

# LEY Y Unión Europea

Edición electrónica:  
<http://smarteca.es>

NÚMERO 68

AÑO VII • MARZO

## TRIBUNA

Los retos de Gibraltar tras el *Brexit*

## DOCTRINA

Permanencia y expansión del bilateralismo  
Los acuerdos comerciales de nueva generación  
entre la Unión Europea y terceros países



LA EXPRESIÓN  
DE LA OBRA Y SU  
CARÁCTER ORIGINAL  
COMO REQUISITOS PARA  
SU PROTECCIÓN POR

## Sumario

### Tribuna:

Los retos de Gibraltar tras el *Brexit* por *Martín Ortega Carcelén*

### Doctrina:

— Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países por *José Carlos Fernández Rozas*

### Sentencias Seleccionadas:

— La expresión de la obra y su carácter original como requisitos de su protección por el derecho de autor por *Ignacio Garrote Fernández-Díez*

— Litispendencia, reconocimiento y orden público por *Santiago Álvarez González*

— La aplicación de la *lex fori* a las obligaciones alimenticias y el artículo 4.3 del Protocolo de La Haya de 23 de noviembre de 2007 por *María Ángeles Rodríguez Vázquez*

### Jurisprudencia:

— El sabor de un alimento no goza de la protección del derecho de autor pues el sabor de un alimento no puede tener la calificación de «obra»

— Denegación del reconocimiento de una sentencia basada en la inobservancia de las normas de litispendencia en un litigio matrimonial

— Demanda de pensión alimenticia interpuesta por el acreedor de alimentos ante la autoridad competente del Estado de residencia habitual del deudor y demanda posterior interpuesta por el deudor con el fin de reducir la pensión alimenticia fijada

— Competencias exclusivas en materia de derechos reales inmobiliarios: Contrato de crédito celebrado por una persona física para la prestación de servicios de alojamiento turístico

— Rendimientos de una sociedad domiciliada en un tercer país procedentes de la posesión de créditos frente a una sociedad domiciliada en un Estado miembro

— El Tribunal General de la UE anula la Decisión de la Comisión que calificaba de ayuda estatal el régimen fiscal de cuatro clubes de fútbol profesional españoles

— El Tribunal de Justicia anula la resolución que suspendió en sus funciones al gobernador del Banco de Letonia

— Las condiciones planteadas por el Gobierno portugués en el marco de la reprivatización de TAP son compatibles con el Derecho de la Unión, salvo la obligación de mantener y desarrollar el

centro de operaciones (hub) nacional

## Actualidad UE:

- Informe de la Unidad de Cooperación Judicial de la Unión Europea (*Eurojust*) sobre las investigaciones de recuperación de activos transfronterizas en la Unión Europea entre enero de 2014 y marzo de 2018
- La Comisión Europea adopta una nueva lista de terceros países con mecanismos débiles de lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo
- Aprobación por el Parlamento Europeo de los Acuerdos con Singapur: un impulso para el comercio entre la Unión Europea y Asia
- Mercado único digital: los negociadores de la UE logran un avance decisivo en la modernización de las normas sobre derechos de autor
- Mercado único digital: Los negociadores de la UE acuerdan establecer nuevas normas europeas para mejorar la equidad de las prácticas comerciales de las plataformas en línea
- Establecimiento de nuevas normas en la Unión Europea para mejorar la equidad de las prácticas comerciales de las plataformas en línea
- Acuerdo para reforzar las normas de la UE en materia de visados
- Nueva Guía práctica de la Oficina Europea de Apoyo al Asilo sobre el interés superior del niño en los procedimientos de asilo (2019)
- Registro del «Tequila» como indicación geográfica, de conformidad con las normas de la Unión Europea relativas a la protección de la indicación geográfica de bebidas espirituosas
- El Abogado General Pitruzzella propone al Tribunal de Justicia que declare que una plataforma de comercio electrónico como Amazon no puede ser obligada a poner a disposición del consumidor un número de teléfono



## DOCTRINA

# Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países

José Carlos Fernández Rozas

*Catedrático de Derecho internacional privado de la Universidad Complutense*

### Resumen

Los Acuerdos comerciales de nueva generación (ALC) son importantes instrumentos en la apertura de los mercados y para generar las condiciones marco propicias para el comercio y la inversión. Acrecientan el comercio entre las Partes contratantes suministrando una regulación de carácter estable capaz de solucionar las controversias y, propician el acceso preferencial a otros mercados. Paralelamente estimulan a las empresas a aumentar su productividad, reducen costos de producción y facilitan la fabricación de productos diferenciados e innovadores, lo cual beneficia positivamente al consumidor y a la sociedad en general. Todo ello explica que la UE esté inmersa en un ambicioso proceso de negociación de acuerdos comerciales con varios países de todos los continentes. Los ALC de «nueva generación» incluyen, entre otras cosas, una serie de disposiciones relacionadas con servicios e inversiones, así como medidas que cubren la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias que normalmente están asociados con estos instrumentos.

### Palabras clave

Acuerdos de comercio e inversión de nueva generación – condiciones marco propicias para el comercio y la inversión – disposiciones relacionadas con servicios e inversiones – Unión Europea – Política comercial común.

### Abstract

New Generation Trade Agreements (FTAs) are important instruments in

opening markets and generating favorable framework conditions for trade and investment. They increase trade between the Contracting Parties by providing a stable regulation capable of resolving disputes and favoring preferential access to other markets. At the same time, they encourage companies to increase their productivity, reduce production costs and facilitate the manufacture of differentiated and innovative products, which positively benefits the consumer and society in general. All this explains why the EU is immersed in an ambitious process of negotiating trade agreements with several countries on all continents. The «new generation» FTAs include, among other things, a series of provisions related to services and investments, as well as measures that cover the elimination of tariffs and non-tariff barriers that are normally associated with these instruments.

## Keywords

**New Generation Trade Agreements – conditions for trade and investment – provisions related to services and investments – European Unión – common commercial policy.**

## I. Acciones bilaterales y regionales

### 1. Legitimidad y diversidad acuerdos comerciales

1. La promoción del comercio en el seno de la Unión Europea (UE) no se ha limitado a la eliminación de barreras entre los Estados miembros, sino que se ha desplegado hacia terceros Estados mediante acuerdos comerciales con el objeto de mejorar las posibilidades en este sector, conformándose éstos como una herramienta imprescindible para el crecimiento económico de la Unión y de los países socios (1) . Tras un debate público sin precedentes sobre los efectos y la legitimidad de estos acuerdos comerciales (2) , unido a las preocupaciones derivadas de la globalización, las críticas han arreciado desde diversos sectores apuntándose a que la reducción de aranceles conduce a la pérdida de ingresos aduaneros, lo que es muy nocivo para los presupuestos de los países del denominado «Sur Global» (3) por la consiguiente reducción de los gastos sociales y las sustanciales pérdidas de puestos de trabajo en determinados sectores como el los del metal, automotor, electrónica, cuero, calzado, muebles y en el de productos plástico.

