



FACULTAD DE COMERCIO

TRABAJO FIN DE MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR

**“Análisis de los obstáculos y perspectivas del
Acuerdo Integral de Inversión (CAI) entre China y la
Unión Europea”**

JIXIN GUO

FACULTAD DE COMERCIO

VALLADOLID, JUNIO, 2025



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR

CURSO ACADÉMICO 2024/2025

TRABAJO FIN DE MÁSTER

**“Análisis de los obstáculos y perspectivas del
Acuerdo Integral de Inversión (CAI) entre China y la
Unión Europea”**

Trabajo presentado por: JIXIN GUO

Firma:

Tutor

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, JUNIO, 2025

Resumen

El Acuerdo Integral de Inversión China-UE (CAI), cuya negociación se inició en 2013 y se congeló en 2021 por tensiones políticas, representa un caso paradigmático de los desafíos contemporáneos en la gobernanza económica global. Este estudio combina análisis cualitativo y cuantitativo para evaluar la calidad institucional del CAI mediante un índice BIT y modelos de regresión con datos de inversión bilateral. Los resultados muestran que el CAI supera la mayoría de los BIT existentes en términos de liberalización y protección, y su implementación podría aumentar significativamente los flujos de inversión, especialmente en los nuevos Estados miembros de la UE. Sin embargo, obstáculos políticos, divergencias en valores y la reestructuración de las cadenas globales de suministro dificultan su entrada en vigor. Se propone una estrategia de implementación modular y gradual como vía pragmática para reactivar el proceso y facilitar la cooperación sino-europea.

Palabras clave: Acuerdo Integral de Inversión, China-UE, BIT Index, inversión extranjera directa, gobernanza económica global, reestructuración de cadenas de suministro, cooperación internacional, política económica.

Abstract

The China-EU Comprehensive Agreement on Investment (CAI), launched in 2013 and frozen in 2021 due to political tensions, epitomizes the complexities of global economic governance today. This paper adopts a holistic approach, integrating qualitative political economy analysis with quantitative regression based on a newly constructed BIT Index. Results indicate that the CAI's institutional quality surpasses most existing bilateral treaties and, if implemented, could substantially boost bilateral FDI, especially in new EU member states. Nonetheless, deep-rooted political distrust, value differences, and supply chain restructuring pose significant obstacles. The study recommends a modular, gradualist strategy to pilot less contentious areas, thus creating a pragmatic path to unblock negotiations and foster long-term Sino-European cooperation.

Keywords: Comprehensive Agreement on Investment, China-EU, BIT Index, foreign direct investment, global economic governance, supply chain restructuring, international cooperation, economic policy.

Indice

1.	Introducción.....	1
1.1.	Contexto y motivación del tema.....	1
1.2.	Marco teórico de la investigación.....	2
2.	CAI y Index.....	4
2.1.	Historia de los BIT entre China y Europa	4
2.2.	Construcción del BIT Index.....	5
2.3.	Comparación mediante el BIT Index.....	14
3.	Análisis del CAI a la luz de otros acuerdos bilaterales de inversión modernos .	17
3.1.	Canada–China FIPA.....	17
3.2.	EU-Japan EPA.....	19
3.3.	Lecciones para el CAI.....	22
3.3.1.	Elección entre rutas de reforma gradualista y radical	22
3.3.2.	La compatibilidad política como fundamento de la sostenibilidad de los acuerdos.....	23
3.3.3.	El equilibrio en el diseño institucional	24
4.	Análisis de las perspectivas del CAI	26
4.1.	Formación y profundización de la dependencia estructural económica entre China y la Unión Europea	29
4.2.	Análisis prospectivo del CAI	35
4.3.	Resultados de la regresión	36
4.4.	Análisis de predicción	38
4.5.	Análisis por región y país.....	40
5.	Obstáculos para la reactivación del CAI	43
5.1.	Perspectiva política	44
5.2.	Perspectiva económica.....	46
5.3.	Reestructuración de la cadena global de valor: el caso del sector de vehículos eléctricos.....	48
6.	Conclusión	51
	Bibliografía	55

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

Tabla 1, Criterios de Evaluación de Acuerdos de Inversión (BIT Index).....	7
Tabla 2, BIT Index-Los BITs de países EU con CAI	15
Gráfico 1, Canada-China FDI Flow (USD Millons).....	18
Gráfico 2, PIB conjunto y participación en el PIB mundial, TLA seleccionados (2017).	20
Gráfico 3, Stock de la FDI de Japón a la UE28 (principio direccional interno, millones de dólares).....	21
Gráfico 4, EU27 OFDI Stock (2000-2024) con fechas clave de entrada del tratado.....	28
Gráfico 5, Comparación del índice de costes laborales entre China y España (2011-2023).....	30
Gráfico 6, Relación entre el índice de costes laborales de España y el comercio bilateral con China (2011-2023)	32
Gráfico 7, Dispersión y análisis de regresión entre el índice de costes laborales y el volumen de importaciones.....	32
Tabla 3, Estructura de los principales productos del comercio sino-europeo en 2022 (clasificación por código HS).....	34
Tabla 4, Resultados parciales de la regresión de OLS.....	37
Gráfico 8, Comparación de flujos de Inversión extranjera directa (IED) de China a la UE (2025-2030 Prevision, Millones USD).....	39
Gráfico 9, Flujos Inversión Bruta en miles de euros.....	42

1. Introduccion

1.1. Contexto y motivación del tema

El Acuerdo Integral de Inversión China-UE (China-EU Comprehensive Agreement on Investment, CAI) inició sus negociaciones en 2013, con la expectativa de sustituir la mayoría de los Acuerdos Bilaterales de Inversiones (Bilateral Investment Treaty, BIT) firmados entre China y los Estados miembros de la Unión Europea, elevando el nivel de liberalización y protección de las inversiones para ambas partes.

Las negociaciones, que se extendieron durante ocho años, concluyeron formalmente a finales de 2020; sin embargo, en 2021 el proceso quedó congelado como resultado de las sanciones mutuas entre la UE y China. Paralelamente, la reestructuración global de las cadenas de suministro, los crecientes conflictos geopolíticos y las divergencias en valores han vuelto menos predecible la entrada en vigor del CAI.

Desde el inicio de la pandemia de COVID-19 en 2020, la Inversión Extranjera Directa (Foreign Direct Investment, FDI) a nivel global ha experimentado una caída generalizada, impulsando a los países a competir intensamente para atraer capital. En este contexto, el CAI tenía el potencial de aportar un dividendo institucional significativo a la inversión bilateral entre China y la UE; pero su prolongada suspensión podría acelerar la búsqueda de rutas alternativas para capital y tecnología de ambas regiones en otros mercados. Por su magnitud, el CAI representa uno de los acuerdos de inversión "bilateral + cuasi-multilateral" más grandes hasta la fecha; su éxito o fracaso servirá de referencia para futuros acuerdos de alto estándar.

Este trabajo aborda, desde una perspectiva holística y global, los principales problemas que enfrenta el CAI, considerando la complejidad actual en torno a la confianza política, los cambios históricos en la economía, la reestructuración global de las cadenas de suministro y la evolución del entorno internacional. Se aspira así a ofrecer un análisis y deconstrucción del estado actual y los puntos críticos de la relación económico-comercial entre China y la UE, aportando referencias útiles para desbloquear el actual estancamiento. Asimismo, se propone una combinación de análisis cualitativo desde la economía política internacional y análisis cuantitativo mediante regresión de datos, constituyendo un caso representativo para el estudio de los efectos de los acuerdos de inversión.

1.2. Marco teórico de la investigación

En primer lugar, se realizará una revisión sistemática del proceso de negociación y los contenidos fundamentales del CAI desde su inicio en 2013, identificando los hitos más relevantes y los puntos centrales del acuerdo.

Se adopta el método de cuantificación de la heterogeneidad en los Acuerdos Bilaterales de Inversiones propuesto por Wang Guang (2020), así como el sistema de clasificación de Chaisse y Bellak (2011), para construir un Índice BIT (BIT Index). Este índice descompone el texto del CAI en diez indicadores clave.

Mediante el BIT Index, se otorgan puntuaciones a cada cláusula del CAI de acuerdo con el método TOPSIS (Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution, TOPSIS), y se compara horizontalmente con los BIT existentes entre China y los países de la UE, cuantificando las fortalezas y debilidades relativas de cada cláusula.

Sobre la base de dicha evaluación textual, se analiza información histórica de inversión, por ejemplo, los flujos bilaterales de IED y IDE (Inversión Directa al Exterior, Outward Foreign Direct Investment, OFDI) entre China y la UE durante 2000–2023, y sus correspondientes valores del BIT Index. Controlando variables macroeconómicas como la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (Gross Domestic Product, PIB/GDP), fluctuaciones cambiarias e índice de riesgo geopolítico (Geopolitical Risk Index, GPR index), se aplican modelos de regresión para comprobar el efecto marginal de la calidad de los BIT sobre los flujos bilaterales de inversión.

Asimismo, se incorpora un análisis comparativo con otros grandes acuerdos internacionales de inversión, tales como el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca Canadá-China (Canada–China Foreign Investment Promotion and Protection Agreement, FIPA/FIPA) y el Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón (EU-Japan Economic Partnership Agreement, EPA), para explorar similitudes y diferencias en términos de calidad del acuerdo y su impacto en el crecimiento de la inversión.

A continuación, desde una doble perspectiva histórica e internacional, se sistematizan los principales obstáculos que impiden la reactivación del CAI: por un lado, se examinan la desconfianza política entre China y la UE, las divergencias en la opinión pública y los conflictos de valores; por otro, se profundiza en la dinámica institucional

derivada de la reestructuración global de las cadenas de valor y la competencia geopolítica.

A partir de este marco de investigación, se evidencia que el CAI introduce innovaciones en la mayoría de sus capítulos y subsana muchas de las carencias de los BIT tradicionales, lo que podría aportar importantes dividendos institucionales a la inversión recíproca entre China y la UE. Si se logra desbloquear el acuerdo, ambos actores podrán profundizar la complementariedad de sus cadenas de suministro y fortalecer su capacidad para gestionar riesgos globales, abriendo así una nueva etapa de cooperación estratégica. Por tanto, se recomienda avanzar en la reactivación del CAI mediante proyectos piloto modulares como estrategia de implementación progresiva.

2. CAI y Index

2.1. Historia de los BIT entre China y Europa

En 1982, al inicio de la política de reforma y apertura de China, se firmó el primer Acuerdo Bilateral de Inversiones (Bilateral Investment Treaty, BIT) entre China y Suecia, lo que marcó el punto de partida de la cooperación en materia de inversión entre China y los países europeos. Posteriormente, países como Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Finlandia, Italia, Dinamarca, Países Bajos, Austria, Reino Unido, Polonia y Bulgaria firmaron acuerdos similares con China. En esta primera etapa, los acuerdos se centraban principalmente en la protección de inversiones, presentando cláusulas relativamente sencillas y careciendo de disposiciones más detalladas sobre acceso al mercado y promoción de inversiones.

A principios de la década de 1990, a medida que se profundizaba la reforma y apertura de China y se ampliaba su cooperación internacional, más países comenzaron a interesarse por China. Unos países como Hungría, Chequia, Eslovaquia, Portugal, España, Grecia, Croacia, Eslovenia, Lituania, Estonia y Rumanía firmaron sucesivamente BIT con China. Estos acuerdos, sobre la base de la protección de inversiones, empezaron a incorporar disposiciones relativas a la promoción y facilitación de inversiones, configurando lo que denomino la etapa de expansión de los BIT.

Con el desarrollo progresivo de las relaciones económicas y comerciales entre China y Europa, y en respuesta a los continuos cambios en el entorno y las reglas internacionales de inversión, los principios, los modelos de desarrollo y los contenidos clave de los BIT bilaterales entre China y los países europeos también evolucionaron para adaptarse mejor al contexto de los negocios. Desde el año 2000, China firmó nuevos BIT o protocolos adicionales con 12 Estados miembros de la Unión Europea (Suecia, Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Finlandia, Países Bajos, Portugal, España, Bulgaria, Eslovaquia y Rumanía).

Estos nuevos acuerdos muestran un aumento significativo tanto en el número como en la complejidad de las cláusulas, con definiciones más precisas y claras, responsabilidades y derechos mejor definidos, y estándares progresivamente más elevados. En esta etapa, los acuerdos ponen mayor énfasis en la promoción y

protección de las inversiones, destacando especialmente la mayor precisión de las cláusulas de definición y de compensación por daños.

Sin embargo, tras la entrada en vigor del Tratado de Lisboa en 2009, la Inversión Extranjera Directa pasó a formar parte de la política comercial común de la UE, convirtiéndose en competencia exclusiva de la Unión. Dado que el derecho de la Unión Europea prevalece sobre las normativas nacionales, la validez jurídica de los BIT ya firmados se vio afectada, haciendo necesaria la negociación de un acuerdo bilateral unificado entre la UE y China.

En 2013, se iniciaron oficialmente las negociaciones del Acuerdo Bilateral de Inversiones entre China y la UE. En noviembre de 2019, tras la 24ª ronda de negociaciones, el BIT bilateral fue rebautizado como CAI. Tras siete años y 35 rondas de negociaciones, a finales de diciembre de 2020 se anunció la conclusión de las negociaciones del CAI. Una vez firmado y ratificado, este acuerdo reemplazará oficialmente todos los BIT previamente firmados entre China y los Estados miembros de la UE, estableciendo un marco jurídico unificado.

No obstante, debido a factores políticos, el 20 de mayo de 2021 el Parlamento Europeo congeló el proceso de aprobación del acuerdo. Algunos aspectos del CAI permanecen pendientes de negociación y perfeccionamiento. Sin embargo, gracias a las premisas favorables logradas durante múltiples rondas de negociaciones, la mayoría de las cuestiones no finalizadas pueden ser gestionadas, según lo acordado, aplicando temporalmente los BIT existentes hasta la conclusión de las negociaciones, generando así un régimen de coexistencia provisional. Desde la interrupción de las negociaciones, no se han reanudado los procedimientos, por lo que, en el análisis posterior, las cuestiones no resueltas se abordarán mediante previsiones y la utilización de los BIT recientemente firmados entre China y los países europeos como referencia.

2.2. Construcción del BIT Index

Con el objetivo de comparar de manera transversal los diferentes textos de acuerdos entre China y los países de la Unión Europea, esta investigación adopta la metodología propuesta por Wang, et.al. (2020) y Chaisse & Bellak (2011). Partiendo de las cláusulas de los BIT, se establecen diez indicadores individuales:

- Definición (Definition of Investment, Def)
- Promoción y admisión (Promotion and Admission, Admission)
- Trato justo y equitativo (Fair and Equitable Treatment, FET),
- Trato de nación más favorecida (Most-Favoured-Nation Treatment, MFN)
- Trato nacional (National Treatment, NT)
- Expropiación (Expropriation)
- Compensación (Compensation)
- Transferencia de capitales (Transfer)
- Cláusula paraguas (Umbrella Clause)
- Solución de controversias/inversionista-estado (Investor-State Dispute Settlement, ISDS)

Cada indicador se clasifica en cuatro niveles en función del grado de protección y facilitación de la inversión, asignándose puntuaciones de 0.5, 1.0, 1.5 y 2.0 respectivamente; a mayor estándar, mayor puntuación. La suma total permite medir el nivel de promoción y protección de la inversión que ofrece el BIT de cada país.

El índice BITSEL, desarrollado por Chaisse, identifica 11 cláusulas clave comunes en los BIT, las estandariza para cuantificar su impacto sobre la IED, aunque sin criterios de evaluación más detallados. Por otro lado, el estudio de Wang Guang distingue distintos tipos de cláusulas según la estructura heterogénea de los BIT, asignando puntuaciones de 0.5 a 2 por cada una, y finalmente utiliza el método TOPSIS (Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution, TOPSIS) para obtener una puntuación global para cada BIT, y comparación más intuitiva de cada BIT.

Dado que el CAI aún no ha entrado en vigor y las cláusulas finales prevén su coexistencia con los BIT existentes (CAI, Sección 6, Subsección 2, Artículo 15), con vigencia indefinida (CAI, Sección 6, Subsección 2, Artículo 19), se elimina del BITSEL Index el criterio de “rango temporal de aplicación”.

He integrado ambos sistemas de evaluación y, a continuación, se presenta una introducción sucinta al BIT Index resultante de la combinación de ambos enfoques.

