadores pisoteen los intereses de los trabajadores de la construcción y de la industria manufacturera en Reino Unido.”

GMB considera que la Agencia para el Desmantelamiento de las Instalaciones Nucleares debería recibir un nuevo mandato, que su nombre debería cambiarse por el de Agencia de Desarrollo Nuclear y que a ésta se le debería otorgar poder para solicitar préstamos en los mercados de capital a fin de asociarse con EDF para la construcción de las plantas de Hinkley y Sezewell. Esta solución resultaría más barata para los consumidores y evitaría los temores sobre la seguridad en Reino Unido.

#### **Acuerdos públicos que establecen un recurso limitado a la mano de obra local**

En 2015, la empresa china de ingeniería CHEC (China Harbour Engineering Company) fue seleccionada como el mejor licitador para un contrato de 460 millones de dólares destinado a la construcción en Swansea, País de Gales (RU), el dique del primer lago artificial del mundo donde funcionará una planta de energía mareomotriz. CHEC ha acordado con las autoridades británicas en el contrato que sólo la mitad del importe del contrato se gastaría contratando trabajadores y proveedores británicos y que la otra mitad estaría abierta para contratar a empresas y trabajadores chinos.

#### **Laguna del proyecto de la planta de energía mareomotriz de Swansea**



Fuente: subseaworldnews.com

La compañía CHEC tiene 10.000 empleados en 80 países y pertenece a la compañía estatal China Communication Construction Company (C.C.C.C.). Se trata del segundo contrato más grande ganado por una empresa china en este país. En 2013, el grupo Beijing Construction Engineering fue designado para ayudar en la construcción de la ciudad aeroportuaria de Manchester, por un valor de 800 millones de libras, en asociación con la empresa británica Carillon en el marco de una empresa en participación 50/50.

Otro ejemplo es el contrato firmado entre CCCC (China Communications Construction Company) y el gobierno de Montenegro para la construcción del proyecto del corredor XI de las autopistas nacionales Bar-Boljare. En este proyecto, el contratista principal estaba obligado a contratar compañías locales pero sólo para el 30% de las obras.

El proyecto para la construcción de 41 kilómetros de autopista (tramo Smokovac-Uvac-Matesevo) se puso en marcha en mayo de 2015. Dicho proyecto es financiado a través de un crédito que la empresa china EXIM le ha otorgado al gobierno de Montenegro (el 85%) y el resto (un 15%) es financiado por el gobierno. Es el proyecto de infraestructuras, que costará 809 millones de euros, es el más oneroso de Montenegro.

#### **Beneficiarse de las prácticas de subcontratación sectorial: el caso del Puerto del Pireo**

La compañía COSCO ganó en 2009 la licitación publicada en 2008 para la adquisición de la parte más grande de la terminal de contenedores de la Autoridad Portuaria de El Pireo, concretamente el Muelle II.

El Muelle I fue construido con los propios fondos de la Autoridad Portuaria de El Pireo y el mismo sigue bajo la gestión y control de este organismo. El Muelle III se está construyendo todavía, pero ya está en venta.

El Pireo es un destino estratégico que enlaza con la “Nueva Ruta de la Seda” o la “ruta marítima” y que se creó recurriendo a la competencia desleal, es decir, ejerciendo presión sobre las condiciones de trabajo y acudiendo de manera intensiva al trabajo atípico.

China Ocean Shipping Company, conocida como la COSCO, es una compañía naviera que provee servicios logísticos. Es una empresa estatal de la República Popular de China que posee más de 130 buques (con una capacidad de 600.00 TEU – unidades equivalentes a un contenedor de 20 pies) y escalas en miles de puertos por todo el globo. Por el número de portacontenedores, la empresa ocupa el sexto lugar entre las más grandes y el noveno puesto entre las empresas del mundo con mayor volumen global. En 2012, COSCO se situó entre las 15 empresas más grandes de China.

COSCO tomó oficialmente el control y la gestión del Muelle II en junio de 2010, después de casi dos años de movilización, de protestas y huelgas de los sindicatos de la Autoridad Portuaria de El Pireo. Con el arribo de COSCO, los estibadores comenzaron enseguida a plantear el problema apremiante que significaba el deterioro de las condiciones y los derechos laborales.



De acuerdo con el contrato de concesión y la legislación aplicable, no hubo planes concretos en relación con los problemas laborales ni obligaciones que respetar por parte de COSCO. La única referencia era que la parte concedente debía cumplir la legislación laboral nacional. Se trata de una referencia muy general que le permite a COSCO hacer uso de todo tipo de contratos de empleo flexibles en la Terminal. En virtud de ello, COSCO decidió operar y emplear a los estibadores sirviéndose de un sistema complejo de subcontratas. La Terminal de Contenedores de El Pireo (empresa filial de COSCO en El Pireo) emplea directamente a sólo 200 personas aproximadamente, las cuales se dedican principalmente a tareas administrativas. Los 600 a 700 trabajadores que no son contratados por COSCO trabajan entonces para estos subcontratistas con contratos flexibles y ocasionales. Estos trabajadores reciben contratos individuales por 10 a 15 días al mes (no hay convenios colectivos) y a los mismos no se les paga horas extra cuando trabajan de noche, los sábados, los domingos o los días feriados. No existe un registro específico de los estibadores ni reglamentos para la organización del trabajo (número de estibadores por equipo, etc.), así como tampoco existe un reglamento específico sobre salud y seguridad.

Según el sindicato de estibadores, el principal subcontratista en la terminal es una empresa llamada DIAKINISIS Port Ltd, una sucursal de la compañía DIAKINISIS SA (una empresa de logística) y de DIAKINISIS (CY) Port Ltd, ambas filiales de ELGEKA, un intermediario para todo tipo de servicios a las empresas.

46 <http://www.gmb.org.uk/newsroom/no-to-chinese-nuclear-reactor-in-essex>.

Según los afiliados del sindicato, que lamentan la **falta de apoyo de las autoridades públicas y de la inspección del trabajo**, COSCO elude todo tipo de responsabilidad con los trabajadores y ha decidido, de manera estratégica, utilizar el complejo sistema de subcontratistas antes referido.

En los últimos años, los sindicatos de la Autoridad Portuaria de El Pireo han logrado establecer convenios colectivos y reglamentos importantes en materia de salud y seguridad en el trabajo, una realidad que es totalmente diferente a la de la Terminal de COSCO. El 18 de julio de 2014, los trabajadores de la terminal de COSCO organizaron 24 horas de huelga espontánea para reclamar mejores derechos laborales, acción que concluyó con la creación de un sindicato. El sindicato de la Terminal de COSCO sigue siendo débil y no ha logrado aún ningún acuerdo colectivo ni ningún tipo de mejora de las condiciones de trabajo en la terminal.

Es obvio que el bajo nivel que la Terminal de COSCO ofrece en cuanto a sueldo y condiciones repercute en la competencia que hay entre COSCO y la Autoridad Portuaria de El Pireo, ejerciendo a la vez presión en los derechos y las condiciones de trabajo de la Autoridad Portuaria. Han pasado dos años desde que el gobierno anterior decidió vender la mayoría de las acciones de la Autoridad Portuaria (I y III). COSCO aspira comprar estos dos sectores jugando con ventaja, debido a que éste ya opera en El Pireo. Si se privatiza todo el puerto, podría formarse un inmenso monopolio privado con sede en El Pireo.

### **La Comisión desestima una demanda por competencia desleal: el caso de la autopista A2 en Polonia**

Como parte de los preparativos de la Eurocopa de 2012, el gobierno polaco decidió conectar varias ciudades construyendo nuevas autopistas. Para este proyecto se escogió a la **empresa estatal Covec**, que se encargaría de construir un tramo de la autopista A2 entre las ciudades de Varsovia y Berlín de acuerdo a una oferta que era un 30% inferior a las de las demás compañías<sup>47</sup>.

A fin de defender su propuesta, Covec hizo valer sus dos bazas principales: a) un acceso inmediato a recursos materiales y financieros y una maquinaria disponible gracias a que la empresa pertenecía al consorcio estatal; y b) una mano de obra más barata procedente de China que podía desplazarse a Polonia, donde desafortunadamente no existe actualmente ningún convenio colectivo en el sector de la construcción que permita mejorar la normativa laboral.

Los empleadores de la asociación de Contratistas Europeos Internacionales (EIC, por sus siglas en inglés) y la FIEC (Federación Internacional Europea de la Construcción), reaccionaron airadamente. En 2009, la EIC y la FIEC se juntaron para solicitar oficialmente explicaciones al Parlamento Europeo, la Comisión Europea, el Banco Europeo de Inversiones y la Presidencia del Consejo sobre la evolución del mercado único y el acceso al mismo por parte de terceros países. Su objetivo era servirse del contrato firmado entre las autoridades polacas y Covec para mostrarlo como un ejemplo de competencia desleal en el sector.

En 2012, la FETCM se unió también a la queja.

Las organizaciones denunciaban el hecho de que la compañía china se beneficiase de los fondos públicos, siendo que Covec formaba parte de un consorcio de la construcción que pertenece a los ferrocarriles de China.

Éstas señalaron de manera indirecta que era imposible que Covec respetara la normativa laboral y fiscal, debido a que su oferta era anormalmente baja.

Por último, llamaron la atención sobre el hecho de que la autopista había sido en gran parte financiada por Polonia gracias a un préstamo del Banco Europeo de Inversiones. Asimismo, alimentaron la controversia sobre el hecho de que Europa estuviese financiando a las compañías extranjeras cuya legislación laboral era de bajo nivel (en principio, las ayudas estatales están prohibidas en los Estados miembros de la UE), y ello con dinero público europeo y en actividades económicas que no crean ningún puesto de trabajo en Europa.

Varias instituciones europeas declararon que no tenían competencia en el asunto. El BEI respondió que la Directiva sobre contratación pública ofrecía suficiente protección y que los tribunales locales ya habían desestimado las demandas de las empresas de construcción europeas.

La Comisión Europea declaró que:

- La contratación pública está abierta a todos los países miembros de la OMC que también forman parte del ACP (Acuerdo sobre Contratación Pública). Sin embargo, otros países, como China, pueden tener acceso a la contratación pública en contextos muy específicos.
- No se dio ninguna respuesta concreta al hecho de que algunas empresas extranjeras disfrutasen de financiación pública en sus países de origen (“actualmente objeto de debate en la OMC”).
- En teoría, la Directiva sobre contratación pública debía ofrecer suficiente protección a los operadores europeos frente a ofertas anormalmente bajas.
- La posibilidad de recurrir a trabajadores de terceros países para ejecutar contratos públicos depende de las normas sobre inmigración y empleo que se estén aplicando en cada uno de los países miembros. Éste no forma parte del ámbito de competencia de la UE.
- Existen dos fases en el proceso: en primer lugar, la oferta debe valorarse a la luz de los criterios que rigen las contrataciones públicas y, en segundo lugar, se debe comprobar que el contrato puede realizarse sin violar las leyes, de lo contrario debe cancelarse.

En resumen, la Comisión declara que la legislación ofrece suficiente protección, salvo cuando se trata de empresas públicas que reciben subsidios en sus países de origen. En realidad, en aquel momento, la Comisión estaba negociando con China un acuerdo bilateral sobre la reciprocidad de acceso a los mercados, y seguramente no quería dificultar el proceso.

Según la FETCM, tan pronto como empezaron los trabajos de construcción surgieron problemas en el lugar de las obras. Covet intentó transferir una parte del trabajo a proveedores locales, que tuvieron que rechazar la oferta por las malas condiciones del contrato original. La empresa china decidió entonces solicitar a las autoridades polacas permisos de residencia y de trabajo para trabajadores chinos. Las autoridades polacas “sólo” aceptaron 500 de los 800 trabajadores que pedía la empresa china.

Finalmente, el gobierno polaco se dio cuenta de que las obras nunca iban a estar listas a tiempo y decidió cancelar el contrato. En su informe anual de 2014, CRG, la empresa matriz de Covec, declaró que después de negociar la empresa abonaría una cantidad significativa de dinero a las autoridades públicas de Polonia en 2015.

### **Opinión de los sindicatos sobre la evolución de China en el campo de la construcción a nivel internacional**

Las empresas constructoras chinas representan un desafío cada vez mayor para los sindicatos del mundo entero. Las empresas chinas no están abiertas al diálogo social, y la ICM (Internacional de Trabajadores de la Construcción y la Madera) no tiene miembros afiliados que ayuden a llevar a cabo una acción coordinada en su país de origen. Además, los bancos multilaterales de desarrollo habituales no intervienen en la financiación de proyectos, razón por la cual las directrices en materia de contratación pública no se aplican forzosamente.