#### Estos acuerdos ofrecen

Frente a estas críticas, sus defensores insisten en la virtualidad de estos acuerdos para dinamizar el comercio bilateral mediante la eliminación de obstáculos arancelarios y no arancelarios y para impulsar la competitividad de

**posibilidades para el fomento de determinados principios y valores acuñados en Europa**

las economías (4) . Según esta corriente, con esta práctica se satisfacen esencialmente los intereses empresariales, se refuerza su competitividad mundial y, dentro de las economías de escala, se ayuda a las empresas a que aprovechen nuevas oportunidades de actuación fuera de Europa mediante su integración en las cadenas de valor internacionales. Se insiste, paralelamente, en su carácter beneficioso para los consumidores, por su virtualidad para reducir costes, permitiéndoles adquirir una muy amplia variedad de productos y servicios a precios ajustados. Consecuencia de todo esto es que, también, se favorece a los trabajadores, toda vez que la apertura comercial suele traer consigo la creación de empleo, tanto en los mercados de origen como en los de destino, sin reducir el catálogo de sus derechos. Finalmente, se insiste en las

mayores posibilidades para el acceso al mercado de la contratación pública al imponerse menores restricciones a la inversión en otros países, unida a la oferta de mayor seguridad jurídica respaldada con eficientes mecanismos de protección de las inversiones. Y a ello se agregan, siempre en el terrero de las bondades generadas por esta música celestial, las posibilidades que estos acuerdos ofrecen para el fomento de determinados principios y valores acuñados en Europa, desde la democracia y los derechos humanos hasta la defensa del desarrollo sostenible, del medio ambiente y de los derechos sociales.

2. Los acuerdos comerciales clásicos auspiciados por la otrora Comunidad Europea respondían a una determinada etapa del comercio internacional sobre el cual, tras la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se produjeron reformas sustanciales (5) . Por lo general, solo cubrían el comercio de mercancías o el tratamiento de los productos agrícolas, pretendiendo la eliminación de los aranceles reducir el proteccionismo basado en políticas de empobrecimiento del país concernido, poco efectivas a medio y largo plazo, pero a veces eficaces en el aumento de la producción y la generación del empleo nacional. Y si bien los aranceles se erigen como un obstáculo tradicional del acceso a los mercados, en ocasiones no constituyen la barrera más importante al comercio pues dicho acceso está en función, las más de las veces, de un conjunto importante y cada vez más amplio de reglamentos y requisitos que deben cumplir los productos comercializados (medidas no arancelarias) (6) . Ha de reconocerse que tras la aparición de OMC y su secuela de alabanzas a denominado «modelo único» (7) , el proceso de globalización no ha conseguido eliminar la vía bilateral, mucho más operativa que la lenta y trabajosa elaboración de los acuerdos multilaterales, dentro de la crisis endémica que afecta a esta Organización con posterioridad a la ronda de Doha, pero cada vez es mayor la fragmentación productiva con la consiguiente la deslocalización y las cadenas globales de valor ante las cuales el proteccionismo ya no resulta útil ni siquiera a corto plazo, cuando no contraproducente (8) . Convencida la Comisión de las bondades del libre comercio, como factor que contribuye a la creación de empleo, al incremento de la productividad y, a la postre, al crecimiento económico (9) , los objetivos de la política comercial de la Comunidad Europea se encauzaron, en una primera etapa, a través de numerosos acuerdos de libre comercio bilaterales concluidos con terceros países, en muchos casos como parte integrante de acuerdos de asociación o cooperación de alcance más general. *V.gr.*, los acuerdos de libre comercio de la Comunidad con países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (10) , concertados a comienzos de los años setenta, siguen vigentes con respecto a Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Esta estrategia quedaría implementada, a nivel multilateral, en el seno de la OMC desde la aparición de esta institución.

Los acuerdos negociados por Comunidad Europea en este contexto no dejaron de ser susceptibles de críticas por el impacto que ejercían en la vida de las empresas y de los trabajadores (11) y

porque los procedimientos empleados en su negociación dejaban poco espacio a la participación o a la influencia de los actores privados directamente implicados en el proceso. Mas no puede negarse que supusieron en su día un instrumento indispensable para el crecimiento económico de la UE', en tanto que primera exportadora e importadora mundial de bienes y servicios, que en 2015 involucraba un 32,15% del comercio global, por delante de EE UU (12,01%) y China (10,68%) (12) .

Cuenta actualmente la UE más un centenar de acuerdos comerciales vigentes o en proceso de actualización o negociación (13) . Dichos instrumentos son variados, fluctuando respecto a los objetivos que persiguen, a las concretas circunstancias existentes en el país o grupos de países con los que se negocia, o a su propio contenido. Desde esta última perspectiva se observa como su misión clásica, centrada en la reducción de los aranceles por productos, ha quedado desbordada por la regulación de un amplio catálogo de actividades y prácticas: servicios, derechos de propiedad intelectual, inversión extranjera directa, normas fitosanitarias y de salud animal, así como relativas a las mercancías industriales y no industriales, prácticas de concesión de licencias e impuestos nacionales..., no solo son una oportunidad para reducir los aranceles, sino un instrumento para el reconocimiento de los estándares de calidad y seguridad de la UE, y para que los productos se acojan a los beneficios que depara una denominación de origen protegida. A decir verdad, aseguran que se cumplen unos estándares determinados en materia de medio ambiente y en el ámbito laboral, por ejemplo, para evitar la importación de productos producidos con trabajo infantil. De ello se sigue que cuando la UE firma un acuerdo en nombre de un conjunto de Estados europeos no sólo está asumiendo ventajas o costes comerciales sino que está dotando de credibilidad al proyecto europeo en su conjunto y a su propio modelo de vida en particular, lo que es extensivo a una imagen acorde con una lógica de desarrollo sostenible y de promoción de sociedades integradoras, economías abiertas y relaciones pacíficas.

3. Se concreta la perspectiva convencional en forma de acuerdos comerciales que no están ajustados a un modelo único pues, en ocasiones, se extienden a materias relacionadas con la cooperación y el desarrollo. Con carácter muy general puede hablarse de acuerdos preferenciales, acuerdos de alcance regional y acuerdos vinculados con la ayuda al desarrollo:

Los primeros acostumbra a desbordar el cometido tradicional del comercio de mercancías, en el marco del art. XXIV GATT, insertando servicios, inversiones, compras públicas y una cierta institucionalización que se concreta en reuniones ministeriales periódicas o en la constitución de comisiones mixtas de seguimiento. Nos hallamos ante mecanismos de cooperación comercial que no implican concesiones preferenciales.

Por su parte, en los acuerdos de alcance regional, aunque en algunos casos se ha extendido a un país aislado, la preferencia comunitaria discurre hacia el acercamiento a otros prototipos de integración regional. Dentro de este grupo están los denominados «Acuerdos euromediterráneos» (14) y los celebrados con países de Oriente Medio (15) y de América Latina (16) . Debe tenerse en cuenta que, como respuesta de la UE a la «primavera árabe», se intensificó la promoción de las relaciones comerciales con cuatro países del Mediterráneo: Egipto, Túnez, Jordania y Marruecos, orientándose el proceso de negociación de acuerdos comerciales a las realidades políticas y sociales de la región (17) . En sentido contrario algunos de sus países de América latina fueron reticentes a avanzar en las negociaciones, particularmente los del Mercosur (18) y Chile, llegando a solicitar formalmente su aplazamiento pues, aunque sus intereses se centraban en los sectores político, de cooperación y de negocios, se resistían a considerar la posibilidad de una zona de libre comercio.