Indicador	Criterio de calificación			
	0.5	1	1.5	2
Definición de Inversión (Def)	Definición cerrada sin características de riesgo	Definición cerrada con características de riesgo	Definición abierta sin características de riesgo	Definición abierta con características de riesgo
Promoción y Admisión (PA)	----	----	Admisión (aceptación), promoción	Admisión (aceptación), promoción + visa de personal + permiso de trabajo
Trato Justo y Equitativo (FET)	"Trato justo y equitativo" bajo otras cláusulas	Trato justo y equitativo	Trato justo y equitativo de estándar mínimo + excepciones	Trato justo y equitativo de estándar mínimo
Trato de Nación Más Favorecida (MFN)	Trato de nación más favorecida con condiciones restrictivas	Trato de nación más favorecida post-establecimiento	Trato de nación más favorecida	Trato de nación más favorecida pre-establecimiento
Trato Nacional (NT)	Trato nacional flexible + con condiciones restrictivas	Trato nacional con condiciones restrictivas	Trato nacional post-establecimiento	Trato nacional
Expropiación (Expr)	Condiciones de expropiación (menos de 4) + compensación adecuada	Cuatro elementos de expropiación + compensación adecuada + intereses por demora apropiados	Cuatro elementos de expropiación + compensación efectiva, adecuada y pronta	Cuatro elementos de expropiación + compensación especial

Tabla 1, Parte 1, Criterios de Evaluación de Acuerdos de Inversión (BIT Index)

Indicador	Criterio de calificación			
	0.5	1	1.5	2
Compensación por Pérdidas (Comp)	Según estándar de trato de nación más favorecida	Según estándar de trato de nación más favorecida o trato nacional	Según el estándar más favorable entre nación más favorecida o trato nacional	Según estándar más favorable + compensación especial
Transferencias (Trans)	Transferencias restrictivas + excepciones	Transferencias restrictivas	Transferencias libres + excepciones	Transferencias libres
Cláusula Paraguas (CP)	Posible compromiso bajo "trato sustantivo"	Posible compromiso bajo otras cláusulas de trato	Compromiso relacionado bajo otras cláusulas de trato	Cualquier compromiso bajo otras cláusulas de trato
Resolución de Disputas (ISDS)	Recurso doméstico	Recurso doméstico + disputas sobre monto de compensación pueden someterse a arbitraje internacional	Cualquier disputa puede someterse a arbitraje internacional + condiciones restrictivas	Cualquier disputa puede someterse a arbitraje internacional

Tabla 1, Parte 2, Criterios de Evaluación de Acuerdos de Inversión (BIT Index)

Definición de inversión (Def):

Esta definición abarca la explicación sobre lo que constituye una inversión, inversor y los rendimientos asociados, adoptando generalmente un enfoque amplio basado en activos, a menudo sujeto a la condición de "conforme a las leyes y regulaciones". La principal diferencia entre los distintos acuerdos radica en si la definición de inversión está restringida por el requisito de cumplir con la legislación local; cuando existe esta condición, implica que el país ejercerá un estricto control sobre la entrada de capital extranjero y sobre la inversión exterior nacional, asegurando que los fines y formas de la inversión sean conformes a las normativas legales. En ausencia de tal requisito, se

trata de una definición abierta, con restricciones significativamente menores a la inversión. Por ejemplo, en el BIT firmado entre China y Alemania en 2003, se eliminó la referencia a “conforme a las leyes y regulaciones”. Asimismo, si la cláusula añade que “el cambio de forma de la inversión no afecta su naturaleza como inversión”, se considera que incluye la característica de riesgo, ya que el cambio de forma puede dejar de cumplir las normativas del país anfitrión y, por tanto, quedar fuera del ámbito de protección del BIT, lo que conlleva ciertos riesgos.

En el CAI, el alcance de la inversión se determina principalmente a través de las definiciones de “establecimiento” (establishment) y “empresa cubierta” (covered enterprise), sin emplear formulaciones excluyentes, lo que permite considerarla como una definición abierta. Por ejemplo, la Sección I, Artículo 2 del CAI define “establecimiento” como la constitución de una empresa dentro del territorio de una de las partes (incluyendo fusiones y adquisiciones) para establecer un vínculo económico duradero. A su vez, “empresa cubierta” se define como aquella empresa establecida por un inversor de la otra parte conforme al acuerdo en el país anfitrión, es decir, una definición centrada en la constitución de empresas.

No obstante, el CAI no incluye la típica lista amplia de activos presente en los BIT tradicionales, ni menciona expresamente elementos como “características de riesgo” o “rendimientos esperados”. En comparación con la definición abierta y basada en características de inversión de los BIT clásicos, el alcance en el CAI es relativamente limitado. Por ello, se considera que corresponde a una “definición abierta sin incluir características de riesgo”, a la que se le otorga una puntuación de 1,5.

Promoción y admisión (PD):

Las cláusulas de promoción y admisión están presentes en prácticamente todos los BIT firmados entre China y los países europeos. Con el desarrollo de la actividad inversora internacional, estos artículos se han enriquecido progresivamente, incorporando disposiciones sobre visados para personal y permisos de trabajo, facilitando así la inversión. Los acuerdos que incluyen tales elementos presentan una promoción de la inversión más evidente, lo que se traduce en una puntuación más alta en este indicador.

El CAI no dispone de una cláusula específica y tradicional de “promoción y admisión

de inversiones” como en los BIT clásicos, pero tanto su preámbulo como sus artículos de objetivos expresan de manera clara la intención de promover la inversión y los arreglos relativos a la admisión:

"COMMITTED to building their economic relationship based on openness, reciprocity and mutual benefit, ensuring non-discrimination, a level playing field, transparency, and a predictable and rule-based investment environment", (CAI, Preamble);

"The Parties, reaffirming their respective commitments under the WTO Agreement and their commitment to create a better climate to facilitate and develop trade and investment between the Parties, hereby lay down the necessary arrangements for the liberalisation of investment.", (CAI, Section I, Article 1).

Además, la Sección II y el Anexo IV del acuerdo detallan las disposiciones concretas sobre la entrada, estancia y permisos de trabajo para visitantes de negocios y empleados trasladados internamente por empresas multinacionales. Así, a nivel sustantivo, el acuerdo ya contempla compromisos relacionados con visados y permisos laborales, por lo que se le asigna una puntuación de 2.

Expropiación y compensación (Expr, Comp):

Las disposiciones relativas a expropiación y compensación suelen encontrarse en el mismo artículo dentro de los acuerdos. En cuanto a la compensación, algunos países de la Unión Europea no especifican si se aplica el estándar de trato de nación más favorecida (Most-Favoured-Nation Treatment, MFN) o de trato nacional (National Treatment, NT). En general, en los BIT entre China y la UE, se adopta el estándar de MFN, lo cual obedece principalmente a que la mayoría de estos acuerdos fueron firmados en una época en la que los estándares eran más bajos y, aunque se hayan renegociado o se hayan añadido protocolos, los niveles de protección en esta materia no han mejorado de forma significativa.

Las cláusulas de expropiación incluyen los elementos de interés público, procedimientos legales internos, no discriminación y compensación. Sin embargo, algunos modelos de acuerdo no incluyen los cuatro elementos de manera íntegra, y cuando existe compensación tras la expropiación, los estándares varían en función de lo que establezca el texto. Por esta razón, la evaluación de las cláusulas de expropiación es heterogénea.

En el caso del CAI, debido a que el acuerdo fue congelado en una fase temprana, las disposiciones sobre expropiación y compensación no se encuentran completamente desarrolladas, en el texto se reconoce la necesidad de continuar negociando estos aspectos en el futuro (CAI, Section VI, Subsection 2, Article 3). Como se señala que ambas partes se comprometen a avanzar hacia las disposiciones más avanzadas en materia de protección de inversiones en futuras negociaciones, aquí se asigna una puntuación estimada. Considerando la media de puntuaciones de los BIT firmados entre los países de la UE y China después del año 2000, así como los casos del EPA y el CETA, la puntuación para estos dos aspectos en el CAI sería de 1,5.

Trato justo y equitativo, trato de nación más favorecida y trato nacional (FET; MFN; NT):

El trato justo y equitativo, el trato de nación más favorecida y el trato nacional pertenecen todos a las cláusulas de tratamiento. Entre estos, el trato justo y equitativo constituye un estándar de tratamiento absoluto, mientras que el trato de nación más favorecida y el trato nacional representan estándares de tratamiento relativos. En comparación entre estos dos últimos, el trato nacional puede garantizar que los inversores no sufran discriminación simplemente por ser extranjeros, mientras que el trato de nación más favorecida, en contraste, solo puede otorgar un tratamiento no inferior al concedido a otros países, ofreciendo así un nivel de protección más limitado. En términos generales, los acuerdos bilaterales de inversión suelen establecer simultáneamente dos o más de estos estándares de tratamiento, diferenciando las distintas fases de aplicación.

Respecto al CAI, como se mencionó en el punto anterior, en el preámbulo ya se compromete a crear un entorno favorable para la inversión, pero no se establece de forma expresa un estándar FET en términos tradicionales. En los acuerdos recientes negociados por la Unión Europea, se tiende a evitar el uso de fórmulas ambiguas relativas al FET, y en su lugar se opta por obligaciones concretas como transparencia y no discriminación, como sucede en el EPA (EPA, Capítulo 8, Sección B). Considero que esta podría ser la nueva tendencia para la aplicación futura del FET.

Por lo tanto, en el término “trato justo y equitativo” no aparece explícitamente como título de un artículo, su contenido está sustancialmente incluido en las disposiciones

del acuerdo. Así, la valoración para este apartado debe ser más justa, por lo que se le asigna una puntuación de 1,5.

En cuanto al trato de nación más favorecida y al trato nacional, ambos están claramente reflejados en los Artículos 4 y 5 del CAI:

Each Party shall accord to investors of the other Party and to covered enterprises treatment no less favourable than the treatment it accords, in like situations (12), to its own investors and to their enterprises, with respect to establishment and operation in its territory. (CAI, Section II, Article 4,1)

Each Party shall accord to investors of the other Party and to covered enterprises, treatment no less favourable than the treatment it accords, in like situations, to investors and their enterprises of any non-Party with respect to establishment and operation in its territory. (CAI, Section II, Article 5,1)

Ambas disposiciones hacen referencia explícita al “establecimiento” y la “operación”, cubriendo todas las fases sin imponer condiciones adicionales. Por tanto, a ambos artículos se les otorga una puntuación de 2.

Transferencia de capitales (Trans):

Tras invertir capital en el país receptor y generar beneficios mediante actividades económicas, los inversores generalmente aspiran a transferir libremente sus rendimientos. En los modelos de Acuerdo Bilateral de Inversiones firmados por China, suele aparecer la condición de que la transferencia se realice “conforme a las leyes y regulaciones locales”, debido al estricto control de cambios vigente en China. Así, si una cláusula de transferencia contiene dicha condición, se considera que existe una restricción; de lo contrario, se interpreta como una transferencia sin restricciones. Además, algunos acuerdos, en aras de la seguridad nacional o la estabilidad financiera, incluyen cláusulas de excepción para limitar la transferencia.

En el CAI, las disposiciones finales establecen que las partes permiten la libre transferencia de capital en las transacciones de cuentas de capital y financieras, apoyando la liberalización de la inversión, sin imponer condiciones restrictivas (CAI, Section VI, Subsection 2, Article 6). Asimismo, en el artículo 5 de la misma sección, se establece la libertad de conversión y utilización de moneda por parte de las partes,

lo que consolida el principio de libre transferencia de capital vinculado a la inversión.

Sin embargo, los artículos 7, 8 y 9 de la misma sección incluyen varias excepciones. Estas excepciones, de naturaleza temporal o restrictiva, son habituales en todos los BIT y buscan evitar perjuicios innecesarios. La existencia de dichas cláusulas hace que la transferencia de capital en el CAI no sea completamente irrestricta, sino que responde a un modelo de libertad con excepciones, por lo que se asigna una puntuación de 1,5.

Cláusula paraguas (CP):

La cláusula paraguas exige que las partes cumplan todas las obligaciones y compromisos asumidos frente a los inversores extranjeros. Diferentes BIT emplean formulaciones más o menos restrictivas para esta cláusula. Por ejemplo, la inclusión de “cumplir con la legislación local” incrementa el nivel de restricción.

Tradicionalmente, la cláusula paraguas obliga a las partes a respetar cualquier compromiso u obligación adquirida con los inversores de la otra parte, elevando esos compromisos al rango de tratado internacional. Sin embargo, el CAI no contiene una cláusula paraguas en su sentido tradicional. Siguiendo la tendencia de acuerdos modernos como el CETA (EU-Canada), EUSIPA (EU-Singapore) y EPA (EU-Japan), se tiende a excluir este tipo de disposiciones para evitar controversias, sustituyéndolas por protecciones específicas incluidas en otras cláusulas. Por ejemplo:

Neither Party may, in connection with the establishment or the operation of all enterprises in its territory, impose or enforce any requirement or enforce any commitment or undertaking (CAI, Section II, Article 3).

Además, la Sección V del acuerdo establece mecanismos de solución de controversias que apoyan el cumplimiento de los compromisos relevantes. Por todo ello, la puntuación más razonable para esta cláusula es de 1.

Solución de controversias (ISDS):

Las cláusulas de solución de controversias establecen los estándares y procedimientos aplicables cuando surgen disputas entre inversores y Estados,

incluyendo, en su caso, limitaciones específicas sobre el alcance de la controversia. En algunos acuerdos, únicamente se permite someter a arbitraje la cuantía de la compensación por expropiación, mientras que otros autorizan que cualquier controversia se resuelva mediante arbitraje internacional.

En el CAI, la Sección V regula detalladamente los mecanismos de solución de controversias entre Estados, incluyendo procedimientos de consulta, mediación y arbitraje, y en el Anexo I se detallan las reglas procesales para la solución de disputas interestatales (CAI, Section V; Annex I). Estas disposiciones permiten someter cualquier controversia a arbitraje internacional, aunque incorporan condiciones y limitaciones de carácter procesal, tales como plazos y normas de designación, que actúan como excepciones. Por consiguiente, la puntuación es de 1,5.

Puntuación TOPSIS

Con el objetivo de obtener un método de análisis óptimo, he utilizado el método TOPSIS (Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution, TOPSIS) para procesar los datos y así calcular la puntuación correspondiente.

Al evaluar las distintas cláusulas de los BIT, aunque la importancia de cada una puede ser subjetivamente diferente, se adopta una ponderación igual para cada cláusula, ya que todas son relevantes para la protección de los derechos de los inversores. Esto permite evitar sesgos subjetivos y garantizar la objetividad de la evaluación.

En primer lugar, se normalizan los datos para obtener la matriz de solución ideal y la matriz de solución negativa. Posteriormente, se utiliza la fórmula de distancia euclidiana para calcular por separado la distancia de cada país respecto a la solución ideal y a la solución negativa. Finalmente, se calcula el valor TOPSIS, que se utiliza como el valor del BIT Index.

2.3. Comparación mediante el BIT Index

Con base en los criterios de evaluación anteriores, y tomando como referencia los textos de los acuerdos bilaterales de inversión firmados entre China y los Estados miembros de la Unión Europea, se ha calculado la puntuación TOPSIS de cada uno

de ellos.

	Def	PA	FE T	MF N	NT	Ex pr	Co mp	Tra ns	CP	ISD S	Nota
Países Bajos	2	2	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	2	2	1.5	0.7419
CAI	1.5	2	1.5	2	2	1.5	1.5	1.5	1	1.5	0.706
España	2	2	1	1	1	1.5	2	1.5	2	1.5	0.6093
Finlandia	1.5	2	1	1.5	1	1.5	2	1	2	1.5	0.611
Letonia	2	2	1	1	1	2	2	1	1.5	1.5	0.5777
Malta	2	1.5	1	1	1	2	2	1	1.5	1.5	0.5732
Portugal	2	2	1	1	1	1.5	1	2	2	1.5	0.5495
Alemania	2	2	0.5	1	1	1.5	1	2	2	2	0.5337
Francia	2	1.5	1.5	1.5	1	1	1	1.5	1	1.5	0.4941
Chipre	2	2	1	1	0.5	1.5	2	2	0.5	1.5	0.4497
Luxemburgo	2	2	1.5	1	1	1	0.5	2	0.5	1.5	0.427
Bélgica	2	2	1.5	1	1	1	0.5	2	0.5	1.5	0.427
Bulgaria	1.5	1.5	1	1	1	1	0.5	1	1	1	0.3548
Suecia	1.5	1.5	0.5	1	1	1	0.5	2	0.5	1.5	0.3475
Eslovaquia	1.5	2	0.5	1	1	1.5	0.5	1.5	0.5	1.5	0.3464
Rumanía	2	1.5	0.5	1	1	1	0.5	1	0.5	1.5	0.3399
Reino Unido	2	1.5	1	1	0.5	1.5	0.5	1.5	1	1	0.324
Lituania	2	2	1	1	0.5	1.5	0.5	1	0.5	1	0.291
Grecia	1.5	2	1	1	0.5	1.5	0.5	1	1	1	0.2886
Austria	2	1.5	1	1	0	1	0.5	2	0.5	1	0.2624
Hungría	1.5	2	1	1.5	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.266
Eslovenia	1.5	2	1	1	0.5	1.5	0.5	1	0.5	1	0.2591
Chequia	0.5	2	0.5	1	0.5	1.5	0.5	2	0.5	1.5	0.2555
Croacia	1.5	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.2426
Estonia	1.5	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.2426
Polonia	1.5	1.5	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.2005
Italia	2	1.5	0.5	1	0	1	0.5	1	0.5	1	0.1944
Dinamarca	1.5	1.5	0.5	1	0	1.5	0.5	1.5	0.5	1	0.1805

Tabla 2, BIT Index-Los BITs de países EU con CAI

El análisis comparativo de la Tabla 2 muestra claramente que el CAI, con una

puntuación global de 0,706, ocupa el segundo lugar, solo por detrás de los Países Bajos, que alcanzan 0,7419. Aunque el CAI aún no ha entrado en vigor, la calidad de su texto ya ha alcanzado un nivel considerablemente alto, superando a la gran mayoría de los acuerdos bilaterales de inversión actualmente vigentes entre China y los países europeos. Muchas de sus ventajas radican en la innovación de las cláusulas de acceso al mercado y la mejora de los mecanismos de promoción de la inversión.