Según la ICM<sup>48</sup>, las empresas de la construcción desarrollan sus actividades con arreglo a unos acuerdos bilaterales o subregionales que éstas han firmado con autoridades públicas y que comprenden convenios de préstamo, asistencia técnica y alguna forma de intercambio cultural. Dichos acuerdos se centran en las áreas del transporte, la electricidad, la energía y la extracción, en la que se incluyen el petróleo y los minerales. Dichos acuerdos están respaldados por una ayuda financiera importante de China Exim (el banco chino de exportación e importación) y Banco Chino de Desarrollo; ambos son bancos estatales que apoyan la estrategia de “salida al exterior” establecida por las autoridades chinas en 2005.

Fuera de Europa, la ICM ha puesto sobre el tapete varios problemas sobre infracciones a la legislación laboral y los convenios colectivos (incumplimiento de las normas en materia de salud y seguridad e impago del salario mínimo y de las horas extras) y ha deplorado el comportamiento antisindical. A pesar de ello, en algunos países africanos, los sindicatos han logrado sindicalizar con éxito a los trabajadores de la construcción e incluso han podido firmar convenios colectivos. Las empresas chinas no se comportan necesariamente de la misma manera en todos los países donde éstas trabajan. Esta diferencia puede deberse a la política que apliquen las autoridades locales en lo que se refiere a los derechos de los trabajadores y a la libertad de asociación.

<sup>47</sup> En vista de que el sector de la construcción cubre principalmente los contratos de servicios, éste no entra dentro del ámbito de la inversión extranjera directa. Sin embargo, las circunstancias que rodean a los contratos con las empresas chinas parecen pertinentes para entender mejor la estrategia de desarrollo internacional de China y la política de las empresas chinas en cuanto a las relaciones laborales.

<sup>48</sup> Informe de la ICM titulado “The Great Leap Outward: Chinese construction companies in the global market and BWI engagement” (2013).

Según la FETCM (la Federación Europea de los Trabajadores de la Construcción y de la Madera), investigar sobre las condiciones de trabajo en las obras de construcción realizadas por las empresas chinas en Europa es una tarea extremadamente difícil para los sindicatos. Las obras están cerradas al público y a veces son ocultadas por paneles metálicos o de madera. Los trabajadores chinos de las obras no siempre hablan idiomas extranjeros y plantean grandes problemas a la hora de sindicalizarlos.

La FETCM denuncia la falta de transparencia de los acuerdos firmados entre China y los diferentes Estados miembros de la UE. Según los sindicatos, dichos acuerdos, que comportan cláusulas sobre fiscalidad y mano de obra, constituyen el fundamento jurídico que permite a las empresas extranjeras acceder al sector. La federación europea señala causantes de esta situación a la Directiva 96/71/CE sobre el desplazamiento de trabajadores y a otra más reciente, la Directiva 2014/66/UE de 15 de mayo de 2014, relativa a las condiciones de entrada y residencia de nacionales de terceros países en el marco de traslados intraempresariales. Ésta última autoriza la entrada en la Unión, y permanencia durante un periodo de uno a tres años como máximo, de directivos, “especialistas” y trabajadores en formación que posean una titulación universitaria.

El considerando 15 estipula, no obstante que *“Cada Estado miembro debería responsabilizarse de comprobar la remuneración atribuida a las personas desplazadas en un marco intraempresarial durante su residencia en su territorio. Esto tiene por objeto proteger a los trabajadores y garantizar una competencia leal entre las empresas establecidas en un Estado miembro y las establecidas en un tercer país, ya que asegura que estas últimas no puedan beneficiarse de normas laborales menos rigurosas para conseguir una ventaja competitiva.”*

En teoría, los trabajadores de terceros países tienen el derecho a la igualdad de trato en lo que respecta al salario, las condiciones de trabajo, las enfermedades, la invalidez, la vejez, las pensiones por fallecimiento y los accidentes y enfermedades profesionales. Los límites sólo se aplican al acceso a la vivienda social y, hasta cierto punto, a los subsidios parentales.

En la práctica, y según la FETCM, existen problemas en lo que concierne a las prestaciones reales de la seguridad social. En realidad, los trabajadores no están protegidos por los sistemas de seguridad social de la UE, sino que éstos permanecen bajo el régimen del país de origen cuando los acuerdos bilaterales así lo deciden. Según la FETCM, los sistemas de seguridad social de los países terceros, cuando los hay, son mucho más baratos y menos eficientes y, por consiguiente, otorgan una ventaja competitiva injusta a las empresas de países terceros.

La inversión en proyectos totalmente nuevos y la ausencia de relaciones industriales institucionalizadas

#### **Huawei en Europa: un caso de ausencia de sindicatos<sup>49</sup>**

Huawei es una empresa china, líder en el sector de las telecomunicaciones, que en los últimos años ha conquistado el mercado europeo de forma rápida. En 2004, Huawei logró su primer gran contrato en Europa con el operador holandés de telefonía móvil Telfort. En 2005, la alianza con British Telecom representó otro gran hito, ya que éste fue su primer acuerdo de suministro con uno de los mayores operadores de red. A finales de 2007, Huawei ya había logrado firmar contratos con los mayores operadores de red en Europa. En 2015, el 50% del mercado de redes 4G en Europa lo ocupaba la empresa Huawei.

La empresa es propiedad de sus empleados, si bien los detalles acerca de la estructura de propiedad de la empresa siguen siendo un misterio para la opinión pública. Huawei emplea a 150.000 personas en el mundo entero, de las cuales alrededor de un 45% (67.500 efectivos) trabaja en el área de I+D. La mayor parte del personal de I+D se encuentra en China y en la India, países donde los salarios son más bajos que en Europa o en América del Norte. En Europa, Huawei emplea a 9.900 personas. La compañía ha logrado desarrollar una serie de actividades que abarcan desde la I+D, hasta los centros de asistencia técnica, los centros de formación, las sucursales de ventas, los centros logísticos y los centros de piezas de recambio en diferentes países. Obedeciendo a sus estrategias dirigidas hacia la adquisición de conocimientos, así como la necesidad de lograr un fácil acceso a los mercados, Huawei ha estado desarrollando desde el año 2000 una red europea de innovación compuesta actualmente por 1.200 investigadores que desempeñan sus actividades en 18 centros de I+D ubicados en 10 países europeos<sup>50</sup>.

Todos estos centros europeos de I+D, salvo uno, son inversiones en proyectos totalmente nuevos, de modo que la empresa no se ve obligada a tener en cuenta las relaciones laborales que existían en el pasado. Existe muy poca información sobre las relaciones laborales que rigen las actividades de Huawei. Lo único que se sabe es que los centros de I+D de Huawei en Alemania no tienen comités de empresa ni acuerdos colectivos. Según Gamble and Smith<sup>51</sup>, Huawei es conocida por su estrategia enfocada hacia el desarrollo de relaciones duraderas entre los trabajadores (de ahí el sentido de la propiedad compartida), el empleo limitado que ésta hace de trabajadores temporales y su política de inversión en conocimientos y formación. En lo que se refiere a la representación colectiva y la participación de los trabajadores en la toma de decisiones, se presume sin embargo que, considerando su modo de trabajar en China, la falta de transparencia y de políticas formales en cuanto a las relaciones con los trabajadores son una característica más de Huawei y que ésta más bien promueve un estilo de gestión autocrático.

#### **Foxconn en la República Checa: un ejemplo de cómo se ha sacado partido a la división de los trabajadores<sup>52</sup>**

El mayor subcontratista de productos electrónicos del mundo es más conocido por ser el principal ensamblador de productos Apple y también por las pésimas condiciones de trabajo que éste tiene en las fábricas de China continental. Aun cuando Foxconn es una empresa taiwanesa, cuyos centros de operaciones están ubicados en China, así como la mayoría de sus fábricas, ésta se considera comúnmente como el símbolo por antonomasia de la gestión del trabajo en China. Foxconn emplea alrededor de 1 millón de personas en 32 fábricas distribuidas por toda China, además de otras 200 fábricas ubicadas en otras partes del mundo. En la Unión Europea, Foxconn ha abierto desde el año 2000 dos fábricas en la República Checa.

Un estudio realizado recientemente sobre las relaciones laborales en la planta de Foxconn en República Checa muestra de qué manera la compañía se aprovecha de las relaciones laborales que existen a nivel local para implantar unas prácticas de empleo y de contratación similares a las que se observan en las fábricas chinas.

Foxconn emplea entre 5.000 y 6.000 personas en la planta de Pardubice y unas 2.000 a 3.000 en la planta de Kutna Hora. El 40% de la mano de obra, constituida en su gran mayoría por trabajadores temporales, es contratada directamente por Foxconn. Dichos trabajadores temporales no son checos, sino trabajadores que provienen de países vecinos, como Eslovaquia, Polonia, Rumanía o Bulgaria. El salario mensual es de unos 600 a 700€, cuando se trata de trabajadores de Foxconn, es decir, un importe por encima del salario mínimo checo (330€), pero por debajo del salario medio neto (700-750€). Los trabajadores temporales ganan unos 400 a 500€ al mes, dependiendo de la cantidad de horas prestadas.

En función del lugar de trabajo y de la composición de la mano de obra, Foxconn emplea diferentes estrategias que le permiten llevar a cabo su táctica de empleo orientada hacia una disminución de los costes laborales. Gracias a la contratación a gran escala de trabajadores a través de las empresas de trabajo temporal, Foxconn utiliza la fuerza laboral como un instrumento de ajuste en su sistema del “justo a tiempo”. Al respecto, cabe destacar el papel que juegan las empresas internacionales de trabajo temporal, ya que éstas ofrecen una gestión global de la mano de obra inmigrante que incluye la selección y contratación en el país de origen, el traslado desde sus países, la organización en lo que respecta al trabajo y la vivienda y la repatriación al país de origen durante los períodos de poca producción. Siguiendo esta misma onda del empleo según la demanda, Foxconn también recurre a un “sistema de banco de horas”. Al igual que en China continental, los trabajadores inmigrantes son alojados en dormitorios, de tal manera que el empleador pueda ejercer un control total sobre los trabajadores<sup>53</sup>. Por otra parte, al igual que en China, Foxconn se beneficia de los incentivos fiscales que la República Checa concede a los inversores extranjeros.

Ante esta estrategia de emplear una mano de obra con una configuración compleja, donde se mezcla un gran porcentaje de trabajadores temporales y una gran variedad de trabajadores inmigrantes procedentes de distintos países, al sindicato (que pertenece a la KOVO, la federación checa de trabajadores metalúrgicos) se le hace imposible fomentar la solidaridad entre los trabajadores. Los trabajadores temporales, y más aún cuando son inmigrantes, quedan de facto excluidos de la representación de los intereses colectivos, lo que a su vez le deja margen a la dirección para poner en práctica su estrategia de reducción del coste laboral.

49 El apartado que sigue está basado en el informe de Pawlicki de junio de 2015.

50 Huawei posee centros de I+D en Suecia, Alemania, Francia, Irlanda, Italia, Bélgica, Dinamarca, Reino Unido, Finlandia y Rusia.

51 Seminario sobre China titulado “What do we know? Exploring Work and Employment in Chinese Overseas MNCs”, Universidad de Nottingham, 19 de febrero de 2014, <https://www.nottingham.ac.uk/chinese/news-events/china-seminar-series.aspx>, 03/12/2015.

52 Este apartado se basa en el trabajo de Andrijasevic y Seccheto (forth. 2016).

53 En China, los dormitorios están situados dentro de las instalaciones de la empresa, pero en República Checa los dormitorios están fuera.

## 1.2. Invertir en una producción de calidad... y en mano de obra

### *El sector lácteo: un ejemplo de creación de empleo*

#### Agenda Estratégica UE-China para la Cooperación: agricultura y alimentación

Ambas partes se comprometen a:

- *“Concebir proyectos concretos que garanticen la seguridad alimentaria, coordinen el desarrollo rural y urbano y desarrollen una agricultura respetuosa del medioambiente y al mismo tiempo velen por la seguridad y la calidad de los productos agrícolas. En lo que respecta a la seguridad alimentaria, es necesario reforzar la cooperación con el fin de proteger la salud de los consumidores, reconociendo al mismo tiempo la importancia de la seguridad alimentaria como elemento central de la salud de los consumidores, de unos mercados alimentarios sólidos y del desarrollo económico y el bienestar social, sin dejar de hacer hincapié en la cooperación continua, que ya está dando sus frutos, entre la UE y China en materia de seguridad alimentaria y destacando que el análisis de riesgo debe constituir la base de cualquier política, leyes y reglamentos relativos a la seguridad alimentaria.*
- *A fin de fomentar, para beneficio de las dos partes, la cooperación en las áreas de la alimentación, la agricultura y la biotecnología, la UE y China colaborarán estrechamente utilizando sus respectivos programas de investigación e innovación con el fin de desarrollar iniciativas conjuntas de interés común, incluyendo posibles licitaciones conjuntas, actividades de hermanamiento, laboratorios conjuntos, intercambio de investigadores y realización de seminarios.*

A raíz de varios escándalos ocurridos en China por casos de intoxicación alimentaria con numerosas víctimas mortales, entre ellos el escándalo de la melanina, los fabricantes chinos están poniendo en marcha nuevas instalaciones de producción, principalmente en Francia, en el marco de la cooperación científica y técnica.