El panorama quedaría incompleto si no se hiciera alusión a los Acuerdos de cooperación en la política de ayuda al desarrollo: los denominados «Acuerdos de Lomé» negociados desde 1975 en el marco del denominado Nuevo Orden Económico Internacional (19) , por la CE y los países ACP (África, Caribe y Pacífico) a través de los cuales estos últimos, coincidentes en gran medida con las antiguas colonias europeas, se beneficiaban de un sistema generalizado de preferencias (20) . Estos instrumentos, portadores de objetivos comerciales y de desarrollo (21) , fueron sustituidos por el Acuerdo de Cotonou, suscrito en 2000 por la UE y 78 Estados ACP (22) , donde se reconoce a estos países condiciones preferenciales para acceder al mercado de la UE (23) . En concreto, se acudió al denominado «Sistema de Preferencias Generalizadas» (SPG), a través del cual el antiguo GATT permitía la concesión de ventajas arancelarias a los países en desarrollo, sin tener que extenderlos a terceros (24) . El proceso de descolonización confirió a las antiguas colonias europeas el SPG a condición de exportar sus recursos naturales a bajo coste y permitir que los productos procedentes de Europa accediesen a sus propios mercados (25) . No obstante, desde que la OMC apreció en el año 2000 que esta relación era ilegal se puso en marcha, como consecuencia directa de ello, un masivo proceso negociador, concretado en acuerdos comerciales de carácter recíproco, entre la UE y 79 países ACP, aunque, como especial concesión, estos países quedaron facultados para seguir protegiendo con aranceles el 20 por ciento de sus productos, principalmente agrícolas, estableciéndose un sistema de liberalización gradual del resto a lo largo de los 20 años posteriores a la ratificación (26) .

## 2. Estrategias negociadoras ante el estancamiento del multilateralismo

4. A partir de los problemas experimentados en el seno de la OMC, desde 1999 comenzó a cuestionarse, por su carácter insuficiente, la vía multilateral como cauce de expansión del neoliberalismo a nivel global, partiendo de la apuesta de los países más industrializados para liberalizar aún más sectores, como los servicios, la contratación pública y la protección de las inversiones. Y a ello se unió el ensayo por parte de muchos países menos favorecidos de acciones tendentes a la protección de ciertos sectores estratégicos, como la agricultura y la incipiente industria, manteniendo a su vez cierto margen de actuación política. La propia OMC admitió el fracaso de las negociaciones comerciales para concluir la Ronda de Doha y para el reinicio, a corto o medio plazo, de unas conversaciones que no habían tenido el éxito tras los atentados del 11-S. Se consideró «virtualmente imposible» que más de un centenar y medio de países pudiesen ponerse de acuerdo sobre un paquete medidas tan variado que incluían desde la agricultura hasta los derechos de aduana.

Se explica así el estancamiento de las negociaciones en cuestiones esenciales, como la relativa al acceso al mercado, enfrentando a los principales países emergentes y los países o bloques de países industrializados en tono al modo de concebir el sistema de comercio internacional (27) . Por eso, con carácter realista y ante la paralización de la OMC por las secuelas de una «política de consenso forzoso», se difundió la convicción de una «OMC de dos velocidades». Y aunque para superar ese estado de cosas en diciembre de 2013 se llegase al Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, primer instrumento jurídico multilateral desde la creación de la OMC (28) , su entrada en vigor en 2017 (29) , tras su ratificación por dos tercios de los Miembros de la OMC, no ha producido hasta la fecha resultados tangibles salvo la apuesta por los miembros de la OMC por el sistema comercial multilateral (30) .

Por su parte, la mayor lentitud de la recuperación económica europea, tras la crisis económica global y la crisis de la eurozona, puso en evidencia los numerosos problemas que la UE debe solventar para adaptarse a los procesos de globalización y, sobre todo, su carácter de proyecto

inacabado, con importantes carencias institucionales en cuanto a su gobernanza económica y proyecto político (31) .

La apuntada ralentización del comercio mundial durante los últimos años y los exiguos progresos registrados en las negociaciones multilaterales trajeron como resultado la movilización de distintos países y regiones hacia una política de amplios acuerdos comerciales bilaterales, conscientes de la importancia de afianzar sus relaciones económicas en un mundo cada vez más integrado e interdependiente en lo económico, social y tecnológico (32) y no tener que esperar a la agenda multilateral para negociar nuevos acuerdos comerciales. Especialmente interesada en la existencia de mercados abiertos y de marcos normativos diáfanos, y como respuesta a la situación descrita, la UE elaboró en 2006, una hoja de ruta (33) en la cual, aunque se aludía a las bondades del multilateralismo y a la actividad de la OMC, se sugería que debía esforzarse por promover una liberalización de los intercambios más amplia y rápida en el marco de sus relaciones bilaterales, con el concurso de acuerdos de libre comercio, cuya misión no era otra que atender a los intereses comerciales de la UE y disponer de un contenido de mayor extensión que los compromisos hasta entonces vigentes (34) .

Fácil es comprender que, ante el estancamiento de las negociaciones multilaterales, la UE y otras potencias comerciales se vieran compelidas a iniciar negociaciones bilaterales y regionales, lo que trajo consigo un considerable incremento del número de tratados en presencia. Para ello la UE eligió socios, como Canadá, Japón, México, Mercosur, Australia o Nueva Zelanda, dispuestos a cooperar en la construcción de sociedades abiertas y normas adaptadas a la realidad del siglo XXI. Por el momento, la UE está expectante de la evolución de los acontecimientos producidos en la OMC con vista a la reunión ministerial de la OMC que se celebrará los días 8 al 11 de junio de 2020 en Astana (Kazajstán).

**Ante el estancamiento de la vía multilateral al se prestó atención a los grandes temas derivados de ésta, pero desde un enfoque bilateral y regional**

5. Decidida la Comisión Europea a proseguir con la dinámica bilateral al amparo de la referida comunicación de 2006, comenzó a negociar acuerdos comerciales con la mayoría de las regiones del mundo verificando, al mismo tiempo, si los acuerdos comerciales vigentes producían los resultados que de ellos se esperaban. Dicho en otros términos, ante el estancamiento de la vía multilateral se prestó atención a los grandes temas derivados de ésta, pero desde un enfoque bilateral y regional atendiendo a cuestiones tales como la protección de las inversiones, el acceso al mercado de la contratación pública (35) , los aspectos relativos a la de propiedad intelectual, y la cooperación orientada a la armonización de las reglamentaciones, al tiempo que se suprimían paulatinamente las barreras al comercio. Esta nueva opción fue acompañada de una institucionalización sin precedentes constituida, en varios países, por equipos de expertos compuestos por representantes de la Comisión, de organizaciones empresariales junto a personal especializado adscrito a las Embajadas de los Estados miembros. Con ello se satisfacía la pretensión de que las grandes empresas de la UE compitiesen en mejores condiciones en un contexto económico y geopolítico complejo.

Como primeros resultados de esta estrategia paralela, en 2007 se inició una nueva etapa de acuerdos, siendo el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y la República de Corea del Sur de 2009 el primero que entró en vigor (36) bajo el esquema de la estrategia de Europa Global 2006 (37) , con una fuerte incidencia en los ámbitos naval y automovilístico. Posteriormente, la estrategia

dirigió a América Latina (Centroamérica (38) , por un lado, Colombia-Perú (39) —al que se agregaría Ecuador—, por el otro) y, paralelamente, se ratificó un mandato en 2007 para negociar un ambicioso acuerdo con los países del Sudeste Asiático (ASEAN), aunque que tardaría aún otros diez años en configurarse (40) . De hecho, en aquellos momentos se había acrecentado la presión sobre los 79 países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) para firmar acuerdos de asociación económica, como consecuencia de la renovación del Acuerdo de Cotonú.