En la actualidad, la mayoría de los BIT entre China y Europa que presentan puntuaciones más bajas fueron firmados alrededor de 1982, mientras que los nuevos BIT que muestran puntuaciones más altas son todos posteriores al año 2000.

Los BIT de las primeras etapas estaban más enfocados en la protección de las inversiones desde una perspectiva unilateral, mientras que los acuerdos de inversión modernos ponen mayor énfasis en la liberalización y facilitación de las inversiones, en un marco de reciprocidad y equidad bidireccional. Este cambio conceptual se refleja directamente en la integralidad del diseño de las cláusulas: en la mayoría de los apartados, el CAI alcanza una puntuación elevada de 1,5, lo que demuestra que hereda las mejores prácticas de la mayoría de los BIT anteriores y resuelve buena parte de los problemas históricos.

Además, el propio CAI incorpora un mecanismo de coexistencia especial, sin sustituir completamente y de manera inmediata a los antiguos BIT, lo que permite que este tipo de acuerdos modernos de cooperación o inversión comercial cuenten con una base jurídica provisional incluso en las fases iniciales en las que aún no se ha alcanzado la perfección normativa.

3. Análisis del CAI a la luz de otros acuerdos bilaterales de inversión modernos

3.1. Canada–China FIPA

El Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre Canadá y China (Canada–China Foreign Investment Promotion and Protection Agreement, FIPA) es un acuerdo bilateral de inversiones firmado y en vigor desde 2014 entre ambos países. El FIPA presenta un texto bastante claro en cuanto a control de riesgos y trato equitativo mutuo como elementos clave, pero, en la práctica, su funcionamiento resulta marcadamente asimétrico, por lo que este acuerdo no puede considerarse un ejemplo plenamente positivo.

En materia de trato justo y equitativo, el FIPA de Canadá y China establece de manera bastante explícita una conexión con el “estándar mínimo de trato” del derecho internacional consuetudinario, sin prever ninguna excepción que disminuya dicha protección. Aunque esta formulación es positiva en su concepción, en el contexto de flujos de inversión bilateral ya desequilibrados, puede acabar produciendo una situación de desventaja para una de las partes. Además, el entorno político de China es mucho más complejo que el de Canadá, lo que implica mayores restricciones y barreras prácticas.

La situación es similar en cuanto al trato nacional: el FIPA no logra, como el CAI, abarcar la protección tanto pre-establecimiento como post-establecimiento. El FIPA solo cubre la fase posterior al establecimiento mediante la disposición:

“expansion, management, conduct, operation and sale or other disposition of investments” (FIPA, Artículo 7)

Sin incluir el acceso al mercado. No obstante, el FIPA permite que los inversores chinos invoquen cláusulas más favorables incluidas en acuerdos firmados por Canadá con terceros países después de 1993, beneficiándose así del trato de nación más favorecida. Esta disposición, en la práctica, puede transformarse en un grave problema: los inversores chinos pueden acceder fácilmente al mercado canadiense por la vía del NT, mientras que Canadá, al no haber firmado con China ningún BIT que reconozca el trato nacional pre-establecimiento ni haber abierto su mercado en

igualdad de condiciones a terceros países, impide a los inversores canadienses disfrutar de dicho acceso en China. Van Harten (2014) calificó este diseño como “único entre todos los tratados que contemplan la solución de controversias inversionista-estado”.

En consecuencia, Canadá soporta así un riesgo de arbitraje y de inversión significativamente mayor, situación que se refleja de manera clara en el flujo bilateral de inversiones entre China y Canadá: en el primer año de entrada en vigor del acuerdo, el volumen total del flujo se redujo drásticamente, mientras que la inversión de China en Canadá aumentó de forma notable.

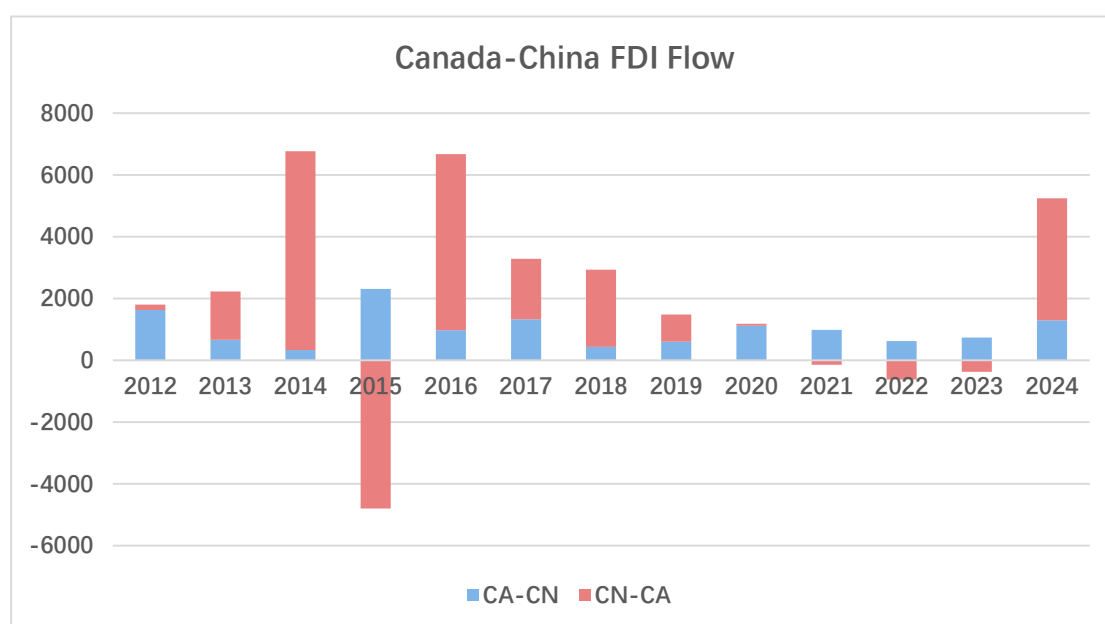


Gráfico 1, Canada-China FDI Flow (USD Millons)

Fuente: Statistics Canada

Al comparar esto con el CAI, se observa que este último absorbe prácticamente todas las ventajas del FIPA y corrige la mayoría de sus deficiencias. El capítulo de acceso al mercado del CAI busca precisamente corregir la asimetría estructural de las relaciones de inversión entre China y la UE, integrando la protección tanto en la fase previa como en la posterior al acceso al mercado, y reduciendo considerablemente los vacíos legales de acuerdos anteriores.

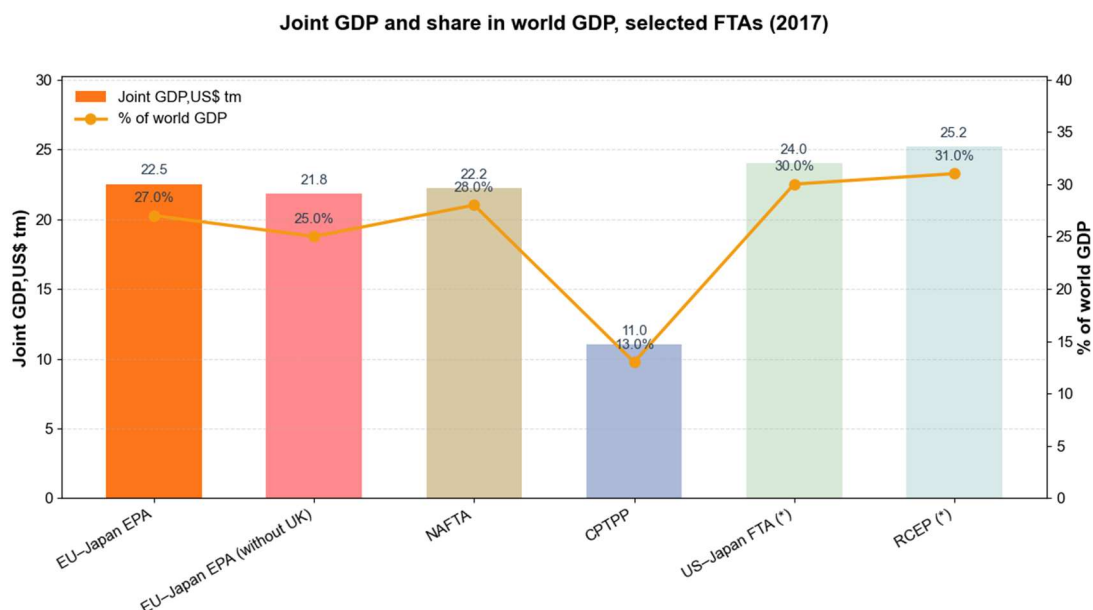
Es importante señalar que, antes de las negociaciones del CAI, el mercado de la UE

ya era altamente abierto, mientras que China seguía manteniendo numerosas barreras y restricciones para la inversión extranjera. En el texto del CAI, China incorpora directamente en la normativa internacional, a través del tratado, reformas recientes como las zonas piloto de libre comercio, la “lista negativa”, y la apertura de los sectores bancario y de seguros, entre otras medidas. Sin embargo, el CAI tampoco liberaliza completamente el mercado como lo hace el FIPA: el texto reserva para ambas partes la facultad de revisión en materia de seguridad nacional, orden público y servicios públicos. Además del acceso al mercado, el CAI incluye numerosas cláusulas de excepción, garantizando que la apertura no limite la capacidad de ambas partes para promover la competencia leal.

Una transformación aún más profunda es que, aunque las cláusulas del CAI parecen “simétricas” y equitativas, en la práctica imponen a China obligaciones mucho más estrictas que en cualquier BIT anterior. Estas obligaciones recíprocas elevan los estándares de China en áreas como empresas estatales, subvenciones y condiciones laborales hasta el alto nivel de la UE. Este aumento de exigencias representa, para el mercado chino, tanto un reto como una oportunidad de modernización. Por lo tanto, en la práctica, la efectividad de estas cláusulas dependerá de su verdadera implementación.

3.2. EU-Japan EPA

El Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y Japón (EU-Japan Economic Partnership Agreement, EPA) fue firmado en julio de 2018 y entró en vigor en febrero de 2019. En su momento, fue considerado el mayor acuerdo comercial jamás alcanzado por la Unión Europea.



(*) No concluido en el año 2017

Gráfico 2, PIB conjunto y participación en el PIB mundial, TLA seleccionados (2017)

Fuente: Banco Mundial

A diferencia de los tradicionales tratados bilaterales de inversión, el EPA integra los elementos clave de los BIT directamente en la estructura de un acuerdo de libre comercio. Exceptuando la ausencia del mecanismo de solución de controversias, considerado el aspecto más sensible de los BIT tradicionales, el EPA incorpora prácticamente todos los demás contenidos relativos a protección y facilitación de inversiones. Las cuestiones ausentes podrían completarse en el futuro mediante mecanismos similares al sistema de tribunal de inversiones (Investment Court System) añadido al CETA entre la UE y Canadá, aunque por ahora, el modelo es más comparable al Acuerdo Marco entre la UE y Corea de 2011 (Felbermayr et al., 2019).

Entre sus disposiciones, el EPA contiene una potente cláusula de trato de nación más favorecida, que exige extender incondicionalmente a los socios del EPA cualquier compromiso futuro de liberalización. Incluso, Japón está obligado, dentro de un plazo específico, a hacer extensivas al conjunto de la UE las concesiones de liberalización que pueda otorgar a Reino Unido tras el Brexit. Sin embargo, la interpretación de esta

cláusula difiere de la visión mantenida respecto al FIPA, ya que en el caso del EPA existe una mayor cercanía política y transparencia entre las partes, así como mayor apertura de mercado y estabilidad en los flujos comerciales e inversionistas.

Considero que esta arquitectura de inversión, aunque incompleta, representa lo que los funcionarios de la Comisión Europea han denominado un enfoque de “nueva generación”, orientado a transformar el paradigma de los acuerdos de inversión de la UE desde la protección hacia la liberalización, tendencia que también caracteriza al CAI entre China y la UE.

La entrada en vigor del EPA en 2019 generó inmediatamente cambios medibles en el patrón de inversión bilateral: la tasa media anual de crecimiento pasó del 12,13% (2014-2018) al 19,04% en 2019. En 2023, la inversión acumulada de la UE en Japón alcanzó el 41,3% del total de inversión extranjera directa entrante en Japón, consolidando a Europa como el mayor inversor regional en el país asiático.

Sin embargo, en sentido inverso, los flujos de inversión de Japón hacia la Unión Europea continúan siendo más moderados. Tras la fuerte caída global del stock de IED durante la crisis del COVID, en 2023 la inversión directa japonesa en la UE ascendió a 3.303,2 millones de USD, mientras que la inversión directa de la UE en Japón fue de 1.422,75 millones.

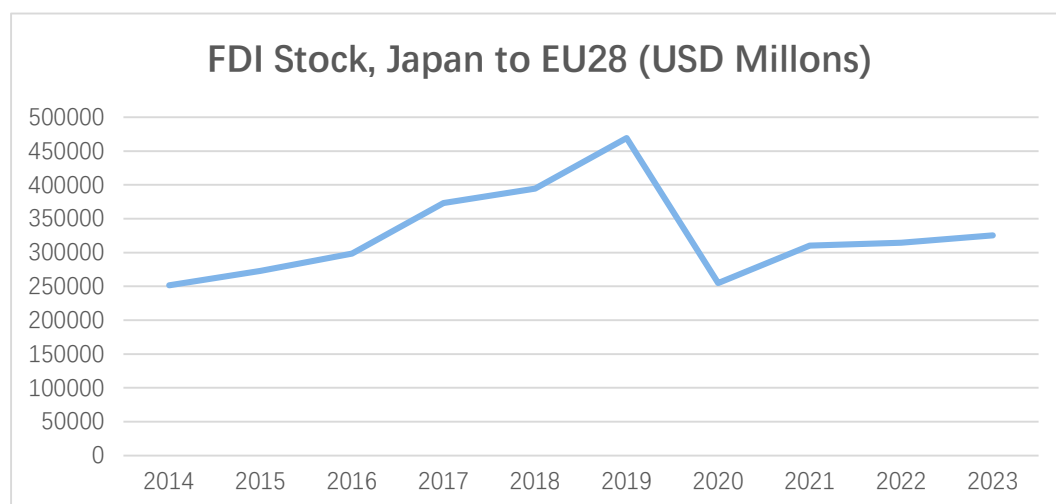


Gráfico 3, Stock de la IED de Japón a la UE28 (principio direccional interno, millones de dólares)

Fuente: OCDE

Este patrón asimétrico refleja la persistencia de las preferencias históricas de inversión, pero también evidencia el potencial de reequilibrio bilateral dentro del marco del EPA.

3.3. Lecciones para el CAI

A partir del análisis detallado de los dos acuerdos anteriores, pueden extraerse tres enseñanzas principales que sirven como apoyo teórico para la reactivación y las perspectivas del CAI en el futuro.

3.3.1. Elección entre rutas de reforma gradualista y radical

El EPA y el FIPA representan dos enfoques de diseño de acuerdos completamente diferentes. El EPA adopta una vía gradualista y pragmática, separando la liberalización de las inversiones de la protección. Utiliza como base acuerdos ya consolidados, construyendo los contenidos paso a paso y apoyándose en el comercio bilateral como eje fundamental del acuerdo. Posteriormente, se crearon mecanismos de diálogo comercial y de inversión como la EU-Japan Business Round Table (BRT) y el High-Level Economic Dialogue (HLED). Esta estrategia de “lo fácil primero, lo difícil después” garantiza la viabilidad política del acuerdo y, en la práctica, ha dado resultados notables: tras la entrada en vigor del EPA, el stock de Inversión Extranjera Directa de la UE en Japón alcanzó un máximo histórico, representando el 41,3% del total de IED entrante en Japón, y el comercio bilateral creció un 20,4%.