Por ello, la cooperativa Isigny Sainte-Mère se ha visto favorecida con la construcción de una torre de secado gracias a una inversión realizada conjuntamente por Isigny (45 millones de euros) y Biostime, una compañía china (20 millones de euros). La construcción de la torre ya se ha terminado y la misma se acompañará, según una comunicación del grupo, con la creación de un centenar de puestos de trabajo. Otro ejemplo son “Les Maîtres Laitiers du Cotentin”, los maestros lecheros de la región de Cotentin, que también construirán una nueva torre de secado para el mercado chino. La empresa socia es Synutra (como en el proyecto Sodiaal / Carhaix), aunque el proyecto no exige una gran inversión en capital. Se trata de una asociación comercial basada en un largo contrato de 11 años.

La compañía china Synutra está realizando actualmente la mayor construcción industrial en Bretaña, Francia, en una región que ha estado enfrentando desde hace tiempo dificultades económicas. Synutra se ha propuesto recuperar la confianza de los consumidores apoyándose en la producción externa. La primera inversión de la compañía fue de 100 millones de euros a los que añadirá otros 61 millones con el fin de producir leche en polvo para los niños chinos y envases de lata<sup>54</sup>.

Synutra International emplea, a través de sus filiales en China, a 12.000 personas repartidas en seis plantas de producción. Su red de distribución cuenta con 700 distribuidores, 700 mayoristas y 27.000 minoristas. Entre las empresas productoras de leche en polvo infantil, Synutra es la novena marca más grande de China, aunque sólo abarca el 1% del mercado de los alimentos para bebés. En 2012, Sodiaal, la mayor cooperativa lechera francesa y la quinta a nivel mundial, firmó un contrato con Synutra International, una compañía especializada en la distribución de alimentos para bebés. En el contrato se acordó que Synutra reanudaría las actividades en la antigua planta de Carhaix, donde se produciría leche en polvo para el mercado chino.

A la fecha de 31 de marzo de 2015, el fundador de Synutra, Sr. Liang Zhang, presidente y director ejecutivo de la empresa, poseía aproximadamente el 62,8% de las acciones ordinarias a través de una empresa de la que es propietaria su mujer. Varios fondos de inversión poseen una parte del resto de las acciones. Este proyecto engloba más de 14 hectáreas de tierra, 38.000 metros cuadrados de edificios, 25 km de redes subterráneas, 44.000 m<sup>2</sup> de hormigón y unas torres de secado de 49 metros de altura.<sup>55</sup>

La construcción de uno de los principales centros de producción, que se inició hace tan solo 2 años, fue encomendada al grupo francés Idec. La compañía debía construir una planta que pudiese transformar millones de litros de leche al año en 60.000 toneladas de leche en polvo de la mejor calidad. La totalidad de la producción será vendida en el mercado chino.

En las obras trabajan actualmente por día aproximadamente 250 trabajadores y unos 400 obreros de la construcción, dependiendo de cómo avance la obra. Se estima que la planta estará terminada para finales de 2015. La inauguración oficial de la planta ha sido programada para el 9 de enero de 2016.

El impacto económico es obviamente muy importante para la región. La planta china y su futura unidad de enlatado darán en una primera fase empleo a unas 250 personas, aunque ya se ha previsto contratar a más trabajadores. De hecho, el alcalde de Carhaix firmó recientemente un nuevo permiso de construcción para las instalaciones de un laboratorio y de los servicios administrativos de Synutra, proyecto que no se había previsto al principio. Se construirá igualmente un puente que comunicará la planta con los futuros edificios. Las necesidades del mercado chino son ingentes. Synutra necesita ahora más de 285 millones de litros de leche por año, y se habla de que ésta podría llegar a necesitar 600 millones de litros.

La organización de jóvenes agricultores de Gran Bretaña (*Young farmers in Britain*) ha acogido con agrado esta apertura inesperada que llega en un momento de protestas en Bruselas de muchos productores europeos, quienes han organizado bloqueos con sus tractores para protestar contra la eliminación de las cuotas lácteas en Europa. Estas inversiones son consideradas no sólo una oportunidad, sino también como un reconocimiento a la calidad de los conocimientos técnicos en los que se puede confiar para atraer nuevos compradores extranjeros.

Sin embargo, algunos productores<sup>56</sup> temen que se ejerza presión sobre los precios locales y que Synutra, dado su peso a nivel local, negocie los precios y que éstos se hagan tan altamente volátiles como los precios mundiales. De hecho, recientemente, los precios de la leche se hundieron en el mercado mundial, debido a que el sector había previsto un alza en la demanda que no se produjo y que ha llevado a la situación actual de gran exceso de capacidad de producción y un descenso de los precios.

#### ***Negociación de las condiciones laborales y empresariales: el caso de varias adquisiciones realizadas en Alemania con el fin de acceder a la tecnología***

Un estudio realizado por la fundación Hans Böckler Stiftung (Emons, 2013) sobre las últimas estrategias puestas en práctica por China para invertir en la industria alemana da pruebas de casos donde las relaciones laborales y empresariales entre los inversores chinos y los trabajadores alemanes han sido producto de una negociación<sup>57</sup>.

Lo que estos casos tienen en común es que todos ellos corresponden a lo que se designa como “campeones ocultos”<sup>58</sup> del sector que han pasado por dificultades económicas, a veces debido irónicamente al surgimiento de nuevos operadores chinos. Estas empresas pueden volverse interesantes o incluso convertirse en objetivos fáciles para aquellos inversores chinos poderosos que desean adquirir know-how tecnológico.

Contrariamente a la creencia que todos tienen de que las fusiones y adquisiciones de China en Europa acarrearán una transferencia de tecnología de Europa a China, el estudio señala que las estrategias de los inversores consisten en mantenerse en las empresas establecidas en Alemania y, a menudo, reforzarlas<sup>59</sup>. Los centros de producción no sólo no se deslocalizan, sino que éstos incluso reciben inversiones. Esto significa que ha producido un cambio de paradigma en los inversores chinos, para quienes la producción a bajo coste no es lo único que cuenta, sino también el know-how como factor esencial para su desarrollo internacional. En el contexto de las adquisiciones realizadas por razones tecnológicas, los inversores chinos consideran aparentemente que el know-how no puede ser transferido fácilmente de un país a otro.

<sup>55</sup> Dominique Morva, 06/05/2015, Letelegramme.fr

<sup>56</sup> Artículo “Le rêve chinois des laitiers bretons” (El sueño chino de los productores de leche bretones), 14/01/2015, confederationpaysanne.fr

<sup>57</sup> El estudio analiza tres casos de la industria de maquinaria: Putzmeister, adquirida por el Grupo Sany en 2013, Waldrich Coburg, adquirida en 2005 por el mayor fabricante de máquinas-herramientas de Pekín, y Dürrkopp Adler, comprada por el Grupo SGSB en 2004.

<sup>58</sup> La expresión “campeones ocultos” se refiere a las PYMES que son líderes mundiales en su segmento de actividad empresarial.

<sup>59</sup> Esta estrategia se conoce como la “estrategia Haier”. Esta empresa de aparatos electrodomésticos se ha hecho famosa por su estrategia encaminada a crear marcas de calidad a través de la cooperación internacional con líderes tecnológicos.

### Pasando de la desconfianza a la negociación: el caso de la adquisición de Putzmeister por Sany

El productor alemán de bombas de hormigón fue adquirido por el gigante chino Sany Group en 2013. En aquel momento, Putzmeister tenía un volumen de negocios de 575 millones de euros y daba empleo a unos 1.200 trabajadores en Alemania, en dos centros de producción. Para sus actividades de fabricación de las bombas de hormigón, el grupo Sany empleaba a 70.000 personas repartidas en 150 países y realizaba un volumen de ventas global de 5.000 millones de euros. El grupo Sany es dirigido por Liang Wengen, el empresario más rico de China, que entró a formar parte del Comité Central del Gobierno en 2012.

Este inversor chino estaba sumamente interesado por el know-how y la fama del “Hecho en Alemania” que tenía la empresa, precisamente en un momento en que Putzmeister estaba sufriendo un descenso de sus ventas debido a su incapacidad de acceder al mercado chino. Sany adquirió el 90% del capital de Putzmeister y el 10% restante fue adquirido por CITIC-Group (*China International Trust and Investment Corporation*), un fondo de inversiones estatal.

Los trabajadores no acogieron con agrado el acuerdo, ya que temían por sus condiciones de trabajo. Éstos organizaron varias manifestaciones y Putzmeister ocupó varios titulares de prensa. El sindicato de los trabajadores metalúrgicos IG Metall logró negociar un acuerdo que garantizaba el empleo hasta 2020. Según este acuerdo, no se permitirían los despidos en el caso de que la producción se deslocalizara y, en caso de crisis económica, se buscarían alternativas a los despidos (reducción de la jornada laboral, formación, etc.). El grupo está obligado a ofrecer a los que han seguido una formación un contrato de empleo adecuado. El número de trabajadores subcontratados no debe superar el 7% del total de la plantilla. El acuerdo establece asimismo ciertas garantías para Putzmeister: la empresa podrá entrar en todos los mercados, salvo el mercado chino, y su producción permanecerá en Alemania. Según los representantes de los sindicatos, “*Sany es una solución mejor que un fondo de inversión libre.*”

Sin embargo, se ha señalado que el proceso de adquisición no se lleva a cabo de manera transparente y que los representantes de los empleados a menudo ignoran a quién deben contactar en la compañía china. Existen pruebas, por otra parte, de que se ha producido una transferencia tecnológica, ya que algunos trabajadores alemanes imparten formación a los trabajadores chinos o elaboran planes y patentes que se transfieren a la empresa matriz en China. Hay que tener presente, sin embargo, que estas cuestiones no representan una característica específica de China, ya que las mismas son bastante frecuentes en este tipo de transacciones.

En lo que respecta a las relaciones laborales, el estudio señala algo que es interesante: los representantes de los trabajadores alemanes a menudo consiguen influir en las decisiones de los nuevos inversionistas. De hecho, se han firmado acuerdos que garantizan un nivel de empleo adecuado, estructuras de gobernanza (concretamente, la representación de los empleados alemanes y un sistema de codecisión, el llamado “Mitbestimmung”) y las inversiones. Así por ejemplo, en el caso de Waldrich Coburg, las ventas subieron de 63 millones de euros en 2005 a 75 millones en 2006. El empleo, por su parte, pasó de 500 empleados en 2005 a 700 en 2007. Los casos reseñados demuestran, asimismo, que las empresas adquiridas seguían siendo relativamente autónomas en cuanto a su gestión, ya que o bien se conserva la dirección local y ésta informa directamente a la dirección en China o bien se envían representantes de la dirección china a la planta únicamente con el fin de asegurar la comunicación con la sede central en China. Los inversores chinos, por último, suelen invertir mucho en las empresas recién adquiridas, tanto en I+D como en capacidad de producción. En algunos casos, estas inversiones forman parte de los acuerdos negociados después de la adquisición.

A pesar de todo, hay un aspecto que sigue preocupando, y es el de saber si esta estrategia dependiente de las circunstancias aguantaría los cambios que se produzcan en las condiciones económicas del mercado chino (Emons, 2015). ¿Seguirían las plantas alemanas sacando provecho de una estrategia de inversiones sostenible en el caso de que los negocios en China tengan dificultades y surjan problemas de empleo en China? Las adquisiciones realizadas por inversionistas chinos son demasiado recientes como para poder sacar conclusiones a largo plazo acerca de la sostenibilidad del sistema alemán de relaciones laborales; un sistema altamente institucionalizado. Sin embargo, el estudio de HBS arroja una luz más matizada sobre el impacto de las inversiones chinas en las relaciones laborales en Europa.

### “Aprender comprando”: proceso de aprendizaje de los inversores chinos en el trabajo de gestión de los recursos humanos

Algunos análisis realizados recientemente señalan el surgimiento de un proceso de aprendizaje que los directivos chinos están experimentando en el campo de la gestión de las relaciones laborales y, más concretamente, de las relaciones industriales<sup>60</sup>. Durante la primera ola de desarrollo internacional, principalmente en países en desarrollo, las relaciones laborales fueron completamente ignoradas por unas empresas públicas chinas que estaban acostumbradas a unas relaciones industriales “armoniosas”. Por no querer tener en cuenta las protestas de los trabajadores, los inversores chinos se toparon con problemas que comprometían sus intereses económicos y su imagen. A fin de prepararse mejor para la segunda ola de IED, particularmente en Europa, el gobierno central chino inició un proceso de aprendizaje de las relaciones industriales que se podría sintetizar de la manera siguiente:

- *Antes:* las filiales eran casi exclusivamente administradas por ejecutivos chinos; se seguía una línea dura en los asuntos relacionados con el empleo y las actividades en el área de relaciones públicas estaban dirigidas hacia las autoridades gubernamentales.
- *Después:* las filiales están administradas casi exclusivamente por ejecutivos locales; existe una interacción con los representantes de los trabajadores y se sigue una política activa dirigida a mejorar la imagen.