No pueden quedar excluidas de este panorama general las negociaciones, concluidas en 2013, con el objeto de construir una zona de libre comercio de gran alcance (ZLCAP) con Moldavia, Armenia y Georgia, como parte de unos acuerdos de asociación más amplios, aunque con resultados dispares pues, aunque los acuerdos con Moldavia y Georgia se aplican con carácter provisional desde el 1 de septiembre de 2014, Armenia en decidió en 2013 de no rubricar el AA/ZLCAP prosiguiendo su diálogo político y comercial con la UE en los ámbitos en que estos sean compatible con sus compromisos. Esta situación finalizó en diciembre de 2015 con la reanudación de las negociaciones para alcanzar un nuevo acuerdo global jurídicamente vinculante entre Armenia y la UE. La IV Cumbre de la Asociación Oriental celebrada en Riga en 2015 (41) , consiguió importantes avances en las relaciones entre la UE y Armenia, Azerbaiyán (42) , Bielorrusia, Georgia (43) , la República de Moldavia y Ucrania, lo que dio lugar a acuerdos de asociación, con zonas de libre comercio de gran alcance, con Georgia, la República de Moldavia y Ucrania. Posteriormente, a propósito de la V Cumbre, la UE y Armenia firmaron en noviembre de 2017 un acuerdo de asociación global y reforzado (44) .

6. Desde 2004 tuvo lugar la negociación del Acuerdo de Asociación Económica (EPA) entre la UE y varios Estados del Caribe integrados en el CARIFORUM (45) , que entró en vigor en 2009 sustituyendo al Acuerdo de Cotonou (46) . A diferencia de su predecesor, el EPA (47) persigue la constitución gradual de una zona de libre comercio basada en el principio de reciprocidad entre las partes. Al introducir medidas de reciprocidad en las relaciones económicas y comerciales entre los países APC y la UE, los EPA colocan a todas sus Partes en términos de mayor igualdad, lejos de la liberalización no recíproca que prevalecía bajo las Primeras Convenciones de Lomé y luego en el Acuerdo de Cotonou. No obstante, una gran brecha persiste entre los niveles de desarrollo de los dos grupos de negociadores. Los países ACP y la UE fueron conscientes de este reto al incorporar explícitamente en Cotonou el compromiso de desarrollo como el objetivo final de la relación ACP-UE.

Entre las previsiones del EPA (48) interesa detenerse en las siguientes. Además de la eliminación de aranceles, el EPA establece disciplinas en diversas áreas, incluyendo salvaguardias y remedios comerciales, obstáculos técnicos al comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y contratación pública, así como disposiciones sobre asistencia técnica y financiera. Los países del CARIFORUM se comprometieron a eliminar los aranceles sobre aproximadamente el 83 por ciento de sus importaciones provenientes de la UE durante los primeros 15 años del EPA. Podrán mantener los aranceles sobre los productos sujetos a liberalización por un período de diez años, pero tendrán que iniciar la desgravación a más tardar en el séptimo año después de que el Acuerdo entrara en vigor. La misma flexibilidad se aplica a otros impuestos y cargas a la importación. Respecto del comercio de mercancías, el acuerdo abarca regulaciones en materia de no discriminación, cooperación administrativa, medidas antidumping y compensatorias, salvaguardas, facilitación comercial, prohibición de restricciones cuantitativas, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, entre otros, todo en lineamiento con los Acuerdos emanados de la OMC (49) .

En materia de presencia comercial e inversores se establecen disposiciones de no discriminación respecto del acceso a los mercados, prohibiendo limitaciones en el número de presencias comerciales, el valor total de las transacciones, el número total de operaciones, limitaciones a la participación del capital extranjero, exigencias o restricciones respecto de determinados tipos de presencia comercial.

Igualmente, al establecer compromisos en materia de trato nacional y trato NMF, se busca conceder a las presencias comerciales e inversionistas de las Partes los mismos derechos y prerrogativas concedidos a sus propios inversionistas y presencias comerciales o a aquellos de cualquier tercer país. Derechos similares se establecen en materia de suministro transfronterizo de servicios. Cabe resaltar el capítulo dedicado exclusivamente a la Presencia temporal de personas físicas con fines empresariales. Por su parte, la protección de la innovación y la propiedad intelectual es ampliamente desarrollada en el EPA, con el objetivo de promover el proceso de innovación, estimular la competitividad, contribuir al fomento de la innovación tecnológica. Al efecto, se promueve la cooperación a distintos niveles, la aplicación de los tratados internacionales sobre propiedad intelectual (50) . La Contratación Pública es otra de las materias reguladas en el Acuerdo, con importantes disposiciones en materia de transparencia, métodos de contratación y calificación de proveedores, entre otros.

El Acuerdo abarca disposiciones en materia ambiental, laboral (51) , protección de los datos de carácter personal, y solución de controversias respecto de la interpretación o aplicación del EPA. Es importante destacar el énfasis del Acuerdo en que la parte CARIFORUM procure mayores niveles de integración regional con respaldo en la equidad distributiva, sostenibilidad del desarrollo y reciprocidad de trato (52) .

7. En el año 2016 se presentó una nueva estrategia, donde se confirmaba la intención de la UE de celebrar acuerdos de libre comercio de amplio alcance con EE UU, Canadá, Japón, Mercosur, India, ASEAN (53) y otros socios, construyendo con ello los cimientos de un futuro edificio que albergue el libre comercio mundial. Coincidiendo con una cierta recuperación del comercio mundial la conclusión de este tipo de acuerdos ambiciosos, basados en el beneficio mutuo, como la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI), y el Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá (CETA), podía contribuir, en opinión de la Comisión, a promover la reglamentación internacional, la protección de los consumidores y la normativa laboral, medioambiental y de salud y seguridad (54)

Conforme a este planteamiento, la nueva generación de acuerdos comerciales (55) , entre los que se incluyen los de servicios, economía digital, energía y materias primas, podrían contribuir a reducir la fragmentación y las barreras jurídicas, a reglamentar el acceso a los recursos naturales, creando un entorno más favorable para el crecimiento económico, a eliminar las distorsiones actuales, fijando nuevas reglas y acuerdos en relación con el acceso a las materias primas y la posibilidad de que los Estados participantes pudiesen beneficiarse de sus ventajas comparativas. Con semejante destreza, la UE pretende asegurarse que todos sus acuerdos comerciales se negocien de tal manera que se favorezca el retorno de la OMC como eje central de las negociaciones mundiales» (56) . Precisamente con motivo de la celebración del 60 aniversario del Tratado de Roma, los cinco escenarios posibles para el futuro de la Unión pergeñados en el Libro Blanco preparado al efecto (57) contemplan la necesidad de extender los acuerdos comerciales con terceros países y responder así a la complejidad de la actual coyuntura política. No puede extrañar la progresión de una estrategia caracterizada por el ansia hacia la firma de tratados a lo largo de

todo el mundo, que no esconde la obsesión de contener el poder de China y ampliar el propio de la UE, pero que no se ha desplegado en un momento especialmente propicio como consecuencia de la puesta en marcha del *Brexit* (58) .