En cambio, el FIPA intentó lograr un avance integral dentro de un único acuerdo, pero al ignorar las diferencias estructurales entre China y Canadá, se produjo un desequilibrio. La asimetría en la cláusula de trato nacional del FIPA, al otorgar solo protección post-establecimiento y permitir que los inversores chinos accedieran a condiciones más favorables mediante la cláusula MFN, generó lo que Van Harten denominó “unique among all treaties that provide for ISA”. Esta estrategia radical de avanzar de golpe provocó, tras la entrada en vigor del acuerdo, una drástica caída de la inversión canadiense en China, mientras que la inversión china en Canadá creció notablemente, contradiciendo el objetivo original de promover la inversión bilateral.

En su diseño, el CAI aprendió claramente de la experiencia de ambos acuerdos. Por un lado, adopta el método de lista negativa del EPA, pero expande significativamente su alcance hacia sectores sensibles de la manufactura (relajando el límite de

participación extranjera en la industria automovilística al 28%) y de los servicios. Por otro lado, el CAI evita la extrema asimetría del FIPA: exige mayores compromisos de apertura a China en el acceso al mercado, pero preserva el margen necesario para políticas públicas y establece períodos de transición. Sin embargo, el CAI sigue una senda relativamente ambiciosa, intentando resolver simultáneamente múltiples cuestiones, acceso al mercado, protección de inversiones, disciplina para empresas estatales, desarrollo sostenible, dentro de un solo acuerdo. Esta visión integral supone una innovación institucional en el plano técnico, pero también incrementa el riesgo político, lo que finalmente llevó a que el acuerdo fuera congelado por el Parlamento Europeo debido a controversias políticas.

El análisis previo permite concluir que el éxito de los acuerdos internacionales de inversión depende no solo de la calidad técnica de sus cláusulas, sino también de la estrategia de reforma elegida. Una vía gradualista, aunque más lenta, permite construir confianza, acumular experiencia y reducir riesgos; la vía radical puede ofrecer avances rápidos, pero corre el riesgo de superar la capacidad política de asimilación. En el caso del CAI, tal vez sea necesario reconsiderar su división en varios acuerdos por etapas, impulsando primero los ámbitos menos conflictivos para crear las condiciones de una implementación integral.

3.3.2. La compatibilidad política como fundamento de la sostenibilidad de los acuerdos

El éxito del EPA se debe en gran medida a la profunda compatibilidad política existente entre la Unión Europea y Japón. Ambas partes comparten valores democráticos, un sistema de economía de mercado y una orientación hacia las reglas internacionales; esta coincidencia de base permite que las diferencias técnicas se resuelvan mediante la negociación. Incluso cuando surgen desacuerdos en cuestiones sensibles como la protección de inversiones, los mecanismos de diálogo como el HLED y el BRT garantizan la continuidad de la comunicación. Tras la implementación del EPA, el comercio bilateral ha crecido más del 10% anual, y la tasa de utilización del acuerdo alcanza el 70%, fortaleciendo el apoyo político mediante beneficios tangibles y recíprocos.

Por el contrario, el FIPA evidencia los desafíos derivados de diferencias sistémicas. El

modelo económico de orientación estatal en China y la economía de mercado libre de Canadá presentan discrepancias fundamentales, que se ven exacerbadas en la práctica, y la ausencia de mecanismos de diálogo político eficaces convierte fácilmente los problemas técnicos en disputas políticas. En esta situación, el CAI se enfrenta a retos aún más complejos que FIPA. Aunque se han introducido medidas técnicas, como requisitos de transparencia para empresas estatales, disciplina en materia de subvenciones y la prohibición de transferencias tecnológicas forzadas, para intentar salvar estas diferencias, la controversia de 2021 demostró que, cuando el conflicto toca valores fundamentales o convicciones políticas, las soluciones técnicas tienen un alcance muy limitado. La decisión del Parlamento Europeo de congelar el procedimiento de aprobación del CAI refleja una realidad dolorosa: en ausencia de confianza política básica, incluso un acuerdo técnicamente perfecto resulta insostenible.

Los acuerdos internacionales de inversión no son solo instrumentos económicos, sino también arreglos políticos. Su diseño debe tener plenamente en cuenta la realidad política y las expectativas sociales de ambas partes. Para el CAI, esto implica que, al tiempo que se avanza en la cooperación económica, es imprescindible construir mecanismos de diálogo político más amplios que refuercen el entendimiento mutuo entre China y la Unión Europea y gestionen adecuadamente las diferencias en valores. Solo cuando los intereses económicos y el consenso político se apoyan mutuamente, un acuerdo puede adquirir sostenibilidad a largo plazo.

3.3.3. El equilibrio en el diseño institucional

Para que un acuerdo de inversión tenga éxito, es necesario encontrar un equilibrio cuidadoso en varios aspectos. El EPA y el FIPA son ejemplos claros de lo que sucede cuando se logra o no dicho equilibrio.

El EPA consiguió un buen balance entre la apertura del mercado y la capacidad regulatoria propia de cada país. Usó una "lista negativa" para facilitar el acceso general al mercado, pero al mismo tiempo protegió sectores sensibles. Por ejemplo, Japón protegió su agricultura mediante cuotas y períodos de transición. A cambio, la Unión Europea ganó entrada para productos como vino y queso, donde posee ventajas claras. Este tipo de equilibrio hace que el acuerdo sea aceptable políticamente. Además, el EPA contempla revisiones periódicas y futuras

negociaciones, facilitando su adaptación gradual.

Por otro lado, el FIPA no alcanzó este equilibrio. El principal problema radica en que ofreció demasiados derechos a los inversores sin proteger suficientemente la capacidad regulatoria de Canadá, especialmente en temas delicados como la seguridad nacional. Además, hubo problemas con la transparencia: las empresas estatales chinas funcionan de manera opaca, algo incompatible con las exigencias del acuerdo. Otro fallo del FIPA fue su rigidez, pues no permite adaptarse fácilmente a cambios rápidos en la política global.

El CAI ha mostrado una mayor capacidad para equilibrar estos aspectos, aunque enfrenta retos más difíciles. En temas como el acceso al mercado y la protección de inversiones, el CAI trata estos asuntos por separado. Algunas cláusulas sensibles se negociarán más adelante, siguiendo la experiencia exitosa del EPA y evitando los errores del FIPA. Además, establece obligaciones firmes para China, pero ofrece acceso al mercado europeo como incentivo importante. También combina normas obligatorias con otras más flexibles sobre sostenibilidad, para que sean realistas y efectivas.

Sin embargo, el mayor desafío del CAI es equilibrar la economía con la política. Aunque busca eficiencia económica, también debe responder a preocupaciones sociales europeas, especialmente sobre derechos humanos, medio ambiente y condiciones laborales. Actualmente, el CAI aborda temas difíciles como el trabajo forzoso con cláusulas vagas de "esfuerzos continuos", lo cual no satisface las expectativas del Parlamento Europeo. Por ello, debido a las grandes diferencias de valores entre China y Europa, será necesario crear mecanismos nuevos, como órganos independientes de control o más participación ciudadana.

4. Análisis de las perspectivas del CAI

Los acuerdos internacionales sobre inversiones (IIA) nunca han seguido una evolución lineal, ya que siempre han dependido del contexto político y económico del momento. Tras la Segunda Guerra Mundial, los Tratados Bilaterales de Inversión (BIT) estaban enfocados principalmente en la protección. Más tarde, al finalizar la Guerra Fría, los acuerdos comenzaron a promover la liberalización debido al auge de la globalización. Finalmente, después de la crisis de 2008, la atención se dirigió hacia el desarrollo sostenible y el equilibrio regulatorio. Cada etapa refleja las prioridades dominantes en su época.

La evolución de los BIT europeos modernos puede dividirse claramente en tres etapas. En la primera, entre 1980 y 1990, los países europeos firmaron tratados bilaterales tradicionales de forma individual. Estos eran acuerdos simples, típicos de una Unión Europea que aún estaba consolidándose institucionalmente. Durante esta fase, las inversiones aumentaron significativamente debido a las garantías fuertes que estos acuerdos proporcionaban.

La segunda etapa ocurrió entre 1990 y 2008. Con el fin de la Unión Soviética y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), hubo un giro claro hacia la liberalización del comercio global. Los tratados antiguos perdieron utilidad, por lo que comenzaron a actualizarse. A partir del año 2000, la adhesión a la UE de países de Europa Central y Oriental aceleró esta transformación, generando un aumento importante de la inversión extranjera directa gracias a la estabilidad económica y a los nuevos tratados.

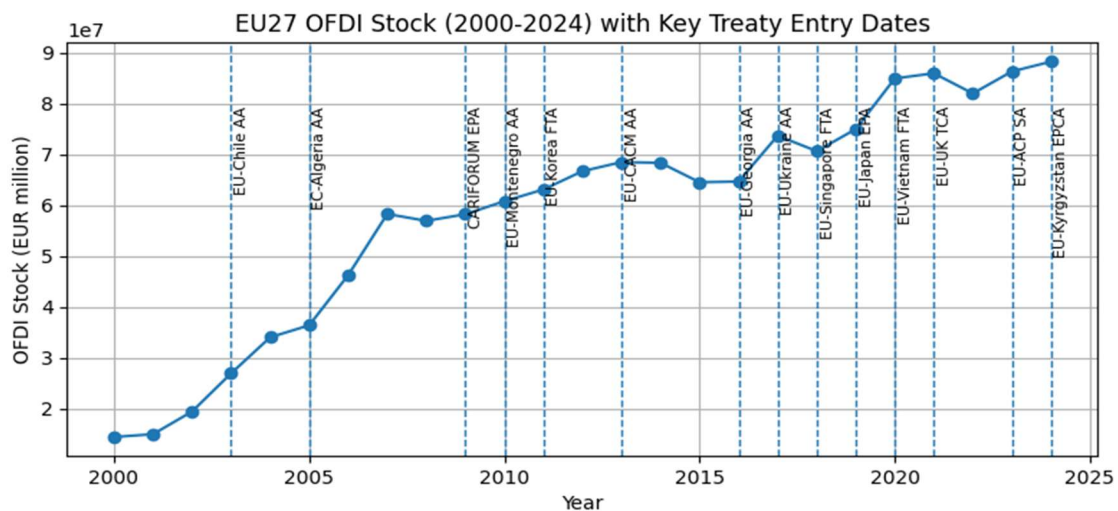
La tercera etapa abarca desde 2008 hasta 2016. En este periodo, la globalización ya estaba plenamente establecida y la mayoría de países tenían firmados BIT con la UE. Sin embargo, tras la crisis financiera global y la posterior crisis de deuda en Europa, la UE redujo considerablemente sus inversiones en el extranjero debido a las políticas de austeridad. Por otro lado, el Tratado de Lisboa otorgó a la UE competencias exclusivas en materia de inversión extranjera, lo que llevó a una integración de las políticas europeas en este ámbito. Los nuevos tratados de esta etapa dejaron de enfocarse únicamente en la protección y comenzaron a integrarse en acuerdos más amplios de asociación económica. Ejemplos claros son el tratado con Corea del Sur (2011) y el acuerdo con Colombia y Perú (2013), que incluyen capítulos detallados

sobre inversiones. Sin embargo, debido a complicados procedimientos de aprobación interna, la implementación de estos acuerdos sufrió retrasos importantes. Entre 2008 y 2016, el crecimiento anual de la inversión directa exterior fue bajo, situándose alrededor del 2,3%.

A partir de 2017 comenzó una nueva etapa marcada por profundas transformaciones en el panorama internacional, especialmente en lo que respecta a la competencia geopolítica y la defensa explícita de valores políticos. Este periodo fue inaugurado por una serie de eventos decisivos, como la elección de Donald Trump en Estados Unidos, quien impulsó una política fuertemente nacionalista, enfocada en el proteccionismo y la confrontación comercial con potencias emergentes como China. A esto se sumó el Brexit, reflejando una tendencia general hacia la fragmentación. Esos aún más las tensiones internacionales y dejó al descubierto la fragilidad de los acuerdos comerciales anteriores. En este contexto de incertidumbre, la Unión Europea decidió avanzar hacia una estrategia comercial propia. Así surgieron nuevos tratados con un enfoque distintivo y claro, centrados en proteger los intereses económicos europeos, pero también alineados con principios como el desarrollo sostenible, la transparencia, y el respeto por derechos fundamentales.

Entre estos acuerdos destaca el Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá (CETA, 2017), que implementó un innovador sistema de tribunales para resolver disputas inversionista-Estado (ICS). Paralelamente, el acuerdo con Japón (EPA, 2019) representó un éxito notable en términos de apertura comercial, aunque evitó conscientemente incluir un mecanismo de solución de controversias específicas, manteniendo así cierta prudencia política ante posibles conflictos. Y al 2020, el acuerdo entre la Unión Europea y Vietnam incorporó exigentes cláusulas sobre derechos laborales.

A pesar de estos avances, la inversión directa exterior europea sufrió fluctuaciones importantes durante este periodo. La crisis global generada por la pandemia de COVID-19 en 2020 provocó una caída abrupta en los flujos de inversión hacia el exterior. Aunque la recuperación comenzó en 2021 y se prolongó hasta 2023, esta fue notablemente más lenta e irregular en comparación con las cifras previas a la pandemia, reflejando claramente la persistencia de incertidumbres geopolíticas y económicas que aún afectan a Europa y al resto del mundo.



*No incluye el Reino Unido, sumando las restantes 27 naciones

Gráfico 4, Eu27 OFDI Stock (2000-2024) con fechas clave de entrada del tratado

Fuente: FMI

Si colocamos al CAI en esta evolución histórica que hemos descrito, vemos claramente que refleja tanto una continuación lógica del desarrollo anterior de los acuerdos europeos como la aparición de retos completamente nuevos y complejos. Desde una perspectiva técnica, el CAI combina las innovaciones institucionales de todas las etapas previas: mantiene las garantías tradicionales de protección de inversiones propias de la primera fase, adopta la estrategia de apertura de mercados que caracterizó la segunda fase, y añade las exigencias relacionadas con sostenibilidad y responsabilidad social propias de la tercera fase. El CAI obtuvo una puntuación alta en el BIT Index, alcanzando 0,706, superado únicamente por el tratado entre China y los Países Bajos, lo que indica claramente la calidad y sofisticación del diseño de sus cláusulas.

También es importante señalar que tanto la negociación del CAI como su posterior paralización se produjeron en un momento crítico, justo cuando se iniciaba una nueva etapa caracterizada por fuertes tensiones geopolíticas y conflictos entre valores políticos divergentes. Estas circunstancias arrastraron al CAI a una dinámica complicada de rivalidad entre grandes potencias, principalmente China y Estados Unidos, además de las complejidades internas dentro de la Unión Europea sobre

temas sensibles como derechos humanos y prácticas laborales.

Otra cuestión es el cambio observado en la relación entre la calidad institucional de los acuerdos y su impacto real sobre los flujos de inversión extranjera directa (IED). En las primeras etapas, mejores tratados normalmente resultaban en mayores inversiones. Sin embargo, a partir de la tercera etapa, y particularmente en la más reciente cuarta fase, esta correlación positiva se ha debilitado de manera significativa. Incluso han surgido casos en que acuerdos muy avanzados y bien diseñados no se han traducido en aumentos proporcionales de inversión, generando así una paradoja evidente: acuerdos muy sofisticados con crecimientos de inversión relativamente bajos.

Esto demuestra claramente que, para evaluar el posible impacto del CAI sobre las inversiones futuras, es necesario adoptar enfoques más amplios que vayan más allá del análisis simple de la calidad técnica de sus cláusulas. Se deben considerar otros factores esenciales como la evolución geopolítica global, los cambios profundos en las cadenas de suministro internacionales y las consecuencias del desacoplamiento tecnológico entre bloques económicos.

Partiendo de estos factores estructurales, el análisis posterior se desarrollará en dos direcciones principales:

En la sección 4.2 se aplicará un modelo estadístico basado en regresión para analizar diferentes escenarios posibles y hacer predicciones cuantitativas acerca de cómo podría afectar positivamente el CAI al flujo de inversiones. La sección 4.3 examinará detalladamente los factores políticos y económicos que están bloqueando actualmente la entrada en vigor del CAI, identificando claramente cuáles son los principales obstáculos. Finalmente, en la sección 4.4 se explorarán posibles estrategias prácticas para superar estos obstáculos y lograr la reactivación del acuerdo, partiendo de los resultados obtenidos en las secciones anteriores.