## 2. DINÁMICA DE LAS RELACIONES LABORALES EN CHINA: ¿HACIA UNA NEGOCIACIÓN COLECTIVA?

Actualmente hay un debate muy animado en China sobre la posibilidad de introducir la negociación colectiva en la legislación laboral china. Considerando que las empresas europeas participan activamente en el modelo europeo de las relaciones laborales, cabría esperar que dichas empresas, una vez que se instalan en China, se conviertan en vehículos para el fomento de las relaciones laborales. En realidad, es poco lo que sabemos acerca de los derechos laborales tanto colectivos como individuales y de la práctica en las empresas mixtas que operan en China. Sin embargo, algunos estudios recientes muestran que las empresas europeas en China no están a favor de las últimas tendencias dirigidas a mejorar los derechos laborales individuales y colectivos (Chan y Hui, 2014).

### Iniciativas sindicales recientes para establecer un diálogo con los sindicatos chinos

En 2014, la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT (OIT-ACTRAV) y la Federación Nacional de Sindicatos de China firmaron un memorándum de entendimiento para establecer una cooperación con el fin de reforzar las capacidades técnicas de los dirigentes y militantes sindicales en China. Su programa de desarrollo de capacidades cuenta con la participación de varios sindicatos europeos.

Los sindicatos sectoriales pusieron en marcha recientemente dos iniciativas innovadoras con miras a reforzar la cooperación sindical con los sindicatos chinos a nivel de empresas.

En el foro anual de 2015 del Sindicato Industrial de Minería, Química y Energía Alemán (IG BCE) se estudió la manera en que los sindicalistas alemanes podían ayudar a los trabajadores chinos a reforzar sus derechos laborales<sup>61</sup>. Los participantes del foro se centraron en las cuestiones siguientes: ¿cuál es la situación de las relaciones laborales en China?, ¿existe actualmente algún contacto entre los representantes de los trabajadores chinos y los representantes alemanes? y ¿quiénes son los interlocutores pertinentes en materia de cooperación en China, sabiendo que la Federación Sindical china no considera las normas laborales de la misma manera que los sindicatos alemanes? ¿Cuál es la estrategia que IG BCE aplica en China en materia laboral?

Según el sindicato IG BCE, las empresas alemanas de la industria química emplean a alrededor de 42.000 personas en China, de las cuales 9.000 trabajan para BASF y más de 13.000 para Bayer AG.

60 Bian, Zagreb 2015

61 [https://www.igbce.de/mitglieder/igbce-aktuell/10-15/branchenforum-chemie-2015/109584\\_03/12/2015](https://www.igbce.de/mitglieder/igbce-aktuell/10-15/branchenforum-chemie-2015/109584_03/12/2015).

La presidencia del comité de empresa mixto de Bayer AG informó de la colaboración que existe entre los representantes alemanes y chinos. En 2009, se organizaron elecciones sindicales y, en 2011, se reunieron por primera vez los representantes de los comités de empresa alemanes con los representantes chinos. Ese mismo año, se organizó un seminario sobre el modelo alemán de relaciones industriales y se invitó a una delegación de China a participar en la reunión del Comité de Empresa Europeo. Desde entonces, los representantes de los trabajadores de ambos países han estado en contacto por correo electrónico y se han reunido varias veces.

A raíz de este foro, la **IG BCE decidió crear un equipo de expertos en todo lo relacionado con China que se encargaría de establecer un marco de cooperación** entre los representantes de los trabajadores alemanes y chinos en las empresas químicas alemanas.

De la misma manera, en noviembre de 2015, la federación IndustriALL Global Union organizó sus primeros seminarios sobre la industria automotriz en China. En los seminarios participaron representantes sindicales y empresariales de Volkswagen, BMW, Daimler, Honda, Toyota y AB Volvo, así como dirigentes sindicales de Alemania, Suecia, Canadá y Japón. Según IndustriALL, el “propósito del seminario era desarrollar la cooperación entre los sindicatos chinos a nivel de centros de producción, intercambiar experiencias y adquirir más conocimientos sobre el trabajo de los sindicatos”.<sup>62</sup>

En el presente apartado se analizan las últimas tendencias en el ámbito de las relaciones laborales colectivas en China. En su primera parte, se da una visión detallada acerca del número creciente de huelgas en China, situación que refleja la existencia de un conflicto entre el derecho laboral vigente, basado en los derechos individuales, y la naturaleza profundamente colectiva de los conflictos laborales (2.1.). A continuación, se analizan las prácticas que han ido surgiendo en materia de negociación colectiva y el debate político que esta nueva circunstancia ha desencadenado (2.2.), centrándose en el papel fundamental que desempeñan las ONG en la evolución reciente de las relaciones laborales en China (2.3.).

## 2.1. Conflictos laborales colectivos en aumento

### **Una legislación laboral basada principalmente en los derechos individuales**

Desde que lanzó su reforma económica en 1978, el Gobierno chino ha establecido un marco jurídico necesario para organizar las relaciones laborales entre los empleadores privados y sus empleados<sup>63</sup>. Este conjunto de derechos es fundamentalmente de enfoque individual.

Los derechos de los trabajadores en China están recogidos principalmente en la Ley del Trabajo de 1994, la Ley sobre Sindicatos de 1992 (enmendada en 2013), la Ley de Arbitraje y Resolución de Litigios de 2008 y la Ley de Promoción del Empleo de 2008. Los trabajadores a título individual tienen derecho a disponer de un contrato de trabajo, un salario mínimo, una semana laboral de 40 horas con retribuciones fijas por las horas extras, un seguro social que cubra las pensiones, la asistencia sanitaria, el desempleo, los accidentes laborales y las vacaciones por maternidad, una indemnización por despido en caso de terminación del contrato, igualdad de retribución para un mismo trabajo y protección contra las discriminaciones en el lugar de trabajo.

## El salario mínimo

El salario mínimo lo determina cada gobierno regional de acuerdo a las directrices establecidas en 2004 por el gobierno nacional. Para el cálculo de los salarios mínimos horarios y mensuales, los gobiernos regionales toman en cuenta el coste de la vida local, las remuneraciones locales y la oferta y demanda generales de empleo. Por ello, la variación entre los diferentes sueldos mínimos en China es considerable. El salario mínimo mensual más elevado en 2015 era el de Shénzhen (2.030 yuanes), que es aproximadamente el doble del sueldo mínimo de los distritos rurales más pobres de China continental. El salario mínimo se ajusta normalmente cada año, aunque los gobiernos locales no están obligados a hacerlo.

Según el Plan Quinquenal actual (2011-15), el sueldo mínimo debería aumentar a un ritmo medio del 13% al año y con el tiempo alcanzar el 40% de la media salarial en cada región<sup>64</sup>.

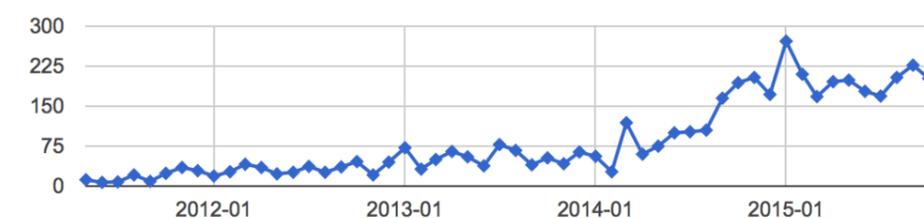
Los trabajadores tienen igualmente derecho a constituir un sindicato en la empresa. Antes de tomar de introducir cualquier cambio importante en la remuneración y las condiciones laborales de los trabajadores, la dirección está en la obligación de consultar al comité sindical de la empresa. Sin embargo, **no existe libertad de asociación y solo hay un sindicato legalmente habilitado, la Federación Nacional de Sindicatos de China**. Todos los sindicatos de empresa deben estar afiliados a esta federación a través de una red jerárquica de federaciones sindicales regionales y locales. La Federación Nacional de Sindicatos de China es el sindicato más grande del mundo, y ésta cuenta (según las cifras oficiales) con alrededor de 288 millones de afiliados distribuidos en 2.780.000 sindicatos de base. La Federación está principalmente bajo el control y la dirección del Partido Comunista<sup>65</sup>.

El derecho de huelga desapareció de la Constitución de la RPC de 1982; una medida tomada en el marco de las reformas de “modernización” promulgadas por Deng Xiaoping. No existe, sin embargo, ninguna disposición legal que prohíba a los trabajadores declararse en huelga.

### **Cambio en los conflictos laborales: desde los salarios hasta la representación colectiva**

Como puede observarse en el mapa de huelgas realizado por el CLB<sup>66</sup>, las huelgas y las manifestaciones de los trabajadores son frecuentes a lo largo y ancho de China y han aumentado continuamente desde 2011, haciéndose más marcadas a partir de 2014. En 2011, el CLB registró entre 10 a 35 huelgas mensuales y, en 2013, entre 30 y 75 por mes. Durante el año 2014, el CLB informó de 60 a 200 huelgas por mes. Desde comienzos de 2015, se ha registrado un promedio de 200 huelgas por mes. Estos cambios son el reflejo de los problemas sociales cada vez mayores que acompañan la desaceleración económica. También son un indicio de la falta de mecanismos de regulación colectiva de las relaciones laborales en China.

Gráfico 18. Evolución del número de protestas de los trabajadores en China (2012-2015)<sup>67</sup>



Las huelgas afectan a todos los sectores, pero la mayor parte de los conflictos registrados se han producido en el sector manufacturero.

62 "IndustriALL celebra sus primeros seminarios del sector automotor en China", sitio web de IndustriALL Europe.

63 En la economía planificada, los trabajadores representaban una parte relativamente pequeña de la población china, mayoritariamente rural, y tenían lo que se llama un empleo de por vida, con un número importante de beneficios sociales. Durante los años 90, aproximadamente 30 millones de trabajadores de empresas estatales fueron despedidos, a la vez que se abrió el mercado de trabajo en las ciudades a centenas de millones de trabajadores que emigraron del campo a la ciudad. El gobierno chino fue cediendo paulatinamente a los empresarios su poder en el terreno de las relaciones laborales y los trabajadores eran contratados en condiciones en gran medida dictadas por los empleadores.

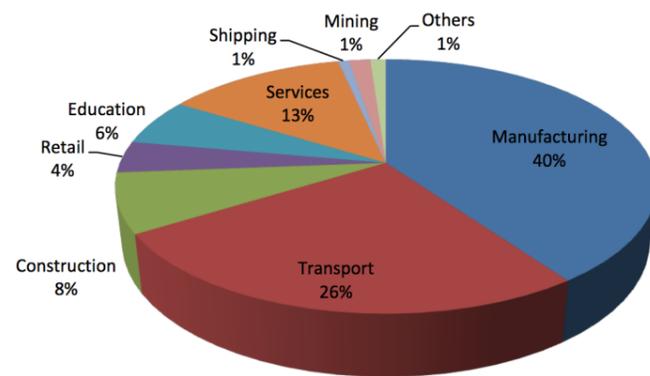
64 Centro de Recursos del CLB: [http://www.clb.org.hk/en/view-resource-centre-content/100206\\_03/12/2015](http://www.clb.org.hk/en/view-resource-centre-content/100206_03/12/2015).

65 Cualquier intento de establecer un movimiento sindical independiente es considerado como una amenaza por el partido. El único momento de la historia de la República Popular de China en el que se estableció un sindicato independiente fue en 1989, con la efímera Federación Autónoma de Trabajadores de Pekín. Esta federación fue declarada organización ilegal y disuelta tras la represión militar de Pekín del 4 de junio de 1989.

66 <http://maps.clb.org.hk/strikes/en>

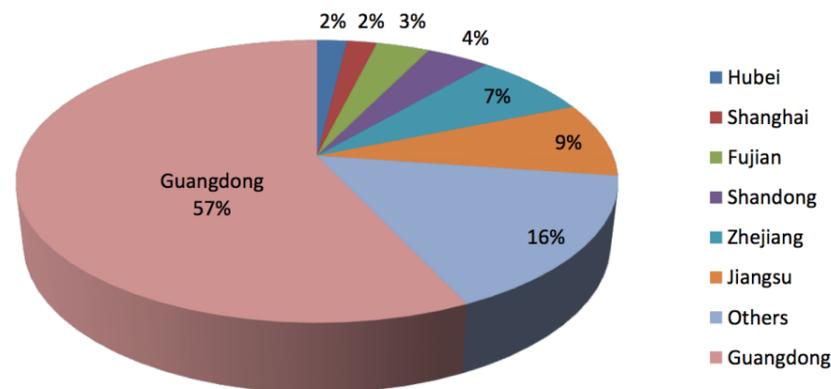
67 <http://maps.clb.org.hk/strikes/en>, 26/11/2015

Gráfico 19. Distribución de las protestas de los trabajadores por sectores (2011-2013)<sup>68</sup>



Entre 2011 y 2013, el grueso de las protestas en las fábricas chinas se ha generado en la región de Guangdong, y especialmente en la zona del Delta del Río de las Perlas. En Guangdong se contaron 267 incidentes, alrededor del 57% del total. Las protestas en las fábricas se concentraron en las provincias costeras de Jiangsu, Zhejiang, Shandong y Fujian, es decir, las zonas económicamente desarrolladas de China (véase capítulo 2).