## II. Una evolución significativa del Derecho primario de la Unión: la nueva concepción de la Política Comercial Común

### 1. Consecuencias de la ordenación incorporada al Tratado de Lisboa

8. Sigue desempeñando la UE un relevante papel en el plano de las transacciones comerciales internacionales, sustituyendo la acción individual de los Estados miembros, negociando y suscribiendo acuerdos de singular importancia; ostenta, además, una responsabilidad especial en orden a la asistencia económica, la cooperación al desarrollo y la ayuda humanitaria, ámbitos en los que lleva a cabo una política complementaria a la de los Estados miembros, que coordina (59) . Todo esto se lleva a cabo, esencialmente, a través de la Política Comercial Común (PCC), una de las actuaciones de la UE que ha adquirido en los últimos tiempos mayor protagonismo ante acontecimientos singulares, como la tendencia de EE UU hacia el proteccionismo. Condicionada sin duda por la referida tendencia, la política comercial está adquiriendo cada vez mayor significación en un contexto caracterizado otros elementos tan relevantes como los escasos avances del comercio multilateral en el seno de la OMC, el creciente protagonismo de China en el escenario internacional, o las eventuales secuelas la salida del Reino Unido de la UE, que obligara al establecimiento de un acuerdo comercial, previsiblemente con un formato *ad hoc* (60) .

La PCC es una de las políticas comunes más antiguas, y uno de los pilares de las relaciones exteriores de la UE (61) , cuya misión es regular las relaciones comerciales de los Estados miembros con los terceros países, con el objetivo fundamental de garantizar la igualdad de competencia y unas reglas del juego idénticas, disponiendo para ello de una serie de instrumentos de defensa comercial y de acceso a los mercados dirigidos, en particular, a proteger a las empresas europeas contra los obstáculos al comercio y a posibilidad que compitan en los mercados mundiales junto a la gran industria, desplegando sus propias áreas de producción. Desde el establecimiento en el Tratado de Roma, esta política se ha articulado como uno de los instrumentos esenciales de la política exterior de la UE, junto a la Política Exterior y de Seguridad Común de la Unión, siendo uno de los instrumentos más poderosos de la propia integración europea.

En orden a las relaciones económicas exteriores de la UE el margen de actuación se ha concretado hasta fechas relativamente recientes en acuerdos comerciales, acuerdos de asociación, y relaciones con otras organizaciones internacionales, junto a los llamados Acuerdos de cooperación en la política de ayuda al desarrollo. Pero cambió de sesgo tras la entrada en vigor del Tratado de Amsterdam en 2009 con la inclusión de la posibilidad de que el Consejo, previa consulta al Parlamento Europeo, extendiese el ámbito de la PCC a las negociaciones y acuerdos internacionales relativos a los servicios y a los derechos de la propiedad intelectual en la medida en que no estuviesen incluidos en el ámbito de dicha política. Con ello la Unión pretendió soslayar el problema institucional que implicaría una modificación del Tratado en el caso de que se decidiese ampliar el ámbito del procedimiento tradicional de negociación comercial. De ahí que pudiese resultar factible adoptar una decisión ampliando las competencias comerciales de la Comunidad por unanimidad de los miembros del Consejo.

9. Con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa (62) el contenido de la PCC quedó redefinida en

coherencia con los procesos de decisión intra-comunitarios, al dilucidar el art. 3.1º.e) TFUE que esta materia queda explícitamente bajo la competencia exclusiva de la Unión, única capaz de legislar y celebrar acuerdos internacionales en esta materia, lo que constituye una evolución significativa del Derecho primario de la Unión. Al efecto el art. 207.1º, *in fine* agrega que esta política «se llevará a cabo en el marco de los principios y objetivos de la acción exterior de la Unión» lo que incluye el comercio con los Estados terceros, como ha confirmado la jurisprudencia del TJCE (63) . Bien entendido que, como ha puesto de relieve dicho Tribunal,

«... el mero hecho de que un acto de la Unión, como un acuerdo celebrado por ésta, pueda tener ciertas repercusiones sobre el comercio con uno o varios Estados terceros no basta para concluir que dicho acto deba incluirse en la categoría de los acuerdos comprendidos en la política comercial común. En cambio, un acto de la Unión forma parte de esta política cuando tenga como objeto específico ese comercio, en la medida en que esté dirigido, en lo esencial, a promoverlo, facilitarlo o regularlo y produzca efectos directos e inmediatos en él» (64) .

Semejante planteamiento servirá al TJUE, años más tarde, para concluir, a propósito del ALC entre la UE y Singapur, que únicamente los componentes de dicho Acuerdo que presenten un vínculo específico con el comercio están comprendidos en el ámbito de la política comercial común (65) .

De esta suerte, la UE lleva a cabo la PCC en el marco de la OMC, al igual que algunas áreas residuales que requieren unanimidad, y encuentra respaldo en una política aduanera común y en normas comerciales comunes con respecto a terceros países (66) .

Los arts. 206 y 207 TFUE establecen los objetivos básicos del PCC y su marco operativo para, de una parte, contribuir al «desarrollo armonioso del comercio mundial, la eliminación gradual de las restricciones al comercio internacional y la inversión extranjera directa, y la reducción de las barreras arancelarias y de otro tipo» (art. 206 TFUE); y, de otra parte, prestar atención a

«... las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales relativos a los intercambios de mercancías y de servicios, y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial, las inversiones extranjeras directas, la uniformización de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones» (art. 207.1º) (67) .

10. La nueva orientación comporta tres cambios relevantes concretados en la ampliación de materias, el sistema de adopción de decisiones y el refuerzo del papel del Parlamento Europeo.

En primer lugar, aclara y amplía su ámbito, de suerte que el comercio de servicios, los aspectos comerciales de la propiedad intelectual y las inversiones extranjeras directas pasan a estar regidos por los principios uniformes de la política comercial. Como hemos visto el art. 206 TFUE, menciona explícitamente a la «inversión extranjera directa», como parte de la PCC, lo cual se extiende a la protección de las inversiones exteriores. Con gran escándalo de los círculos dedicados al arreglo de controversias en el sector, a partir de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, la competencia en inversión extranjera directa ha pasado a integrar el marco competencia de la UE lo cual ha traído consigo la omnipresencia de la Comisión en toda una serie de cuestiones que, con anterioridad, venían atribuidas a los Estados Miembros como las negociaciones encaminadas a la protección de las inversiones extranjeras directas. A partir de aquí el modelo proteccionista presente en los APPRI tradicionales se ha resentido de tal manera que se reclaman fórmulas sustitutorias procedentes de la propia Unión Europea (68) .

Modifica, en segundo lugar, las reglas de toma de decisiones en el marco del Consejo, que tras el Tratado de Niza de 2001 ofrecían una gran complejidad (69) . De esta suerte las decisiones que corresponden a los Estados miembros se adoptan en general por mayoría cualificada, si bien, como dispone el referido art. 207, será necesaria la unanimidad para las decisiones relativas a determinadas áreas sensibles como, por ejemplo, los acuerdos contengan ámbitos tales como:

- «a) en el ámbito del comercio de servicios culturales y audiovisuales, cuando dichos acuerdos puedan perjudicar a la diversidad cultural y lingüística de la Unión;
- b) en el ámbito del comercio de servicios sociales, educativos y sanitarios, cuando dichos acuerdos puedan perturbar gravemente la organización nacional de dichos servicios y perjudicar a la responsabilidad de los Estados miembros en la prestación de los mismos».

Por último, confiere al Parlamento Europeo un papel relevante en la aprobación de las leyes marco que afecten a la política comercial mediante la codecisión colocándolo en pie de igualdad con el Consejo.

La práctica posterior podría en duda, sin embargo, la relevancia del Parlamento Europeo en las relaciones exteriores de la Unión y, en concreto, la vinculación entre las políticas comerciales y la defensa de los derechos humanos. Si las demandas de las ONGs y otros grupos de interés económico promotores de la defensa de los derechos humanos encontraron en un primer momento en el Parlamento Europeo un valioso cauce institucional para sus pretensiones, la creación del Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) a finales de 2010 como órgano diplomático de la UE y la separación de las mesas de negociación sobre comercio y derechos humanos tuvieron la virtud de reducir, en la práctica, la influencia en la política comercial europea en la Eurocámara de las partes interesadas en la promoción de los derechos humanos. Ello se puso de relieve a propósito de las negociaciones para alcanzar un acuerdo comercial entre la UE y Vietnam (70) .