4.1. Formación y profundización de la dependencia estructural económica entre China y la Unión Europea

Antes de analizar los efectos de inversión del CAI, es necesario aclarar las características estructurales de la relación económica sino-europea. Desde 2005, entre China y la UE se ha conformado un sistema de división del trabajo

profundamente basado en las ventajas comparativas, cuyo proceso evolutivo y mecanismos internos determinan directamente tanto la necesidad como la urgencia del CAI.

- **Diferencias en los costes laborales y el proceso histórico de la transferencia industrial**

El año 2005 marcó un punto de inflexión clave en el desarrollo económico de China. Tras la adhesión a la OMC, el país disfrutó plenamente de los beneficios institucionales, lo que atrajo una avalancha de inversión extranjera directa y propició la concentración de modernas fábricas en las regiones costeras. Más importante aún, la transferencia masiva de mano de obra excedente rural proporcionó a la industrialización un suministro casi ilimitado de recursos humanos. Este “dividendo demográfico” previo al llamado “punto de inflexión de Lewis”, combinado con la tecnología y la experiencia en gestión aportadas por el capital extranjero, dio lugar al singular modelo de “Made in China”.

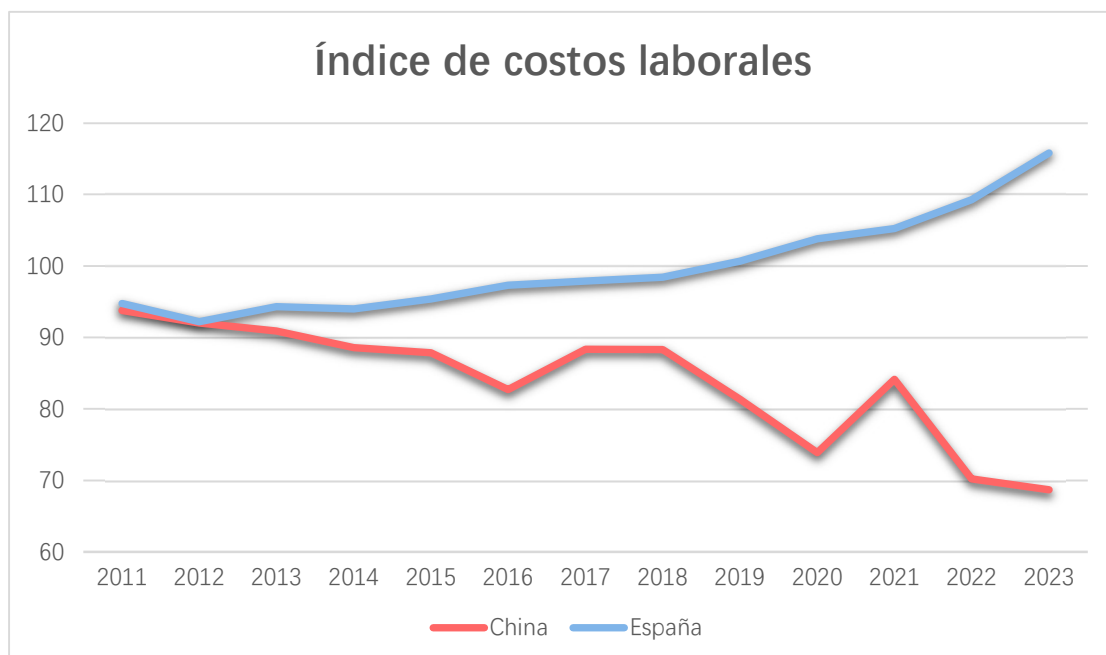


Gráfico 5, Comparación del índice de costes laborales entre China y España (2011-2023)

Fuente: Statista

Como se muestra en el gráfico, entre 2011 y 2015 el índice de costes laborales en China se mantuvo relativamente estable. La implantación de la reforma estructural por el lado de la oferta en 2015 marcó un importante ajuste en el modelo de desarrollo económico del país. Mediante la eliminación de capacidades obsoletas, la optimización de la estructura industrial y el perfeccionamiento del sistema de seguridad social, China consiguió elevar el bienestar de los trabajadores manteniendo su competitividad en costes. Este logro, aparentemente contradictorio, se debe fundamentalmente al notable aumento de la productividad y al pleno aprovechamiento de las economías de escala.

En contraste, España, como representante de las economías del sur de Europa, vio cómo su índice de costes laborales aumentó de 92,8 en 2011 a 116,5 en 2023, lo que supone un incremento acumulado del 25,5%. Esta diferencia no es casual, sino que refleja la consecuencia inevitable del proceso de desindustrialización en Europa: la deslocalización manufacturera estanca el crecimiento de la productividad, mientras que la preponderancia del sector servicios eleva los costes laborales generales, generando los síntomas clásicos de la “enfermedad de Baumol”.

- **Evidencia cuantitativa de la dependencia comercial**

Las diferencias estructurales en los costes laborales se traducen directamente en variaciones de los flujos comerciales. El análisis econométrico demuestra una fuerte correlación positiva entre el índice de costes laborales de España y el volumen de importaciones procedentes de China.

Los resultados de las pruebas estadísticas muestran lo siguiente:

Pearson: 0.937 ($p < 0.001$)

Kendall: 0.897 ($p < 0.001$)

Spearman: 0.967 ($p < 0.001$)

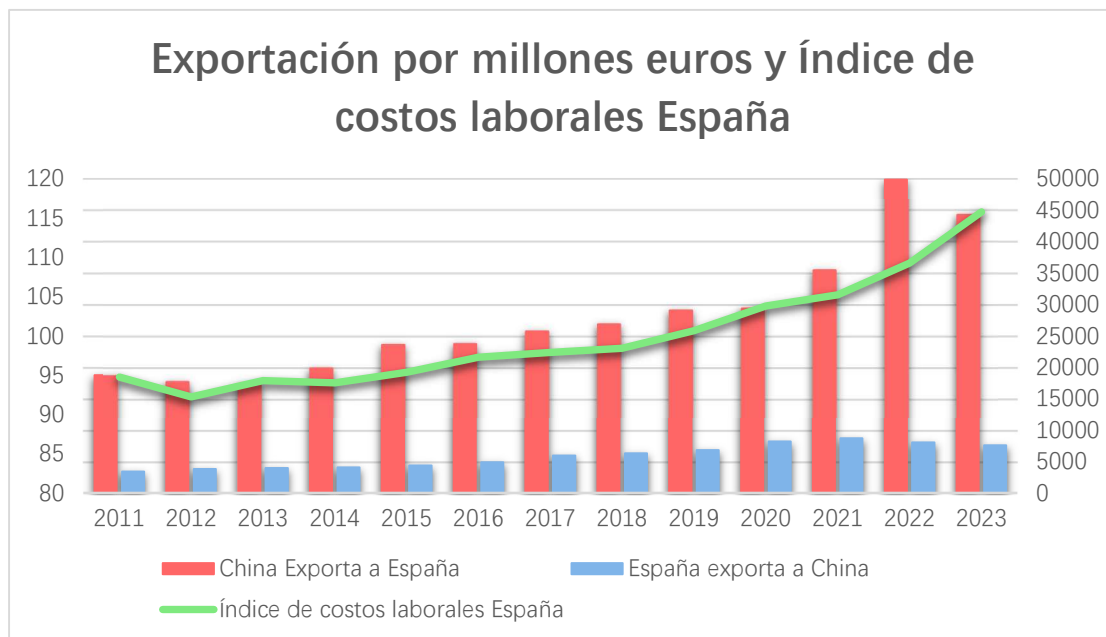


Gráfico 6, Relación entre el índice de costes laborales de España y el comercio bilateral con China (2011-2023)

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España

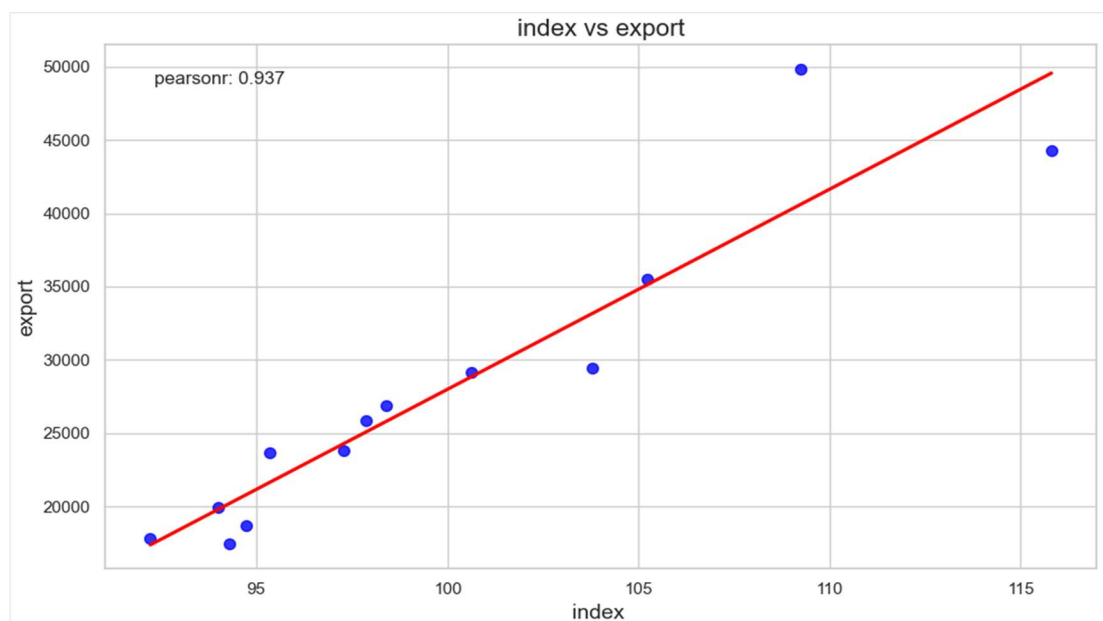


Gráfico 7, Dispersión y análisis de regresión entre el índice de costes laborales y el volumen de importaciones

Esta correlación casi perfecta revela un hecho fundamental: entre la estructura de altos costes en Europa y la capacidad de producción a gran escala de China se ha formado una “complementariedad estructural”. No se trata simplemente de un fenómeno explicable por la teoría de las ventajas comparativas, sino de una dependencia de trayectoria consolidada en el proceso de reconfiguración de las cadenas de valor globales. Cada vez que los costes laborales en Europa aumentan un 1%, las importaciones desde China aumentan aproximadamente un 0.9%; esta relación de elasticidad se ha mantenido sorprendentemente estable durante la última década.

- **Evolución de la estructura industrial y ascenso en la cadena de valor**

El cambio más profundo se manifiesta en la transformación cualitativa de la estructura comercial. El análisis longitudinal de la composición de los bienes comerciados entre China y la UE permite observar con claridad el rápido ascenso de China en la cadena de valor global.

EU-China Exporta y Importa Data de 2022 (Miles Euros)					
	Exportacion a China	por ciento		Importacion de China	por ciento
84 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	39,785,591.69	17.48%	85 APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	194,276,597.45	31.04%
85 APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	36,161,038.97	15.89%	84 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	115,047,962.81	18.38%
87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	35,750,391.54	15.71%	29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	40,487,593.87	6.47%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	16,575,590.98	7.28%	87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	24,490,645.68	3.91%
90 APARATOS ÓPTICOS, MEDIDA, MÉDICOS	16,249,792.66	7.14%	94 MUEBLES, SILLAS, LÁMPARAS	23,421,474.18	3.74%
39 MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACTU.	7,545,161.21	3.32%	95 JUGUETES, JUEGOS, ARTÍC. DEPORTIVOS	18,443,735.59	2.95%
88 AERONAVES; VEHÍCULOS ESPACIALES	7,121,922.92	3.13%	39 MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACTU.	17,526,389.48	2.80%
02 CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	3,568,342.02	1.57%	90 APARATOS ÓPTICOS, MEDIDA, MÉDICOS	16,127,006.98	2.58%
29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	3,477,801.05	1.53%	73 MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	15,510,400.65	2.48%
38 OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	3,428,256.84	1.51%	62 PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	14,607,884.52	2.33%

Tabla 3, Estructura de los principales productos del comercio sino-europeo en 2022 (clasificación por código HS)

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España

Los datos de 2022 muestran que las exportaciones chinas a Europa han completado la transición de productos intensivos en mano de obra hacia productos intensivos en tecnología:

- Equipos eléctricos (HS85), 31,04% del total, valor de exportación: 194.280 millones de euros
- Maquinaria (HS84), 18,38% del total, valor de exportación: 115.050 millones de euros
- Productos químicos orgánicos (HS29), 6,47% del total, valor de exportación: 40.490 millones de euros

4.2. Análisis prospectivo del CAI

Según la investigación de Chaisse et al. (2011), aunque los flujos de IED presentan variaciones interanuales, el análisis macro de grandes series de datos demuestra que la calidad de los BIT ejerce un impacto claro sobre la IED. Por ello, adopto su metodología, empleando tanto los datos históricos del stock de IED de China hacia los países de la Unión Europea, como las puntuaciones BIT Index de los respectivos acuerdos, para analizar el posible efecto del CAI sobre los flujos de inversión.

Este estudio tiene como objetivo cuantificar el impacto que los cambios en la calidad de los BIT tienen sobre el stock de IED, por lo que se emplea el modelo de regresión semi-elástica, común en la econometría aplicada a inversiones. En cuanto al control de variables, siguiendo a Chaisse et al. (2011), se utilizan el crecimiento del PIB, el índice de riesgo geopolítico (GPR index) y se establece un modelo log-lineal semi-elástico para el tratamiento de los datos.

$$\ln(FDI_{i,t}) = \alpha_i + \beta_1 BIT_i + \beta_2 GDP_{i,t} + \beta_3 GPR_{i,t} + \beta_4 \ln(Trade_{i,t}) + \beta_5 Trend_t + \varepsilon_{i,t},$$

i : país anfitrión, $t \in [2005, 2019]$

$Trend_t = t - 2004$: se utiliza para observar el efecto temporal de largo plazo por espera acumulada.

$\ln(FDI_{i,t})$: logaritmo del stock anual de Inversión Extranjera Directa (IED) de China

hacia el país i de la UE en el año t (en millones USD).

BIT_i : puntuación de calidad del BIT del país i (suma basada en 10 indicadores, rango 0-20), valor constante a lo largo de los años.

GDP : tasa de crecimiento anual del PIB (%).

GPR : Índice de Riesgo Geopolítico (a mayor valor, mayor riesgo percibido).

α_i : controla los efectos fijos de cada país.

$\varepsilon_{i,t}$: error estándar robusto según la metodología HC3.

Tratamiento de los datos:

El stock de IED se transforma en flujo de IED (FDI_flow) mediante la primera diferencia por país y, posteriormente, se convierte a escala logarítmica. Irlanda, Letonia y Malta se excluyen del análisis debido a la falta de datos o a la entrada en vigor tardía de sus BIT. Los datos de PIB provienen del *World Economic Outlook* del FMI y de la base de datos del Banco Mundial. Los flujos comerciales bilaterales se obtienen a partir de las estadísticas agregadas de Eurostat. Dado que el valor TOPSIS del BIT Index se calcula en términos relativos, pero el modelo de regresión requiere datos absolutos, aquí se utiliza la suma total de las puntuaciones de cada BIT como el valor BIT_index_Count, asignando al CAI un valor de 16 puntos.

Además, teniendo en cuenta el fuerte impacto global de la COVID sobre la economía, es necesario analizar sus efectos diferenciados. Por ello, los datos se dividen en dos subconjuntos para análisis comparativo: 2005-2019 y 2020-2024.

4.3. Resultados de la regresión

El análisis de regresión, basado en los flujos de IED de China hacia los Estados miembros de la UE durante 2005-2025, utiliza un modelo de efectos fijos para datos de panel. Los resultados muestran una significancia global del modelo (F-statistic=37.61, $p < 0.001$), y un R^2 de 0,454, lo que indica una capacidad explicativa moderada.