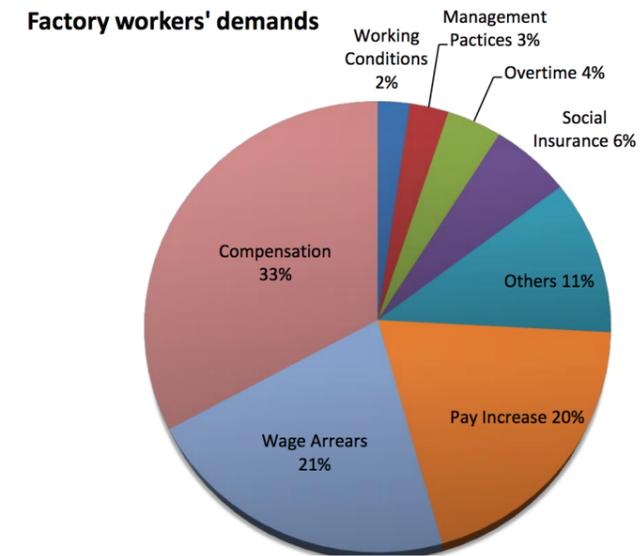
Gráfico 20. Protestas de los trabajadores de las fábricas por regiones (2011-2013)<sup>69</sup>



Las reivindicaciones más frecuentes de los trabajadores durante estas protestas tienen que ver con los problemas económicos a los que se enfrenta el sector manufacturero. A título de ejemplo, las reclamaciones de indemnización (tras las fusiones y relocalizaciones), el pago de salarios atrasados y aumentos salariales representaron aproximadamente las tres cuartas partes de todas las demandas registradas en el mapa de huelgas, mientras que muchas otras demandas estaban relacionadas con las medidas para reducir costes adoptadas por las direcciones de las empresas, como la disminución de prestaciones, subsidios y asignaciones y la supresión del pago de las horas extras.

68 Artículo del Boletín Laboral Chino (CLB) titulado "Searching for the Union: the workers' movement in China 2011-2013", febrero de 2014.  
69 ibid.

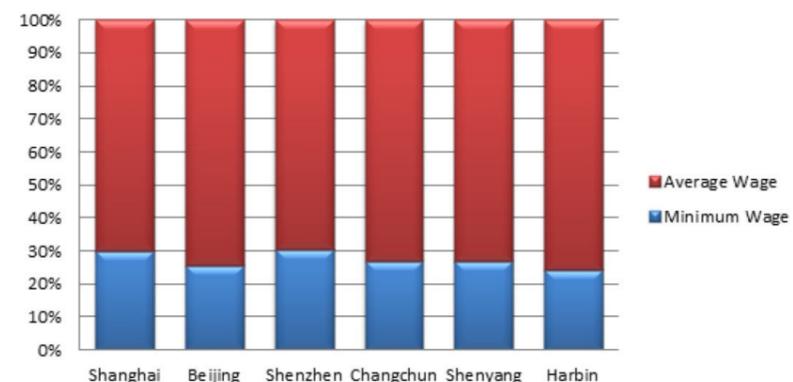
Gráfico 21. Reivindicaciones de los trabajadores de las fábricas (2011-2013)<sup>70</sup>



Uno de los aspectos que más llama la atención en las reclamaciones de indemnización que hicieron los trabajadores en este período ha sido, en muchos casos, éstos exigían una indemnización mayor que la prescrita por la ley sobre contratación laboral; ley ésta que estipula que los trabajadores que sean despedidos deben recibir una indemnización equivalente a un mes de salario por cada año de contratación.

A pesar de que en promedio los salarios de los trabajadores de las fábricas han aumentado en torno a un 50% desde mediados de 2010, para muchos trabajadores de las cadenas de producción los salarios siguen siendo demasiado bajos. Las directrices gubernamentales nacionales estipulan que el salario mínimo debe representar por lo menos un 40% del salario medio local. En realidad, el salario mínimo representa entre un 20 y un 35% del salario medio, apenas suficiente para cubrir los gastos de vivienda, comida y transporte. Los trabajadores que perciben el sueldo mínimo, entre ellos, la mayoría de los trabajadores de las cadenas de producción, los trabajadores sin cualificación, los operarios, etc., dependen de las horas extraordinarias, las primas y los subsidios para poder vivir de sus ingresos. Es por ello que cuando el empleador elimina o reduce las horas extras, las bonificaciones y demás beneficios, los trabajadores menos remunerados suelen reclamar que éstos sean restablecidos inmediatamente. Otro factor importante que el CLB ha identificado en los conflictos salariales es la diferencia de salario que existe entre los trabajadores corrientes, el personal directivo y los gerentes. Debido en gran parte a su bajo nivel salarial, los trabajadores de la cadena de producción son extremadamente sensibles ante cualquier cambio que pueda incrementar la diferencia, ya de por sí grande, entre su remuneración, la de los empleados de mayor rango y los gerentes.

70 ibid.

Gráfico 22. Salario mínimo expresado en porcentaje del salario medio en 2015 en las ciudades seleccionadas<sup>71</sup>

El seguro social representa un avance relativamente pequeño pero significativo. En vista de que el número de jóvenes que se incorporan a la vida laboral está disminuyendo, las fábricas contratan a trabajadores mayores y los conservan durante periodos más largos. A medida que estos trabajadores van cumpliendo más de 35 o 40 años, éstos comienzan a prestar más atención al seguro de enfermedad y a las pensiones. Este fenómeno, aunado a las reformas recientes que facilitan el acceso de los trabajadores migrantes a los fondos de seguridad social, ha hecho que sean cada vez más numerosos los trabajadores que exigen el pago de las primas que se remontan a varios años o incluso décadas.

Últimamente se han registrado algunas huelgas en relación con los trabajadores contratados a través de agencias de trabajo temporal. En 2008, se promulgó la *Ley de Contratación Laboral* para garantizar que todos los trabajadores tuvieran un contrato legalmente vinculante con su empleador. La *Ley de Contratación Laboral* estipula, por otra parte, que los trabajadores contratados a través de una agencia solo podrán ser empleados para ocupar puestos temporales, auxiliares o subalternos, si bien los empleadores contratan constantemente a trabajadores temporales para cubrir puestos a largo plazo y de gran responsabilidad. Además de ello, los empleadores suelen pagar a los trabajadores cedidos por las agencias unas remuneraciones más bajas y otorgan a éstos menos beneficios que a los trabajadores permanentes, violando el principio de igualdad de remuneración por un mismo trabajo. En 2011, la Federación Nacional de Sindicatos de China estimaba que el número de trabajadores contratados a través de agencias había alcanzado ya la cifra de 60 millones de trabajadores.

Tal y como lo recoge el CLB, la cuestión sobre cómo proteger a los representantes de los trabajadores de las medidas de represalia que aplique la dirección de la empresa ha sido uno de los temas clave para los trabajadores de la industria durante ese periodo. Al respecto cabe destacar que, aunque en China no sea ilegal ponerse en huelga, el derecho de huelga no está protegido por la Constitución y que, en consecuencia, los empleadores pueden invocar a menudo las disposiciones de la *Ley de Contratación Laboral* para despedir a los que dirigen las huelgas. De vez en cuando se arresta a los trabajadores que han participado en una huelga, pero siempre se les condena por delitos contra el orden público y no por el hecho mismo de haber participado en una huelga. Lo que sucede con más frecuencia es que los dirigentes de las huelgas sean despedidos por la dirección alegando una violación del reglamento de la empresa. Dicho despido puede producirse durante la huelga o varios meses después tras un proceso conocido en China como "ajuste de cuentas después de la cosecha". El artículo 39, apartado 2 de la *Ley de Contratación Laboral* estipula que los empleadores podrán poner fin al contrato de aquellos que infringen gravemente los reglamentos de la empresa. Los trabajadores que son despedidos por organizar huelgas o protestas pueden pedir el arbitraje o incoar una acción judicial contra sus empleadores por despido improcedente. Sin embargo, el coste financiero y el tiempo que se necesita para tales procedimientos judiciales hacen que sólo los trabajadores más decididos escojan esta vía. Los dirigentes sindicales, sin embargo, gozan de protección oficial para el desempeño de sus actividades de defensa y promoción de los derechos de los trabajadores.

Otra reivindicación que surge en caso de conflictos laborales es la demanda de elecciones sindicales de base. La mayoría de los sindicatos de las empresas están bajo el control de la dirección y representan los intereses de la dirección. Tan solo en un número reducido de ocasiones, el sindicato de la empresa apoyará a los trabajadores en sus reivindicaciones poniéndose en contra de la dirección, como sucedió con la tienda Walmart en el centro de la ciudad de Changde, en abril de 2014. Existe alrededor de 1.150.000 delegados sindicales a tiempo completo que trabajan en diferentes federaciones y comités en toda China. Dichos delegados son esencialmente burócratas gubernamentales con poco conocimiento de las necesidades de los trabajadores o de la manera de representarlos en las negociaciones con la dirección. La Federación de Sindicatos de China sigue considerándose más como un puente o un mediador entre los trabajadores y la dirección que como la voz de los trabajadores.

Un análisis de las reivindicaciones de los trabajadores que dan origen a las protestas nos lleva a la conclusión de que los trabajadores buscan en primer lugar una mejora económica de sus condiciones de trabajo, pero que luego dichas reivindicaciones se transforman para exigir voz y representación democrática. Esto es producto de "de una incongruidad que existe entre el marco jurídico, basado en los derechos individuales, y el carácter de los conflictos laborales, basado en los intereses colectivos" (Chan y Hui, 2013, p. 17). Por ello, las acciones colectivas pasan de la negociación sobre las condiciones de trabajo al propio derecho de negociación colectiva.

## 2.2. Surgimiento de la práctica de la negociación colectiva y del debate en torno a ella

Uno de los factores más constantes de las huelgas y protestas es la naturaleza unilateral de las relaciones laborales en China. Con el desarrollo de la economía de mercado en los años 90 del siglo pasado, el trabajo y el capital surgieron como entidades separadas con intereses distintos. A pesar de que Pekín haya establecido un marco jurídico basado en los derechos individuales, se han descuidado los derechos colectivos de los trabajadores a la sindicalización, la huelga y la negociación. Por ello, el marco en vigor no está adaptado para solucionar el número creciente de conflictos laborales colectivos.

Sin embargo, las acciones colectivas de los trabajadores chinos han llevado a Pekín a reconsiderar su política en materia de relaciones laborales, tanto a nivel teórico como práctico. De hecho, tenemos numerosos ejemplos de representantes sindicales, gubernamentales o del partido en China que participan en las negociaciones colectivas a nivel de empresa. Además, China ha entablado un debate sobre la elaboración de un marco legal para las negociaciones colectivas.

Los académicos Chan y Hui (2013) ofrecen una descripción de la manera en que los conflictos laborales, cada vez más frecuentes, han desembocado en una "negociación colectiva por huelga", una práctica que califican como diferente a las "consultas colectivas" puramente formales que se practican comúnmente en China.

La expresión que más se suele utilizar en las normas laborales colectivas en China, como la Ley Sindical de 1992 (revisada en 2001), la Ley Laboral de 1994 y la Ley de Contratación Laboral de 2008, es la de "consulta colectiva" (*jiti xieshang*), en vez de "negociación colectiva" (*jiti tanpan*). En realidad, la legislación laboral china no está totalmente desprovista de derechos colectivos, sino que, como subrayan Chan y Hui (2013), la consulta colectiva, tal y como se practica en la actualidad, difiere fundamentalmente de la negociación colectiva, en el sentido que se le da a ésta en el mundo occidental, y dicha consulta sigue siendo una formalidad. En la mayoría de los casos notificados, las consultas colectivas, en las que los trabajadores no participan de manera activa, no se realizan por iniciativa de los trabajadores y sus representantes, sino que las mismas son el resultado de propuestas que hace la dirección. Además, la consulta colectiva muy pocas veces trata sobre la negociación de salarios.