11. Junto a las anteriores, una de las innovaciones más importantes del Tratado de Lisboa fue conferir la competencia exclusiva a la Comisión en materia de inversiones, con la inclusión de las inversiones extranjeras directas en la política comercial común (PCC) (71) , en unos momentos en los que, además, la materia comenzaba a figurar en la nueva generación de acuerdos de comercio (72) .

En efecto, si bien durante un extenso período la UE y los Estados miembros compartieron competencias en la regulación de los movimientos internacionales de capitales con respaldo en los arts. 62 a 66 TFUE, el Tratado de Lisboa desplegó de una manera contundente la competencia de la UE sobre el régimen de las inversiones extranjeras directas al integrarlo dentro de la Política Comercial Común (73) . Dicha competencia compartida se extiende a múltiples aspectos de la inversión entre los que destacan la transferencia de fondos y la repatriación de beneficios (74) , lo que entraña obvias repercusiones en el marco de la política exterior de la Unión y que, a su vez, se sitúa en la esfera de sus objetivos generales, entre los que estarían la erradicación de la pobreza, el respeto de los derechos humanos y un compromiso con el desarrollo sostenible. Debe tenerse en cuenta que el Tratado de Lisboa no define la «inversión extranjera directa» admitiéndose que es aquella en la que el inversor posee el control sobre la misma y que, por tanto, entra dentro de la competencia exclusiva de la UE (75) , situación que no concurre con las inversiones en cartera. El hecho de que los arts. 206 y 207 TFUE se refieran a las inversiones extranjeras «directas» puso en marcha, dicho sea de paso, un debate inacabado, avivado tras la Sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto *Achmea* (76) , acerca de si los futuros acuerdos de la Unión pueden o no abarcar otro

tipo de inversiones, como son las de cartera, que suelen estar cubiertos por los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) celebrados por los Estados miembros, y que estos acuerdos europeos pretenden sustituir en el futuro y si esta competencia debe limitarse a aspectos relacionados con la circulación o liberalización de las inversiones o, por el contrario, permite regular aspectos relativos a su protección (77) , o si esta competencia alcanza o no a los sistemas de arreglo de diferencias inversor-Estado (78) .

Pese a la opinión contraria de muchos sectores implicados, la Comisión comenzó a reflexionar y a poner en marcha un procedimiento de consultas sobre esta cuestión a propósito de las negociaciones de la ATCI (79) y del CETA, elaborando un meditado, aunque polémico, documento de trabajo titulado «*Investment in TTIP and beyond — the path for reform Enhancing the right to regulate and moving from current ad hoc arbitration towards an Investment Court*» (80) que se plasmó en la estrategia, presentada en octubre de 2015 donde mostró su inclinación decidida decididamente por un «Sistema de tribunales de inversiones», (81) como (*organismo permanente para solucionar las diferencias en materia de inversiones, sustitutivo de los sistemas de arbitraje incluidos en los APPRIs suscritos por los Estados Miembros.*) Con posterioridad se p(rocedió) a un proceso de consulta pública entre el 21 de diciembre de 2016 hasta el 15 de marzo de 2017 cuyos resultados, en opinión de la Comisión, mostraron «un amplio respaldo general a un planteamiento multilateral de la solución de diferencias». Y estos resultados sirvieron para poner en marcha la apertura de negociaciones sobre un «Convenio relativo al establecimiento de un tribunal multilateral para la solución de diferencias en materia de inversiones» (82) .

Como se ha apuntado con razón, la incorporación a los acuerdos comerciales de las cláusulas y disposiciones que vienen siendo habituales en los tratados de inversión pueden plantear problemas de compatibilidad con previsiones del Derecho de la Unión, como es el caso de la compatibilidad entre la disposición convencional relativa al arreglo de diferencias entre Estados e inversores y el art. 19.1º TUE, que estipula el papel de garante del Tribunal de Justicia de la autonomía del ordenamiento jurídico de la Unión (83) .

## 2. Nuevo enfoque las negociaciones comerciales: problemas competenciales

12. En la actualidad, conforme al TFUE, la Comisión conduce las negociaciones comerciales en nombre de la UE con evidentes ventajas, toda vez que la solidaridad de los Estados miembros refuerza considerablemente el poder de negociación de la Unión con relación a los grandes bloques comerciales del mundo. Al igual que este peso político, puesto de relieve en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay, despliega también un papel importante en la celebración de distintos tipos de acuerdos bilaterales y regionales con terceros países, sin olvidar la necesidad de preservar el sistema de comercio multilateral y la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) (84) , garantizando una gobernanza económica basada en normas y un comercio más justo, inclusivo y sostenible (85) . Es pertinente recordar que en junio de 2018, el Consejo Europeo subrayó la necesidad de preservar y afianzar el sistema multilateral sustentado en normas (86) y en el siguiente mes de septiembre la Comisión hizo público un enfoque global para la modernización de la OMC (87) .

### Desde 2009 los acuerdos

El proceso negociador comercial con terceros países se desarrolla en una serie de etapas que vienen precedidas de una minuciosa preparación desde la perspectiva de la UE, que comprende desde consultas públicas hasta

**comercial  
es de la  
UE  
precisan  
la  
aprobación del  
Parlamento  
Europeo  
antes de  
que  
puedan  
aplicarse**

estimaciones acerca de las repercusiones del eventual acuerdo en las empresas y los consumidores europeos. Discurre a través de un diálogo entre la Comisión y el país o región en cuestión conducente a perfilar las cuestiones concretas que deben ser abordadas. Solventadas estas cuestiones, se inicia en proceso, propiamente dicho, con la propuesta por parte de la Comisión de un «mandato» de negociación que es aprobado por el Consejo a través de una Decisión; asimismo, el Consejo aprueba el resultado de la negociación, generalmente por mayoría cualificada, aplicándose la unanimidad de forma excepcional (218 TFUE). Bien entendido que desde el Tratado de Lisboa se dispone que el Parlamento Europeo sea informado de la marcha de las negociaciones. Finalizadas estas, la Comisión consulta con los Estados miembros su aceptación, revisa los textos acordados y, si así procede, presta su consentimiento en obligarse a los mismos con el país tercero en cuestión, siempre que haya

recibido la correspondiente autorización del Consejo, previa aprobación por el Parlamento Europeo, o, en su caso, su aplicación provisional antes de su entrada en vigor.

De estas premisas se desprende que desde 2009 los acuerdos comerciales de la UE precisan la aprobación del Parlamento Europeo antes de que puedan aplicarse (art. 218 TFUE), lo que presupone que los eurodiputados reciben informaciones periódicas del estado de las negociaciones. Y, además, es factible que pueda vetar un acuerdo comercial cuando existan reservas en orden a su impacto (88) .