OLS Regression Results						
=====						
Dep. Variable:	ln_FDI_flow			R-squared:	0.454	
Model:	OLS			Adj. R-squared:	0.441	
Method:	Least Squares			F-statistic:	37.61	
No. Observations:	344			Prob (F-statistic):	6.23e-29	
Df Residuals:	338			Log-Likelihood:	-757.29	
Df Model:	5			AIC:	1527	
Covariance Type:	HC3			BIC:	1550	
=====						
	coef	std err	z	P> z	[0.025	0.975]
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
const	-4.3145	0.826	-5.222	0	-5.934	-2.695
BIT_index_Count	0.0712	0.0303	1.958	0.045	0.002	0.121
GDP_growth	0.0167	1.429	0.012	0.991	-2.784	2.817
GPR	-2.4791	2.617	-0.947	0.343	-7.608	2.650
ln_Trade_Flow_sum	0.6501	0.082	7.893	0	0.489	0.811
trend	0.1721	0.031	5.571	0	0.112	0.233
.....						
=====						

Tabla 4, Resultados parciales de la regresión de OLS

Al analizar el modelo de regresión, el coeficiente de la variable BIT_index_Count es de 0,0712, con una significancia del 5% ($p=0,045$). Esto quiere decir que, por cada punto adicional en la calidad del acuerdo (BIT), la inversión extranjera directa (IED) aumenta en promedio un 7,12%. En cambio, de otros resultados, durante el periodo COVID, este coeficiente bajó a 0,0605 y perdió significancia estadística ($p=0,245$). Así, con una muestra más amplia y estable (2005-2019), se confirma claramente que acuerdos de inversión mejor diseñados impulsan la inversión bilateral.

Por otro lado, el coeficiente de la variable $\ln_Trade_Flow_sum$ es 0,6501 ($p < 0,001$). Esto indica que cuando el comercio bilateral crece un 1%, la inversión directa aumenta aproximadamente en un 0,65%. Esta relación positiva muestra que comercio e inversión se complementan. Cuando dos países comercian más, mejora la información entre ambos y se crean nuevas oportunidades de inversión en cadenas productivas. Además, esta conexión se entiende desde la balanza de pagos: el comercio se registra en la cuenta corriente, mientras que la IED pertenece a la cuenta financiera, siendo lógico que ambos crezcan juntos.

El coeficiente de la variable $trend$ es 0,1721 ($p < 0,001$), lo que significa que, controlando otros factores, el flujo de IED creció anualmente un 17,21%. Durante el periodo analizado, la economía de la UE fue relativamente estable y la relación sino-europea se mantuvo en general equilibrada; bajo este contexto de estabilidad geopolítica (GPR con poca variación y sin significancia estadística), la tendencia temporal resulta ser el factor más relevante.

De manera global, la tasa de crecimiento del PIB y el índice de riesgo geopolítico (GPR) no resultan significativos, probablemente porque durante el periodo 2005-2019 la economía de la UE y las relaciones políticas con China fueron bastante estables, con baja volatilidad macroeconómica. Sin embargo, el análisis para el periodo COVID (2020-2024) muestra que el GPR tiene una correlación negativa fuerte y es ligeramente significativo, mientras que la relevancia de $trade\ flow$ y $trend$ disminuye notablemente, lo que evidencia que, en contextos de elevada incertidumbre política e internacional, los flujos de inversión transfronteriza se ven severamente obstaculizados.

Por último, al distinguir entre la “Vieja Europa” (EU15) y la “Nueva Europa” (Estados miembros incorporados después de 2004), se observa que el efecto de la calidad del BIT es más pronunciado en los nuevos miembros, lo que sugiere que las diferencias institucionales pueden explicar parte de la heterogeneidad en el impacto.

4.4. Análisis de predicción

Basándose en los resultados de la regresión anterior, se construyó un modelo de previsión para el periodo 2025-2030, estableciendo dos escenarios comparativos:

- En primer lugar, el escenario de referencia (Baseline):

Bajo el marco actual de los BIT, la calidad de los BIT de cada país se mantiene en el nivel de 2019, el índice GPR se mantiene en el promedio de 2024, y el crecimiento del PIB y el flujo comercial se basan en las proyecciones del FMI y el Banco Mundial.

- Luego, el escenario con participación del CAI:

Bajo las mismas condiciones que el escenario de referencia, se asume la plena entrada en vigor del CAI a principios de 2025, elevando la calidad de los BIT de todos los Estados miembros de la UE a 16 puntos.

La predicción se realiza utilizando datos de 25 países de muestra y sumando anualmente el stock total de IED de China hacia la UE.

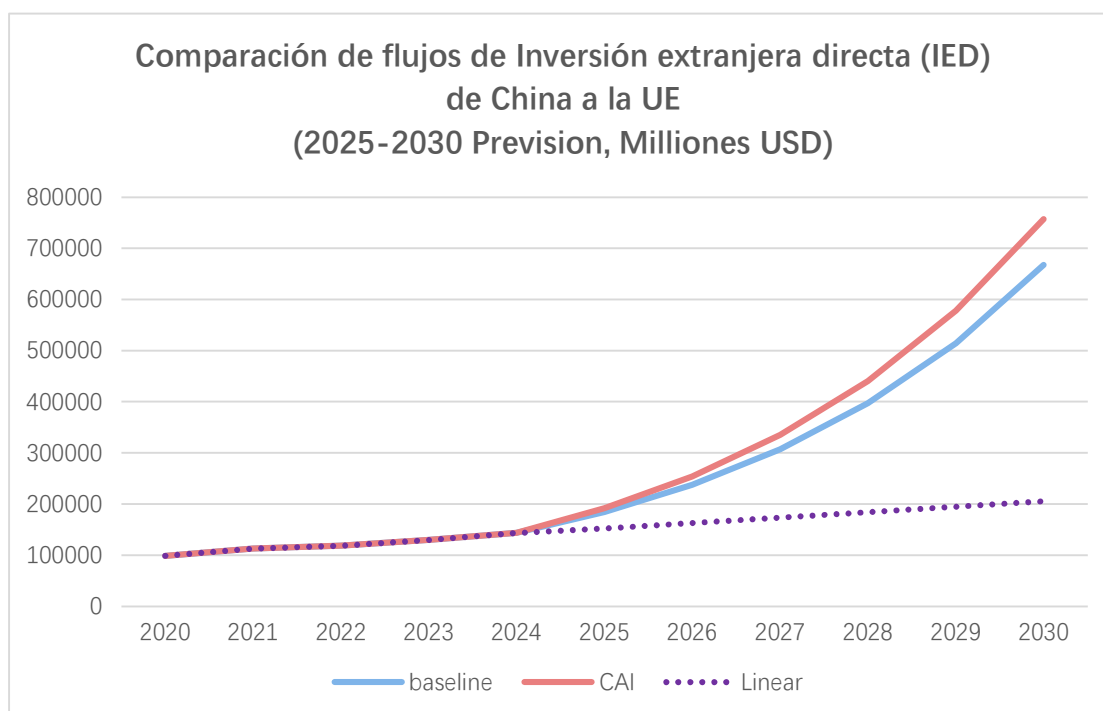


Gráfico 8, Comparación de flujos de Inversión extranjera directa (IED) de China a la UE (2025-2030 Prevision, Milliones USD)

Según los datos de la previsión, bajo el escenario CAI, la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del stock de IED entre 2025 y 2030 alcanza el 32,4%. En este

escenario, el flujo anual de IED supera al escenario de referencia en un 16,8-17,3%. En concreto, para 2030, el flujo de IED de China hacia la UE podría alcanzar los 757.203 millones de dólares bajo el escenario CAI, mientras que bajo el escenario de referencia solo llegaría a 667.849 millones de dólares. Aunque en el análisis global del modelo los efectos del GPR y el crecimiento del PIB no son altamente significativos, el impacto institucional y de políticas sigue siendo crucial. Como prueba de contraste, una proyección lineal que no considera ningún cambio de política muestra que, para 2030, el stock de IED solo sería de 205.617 millones de dólares.

Asimismo, los datos de la predicción presentan un marcado carácter acumulativo: en 2025 la diferencia entre ambos escenarios es solo del 3,8%, pero para 2030 se amplía hasta el 13,4%. Este patrón indica que los efectos de un acuerdo de inversión de alta calidad requieren tiempo para manifestarse, ya que las empresas necesitan un periodo de adaptación para ajustar sus estrategias de inversión al nuevo marco institucional.

En términos generales, el efecto del CAI muestra un típico carácter no lineal, tal como lo demuestra el análisis de la serie temporal de los datos proyectados. Entre 2025 y 2026 se observa un periodo de adaptación, con diferencias anuales en torno al 3-5%; en 2027-2028 se entra en una fase de aceleración, con diferencias que aumentan hasta el 8-10%; y en 2029-2030 se alcanza un periodo de estabilidad, donde las diferencias se mantienen entre el 12 y el 13%. Esta curva de crecimiento en forma de S es coherente con las reglas generales del cambio institucional: una fase inicial de cautela y prueba, una etapa media de rápida expansión y, finalmente, un periodo de equilibrio y estabilidad que completa el ciclo de adaptación.

4.5. Análisis por región y país

A través de un análisis en profundidad de los datos de cada Estado miembro, se observa que el impacto de los BIT presenta ciertas características estructurales.

Alemania, como principal destino de inversión china en Europa, se proyecta que bajo el escenario CAI en 2030 el stock de IED alcance los 89.701 millones de dólares, lo que supone un incremento de 5.774 millones respecto al escenario de referencia, representando el 6,5% del aumento total. Francia y los Países Bajos ocupan el segundo y tercer lugar con 21.827 y 179.374 millones de dólares respectivamente.

Estos tres países en conjunto concentran el 38,4% del stock total de IED china en Europa, lo que demuestra una marcada concentración de la inversión.

Aunque la economía neerlandesa ocupa solo el sexto lugar en tamaño dentro de la UE, su stock de IED se sitúa muy por encima del resto, representando el 25,8% del total anual. Además, al fungir como sede regional de muchas multinacionales y centro financiero, los Países Bajos tienen una posición especial dentro de la UE. Tras la implementación del CAI, se espera que los Países Bajos consoliden aún más su papel de centro neurálgico, con un aumento en stock de 10.955 millones de dólares frente al escenario base en 2030.

Por su parte, los países de Europa Central y Oriental muestran un patrón de crecimiento diferente. Polonia, como la mayor economía de la región, se prevé que alcance un stock de IED de 7.213 millones de dólares en 2030 bajo el escenario CAI, un aumento del 41,4% respecto al escenario de referencia, muy superior al promedio de Europa Occidental. Hungría y la República Checa presentan incrementos relativos aún mayores, del 31,5% y 32,2% respectivamente. Estas diferencias reflejan los dos mecanismos mencionados en el análisis de heterogeneidad internacional: primero, que los nuevos Estados miembros tienen mayor margen de mejora institucional y, por tanto, el efecto marginal de un BIT de alto estándar es más fuerte; y segundo, el efecto de relocalización industrial, ya que las normas unificadas de acceso al mercado del CAI y la apertura de los países de Europa del Este a la inversión extranjera favorecen fuertemente la inversión china en la región.

Los países del sur de Europa, sin embargo, muestran una tendencia diferenciada. Italia mantiene un crecimiento sostenido, proyectándose un stock de 20.887 millones de dólares para 2030, lo que supone un aumento del 39,9%. España muestra un crecimiento más moderado, con un stock estimado en 9.191 millones y un incremento de solo el 2,8%. Grecia y Portugal, aunque parten de una base más baja, experimentan aumentos relativos significativos con el CAI, del 29,6% y 5,8% respectivamente, lo que demuestra el impacto diferenciado de un acuerdo de unificación sobre economías pequeñas.

Analizando específicamente el caso español, desde la renovación en 2004 del tratado bilateral con China, las inversiones mutuas han crecido notablemente. Además, desde 2012 se incrementaron considerablemente las inversiones chinas hacia España debido al rápido crecimiento económico en China. Esto ha hecho que ambos países

tengan relaciones económicas cada vez más cercanas.

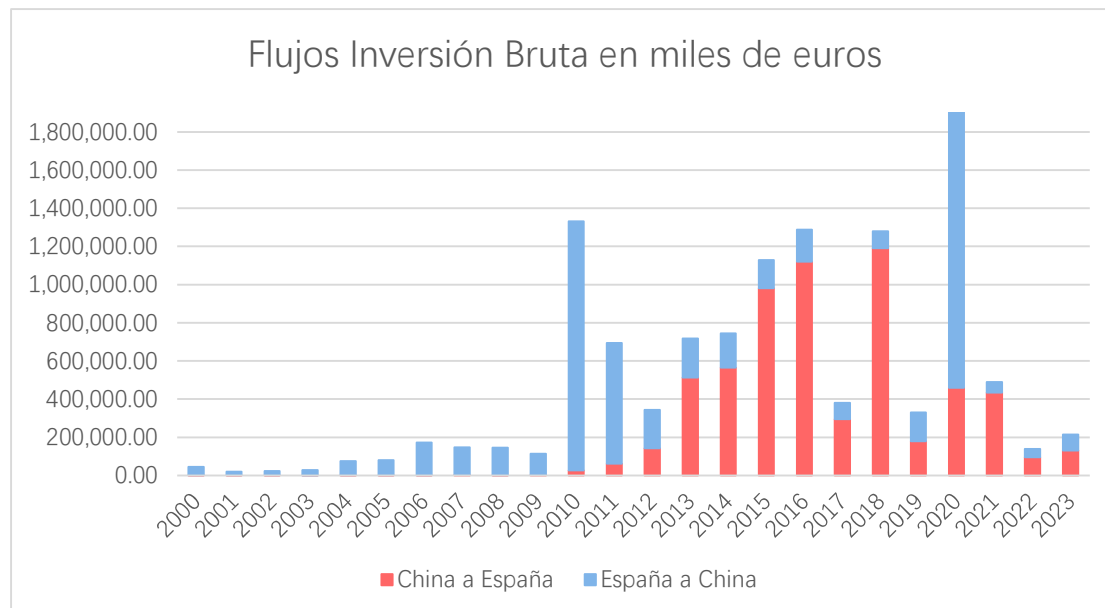


Gráfico 9, Flujos Inversión Bruta en miles de euros

Fuente: OCDE y el Ministerio de Comercio de China

Durante el análisis de datos, algunos países mostraron características muy marcadas de dependencia de trayectoria. Por ejemplo, Luxemburgo, gracias a su condición de centro financiero, ha sido históricamente un canal clave para la inversión china en Europa, alcanzando un stock de 13.902 millones de dólares en 2019. Tras la implementación del CAI, se prevé que su ventaja se refuerce aún más, llegando a 63.837 millones de dólares en 2030, con un aumento del 15,1%. Otro caso similar es Irlanda, que aunque su BIT con China aún no ha entrado en vigor, los cálculos alternativos del modelo de regresión muestran una expectativa similar para este país.

5. Obstáculos para la reactivación del CAI

A partir del análisis anterior, considero que la implementación del CAI generaría efectos positivos en múltiples niveles.

Desde una perspectiva microeconómica, la existencia de un marco jurídico unificado reduciría significativamente los costes de cumplimiento y la incertidumbre para las empresas chinas. Actualmente, los inversores chinos deben enfrentarse a 27 regímenes BIT distintos, cuyas diferencias incrementan los costes de transacción. El CAI establecería normas unificadas de acceso al mercado y protección de inversiones, permitiendo a las empresas optimizar la asignación de recursos en toda la Unión Europea.

Desde una perspectiva macroeconómica, las previsiones de incremento no solo profundizarían la cooperación de las cadenas industriales sino que también proporcionarían un apoyo clave para la recuperación económica y la transición verde en Europa. Además, este impulso fortalecería el comercio bilateral, generando efectos positivos adicionales para ambas economías.

Desde el ángulo de la geoeconomía, la reactivación del CAI tiene un significado estratégico para el mantenimiento de un sistema multilateral abierto. El informe de evaluación de la Comisión Europea (2023) destaca que profundizar las relaciones de inversión con China es fundamental para que Europa alcance su "autonomía estratégica abierta" (open strategic autonomy).

Sin embargo, la transición del estancamiento político a la implementación efectiva del acuerdo no es sencilla. El destino del CAI depende no solo de su excelencia técnica, sino, sobre todo, de la capacidad de China y la UE para encontrar un equilibrio sostenible entre sus diferencias de valores y demandas de intereses.

A continuación, enumeraré algunos de los acontecimientos o documentos que representan obstáculos para la reactivación del CAI. Además, abordaré como caso de estudio las recientes controversias en torno a la industria de vehículos eléctricos en la UE, ya que ejemplifican la concentración de conflictos y ofrecen claves para reflexionar sobre la reactivación del acuerdo.

5.1. Perspectiva política

En 2021 se produjeron sanciones y contrasanciones:

En diciembre de 2020, tras la conclusión de las negociaciones del CAI, China realizó importantes compromisos de acceso al mercado. Sin embargo, a raíz de un reportaje de la BBC, ambas partes impusieron numerosas sanciones a funcionarios gubernamentales. En marzo de 2021, la UE congeló el proceso de aprobación del acuerdo alegando razones de derechos humanos, lo que llevó a China a responder con contrasanciones. Este episodio marcó un punto de inflexión en la confianza política, simbolizando la ruptura de la misma y la politización de un acuerdo económico, lo que, desde la perspectiva china, contraviene el principio de "beneficio mutuo y ganancia compartida". En abril de 2025, China levantó sanciones a algunos eurodiputados, aunque esto no supuso un avance sustancial hacia el desbloqueo del CAI; más bien se interpretó como una concesión frente a las numerosas sanciones a sus exportaciones y un gesto hacia la UE en el contexto de la guerra arancelaria con Estados Unidos.