Las razones por las cuales el gobierno o la dirección de las empresas han realizado consultas colectivas tienen que ver con el papel ambiguo que desempeñan los sindicatos en China. Por un lado, los sindicatos locales están bajo el mando de la Federación de Sindicatos de China, es decir bajo el control del PCC, y por otro lado, dichos sindicatos suelen tener intereses que comparten con la dirección de la empresa y, en algunos casos, estos sindicatos forman parte de la dirección de la empresa. El resultado de ello es que "la representación y la protección de los intereses de los trabajadores no figura entre las prioridades de los sindicatos, aun cuando el gobierno los haya estado presionando cada vez más para que medien en los conflictos laborales, cada vez más frecuentes." (Chan y Hui, 2013, p.7).

Ante esta situación, los trabajadores que quieren defender sus derechos se ven obligados a evitar los sindicatos y a recurrir a los movimientos de protesta<sup>72</sup>. Al igual que sucedió durante la ola de huelgas iniciada en 2010 por la fábrica de Honda en Foshan, esta situación puede conducir a unas negociaciones bajo la presión de acciones colectivas, una forma de negociación conocida como "negociaciones colectivas por huelga".

71 Centro de Recursos del CLB: [http://www.clb.org.hk/en/view-resource-centre-content/100206\\_03/12/2015](http://www.clb.org.hk/en/view-resource-centre-content/100206_03/12/2015).

72 A menudo se recalca que la nueva generación de trabajadores migrantes ha sido menos tolerante con la desigualdad y la injusticia y que está más dispuesta a emprender acciones para promover sus derechos. (Chan and Hui, 2013; Froissard, 2014).

### Honda Foshan: ¿una “negociación colectiva por huelga” convertida en “negociación colectiva dirigida por el gobierno”?<sup>73</sup>

En mayo de 2010, 1.800 trabajadores de la planta Honda de Foshan se pusieron en huelga durante 17 días con el fin de reclamar un aumento salarial de 800 yuanes tanto para los trabajadores como para los estudiantes, así como una reforma democrática de los sindicatos. La dirección, en un primer momento, empleó medidas de intimidación despidiendo a dos activistas y obligando a los interinos a firmar un documento donde éstos se comprometían a no dirigir, organizar o participar en ninguna huelga. A pesar de estas amenazas, la huelga continuó. La dirección de la planta hizo dos propuestas de aumento salarial, pero los trabajadores las consideraron insuficientes. Los sindicatos locales no prestaron ninguna ayuda a los trabajadores, sino que, por el contrario, intentaron detener la huelga haciendo uso de la violencia y apaleando a los huelguistas.

A raíz de esta escalada de la violencia, el director de la empresa pidió que se celebraran elecciones democráticas. A partir de ese momento, los treinta representantes elegidos por los huelguistas pudieron participar en las negociaciones salariales, que contaron con la presencia de representantes de la dirección del sindicato oficial, representantes del gobierno local, el presidente del sindicato de la empresa y el director general de la empresa. Las negociaciones condujeron a un acuerdo para subir los sueldos de los trabajadores de 1.544 a 2.044 yuanes y, el de los trabajadores en prácticas, de 900 a 1.500 yuanes.

No obstante, este sistema ad-hoc de representación de los trabajadores y de negociación salarial no redundó en la reforma estructural completa de las relaciones laborales que reclamaban los trabajadores. Los representantes provinciales de la Federación Nacional de Sindicatos se negaron a remover la dirigencia sindical que había apoyado a la dirección de la empresa durante la huelga. Los representantes sindicales aceptaron organizar elecciones, pero la participación directa de los trabajadores en estas elecciones se limitó a la división, es decir, al primer nivel de representación<sup>74</sup>. Los trabajadores quedaron excluidos de las elecciones para escoger a los representantes sindicales de la empresa. Además, se recibieron informaciones de que las candidaturas habían sido manipuladas y que, por consiguiente, muchos de los delegados sindicales recién elegidos pertenecían a la dirección de la empresa. En el ámbito de las negociaciones, se llevó a cabo una nueva negociación salarial que contó con una fuerte participación de representantes estatales, como los sindicatos de las provincias y de las ciudades.

Tras la ola de huelgas que comenzaron en la planta de Honda en Foshan<sup>75</sup>, la reforma de los sindicatos y la mejora del sistema de consulta colectiva se convirtieron en prioridades para la Federación Nacional de Sindicatos de China y el gobierno. En junio de 2010, la Federación publicó un documento titulado “Impulsar el desarrollo de los sindicatos en el lugar de trabajo y otorgarles el mayor protagonismo”. En dicho documento se hacía un llamamiento exigiendo la realización de elecciones sindicales de acuerdo a las leyes y la aplicación efectiva de las disposiciones establecidas en la ley laboral. En agosto de 2010, el gobierno provincial de Guangdong y la ciudad de Shenzhen publicaron los segundos proyectos de reforma de la consulta colectiva<sup>76</sup>. Otras 13 provincias emitieron a su vez documentos para promover las negociaciones salariales colectivas.

También se ha demostrado que hay una mayor participación de los representantes estatales (ya sean gubernamentales o del partido o representantes sindicales a nivel de provincia o de ciudad) en las relaciones laborales a nivel de empresa. Los académicos Chan y Hui (2013) han descrito los últimos cambios que ha habido en las relaciones industriales a nivel de empresa como la transformación de la “consulta colectiva formal” en una “negociación colectiva por huelga”, que se ha producido por la presión que han ejercido las acciones de protesta y que han desembocado en una “negociación colectiva dirigida por el Estado”, ya que no es el poder de las asociaciones de trabajadores que ha llevado a los empleadores a la mesa de negociación, sino el peso político del PCC. Chan y Hui recalcan, por consiguiente, que el Gobierno no está contribuyendo a una “negociación colectiva dirigida por los trabajadores”; una negociación colectiva entendida como mecanismo de la democracia industrial, concepto que Sidney y Beatrice Webb teorizaron en el siglo XIX y que se convirtió en el principal pilar del modelo europeo de relaciones laborales. Debido a que el Estado da por supuesto que una participación más directa de los trabajadores provocaría inestabilidad política, los hechos que han ocurrido recientemente en las empresas en China no han suscitado ningún debate abierto ya sea sobre el derecho de libertad de asociación o el derecho de huelga.

<sup>73</sup> Chan and Hui (2013).

<sup>74</sup> La planta tenía siete departamentos, cada uno de ellos compuesto por cuatro o cinco divisiones. Los trabajadores solo pudieron participar en las elecciones a nivel de división.

<sup>75</sup> La huelga de Honda tuvo una repercusión considerable en el activismo laboral en China, tanto a nivel local como a nivel nacional. En las semanas que siguieron a la huelga, se observaron otros movimientos de huelga que condujeron a negociaciones colectivas en otra planta de Honda (Zhongshan), en varias fábricas de automóviles (proveedores de Hyundai, Toyota, Ford y BMW) y en fábricas de productos eléctricos de capital extranjero. El análisis llega a la conclusión de que al gobierno le interesaba aplacar las huelgas para obtener concesiones económicas de las empresas.

<sup>76</sup> “Los reglamentos sobre la gestión democrática de las empresas de Guangdong y ‘la Ordenanza sobre consulta colectiva’ de Shenzhen. Los primeros proyectos habían sido publicados dos años antes, pero habían sido abandonados debido a que las asociaciones de empresarios se oponían rotundamente a ellos.

Conviene destacar, sin embargo, que las nuevas prácticas de negociación salarial han dado origen a una negociación de las normas que regulan esa misma negociación. El cambio de discurso que se ha producido al pasarse del concepto dominante de “consulta colectiva” a la expresión “negociación colectiva” es un indicio de que ha habido un verdadero cambio de paradigma en la manera en la que el PCC contempla las relaciones laborales (Froissard, 2014). La expresión “negociación colectiva” significa la aceptación pura y simple de negociaciones entre empleados y empleadores, lo que implica la aceptación de una relaciones laborales conflictivas (Edwards, 2004), planteamiento diferente al tradicional enfoque que aplica el PCC, es decir, el de unas relaciones laborales “armoniosas”. Por otra parte, analizándolo más detalladamente, este nuevo paradigma prepara el camino a unas formas distintas de representación y de regulación de los conflictos<sup>77</sup>.

Sin embargo, la continuación de esta tendencia hacia una mayor participación de los trabajadores depende también de la estrategia que aplique la dirección de las empresas. Otra observación interesante que hacen Chan y Hui (2014) es que existe otra fuerza que se opone a la mejora de las normas en materia de negociación colectiva en China: las asociaciones de empresas extranjeras. De hecho, muchas asociaciones de empresas extranjeras estuvieron en contra de las “Reglamentaciones” de Guangdong y de la “Ordenanza” de Shénzhen. En Hong Kong, más de 40 asociaciones empresariales publicaron en los periódicos peticiones para oponerse a estas disposiciones legislativas<sup>78</sup>. La Cámara de Comercio de Estados Unidos en China meridional y la Organización Japonesa de Comercio Exterior en Hong Kong publicaron un documento dirigido al gobierno de Guangdong donde éstas manifestaban su desacuerdo con la legislación. A pesar de la determinación de Pekín, estas oposiciones consiguieron detener las discusiones sobre los dos proyectos de ley.

La Cámara de Comercio de la Unión Europea en China expresó en 2008 su preocupación sobre la posibilidad de que la Ley de Contratación Laboral aumentara los costes laborales (Chan y Hui, 2014). En cuanto a los instrumentos estatutarios de la negociación colectiva de Shénzhen, la Cámara Europea no emitió ninguna posición oficial.

### Posiciones de las asociaciones empresariales europeas sobre la legislación china en materia de negociación colectiva<sup>79</sup>

Aun cuando la Cámara Europea no expresase ninguna opinión sobre el tema, las asociaciones empresariales nacionales hicieron las siguientes declaraciones en relación con la propuesta de ley de Guangdong y Shénzhen sobre la negociación colectiva:

La Cámara y la Embajada de Francia se mostraron “bastante indiferentes”.

La Cámara alemana en China meridional no emitió ninguna posición oficial, pero consideraba que las leyes “probablemente no afectarían mucho a las compañías alemanas, ya que éstas están acostumbradas a tratar con los sindicatos y con una legislación más estricta en su país”;

La Embajada de Suecia apoyó el proyecto de leyes sobre la negociación colectiva y declaró que “el mercado laboral chino es extraño y volátil; las leyes no garantizan la funcionalidad del mercado laboral y la negociación colectiva es un medio para estabilizarlo”.

La Cámara de Comercio del Benelux no emitió una posición oficial, pero los entrevistados mencionaron los aspectos tanto negativos como positivos: “por una parte, estos instrumentos ayudarán a evitar las huelgas y a mantener la paz social, pero, por otra parte, le otorgará a los trabajadores el derecho de fijar los sueldos”.

<sup>77</sup> A pesar de todos los esfuerzos, no se pudo concertar una entrevista con los dirigentes sindicales de la Federación de Sindicatos de China.

<sup>78</sup> [http://www.clb.org.hk/en/content/no-more-delay-urgent-task-implementing-collective-bargaining-guangdong\\_03/12/2015](http://www.clb.org.hk/en/content/no-more-delay-urgent-task-implementing-collective-bargaining-guangdong_03/12/2015).

<sup>79</sup> Chan and Hui, 2014.

### 2.3. Papel crucial aunque problemático de las ONG en el desarrollo de la negociación colectiva

La expresión “negociación colectiva” fue utilizada por primera vez a principio de los años 2000 por las ONG dedicadas al mundo laboral que trabajaban en Hong y en el Delta del Río de las Perlas (Froissard, 2014)<sup>80</sup>. Estas ONG crearon, con el bufete de abogados Laowei en Shénzhen, un sitio internet (en 2010) y una revista dedicada a la negociación colectiva (en 2011)<sup>81</sup>. Desde 2010, se han estado realizando uno o dos foros al año en el que participan dirigentes sindicales, juristas, académicos y ONG.

Las ONG laborales surgieron en los años 90 con el fin de ayudar a los trabajadores inmigrantes excluidos de los derechos sociales y de la representación sindical. Desde entonces, estas ONG han estado creciendo y multiplicándose. Froissard (2014) ha contado más de cuarenta ONG en el Delta del Río de las Perlas, diez en Pekín y cinco en el Delta del Yangste, de las cuales solo siete promueven la negociación colectiva. Estas organizaciones reúnen a antiguos líderes de los trabajadores y asistentes sociales y son financiadas por ONG extranjeras. Froissard (2014) señala que **estas ONG sobreviven en una zona gris**, ya que China no permite que las personas se organicen de manera autónoma, aun cuando las ONG responden a una demanda que las instituciones oficiales de China no tienen capacidad de cubrir: “*consideradas como un peligro por el Estado, que teme que éstas puedan iniciar una revolución, las ONG se han vuelto indispensables para el propio Estado*”.