13. En la propia estrategia de la Comisión diseñada en 2017 y titulada «Una política comercial equilibrada y progresista para encauzar la globalización» (89) se insistía en la necesidad de garantizar la legitimidad y el carácter inclusivo de los procesos de negociación y adopción en la política comercial, independientemente de si la decisión definitiva sobre la adopción se generase únicamente a escala de la UE o a escala de los Estados miembros. En punto de partida era que, los Estados Miembros carecían de capacidad para tomar decisiones de política comercial de forma autónoma, puesto que la gestión de los instrumentos clásicos de la política comercial, como el arancel y los regímenes de comercio, se decidía por la UE y ello, como es lógico, repercutía directamente en los acuerdos comerciales donde las competencias de los Estados miembros quedaban limitadas a proceder en su día a la prestación de su consentimiento en obligarse al acuerdo de conformidad con su propio sistema de celebración de tratados. Estas cuestiones competenciales recibieron una respuesta contundente del Tribunal de Justicia en su Dictamen 2/15 (Pleno) de 16 de mayo de 2017 a propósito de competencia para celebrar un Acuerdo «de nueva generación» negociado después de la entrada en vigor de los TUE y TFUE, en concreto, el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República de Singapur (90) . El Tribunal consideró que dicho acuerdo no podía ser celebrado exclusivamente por la Unión, puesto que algunas de las disposiciones proyectadas eran objeto de una competencia compartida entre la Unión y los Estados miembros (91) . Por consiguiente, en opinión del Tribunal de Justicia, el Acuerdo de Libre Comercio con Singapur únicamente podía ser celebrado por la Unión y los Estados miembros actuando de común acuerdo (92) . Sin duda, las conclusiones del Tribunal sobre la competencia compartida en relación con la solución de controversias concretaron un llamamiento para que en Europa y en otros países del mundo se consideren las modalidades de solución de controversias más allá del arbitraje de inversiones (93) .

La respuesta no se hizo esperar mucho. El 22 de mayo de 2018, el Consejo adoptó unas directrices que abordan la manera en que debían negociarse y celebrarse los acuerdos comerciales. La

mecánica incorporada es una consecuencia directa del referido dictamen del Tribunal de Justicia. Además el Consejo aprovechó la ocasión para fortalecer la legitimidad y la inclusión de la política comercial de la UE manifestando su interés en que los Parlamentos de los Estados miembros, así como la sociedad civil y otras partes interesadas, se mantengan debidamente informados desde el propio inicio del proceso de preparación para la negociación de acuerdos comerciales. En tal sentido el Consejo exhortó a los Estados miembros a continuar involucrando a sus Parlamentos y partes interesadas de manera apropiada, de acuerdo con sus respectivos procedimientos nacionales. De todos modos, el Consejo reiteró la importancia que concede a las preocupaciones y expectativas de los ciudadanos y reconoce la necesidad de mantener a los ciudadanos continuamente informados sobre el progreso y el contenido de los acuerdos comerciales que se están negociando.

14. Cualquier iniciativa para negociar y celebrar acuerdos comerciales debe definir de modo previo dos cuestiones esenciales. En primer lugar, los criterios económicos precisos, especialmente en lo que se refiere al potencial de los mercados en términos de dimensiones y de crecimiento económico, asegurando unos mecanismos claros de evaluación *a priori* (coherencia política) y *a posteriori* (pleno respeto de las simetrías y la reciprocidad). En segundo lugar, determinar cuáles son los Estados concernidos y cuáles las circunstancias socio-económicas existentes en los mismos, en particular el tamaño de su economía y potencialidad de crecimiento, el alcance de su protección arancelaria frente a las importaciones de la UE y sus compromisos convencionales con otros Estados competidores de esta última.

Se sugiere, además, acompañar la reducción de los aranceles en el marco de la OMC y las acciones encaminadas a mejorar las condiciones de trabajo, con arreglo a la normativa de la OIT (94) .

Ocupa el Consejo en el proceso de negociación de un nuevo acuerdo comercial un papel fundamental pues, a través de un «mandato de negociación» en el que se engloban una serie de directrices fijando el contenido y los plazos de la misma, autorizando a la Comisión a iniciar el comienzo de la misma. Tras esta habilitación la Comisión negocia entonces con el país concernido en nombre de la UE y en estrecha cooperación con el Consejo y el Parlamento Europeo. En caso de un resultado positivo, la Comisión presenta al Consejo propuestas formales para su adopción que, tras los correspondientes, debates puede acordar una decisión de firma del acuerdo en nombre de la UE. Tras esta adopción se remite el acuerdo firmado al Parlamento Europeo para su aprobación. Y, en esta última fase, una vez que el Parlamento Europeo ha dado su aprobación, el Consejo adopta la decisión de celebrar el acuerdo. Siguiendo las directrices la Comisión debe mantener al Consejo y a los Estados miembros plenamente informados y debidamente consultado en todas las etapas del proceso de negociación de los acuerdos de libre comercio, es decir, desde la fase inicial hasta después de que se alcance un acuerdo de principio, incluso cuando el acuerdo sea totalmente de la competencia de la UE. Las decisiones sobre la firma y conclusión son tomadas por el Consejo permitiendo este proceso a los gobiernos de los Estados miembros consultar a sus Parlamentos nacionales y a otras entidades interesadas.

Eso sí, la Comisión negocia en nombre de todos los Estados miembros sobre la base de un comité especial designado por el Consejo para asistirlo en esta tarea, denominado «Comité de Política Comercial» («Comité 207» —ex «Comité 133»—) que incluye representantes de los 28 Estados miembros y la propia Comisión Europea. Dicho en otros términos, el Consejo delega sus poderes relacionados con el comercio en el referido Comité que está a cargo del PCC, siendo sus principales tareas: definir y actualizar los intereses comerciales de la UE, negociar acuerdos bilaterales,

regionales o multilaterales de acuerdo con las Directivas adoptadas por el Consejo, supervisar y garantizar la aplicación de los acuerdos internacionales definidos en el marco de la OMC, inspeccionar el desarrollo de las políticas internas o externas que afecten el comercio o la inversión externa de la Unión, refrendar la coherencia entre las relaciones exteriores y la política comercial; y, asegurar información oportuna y de calidad a los diferentes actores económicos.

En orden a su entrada en vigor, estos instrumentos acostumbran a fijar una fecha concreta que se determina expresamente en los mismos, pero puede darse el caso de una aplicación provisional, lo cual no deja de plantear problemas.

### III. Acuerdos comerciales de nueva generación

#### 1. Contenido y tipología

15. Los Acuerdos comerciales de nueva generación (ALC) son importantes instrumentos en la apertura de los mercados y para generar las condiciones marco propicias para el comercio y la inversión. De un lado, acrecientan el comercio entre ambas partes en una regulación de carácter estable que sea capaz de solucionar las controversias conflictos, propiciando el acceso preferencial a otros mercados. De otro lado, estimulan a las empresas a aumentar su productividad, reducen costos de producción y facilitan la fabricación de productos diferenciados e innovadores, lo cual beneficia positivamente en el consumidor y en la sociedad en general. Todo ello explica que la UE esté inmersa en un ambicioso proceso de negociación de acuerdos comerciales con varios países de los otros continentes. Los ALC de «nueva generación» incluyen, entre otras cosas, una serie de disposiciones relacionadas con servicios e inversiones, así como medidas que cubren la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias que normalmente están asociados con estos instrumentos. La UE cuenta con varios de estos ALC de «nueva generación», aunque no todos, como veremos más adelante, están actualmente vigentes: Corea del Sur (95) , Canadá, Perú, Colombia y Ecuador, países de América Central (96) . Las negociaciones sobre un acuerdo comercial con los miembros fundadores de Mercosur se consideraron, asimismo, como un paso importante para un mayor acceso al mercado sudamericano. La UE también ha abierto negociaciones de TLC con Indonesia, Túnez, Australia y Nueva Zelanda y se compromete a abrir nuevas negociaciones con Filipinas. Las negociaciones con Malasia, Tailandia e India se reanudarán tan pronto como las condiciones sean favorables. Además ha iniciado negociaciones para tratados bilaterales de inversión independientes con China y Myanmar, y explorará la posibilidad de iniciar negociaciones similares con Taiwán (97) y Hong Kong. Las negociaciones con Irán serán consideradas después de la adhesión de este último país a la OMC. A escala mundial, existen otros acuerdos comerciales, como la propuesta Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión y la Asociación Transpacífica, que también han sido clasificados por, entre otros, el Banco Mundial como acuerdos de «nueva generación». Estos acuerdos poseen la cualidad de tener una mayor importancia económica que los acuerdos anteriores que la UE ha concluido, pero su conclusión está sometida a numerosos obstáculos.