Existen “expectativas asimétricas” entre China y la UE:

La Unión Europea espera que China siga la lógica del sistema democrático occidental, es decir, igualdad de procedimientos y reglas unificadas.

Por su parte, China exige que la UE respete la especificidad de su camino de desarrollo, priorizando la igualdad de resultados, el derecho al desarrollo y un margen de reglas diferenciadas.

Esta diferencia fundamental en la comprensión constituye un obstáculo estructural para la confianza mutua.

Ley china de “contramedidas ante sanciones extranjeras”:

En el contexto de sanciones recíprocas entre China y la UE, en 2021 China aprobó esta ley de contramedidas, que otorga herramientas legales para responder a sanciones extranjeras, pero que también incrementa la incertidumbre de cumplimiento para las empresas europeas en China, quienes pueden verse atrapadas entre sanciones y contrasanciones, enfrentando el dilema de “elegir un bando”.

“Juegos a múltiples bandas” e institucionalización de la legislación defensiva:

El Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión Europea mantienen posturas

divergentes sobre la política hacia China, lo que dificulta a China establecer una confianza estable. En los últimos años, la UE ha aprobado normativas como el Reglamento de Subvenciones Extranjeras y el Instrumento de Contratación Internacional, creando un “sistema defensivo institucionalizado” frente a China. Incluso si el clima político mejora, la cooperación económica seguirá enfrentando obstáculos institucionales. La desconfianza política se ha vuelto “institucional”.

Directiva de la UE sobre diligencia debida en sostenibilidad corporativa y Reglamento sobre la prohibición de productos fabricados con trabajo forzoso:

Estas normativas transforman cuestiones de derechos humanos, laborales y medioambientales en reglas comerciales legalmente vinculantes (diligencia debida en la cadena de suministro, prohibiciones de acceso al mercado), obligando a las empresas europeas a cumplirlas y aumentando significativamente la complejidad de cumplimiento y el riesgo de conflictos de valores en las relaciones económicas y comerciales entre China y la UE, especialmente en las cadenas de suministro.

Por otra parte, aunque estas leyes han mejorado notablemente la protección de los derechos de los trabajadores, también han incrementado los costes laborales para las empresas de países en vías de desarrollo, reduciendo los márgenes de beneficio. Entre 2024 y 2025, esto llevó directamente a varias mejoras salariales de gran escala entre empresas exportadoras chinas.

“Dualidad” en la percepción social:

Los consumidores europeos disfrutan de los beneficios de los productos manufacturados en China, pero los medios y las élites políticas enfatizan constantemente la “amenaza china”. Esta división perceptiva varía según el país: los Estados de Europa Occidental priorizan valores posmaterialistas, mientras que los países de Europa Central y Oriental se centran más en oportunidades de desarrollo económico. Al mismo tiempo, existe una preocupación generalizada por los “riesgos potenciales para la seguridad nacional” de empresas tecnológicas chinas (Huawei, ZTE) en sectores de infraestructuras críticas, lo que genera restricciones de acceso al mercado.

Sin embargo, las nuevas generaciones europeas, que acceden directamente a información a través de plataformas chinas como TikTok y Xiaohongshu, muestran mayor interés y una visión más pragmática sobre la tecnología y el estilo de vida chinos, en contraste con las opiniones más tradicionales de la generación mayor que

domina el discurso político. No obstante, el ambiente mediático sigue siendo propenso a los estereotipos y a la politización de los eventos.

En los últimos años, el nacionalismo chino también ha crecido junto con la fortaleza nacional, lo que genera riesgos sociales adicionales. Las sanciones mutuas tienden a ser interpretadas de forma más radical en los medios de comunicación de ambos lados, propagando los conflictos y divisiones desde las élites hacia la sociedad. Esto no favorece la posible reactivación del CAI ni el apoyo social a futuro.

Ascenso de fuerzas de derecha (Elecciones al Parlamento Europeo de 2024):

Las posturas más duras hacia China han ganado peso en Bruselas. La designación de Kaja Kallas, de línea dura, como nueva Alta Representante de la UE para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, así como la elección de Klaus, un reconocido político contrario a China, como asesor para asuntos europeos del nuevo gobierno alemán, sugieren que el ambiente político difícilmente mejorará en el corto plazo.

5.2. Perspectiva económica

Política arancelaria de Estados Unidos (desde Trump):

El gobierno de Trump implementó un arancel del 10% sobre todas las importaciones, manteniendo la opción de aranceles superiores al 60% específicamente para productos chinos. Esta “diplomacia transaccional” ha impulsado una reconfiguración de las cadenas globales de suministro para promover la “desvinculación de China”, reduciendo al mismo tiempo los márgenes de beneficio de las empresas europeas. Este unilateralismo ha generado un “efecto de terceros”: ha obligado a algunas empresas europeas a reevaluar la importancia del mercado chino, lo que se reflejó, por ejemplo, en un aumento del 8,3% en las exportaciones alemanas a China en el primer trimestre de 2025. Aunque esto, objetivamente, ha abierto una “ventana de oportunidad” para una profundización de las relaciones económicas entre China y la UE, también ha intensificado la incertidumbre en el comercio global.

“Autonomía estratégica abierta” (OSA):

La Unión Europea intenta encontrar un equilibrio entre “no depender excesivamente de Estados Unidos” y “cooperar con China minimizando riesgos”. Sin embargo, las aplicaciones institucionales de la OSA suelen traducirse en nuevas herramientas

restrictivas, en lugar de medidas de fomento de la cooperación, como se observa en la adopción del Reglamento de Subvenciones Extranjeras y el Instrumento Internacional de Contratación Pública, que forman un sistema de defensa institucional frente a China.

El conflicto entre Rusia y Ucrania refuerza la “dependencia descarbonizada” hacia China:

La crisis energética ha forzado a Europa a acelerar su transición energética, generando una gran dependencia de la cadena de suministro china en productos tecnológicos clave para la economía verde. En 2024, el 95% de los paneles solares y el 80% de los materiales clave para baterías de vehículos eléctricos en Europa provinieron de China. Sin embargo, esta “dependencia descarbonizada” contradice el objetivo europeo de “desacoplamiento geopolítico” respecto a China. Además, dado que China mantiene relaciones económicas normales con Rusia, la UE percibe esto como una “externalidad negativa” para la seguridad europea, exigiendo que cualquier acuerdo económico con China (como el CAI) incorpore mecanismos dinámicos de coordinación sancionadora. La falta de tales cláusulas, junto con la ausencia de controles estrictos sobre empresas estatales y la fusión civil-militar, hacen que el Parlamento Europeo considere el CAI como “débil en materia de seguridad”. Asimismo, el entorno de inversión “unificado, transparente y previsible” que originalmente prometía el CAI se ha visto diluido por numerosas “excepciones de seguridad” y una red densa de controles, reduciendo su atractivo.

“Efecto Bruselas” y establecimiento de estándares:

La Unión Europea utiliza legislaciones estrictas como la Ley de Mercados Digitales, la Ley de Inteligencia Artificial y el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) para globalizar sus valores y modelo regulatorio (el llamado “efecto Bruselas”). La UE sigue considerando a China como una “economía no de mercado”, lo que supone una negación fundamental del modelo de desarrollo chino. Por su parte, China busca crear sistemas normativos alternativos mediante iniciativas como la Franja y la Ruta y el RCEP, configurando un escenario global “multicanal” y acentuando las diferencias en materia regulatoria.

Controles recíprocos de exportaciones entre China y Estados Unidos:

Durante los años de guerra comercial, ambos países han incluido numerosas entidades en listas de control de exportaciones, lo que también ha afectado

indirectamente el comercio entre China y la UE. Aunque China aplica estas restricciones principalmente a EE.UU., las empresas europeas también perciben riesgos derivados de este entorno restrictivo.

Reconocimiento de “economía no de mercado”:

Si la UE continúa considerando a China como una “economía no de mercado”, esto no solo será una herramienta técnica de política comercial, sino también una negación fundamental del modelo de desarrollo chino. Incluso si China ha obtenido un cierto reconocimiento de economía de mercado bajo el marco del RCEP, esta fragmentación institucional dificulta salvar las diferencias fundamentales en las negociaciones del CAI.

5.3. Reestructuración de la cadena global de valor: el caso del sector de vehículos eléctricos

La pandemia de COVID-19 en 2020 y la crisis persistente en la región del Mar Rojo expusieron plenamente la vulnerabilidad de las cadenas de suministro globales. Desde la pandemia, los costes internacionales de transporte han aumentado de forma sostenida y el comercio se ha visto gravemente obstaculizado. Esto obligó a los países a centrarse nuevamente en sus propios mercados internos para evitar futuras crisis similares. El presente estudio analiza el proceso de reestructuración y sanciones en el sector de vehículos eléctricos entre China y la UE como un caso representativo.

En 2021, los fabricantes europeos de automóviles se vieron forzados a reducir su producción debido a la escasez de chips y la interrupción en el suministro de baterías. Durante este periodo, China, gracias a su relativo éxito en el control de la pandemia y la existencia de un sistema industrial nacional completo, consolidó su posición como el país con la cadena de suministro de vehículos eléctricos más integrada del mundo. Los datos de 2022 muestran que las baterías eléctricas producidas en China representaron el 73% de la cuota de mercado global, y la capacidad de procesamiento de materiales clave para vehículos eléctricos superó el 60% del total mundial.

En marzo de 2022, considerando la seguridad de las cadenas de suministro y los problemas de defensa derivados del conflicto entre Rusia y Ucrania, la Comisión Europea publicó la "Declaración de Versalles" (Versailles Declaration), en la que se proponía reducir la dependencia de un solo proveedor en sectores críticos.

Posteriormente, en marzo de 2023, se presentó formalmente la "Ley de Materias Primas Fundamentales" (Critical Raw Materials Act, CRMA), destinada a reducir significativamente la dependencia de las cadenas de suministro chinas. Ese mismo año, China, siendo el principal país exportador de materiales de tierras raras, impuso controles a la exportación de grafito, galio, germanio y otros materiales clave para semiconductores, lo que impactó directamente en las expectativas de suministro de materias primas para los fabricantes europeos de baterías.

En octubre de 2023, la Comisión Europea anunció el inicio de una investigación antisubsidios contra los vehículos eléctricos procedentes de China, lo que desencadenó una serie de reacciones en cadena. En 2024, China anunció el inicio de investigaciones antidumping sobre el brandy, la carne de cerdo y sus derivados originarios de la UE. Esta estrategia de "ojo por ojo" intensificó aún más el conflicto entre ambas partes. Finalmente, la UE decidió imponer aranceles antisubsidios del 17% al 36% a los vehículos eléctricos procedentes de China.

Frente a las barreras comerciales impuestas por la UE, las empresas chinas de vehículos eléctricos han demostrado una notable capacidad de adaptación. BYD anunció la inversión en una planta en Hungría, que se prevé entre en operación en 2025; CATL inició la construcción de fábricas de baterías en Turingia (Alemania) y Debrecen (Hungría); marcas emergentes como NIO y Xpeng aceleran la creación de centros de I+D y redes de ventas en Europa. Esta estrategia de "producción localizada" no solo permite eludir los aranceles, sino que también cumple con los requisitos de fabricación local de la UE. Sin embargo, esto ha generado inquietudes sobre el modelo de "fabricación europea, propiedad china".

La reestructuración de la cadena de valor del sector de vehículos eléctricos refleja claramente las causas del cambio en el orden económico internacional actual: la política industrial ha vuelto a convertirse en una herramienta central en la competencia entre grandes potencias, y los mecanismos de mercado puro han sido reemplazados por la intervención estratégica liderada por los gobiernos. Además, la seguridad de la cadena de suministro ha pasado a ser prioritaria frente a la eficiencia económica, y conceptos como el "friend-shoring" y la "producción cercana" están sustituyendo a la división global del trabajo basada en la ventaja comparativa. En este contexto, los desafíos que enfrenta el CAI no solo se relacionan con la falta de confianza política, sino también con un cambio fundamental en la lógica económica subyacente. Incluso si ambas partes quisieran reanudar las negociaciones, deberían afrontar los

siguientes dilemas estructurales:

- El equilibrio entre el acceso al mercado y la protección industrial: la apertura de mercados prometida por el CAI podría entrar en conflicto con las nuevas políticas industriales de la UE, requiriendo la inclusión de numerosas cláusulas de excepción y periodos transitorios.
- La contradicción entre la protección de inversiones y la revisión de seguridad: la expansión del ámbito de la revisión de seguridad de las inversiones extranjeras por parte de la UE puede inutilizar las cláusulas de protección de inversiones del CAI; a su vez, la revisión de inversiones extranjeras en China, motivada por razones políticas, podría desencadenar nuevas reacciones en cadena.
- La efectividad del mecanismo de solución de controversias: en un entorno donde las herramientas comerciales se politizan frecuentemente, los mecanismos tradicionales de arbitraje comercial difícilmente podrán resolver disputas que involucren seguridad nacional y políticas industriales.

La reestructuración de la cadena global de valor no implica simplemente una “desconexión” o “reducción de riesgos”, sino la búsqueda de un nuevo punto de equilibrio entre la interdependencia y la autonomía estratégica. El futuro del CAI dependerá en gran medida de la capacidad de ambas partes para encontrar un nuevo modelo de cooperación mutuamente beneficioso en medio de esta reconfiguración, evitando así caer en un ciclo vicioso de suma cero.

6. Conclusion

El análisis realizado en este estudio demuestra que el CAI representa un avance cualitativo en la arquitectura de la gobernanza económica internacional, con un índice de calidad de 0,706, muy superior al de la mayoría de los acuerdos bilaterales de inversión (BIT) existentes. Sin embargo, el estancamiento observado desde 2021 también refleja que la excelencia técnica no es suficiente para superar las fracturas políticas profundas.

La experiencia comparada con el Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón (EPA) y el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones Canadá-China (FIPA) indica que el pragmatismo gradualista es más probable que logre el éxito que las grandes ambiciones integrales. Por ello, propongo una estrategia de “modularidad progresiva”, que aboga por avanzar prioritariamente en aquellas partes del CAI menos controvertidas, sentando así las bases para abordar temas sensibles en etapas posteriores, a medida que se consolida la confianza política.

En primer lugar, se recomienda una implementación piloto selectiva:

La reactivación del proceso puede iniciarse mediante acuerdos bilaterales piloto entre China y algunos Estados miembros de la UE con relaciones relativamente positivas con China. Países como Hungría o los Países Bajos, que ya han suscrito BIT de alta calidad con China o mantienen una menor distancia política, podrían funcionar como “laboratorios” para poner en práctica, en primer lugar, ciertos contenidos concretos del CAI:

- **Facilitación de inversiones:** Aplicar compromisos de simplificación administrativa y creación de ventanillas únicas para inversores, elementos de alta carga técnica y baja sensibilidad política.
- **Transparencia regulatoria:** Establecer mecanismos de notificación y consulta sobre cambios normativos, proporcionando a los inversores un entorno predecible y evitando cuestiones políticamente delicadas.
- **Cooperación en áreas verdes:** Priorizar la cooperación en energías renovables, tecnologías medioambientales y otros sectores verdes donde ambas partes tienen intereses comunes y una fuerte interdependencia.

La segunda etapa sería la expansión horizontal:

Una vez que se verifiquen los beneficios de los acuerdos piloto, se puede avanzar en los siguientes pasos:

- **Expansión geográfica progresiva:** Ampliar gradualmente el marco a países de Europa del Este (Polonia, Chequia, Eslovaquia), que son particularmente sensibles a la mejora de la calidad de los BIT y se están convirtiendo en destinos cada vez más importantes para la inversión directa china. Además, estos países suelen tener menos carga ideológica, facilitando la implementación.
- **Normalización ascendente:** En lugar de esperar pasivamente un gran acuerdo político a nivel de la UE, los Estados miembros participantes en los pilotos pueden avanzar proactivamente en la convergencia normativa con China en la práctica bilateral, conformando de hecho un “CAI” funcional y, eventualmente, motivando a la Comisión Europea a formalizarlo. Con la acumulación de países adherentes, la influencia en el Parlamento Europeo podría aumentar, facilitando la cooperación de ideas entre ambas partes.