Desde que se crearon, las ONG han estado diversificando sus actividades. Especializadas en un principio en la **defensa de los derechos individuales de los trabajadores**, éstas se dedican ahora a promover los derechos colectivos. Su papel se centra actualmente en prestar apoyo a los trabajadores en la organización de elecciones y la negociación con los empleadores. Estas ONG – que **no son entidades elegidas** – señalan que con el trabajo que hacen **no pretenden reemplazar a los sindicatos**. Las ONG solicitan a menudo al sindicato oficial que preste ayuda a los trabajadores.

#### El Código de Guangdong sobre las negociaciones colectivas: La pérdida de contenido en el camino entre el proyecto y el reglamento

A pesar de la férrea oposición manifestada por las empresas dos años antes, el gobierno de Guangdong terminó aprobando un Código de Negociación Colectiva en septiembre de 2014. Según los especialistas en derecho laboral, la reglamentación que se aprobó finalmente difiere profundamente del proyecto inicial. Retrocediendo a 2010, el primer proyecto tenía por objetivo la creación de un sistema que permitiera a los trabajadores obligar a los empleadores a negociar sobre los problemas que surgieran en el lugar de trabajo sin tener que hacer primero huelga<sup>82</sup>. Se autorizó la imposición de multas para sancionar al empleador que se negase a negociar, retuviera información o negociara de mala fe. Lo más importante era que, en el caso de que el empleador emprendiera acciones irracionales y ocasionase con ello paros laborales o una disminución de las actividades, los trabajadores no podían ser despedidos por su participación en dichas acciones.

Sin embargo, el reglamento de Guangdong, que entró en vigor el 1º de enero de 2015, significó un retroceso con respecto a estas reformas – y por ello es poco probable que active la negociación colectiva. El reglamento final aumentó el límite a partir del cual los trabajadores pueden solicitar la apertura de negociaciones y eliminé todo tipo de sanciones que pudieran imponerse a los empleadores. En el caso de que las negociaciones fracasasen por mala fe del empleador, el reglamento no prevé protección alguna para los trabajadores que se pongan en huelga por dicha razón. En caso de protesta, se le da instrucciones al gobierno local para que haga intervenir a los entes pertinentes, incluyendo la policía, a fin de poner fin al problema.

En la práctica, el primer papel de las ONG es informar a los trabajadores de sus derechos, es decir, sobre la existencia de un marco legislativo vigente en materia laboral que a menudo dichos trabajadores desconocen. Durante sus sesiones de formación, las ONG insisten en el hecho de que la normativa en vigor es una disposición mínima y que los trabajadores tienen derecho a pedir más. Luego estas ONG ayudan a los trabajadores a transformar un conjunto de personas en un grupo organizado. Para ello, las enseñan a los trabajadores cómo organizar unas elecciones, basándose en una demanda espontánea. Las **elecciones** se realizan ya sea en el dormitorio colectivo de los trabajadores o en las sedes de las ONG. Los representantes elegidos se reparten entre ellos las diferentes tareas que deben realizar: informar y organizar a los trabajadores, negociar con el empleador, buscar cobertura en los medios de comunicación, etc. Las ONG también ayudarán a los representantes a delinear una **estrategia** estableciendo una jerarquía de prioridades y desarrollando un conjunto de acciones con el objetivo de ejercer presión sobre el empleador. A veces, se crea un **fondo de los trabajadores** para cubrir los gastos de alimentación, viajes, teléfono, etc.

Las **redes sociales** desempeñan un papel importante en la organización de las acciones colectivas<sup>83</sup>. Para los trabajadores, es la manera de informar a la gente de su lucha, particularmente a los compañeros de trabajo y también a aquellos que están fuera de su empresa, especialmente a las autoridades locales. Las redes sociales ayudan a las ONG a permanecer en contacto con los trabajadores. Apoyándose en esta experiencia compartida con los trabajadores de base, en 2013, los **militantes de las ONG publicaron un Código de Negociación Colectiva**<sup>84</sup> que recoge toda la experiencia pasada en la práctica de la negociación. Este texto fue publicado en internet y presentado al gobierno nacional y provincial.

#### Los planes de Pekín para ejercer un control estricto de las ONG

El 5 de mayo de 2015, el gobierno de China publicó, para fines de consulta pública, la **Ley sobre Gestión de las Organizaciones no Gubernamentales Extranjeras o en el Exterior de la República Popular de China (Segundo Proyecto Revisado)**<sup>85</sup>. Los analistas extranjeros consideran de manera general que si el texto se promulgara y aplicara en su versión actual, tanto la sociedad civil china como los compromisos internacionales se deteriorarían considerablemente.

El proyecto de ley requeriría que las ONG extranjeras aceptasen un alto nivel de supervisión estatal y control de todas sus actividades por parte de las autoridades de seguridad pública y las unidades profesionales de supervisión chinas. El régimen propuesto representa una amenaza para los intereses chinos, ya que impone recortes en recursos importantes, el asesoramiento y la ayuda de la sociedad civil.

Por otra parte, se considera que el espíritu y las disposiciones sustantivas del proyecto de ley siguen la línea de intensificación de la represión de la sociedad civil nacional puesta en práctica desde que el presidente Xi Jinping asumió el poder en 2013<sup>86</sup>.

#### A falta de libertad de asociación, el activismo laboral de base en China se ha desarrollado a través de las ONG.

Estas desempeñan un papel importante en el trabajo de formar a los trabajadores y fomentar el surgimiento de la negociación independiente. Por el hecho de que no son sindicatos, estas ONG pueden ayudar a los trabajadores a crear verdaderos sindicatos apoyando las elecciones de base dentro de la Federación de Sindicatos de China o transformándose ellas mismas en organizaciones de trabajadores organizadas democráticamente. Sin embargo, **los intentos de las ONG de convertirse en sindicatos independientes, con una estructura de gobernanza y una agenda de negociaciones propias, o de reformar la Federación desde la base se topó recientemente con un nuevo tipo de rechazo por parte de Pekín, que condujo al arresto o la desaparición de varios activistas de las ONG laborales muy conocidos, a cuyos abogados y familiares se les impidió el contacto con ellos. Estos acontecimientos recientes sirven para recordar, si fuera necesario, que mientras no haya libertad de asociación la negociación colectiva seguirá siendo una mera ilusión.**

80 Por ello, no es sorprendente que Guangdong y Shenzhen sean uno de las provincias impulsoras de las negociaciones colectivas en China.

81 Respectivamente, el Foro de la Negociación Colectiva en China e Investigación sobre la Negociación Colectiva.

82 <http://www.clb.org.hk/en/sites/default/files/File/A%20Code%20of%20Collective%20Bargaining.pdf>, 03/12/2015.

83 [http://www.clb.org.hk/en/sites/default/files/File/research\\_reports/searching%20for%20the%20union%201.pdf](http://www.clb.org.hk/en/sites/default/files/File/research_reports/searching%20for%20the%20union%201.pdf), 03/12/2015.

84 El texto completo en inglés se puede consultar en: <http://www.clb.org.hk/en/sites/default/files/File/A%20Code%20of%20Collective%20Bargaining.pdf>, 03/12/2015.

85 <http://chinadevelopmentbrief.cn/articles/cdb-english-translation-of-the-overseas-ngo-management-law-second-draft/>, 03/12/2015.

86 <http://www.hrichina.org/en/legal-resources/hric-law-note-draft-law-foreign-ngos-undermines-chinese-civil-society-and-chinas>, 03/12/2015.

# Conclusiones y recomendaciones

Cuando establecemos comparaciones entre la UE y China en cuanto a los modelos de inversión, gobernanza, política internacional y relaciones laborales, descubrimos que las diferencias son más grandes de lo que nos imaginamos: mientras las inversiones de la UE ocupan una proporción importante de las IED en China, las inversiones chinas sólo representan una pequeña porción de las IED en Europa. Sin embargo, las inversiones chinas en Europa se han disparado desde 2014. Las empresas de la UE, por el contrario, se han mostrado más tímidas en cuanto a sus planes de inversión en China. Además, China ha establecido - en un contexto de ralentización de la economía - una estrategia de desarrollo internacional cuyo objetivo es expandir las empresas chinas hacia el extranjero y al mismo tiempo adquirir la tecnología y las capacidades que requiere su nueva estrategia nacional basada en la calidad y el servicio. La negociación del acuerdo de inversión con la UE ha de considerarse como parte de esta amplia estrategia, puesta en práctica también con ayuda financiera de Pekín. La UE, por el contrario, no parece tener una estrategia global de negociación con China: a falta de una política comercial e industrial europea, la negociación se desarrolla siguiendo un enfoque absolutamente legalista, centrado de manera general en las soluciones técnicas. La UE se propone incluir en el acuerdo disposiciones específicas sobre los derechos humanos, si bien el empleo y los derechos laborales no figuran como puntos esenciales. Este aspecto es altamente problemático, más aún si se tiene en cuenta que en China está surgiendo un debate a nivel nacional sobre la conveniencia de adoptar sistemas de regulación de las relaciones laborales, como la negociación colectiva, que son fundamentales para el modelo europeo.

Respecto al comportamiento de las empresas y/o inversionistas chinos, aparentemente hay poca diferencia entre éstos y sus equivalentes de EE.UU. y Europa occidental. En resumen, cuando no hay otra alternativa, éstos siguen por lo general las reglas establecidas y respetan a los sindicatos cuando invierten. Cuando el paisaje de fondo lo conforman en cambio unos sindicatos débiles y una negociación colectiva escasa, el diálogo social y la participación de los trabajadores se dejan de lado. Los gerentes de empresa chinos han pasado por tiempos difíciles en América Latina y África en los últimos años. El excelente trabajo llevado a cabo por las oficinas de ACTRAV-OIT en estas regiones constituye una referencia, pues demuestra que los sindicatos pueden enfrentarse con éxito a las empresas chinas poderosas a fin de proteger sus derechos y hacerse respetar.

Queda por ver si el convenio de inversión UE-China brindaría a la UE la oportunidad de desarrollar una estrategia común con respecto a China. Se necesitarían más estudios en profundidad de casos a nivel sectorial y/o de empresas a fin de tener una idea más precisa acerca de las implicaciones y/o factores que suponen las estrategias de inversión y la repercusión de éstas en las relaciones laborales, tanto en China como en Europa.

Sin embargo, el informe señala de manera implícita las áreas donde podrían tomarse medidas que hagan que la relación entre Europa y China se dirija hacia un enfoque centrado en el desarrollo del empleo y la mano de obra. A continuación, se exponen las recomendaciones que convendría seguir para lograr un cambio de enfoque en las relaciones entre la UE y China en materia de inversión.

Luchar contra los tópicos	
<p><b>Grupo de conclusiones 1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las inversiones chinas no son simplemente “malas”, como lo creen algunos ciudadanos y empresas en Europa, ni simplemente “buenas”, como lo proclaman algunos políticos (plan Juncker).</li> <li>Algunos gobiernos y autoridades locales de la UE firman acuerdos con empresas chinas, bajo control o dirección del Estado, que muchas veces se mantienen en secreto, aunque dichos acuerdos tengan repercusiones en el gasto público y consecuencias mayores en el empleo.</li> <li>Las inversiones chinas pueden generar empleo o protegerlo.</li> <li>También pueden conducir a una transferencia de la tecnología y la producción fuera de Europa o provocar reestructuraciones negativas en Europa.</li> </ul> <p><b>Grupo de conclusiones 2:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los inversores chinos se adaptan al entorno local, de la misma manera que lo hacen otros inversores extranjeros. Las empresas europeas y estadounidenses no se comportan mejor que las chinas cuando operan, por ejemplo, en Europa central o Europa del Este o en determinados sectores.</li> <li>La situación del derecho laboral y la calidad de las relaciones laborales en el país y el sector de destino son factores fundamentales.</li> </ul>	<p><b>Recomendaciones</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Las inversiones chinas no deben discriminarse, sino ser tratadas de acuerdo al principio de la reciprocidad. Cualquier tratado de inversión que firmen la UE y China debe mejorar la protección de la economía de la UE frente a posibles abusos de posición “financiera” dominante (entidades financieras públicas con acceso al crédito) o “caballos de Troya”.</li> <li>Los países miembros de la UE o sus autoridades locales deben actuar con mayor transparencia a la hora de negociar acuerdos bilaterales con empresas chinas que deseen invertir en sus países. Éstos deben consultar con las partes interesadas, entre ellas, los sindicatos.</li> <li>Las estrategias de negociación sindical, así como las estrategias en materia de sindicalización y contratación, son fundamentales.</li> <li>Estas estrategias pueden adaptarse a las empresas chinas, aprovechando la experiencia de aquellos sindicatos europeos que ya se ocupan de empresas chinas, así como la experiencia de los sindicatos africanos y latinoamericanos reunidos en ACTRAV.</li> </ol>