La tercera etapa es la institucionalización:

Cuando un número suficiente de Estados miembros opere bajo estándares compatibles con el CAI y se haya acumulado evidencia empírica de beneficios mutuos, será posible impulsar gradualmente:

- El lanzamiento formal de una versión “CAI 2.0” que integre la experiencia y las correcciones obtenidas;
- La incorporación de mecanismos de seguridad más robustos, en respuesta a las preocupaciones europeas, y el diseño de un sistema de resolución de disputas similar al del EPA UE-Japón, capaz de gestionar cuestiones políticamente sensibles.

La estrategia modular que propongo no representa una concesión ante el estancamiento político, sino que constituye un reconocimiento maduro de que cualquier salto institucional de gran envergadura requiere una base construida mediante acumulaciones graduales. Tal como lo demuestra el proceso de integración europea, una visión transformadora se materializa mucho más a través de acciones concretas y sostenidas que mediante grandilocuentes textos vacíos.

El análisis econométrico evidencia que, incluso si solo se implementan parcialmente los contenidos del CAI, ya es suficiente para incrementar de manera significativa los flujos de inversión bilateral entre China y la Unión Europea, y este efecto es particularmente notable en los nuevos Estados miembros de la UE.

Mientras estos beneficios tangibles puedan distribuirse adecuadamente y difundirse eficazmente, se sentarán las bases políticas para avanzar hacia etapas más ambiciosas.

En última instancia, el CAI es un reflejo de los dilemas que enfrenta la gobernanza económica global en el siglo XXI. Si el CAI logra reactivarse con éxito, demostrará que la cooperación económica internacional puede, sin renunciar a estándares comunes, acoger modelos de desarrollo diversos; en caso contrario, su fracaso solo acelerará la fragmentación del orden económico global en bloques excluyentes entre sí.

No podemos permitir que el mundo regrese a los años ochenta de siglo XX, ni necesitamos un nuevo Pacto del Atlántico Norte y Pacto de Varsovia. La Unión Europea no debe, bajo la presión de Estados Unidos, sumarse a una estrategia de proteccionismo comercial radical como el llamado New “WP” (Washington Pact), y, al mismo tiempo, tampoco debería convertirse, en el contexto de una nueva Asia liderada por China, en una suerte de “NATO” (New Asia Treaty Organization).

La reactivación del CAI no es sencilla; la UE, en la actualidad, carece de una estrategia concreta capaz de aglutinar las posiciones de todos sus Estados miembros. Además, en los últimos años, la estrategia global del Partido Demócrata estadounidense ha sumido al mundo en una especie de marasmo. China y Europa se han visto forzadas a una situación en la que el diálogo normal es prácticamente imposible; el auge del populismo y de las corrientes de derecha ha exacerbado el proteccionismo, hasta el punto de que, en los últimos dos años, los expedientes de investigación sobre los automóviles eléctricos chinos no han podido avanzar de manera lógica.

Por otro lado, en Estados Unidos, la llegada al poder de Trump en 2025 ha traído de vuelta el aislacionismo, y la repatriación de la industria ha reducido aún más el respaldo de EE. UU. a Europa. Trump no actuará como los demócratas, que tradicionalmente buscan alianzas para contrarrestar a China. Esta nueva ronda de guerra comercial y de aranceles entre China y EE. UU. ha evidenciado que EE. UU. ya no es el actor dominante de la economía global. Y es probable que, tras los cuatro

años de su mandato, cuando los demócratas retornen al poder, revocarán de nuevo muchas de sus políticas, como ha sucedido en ciclos anteriores.

Actualmente, la política estadounidense comienza a mostrar signos de inestabilidad, mientras que China, en comparación, goza de un entorno político mucho más estable. Desde 2018, China viene implementando la política de “optimización del entorno empresarial”, mejorando anualmente las condiciones para la entrada de capital extranjero con medidas cada vez más favorables.

No necesitamos una nueva guerra fría, sino más cooperación en igualdad de condiciones. Tanto China como Europa necesitan estrategias políticas más independientes, y más amigos, no enemigos. Espero sinceramente que el CAI no se convierta en un nuevo “Nord Stream 2”.

Para finalizar, quisiera citar a Lord Palmerston:

“We have no eternal allies, and we have no perpetual enemies. Our interests are eternal and perpetual, and those interests it is our duty to follow.” (Lord Palmerston, 1848)

Bibliografía

Artículos o Libros:

Bellak, C. (2015). *Economic impact of investment agreements* (Department of Economics Working Paper No. 200). Vienna University of Economics and Business.

Chaisse, J., & Bellak, C. (2015). Navigating the expanding universe of international treaties on foreign investment: Creation and use of a critical index. *Journal of International Economic Law*, 18(1), 79–115.

Chaisse, J., & Bellak, C. (2011). Do bilateral investment treaties promote foreign direct investment? Preliminary reflections on a new methodology. *Transnational Corporations Review*, 3(4), 3–10.

Wang, G. (2020). *Measurement and Quantitative Evaluation of the Heterogeneity of Bilateral Investment Treaties—Taking China as an Example* [双边投资协定的异质性测度与量化评估——以中国为例]. *International Business Research*, (6), 94–103.

Li, Q., Scollay, R., & Gilbert, J. (2017). Analyzing the effects of the Regional Comprehensive Economic Partnership on FDI in a CGE framework with firm heterogeneity. *Economic Modelling*, 67, 409–420.
<https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.07.016>

Van Harten, G. (2014). *The Canada-China FIPPA: Its uniqueness and non-reciprocity*. Canadian Yearbook of International Law / Annuaire Canadien de droit international.

Felbermayr, G., F. Kimura, T. Okubo & M. Steininger (2019), 'Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement', *Journal of the Japanese and International Economies*, forthcoming.

Caldara, D., & Iacoviello, M. (2022). Measuring geopolitical risk. *American Economic Review*, 112(4), 1194–1225. <https://doi.org/10.1257/aer.20191823>

Caldara, D., Conlisk, S., Iacoviello, M., & Penn, M. (2023, February). *Do geopolitical risks raise or lower inflation?* [Working paper]. Board of Governors of the Federal Reserve System. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4852461>

Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric analysis of cross section and panel data* (2nd ed.). The MIT Press. ISBN 978-0-262-23258-6.

Kuang, S., Orbie, J., & Blancquaert, S. (2023). The rise and fall of the EU-China Comprehensive Agreement on Investment: 'Open strategic autonomy' in action. *Journal of Contemporary European Studies*, 32(3), 772–786. <https://doi.org/10.1080/14782804.2023.2293779>

Clausing, K., & Obstfeld, M. (2024). Trump's 2025 tariff threats. *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, 59(4), 243–244. <https://doi.org/10.2478/ie-2024-0048>

Kaczmarek, M. (2023). The paradigm-shift in EU–China relations and the 2019 Strategic Outlook. *Third World Quarterly*, 44(12), 2570–2588. <https://doi.org/10.1080/01436597.2023.2281164>

Qi, T. J., & Zhong, C. (2022). Summary of the 2022 Annual Conference of the Chinese Society for European Studies: "European Transformation and China-Europe Relations" [2022 年中国欧洲学会年会“欧洲转型与中欧关系”研讨会综述]. *European Studies* [欧洲研究], (6), 159–170.

Publicaciones institucionales o gubernamentales:

Japan External Trade Organization (JETRO), Research and Analysis Department. (2023, July). *JETRO global trade and investment report 2023: International business facing fragmentation risks*.

OECD (2005), *International Investment Law: A Changing Landscape: A Companion Volume to International Investment Perspectives*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264011656-en>.

Rhodium Group. (2025, April). *EU-China FDI report*. Rhodium Group.

Kratz, A., Zenglein, M. J., Mischer, A., Sebastian, G., & Meyer, A. (2025, May). *Chinese investment rebounds despite growing frictions: Chinese FDI in Europe – 2024 update*. Rhodium Group & Mercator Institute for China Studies (MERICS).

European Commission. (n.d.). *EU trade relations with China*. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china_enTrade and Economic Security

European Commission. (n.d.). *EU trade relations with Canada*.

<https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada> en Trade and Economic Security

European Commission. (n.d.). *EU trade relations with United States*. <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/united-states> en

European Commission. (2020). *EU-China Comprehensive Agreement on Investment (CAI)*. <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china/eu-china-agreement> en

European Commission. (n.d.). *EU-Singapore Investment Protection Agreement (EUSIPA)*. <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/singapore/eu-singapore-agreements/texts-agreements> en

European Commission. (2018). *EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA)*. <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/japan/eu-japan-agreement/eu-japan-agreement-chapter-chapter> en

European Commission. (n.d.). *EU-Canada agreement: Factsheets and guides*. <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement/factsheets-and-guides> en Trade and Economic Security+5 Trade and Economic Security+5 Trade and Economic Security+5

European Commission. (n.d.). *Critical Raw Materials Act*. <https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/areas-specific-interest/critical-raw-materials/critical-raw-materials-act> en

European Commission. (n.d.). *Carbon Border Adjustment Mechanism*. <https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism> en

European Commission. (n.d.). *Net-Zero Industry Act*. <https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/sustainability/net-zero-industry-act> en

China Clean Development Mechanism Fund Management Center [中国清洁发展机制基金管理中心]. (2024, July 11). *How much impact does the EU's "Net-Zero Industry Act" have on China? How to respond?* [欧盟《净零工业法案》对我国带来多大影响?]

如何应对?]. <https://www.cdmfund.org/35177.html>

Global Law Office [环球律师事务所]. (2024, March 15). *The impact of China's company law revision on foreign enterprises* [中国公司法修订对外资企业的影响]. <https://www.glo.com.cn/Content/2024/03-15/1418031463.html>

Joint Research Centre. (2024). *Assessing open strategic autonomy* (JRC136359). Publications Office of the European Union. https://iri.jrc.ec.europa.eu/sites/default/files/2024-01/JRC136359_RD_OSA_JRC136359_final.pdf

Páginas web o Prensas:

McElwee, L. (2023). *The Rise and Demise of the EU-China Investment Agreement: Takeaways for the Future of German Debate on China*. Csis.org. <https://www.csis.org/analysis/rise-and-demise-eu-china-investment-agreement-takeaways-future-german-debate-china>

Reserve Bank of Australia. (2025). *The balance of payments | Explainer | Education*. <https://www.rba.gov.au/education/resources/explainers/the-balance-of-payments.html>

Jiangping Z. (2025). Foreign media: Belgian foreign minister says EU should adopt a "tit-for-tat" strategy in response to Trump's tariff war [外媒：比利时外交大臣称,欧盟应该就特朗普发起的关税战采取“以牙还牙”策略]. 环球网 (Huanqiu.com). <https://hqtime.huanqiu.com/article/4LzhAAyKhR>

China Briefing. (2025, May 29). *EU-China relations after the 2024 European elections: A timeline*. China-briefing.com. <https://www.china-briefing.com/news/eu-china-relations-after-the-2024-european-elections-a-timeline/>

Freeman Chair in China Studies. (2023, October 13). The rise and demise of the EU-China investment agreement: Takeaways for the future of the German debate on China. Center for Strategic and International Studies. <https://www.csis.org/analysis/rise-and-demise-eu-china-investment-agreement-takeaways-future-german-debate-china>

Liboreiro, J. (2025, April 24). Beijing offers to lift sanctions on MEPs, hoping to revive EU-China investment deal. Euronews. <https://www.euronews.com/my-europe/2025/04/24/beijing-offers-to-lift-sanctions-on-meps-hoping-to-revive-eu-china-investment-deal>

investment-deal

Wikipedia contributors. (2023, October 17). *Friendshoring*. Wikipedia. <https://en.wikipedia.org/wiki/Friendshoring>

European Parliament. (2021, May 20). *MEPs refuse any agreement with China whilst sanctions are in place* [Press release]. European Parliament. <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20210517IPR04123/meps-refuse-any-agreement-with-china-whilst-sanctions-are-in-place>

Reuters. (2021, May 20). EU parliament freezes China deal ratification until Beijing lifts sanctions. *Reuters*. <https://www.reuters.com/world/china/eu-parliament-freezes-china-deal-ratification-until-beijing-lifts-sanctions-2021-05-20>

Eurostat. (2024). *China–EU – international trade in goods statistics*. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/China-EU -
international trade in goods statistics](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/China-EU_-_international_trade_in_goods_statistics)

China New Energy Vehicle Post. (2025, June 6). *Global EV battery market share in Jan-Apr 2025: CATL 38.1%, BYD 17.3%*. <https://cnevpost.com/2025/06/06/global-ev-battery-market-share-jan-apr-2025/>

Reuters. (2025, May 15). *China's BYD plans to establish European centre in Hungary, CEO says*. <https://www.reuters.com/world/china/chinas-byd-plans-establish-european-centre-hungary-ceo-says-2025-05-15/>

KPMG in Germany. (2023). *CBAM: Impact on the automotive industry*. <https://kpmg.com/de/en/home/insights/2023/06/cbam-impact-on-the-automotive-industry.html>

Datos:

International Monetary Fund. (n.d.). *Balance of Payments (BOP)* [Data set]. IMF Data. <https://data.imf.org/en/datasets/IMF.STA:BOP>

Rhodium Group. (n.d.). *China investment monitor: Europe* [Data set]. Rhodium Group. <https://cbm.rhg.com/data/europe>

Statistics Canada. (2025, April 30). *International investment position, Canadian direct investment abroad and foreign direct investment in Canada, by country, annual (x 1,000,000) [Table 36-10-0008-01]*. [Data set]. <https://doi.org/10.25318/3610000801-eng>

OECD. (n.d.). *FDI by counterpart area and by economic activity, BMD4 [Japan, inward FDI, annual, USD millions]*. [Data set]. OECD Data Explorer. <https://data-explorer.oecd.org>

OECD. (n.d.). *FDI by counterpart area and by economic activity, BMD4 [Japan, outward FDI, annual, USD millions]*. [Data set]. OECD Data Explorer. <https://data-explorer.oecd.org>

OECD. (n.d.). *FDI by counterpart area and by economic activity, BMD4 [Spain, inward FDI, annual, USD millions]*. [Data set]. OECD Data Explorer. <https://data-explorer.oecd.org>

Ministry of Finance, Japan. (2025, May 27). *International investment position: End of calendar year 2024* [Data set]. Ministry of Finance, Japan. https://www.mof.go.jp/english/policy/international_policy/reference/iip/index.htm
<https://www.matteoiacoviello.com/gpr.htm>

World Bank. (n.d.). *GDP (current US\$)* [Data set]. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

Statista. (n.d.). *Gross domestic product (GDP) of China* [Data set]. <https://www.statista.com/statistics/263770/gross-domestic-product-gdp-of-china/>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (n.d.). *Exportación e importación de China con la Unión Europea, todos los sectores, todos los años, en millones de dólares* [Data set]. Datacomex. <https://comercio.serviciosmin.gob.es/Datacomex/CabeceraPersonalizada.aspx>

OECD. (2013, October). *FDI in Figures, October 2013*. https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2013_58404982-en.html
[oecd.org+1](https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2013_58404982-en.html#oecd.org+1)

OECD. (2015, October). *FDI in Figures, October 2015*. https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2015_357dae9b-

[en.htmloecd.org+1oecd.org+1](https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2017_ff28c4f4-en.htmloecd.org+1oecd.org+1)

OECD. (2017, October). *FDI in Figures, October 2017*.

[https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2017_ff28c4f4-](https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2017_ff28c4f4-en.htmloecd.org+1oecd.org+1)

[en.htmloecd.org+1oecd.org+1](https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2017_ff28c4f4-en.htmloecd.org+1oecd.org+1)

OECD. (2019, October). *FDI in Figures, October 2019*.

[https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2019_982901da-](https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2019_982901da-en.htmloecd.org)

[en.htmloecd.org](https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2019_982901da-en.htmloecd.org)

OECD. (2023, October). *FDI in Figures, October 2023*.

https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2023_73c3883b-en.html

OECD. (2025, April). *FDI in Figures, April 2025*.

https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-april-2025_d5a76fd0-en.html

Ministry of Commerce of the People's Republic of China, National Bureau of Statistics of China, & State Administration of Foreign Exchange. (2012, August). *2011 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* (Bilingual ed.). China Statistics Press.

Ministry of Commerce of the People's Republic of China, National Bureau of Statistics of China, & State Administration of Foreign Exchange. (2016, September). *2015 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* (Bilingual ed.). China Statistics Press.

Ministry of Commerce of the People's Republic of China, National Bureau of Statistics of China, & State Administration of Foreign Exchange. (2020, October). *2019 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* (Bilingual ed.). China Statistics Press.

Ministry of Commerce of the People's Republic of China, National Bureau of Statistics of China, & State Administration of Foreign Exchange. (2023, October). *2023 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* (Bilingual ed.). China Statistics Press.