La diferencia entre las inversiones de la UE y las inversiones chinas	
<p><b>Grupo de conclusiones 3:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sin embargo, las empresas chinas son “competidores desleales”, debido a que éstas se benefician de unos créditos financieros considerables, otorgados en condiciones que las instituciones financieras europeas no le conceden a las empresas de la UE; condiciones que, de hecho, pueden ser consideradas como ilegales según las normas europeas en materia de “ayuda estatal”.</li> </ul>	<p><b>Recomendaciones</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>La transparencia en ambos lados es una condición esencial antes de encaminarse hacia la firma de un convenio de inversión.</li> <li>Antes de que concluya la negociación entre la UE y China, se debe promover con urgencia, en el ámbito de la OMC, el debate sobre la contratación pública y las empresas estatales.</li> <li>Es necesario dar más relieve al papel que juega el BEI en relación con el comercio y la inversión.</li> </ol>

La négociation	
<p><b>Grupo de conclusiones 4:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El enfoque estratégico de China con respecto a los sectores y el desarrollo económico es claro y está bien estructurado. La UE se encuentra en dificultad debido a la falta de una política industrial en su tímida gobernanza económica. La UE da muestras de ingenuidad en la negociación que se está llevando a cabo, aunque hace bien en oponerse a la apertura de discusiones sobre el comercio.</li> </ul> <p><b>Grupo de conclusiones 5:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La negociación en curso no se parece a ninguna de las otras negociaciones, debido principalmente al hecho de que China no cuenta con organizaciones sindicales independientes. Por ello, la UE está presionando para que la RSE y las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales sean reconocidas como instrumentos para tratar las cuestiones laborales.</li> <li>Al mismo tiempo, en China (y también dentro del gobierno) existen fuerzas que abogan por la adopción de un enfoque pragmático con respecto a la negociación colectiva, habida cuenta de la situación de descontento social cada vez mayor, y que intentan a la vez evitar cualquier politización de las organizaciones de trabajadores.</li> <li>Se han tomado algunas medidas positivas (gracias a los programas de desarrollo de capacidades implementados por algunas organizaciones sindicales) con el fin de separar el papel de los sindicatos del papel de los empleadores. También es preciso tener en cuenta los primeros intentos de la Federación Nacional Sindical China de participar en prácticas autónomas de negociación colectiva en algunas empresas para tratar materias como las condiciones salariales y laborales, por ejemplo.</li> </ul>	<p><b>Recomendaciones</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>La UE debe ser más transparente en lo que respecta a las negociaciones en curso.</li> <li>La UE debe adoptar un enfoque más estratégico en relación con la inversión, tanto en China como en la UE.</li> <li>A fin de adoptar sus objetivos sectoriales y/o industriales, la UE debe escuchar urgentemente a los interlocutores sociales de cada sector.</li> <li>La UE debe intentar debatir sobre estos problemas, e involucrar en ello a los interlocutores sociales europeos. La RSE puede ser una buena manera de enlazar un proceso democrático de discusión a nivel de empresas. A fin de fortalecer la responsabilidad de las empresas, se puede seguir promoviendo los nuevos métodos, como la aplicación del concepto de “debida diligencia”.</li> <li>Sin embargo, el concepto de RSE no debe utilizarse como método para eludir la negociación colectiva, que es un derecho fundamental de los trabajadores y que funciona como un estabilizador económico.</li> <li>El diálogo social y la negociación colectiva pertenecen al acervo social de la UE y los mismos deben también promoverse como un enfoque basado en las mejores prácticas.</li> <li>Es preciso aplicar nuevos instrumentos, como la Directiva sobre la divulgación de información no financiera y los Principios de Naciones Unidas para la Inversión Responsable (UNPRI).</li> <li>Las FSI juegan un papel fundamental a respecto.</li> </ol>

La negociación	
<p><b>Grupo de conclusiones 6:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La participación de las partes interesadas puede ser más limitada que en otros ALC.</li> </ul>	<p><b>Recomendaciones</b></p> <p>16. Todo acuerdo de inversión debe contemplar la ratificación y plena aplicación de los Convenios fundamentales de la OIT. Las violaciones deben someterse a un riguroso procedimiento de resolución de conflictos que implique sanciones económicas como último recurso.</p> <p>17. Las mejores prácticas en materia de participación de las partes interesadas, como en los acuerdos UE-Caríforum y UE-Corea, deben servir de ejemplo. Asimismo, es preciso que se reconozca que la falta de independencia de las organizaciones sindicales y patronales chinas le restaría mucha fuerza a cualquier foro que establezcan conjuntamente la UE y China.</p> <p>18. Debe haber en el futuro una mejor articulación entre los diferentes niveles de participación de los trabajadores (CEE, comités de diálogo social, etc.) y las instancias oficiales de diálogo sectorial entre la UE y China.</p>

La evaluación del impacto sobre la sostenibilidad	
<p><b>Grupo de conclusiones 7:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El uso generalizado de modelos de simulación matemática no ofrece a los negociadores una información suficientemente precisa.</li> </ul>	<p><b>Recomendaciones</b></p> <p>19. La falta de transparencia en las negociaciones es un problema. Los interlocutores sociales y los comités europeos de diálogo social deberían participar más en las evaluaciones del impacto sobre el desarrollo sostenible.</p> <p>20. Durante el proceso de evaluación, la CES podría plantear la cuestión relativa al principio de "legislar mejor", que podría ser infringido por el acuerdo futuro y por otros acuerdos.</p>

¿Cuál es la situación de los trabajadores chinos?	
<p><b>Grupo de conclusiones 8:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El derecho de huelga y el derecho a la negociación colectiva son interdependientes. Las ligeras mejoras que ha habido en China en cuanto al derecho a la representación de los trabajadores y a la negociación colectiva constituyen un paso en la dirección correcta, pero si no hay sindicatos independientes ni derecho de huelga no es mucho el progreso que puede esperarse.</li> </ul>	<p><b>Recomendaciones</b></p> <p>21. El gobierno chino debe reconocer el derecho de los trabajadores a constituir los sindicatos que éstos deseen.</p> <p>22. Las empresas europeas que operan en China deben alentar la adopción de procesos de elección transparentes en el lugar de trabajo y la negociación colectiva.</p> <p>23. Dichas empresas deben permitir que los representantes legítimos de los trabajadores europeos y chinos intercambien y dialoguen entre ellos.</p> <p>24. La UE debe incluir en el capítulo sobre desarrollo sostenible que contenga el acuerdo el derecho de huelga y el derecho a la negociación colectiva.</p>

Coordinación sindical	
<p><b>Grupo de conclusiones 9:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las empresas europeas que trabajan en China no disponen de información sobre las relaciones laborales.</li> <li>Varios sindicatos europeos han empezado a organizar visitas a sus colegas chinos en las empresas.</li> </ul>	<p><b>Recomendaciones</b></p> <p>25. La CES debe solicitar a todas las organizaciones afiliadas que informen acerca de los contactos y actividades que realizan con las organizaciones chinas a fin de ayudarlos en el trabajo de coordinación.</p> <p>26. A largo plazo, esto podría ayudar, por ejemplo, a la creación de una red de representantes de trabajadores a nivel de empresa o a la organización de sesiones de formación conjuntas dirigidas a los representantes chinos y europeos a nivel de empresa.</p> <p>27. El programa plurianual de la ACTRAV sobre desarrollo de capacidades, en el que participan diferentes sindicatos de la UE y que engloba las actividades que realiza la Comisión Sindical Consultiva en China en relación con las Directrices de la OCDE para las Empresas Multinacionales, podría recibir más ayuda y ser tomado en cuenta en iniciativas futuras.</p> <p>28. La creación de comisiones independientes encargadas de la salud y la seguridad en el lugar de trabajo podría ser un primer paso para lograr que la representación de los trabajadores adquiera relevancia.</p> <p>29. Los expertos señalan que los inversionistas chinos están pasando por un proceso de aprendizaje en lo que concierne a la gestión de los recursos humanos. ¿Qué papel pueden desempeñar la CES y el ISE para hacer que este aprendizaje redunde en una mejor comprensión y práctica de la negociación colectiva?</p>

Próximas etapas	
<p><b>Grupo de conclusiones 10:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las economías de China y la UE están sufriendo una desaceleración. Se prevé que habrá una disminución de las inversiones en el extranjero o incluso recortes.</li> <li>La participación de China en el plan Juncker, que movilizaría 315 mil millones de euros, tendrá repercusiones en la economía europea, aunque no se sabe en qué sectores.</li> <li>El debate en torno al estatuto de economía de mercado está ejerciendo presión en la negociación. Ni la CES ni BusinessEurope están de acuerdo en que China sea reconocida como una economía de mercado.</li> </ul>	<p><b>Recomendaciones</b></p> <p>30. La ralentización de la economía está haciendo que China practique más el "dumping", por ej., en la industria del acero. China no cumple las condiciones de una economía de mercado, razón por la cual este tema no debe llevarse a la mesa de negociaciones de un acuerdo sobre inversión.</p> <p>31. Las negociaciones en curso deben centrarse más en las cuestiones sectoriales. La participación de las FSE y las FSI es crucial en esta fase.</p> <p>32. La CES, de ser posible, junto con los empleadores, está facultada para consultar y pedir aclaraciones sobre el desarrollo del plan Juncker.</p>

# Referencias bibliográficas

- ANDRIJASEVIC, R. and SECCHETO, D. (2016, forth.), "Foxconn beyond China: Capital-labour relations as co-determinants of internationalization", en: Smith C. and Liu, M. (eds) (2016) *Work and Employment in China. A Labour Process Perspective. Critical Perspectives on Work and Employment Book Series*, Palgrave.
- BAKER & MCKENZIE (2015), "Reaching New Heights. An update on Chinese Investment into Europe".
- BARONE, B. and BENDINI, R. (2015a), "China: Economic outlook, 2015", Dirección General de Políticas Exteriores del Parlamento Europeo, *Análisis en profundidad*.
- BARONE, B. and BENDINI, R. (2015b), "Trade and Economic Relations with China 2015", Dirección General de Políticas Exteriores del Parlamento Europeo, *Análisis en profundidad*.
- BARTELS L., "The role of civil society in monitoring free trade agreements", sin fecha.
- BUSINESSEUROPE (2015), "EU-China relations: 2015 and beyond", marzo de 2015.
- BUSINESSEUROPE, documento de síntesis "China's Market Economy Status", diciembre de 2015.
- CÁMARA DE COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA EN CHINA (2013), *Chinese Outbound Investment in the European Union*.
- CES - Declaración "Position on granting Market Economy Status to China", 17 de diciembre de 2015.
- CHAN and HUI, 2013, "The Development of Collective Bargaining in China: From "Collective Bargaining by Riot" to "Party State-led Wage Bargaining", *The China Quarterly*, Volumen 217 / marzo de 2014, pp 221-242.
- COM(2010) 343 final de la Comisión de fecha 7/7/2010 "Hacia una política global europea en materia de inversión internacional".
- COM/2010/0612 final de la Comisión "Comercio, crecimiento y asuntos mundiales La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia 2020 de la UE".
- Dictamen del CESE de 29/03/2015: "El papel del desarrollo sostenible y la participación de la sociedad civil en los acuerdos individuales de inversión de la UE con terceros países".
- Dictamen del CESE de 05/05/2011: "Evaluaciones de impacto sobre la sostenibilidad (EIS) y política comercial de la UE".
- EMONS, O. (2013), "Ausverkauf der hidden Champions?", Hans-Böckler Stiftung, marzo de 2013.
- EMONS, O. (2015), "Übernahmen: Erfahrungen mit chinesischen Investoren in Deutschland", WSI-Mitteilungen, 02/2015.
- FROISSARD, C. (2014), "L'émergence de négociations collectives autonomes en Chine", *Critique Internationale*, n° 65.
- ICM - Informe "The Great Leap Outward: Chinese construction companies in the global market and BWI engagement" (2013).
- PAWLICKI, P. (2015), "Chinese multinational companies in Europe. The case of telecommunication equipment industry. Huawei and ZTE", *Trabajo de estudio para el ISE, Informe de trabajo*, junio de 2015.
- Pinsent Masons y el Centro de Investigación Económica y Empresarial (CEBR). "China invest West: Can Chinese investment be a game changer for UK infrastructure?", fecha de publicación: 29/10/2014.
- ROGERS D., "What would the UK do with \$169bn from China?", *Global Construction Review*, 05/11/2014.
- UNCTAD, "Investment policy framework for sustainable development", sin fecha.
- Van Den Putte Lore, Orbie Jan, Bossuyt Fabienne, Martens Deborah, De Ville Ferdi. "What social face to the new EU trade agreements? Beyond the "soft" approach", ETUI Policy brief, n°13/2015.



European Trade Union Confederation (ETUC)  
Boulevard Roi Albert II, 5  
B-1210 Brussels. Belgium



European Trade Union Confederation (ETUC)  
Boulevard Roi Albert II, 5  
B-1210 Brussels, Belgium

The ETUC is the voice of workers and represents 45 million members from 89 trade union organisations in 39 European countries, plus 10 European Trade Union Federations.