16. En comparación con los textos anteriores los nuevos acuerdos acostumbran a registrar una enorme complejidad al tratarse de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades, desde la agricultura a la propiedad intelectual (98) , compartiendo ciertos principios fundamentales, *v.gr.*, la lucha contra la discriminación a través de la cláusula de la nación más favorecida, el compromiso de no establecer nuevas barreras comerciales o cuestiones concernientes a la competencia leal (99) . Los contenidos de estos instrumentos derivan de cada negociación en particular, no existiendo un modelo tipo que pudiera servir, al menos, a los

negociadores de la UE para orientar la ordenación futura de sus relaciones con terceros Estados, lo que explica la coexistencia de acuerdos comerciales que responden al modelo que pudiéramos llamar «clásico» con otros que desbordan ampliamente lo que sería un ámbito material centrado propiamente en las actividades comerciales para extender a cuestiones inherentes a la cooperación política.

En algunos casos incluyen disposiciones de gran alcance en materia de servicios y de inversiones ocupándose, además, de establecer y consolidar un marco regulatorio para facilitar la provisión de servicios, mientras protegen a los consumidores. Desbordan, en tal sentido las previsiones de la OMC, pues no sólo inciden en la liberalización de la inversión tanto en servicios, sino que irrumpen en otros relevantes sectores incluyendo, la manufactura, la agricultura, el comercio electrónico y las empresas de propiedad estatal con el objeto de facilitar las actividades comerciales para los proveedores de servicios e inversores de la UE, ofreciendo un entorno más predecible y una mayor seguridad jurídica. Es frecuente encontrar en ellos reglas que apoyan el comercio libre y justo (*v.gr.*, relacionadas con la protección de los derechos de propiedad intelectual, imprimiendo mayor eficacia a la lucha contra las falsificaciones y la piratería, y las reglas de competencia). Pero también insertan disposiciones que protegen los derechos laborales y el medio ambiente que cada vez adquieren mayor relevancia. Además, algunos acuerdos de libre comercio pueden ofrecer una oportunidad para una cooperación más estrecha entre las partes en una variedad de temas, desde la investigación y la innovación hasta la estandarización y el cambio climático. Por último, sensibles a las críticas de amplios sectores de la sociedad de sus previsiones, confieren un cierto papel en su aplicación a las organizaciones no gubernamentales

**Es necesario escindir en acuerdos independientes las disposiciones relativas a la inversión y otras disposiciones comerciales**

17. Como se ha indicado, la delimitación competencia efectuada en el Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia considera, en términos generales, que corresponde con carácter exclusivo a la UE el comercio de bienes y de servicios, incluido el transporte, y la inversión directa extranjera, mientras que son competencias mixtas las inversiones no directas y la resolución de controversias inversor-Estado (100) . Como consecuencia de este dictamen, las directrices de la Comisión, de 22 de mayo de 2018, dispusieron la necesidad de escindir en acuerdos independientes las disposiciones relativas a la inversión y otras disposiciones comerciales. Se explica así que el proceso de celebración de tratados en el sector que estamos considerando separase las materias abordados en dos grandes grupos, incluyéndose en el primero las relativas a la actividad comercial y a la liberalización de las inversiones y en el segundo los aspectos relativos a la protección de las inversiones y el arreglo de controversias. Los acuerdos alcanzados en este segundo grupo deberán ser objeto de unas negociaciones específicas y su resultado integrará el contenido de un «acuerdo mixto» que deberá negociarse aparte como requiriendo la

aprobación de los Estados miembros (101) .

## 2. Orientaciones para su conclusión

18. La firma de los acuerdos de la OMC puso en su día en cuestión el carácter unilateral de las preferencias, al comportar la discriminación comercial a favor de determinados países o bloques. Tras la segunda mitad de los años noventa, la UE comenzó a considerar los procesos de asociación comercial desde la óptica del postulado de reciprocidad, en consonancia con las disposiciones de las áreas de libre comercio establecidas por la OMC. Después de todo, los acuerdos de libre comercio se integran en un catálogo presidido por una presunción de liberalización sustancial del comercio

entre los países implicados, con concesiones recíprocas, versando sobre materias que acostumbran a estar presentes en la agenda de la OMC, como son la eliminación las barreras arancelarias y no arancelarias, los servicios, las inversiones, la contratación pública y la propiedad intelectual. La Comisión mostró un interés especial en que los acuerdos de libre comercio incluyan disposiciones sobre libre competencia y ayudas estatales (102) . Dicho interés forma parte de una estrategia de mayor amplitud seguida por la Comisión para fomentar una cultura global de la competencia, así como para promover unas condiciones de competencia equitativas a escala mundial.

Ni que decir tiene que los objetivos de los acuerdos comerciales de la UE varían enormemente dependiendo de los Estados con los que se negocia, por eso cualquier estrategia que emprenda debe tener muy en cuenta los diferentes niveles de desarrollo económico de dichos Estados, sobre todo en orden al diseño de las medidas de acompañamiento a la liberalización comercial. A título de ejemplo, el rasgo que diferencia los tratados como el CETA de otros acuerdos comerciales anteriores es que con ellos se trata de reducir no solo las barreras arancelarias convencionales, sino también las barreras de carácter regulatorio y administrativo (103)

En este ámbito ocupan un lugar especialmente relevante los capítulos sobre comercio y desarrollo sostenible en lo que se refiere a los intereses de los consumidores (104) . Esta materia figuró por primera vez en el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) Cariforum-UE y en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) UE-Corea, que entró en vigor en 2011. Con posterioridad la UE también ha celebrado acuerdos con capítulos sobre comercio y desarrollo sostenible con América Central, Colombia y Perú, Georgia, Moldavia y Ucrania, y está en sus previsiones seguir esta política la celebración de los futuros acuerdos (105) .

19. De no menor importancia es la firme decisión de la Comisión de que los acuerdos comerciales se apoyen en un buen comportamiento empresarial que asegure el respeto de los derechos medioambientales y de los consumidores impidiendo el dumping social (106) , y los recortes de las normas sociales. Para ello valora positivamente la inserción de cláusulas en materia de responsabilidad social de las empresas, incluyendo compromisos sólidos y en consonancia con las directrices de la OCDE sobre empresas y derechos humanos (107) .

Como expresión de la vinculación entre comercio y trabajo, en los ALC plasman disposiciones laborales, por lo general en un capítulo que trata esencialmente del comercio y el desarrollo sostenible, en el marco de una estrategia acusada de adoptar un enfoque «suave» (108) por no impedir que el recurso de la competencia «a la baja» en oren a las condiciones de trabajo, resulte beneficioso. El instrumento de base en este apartado es la «cláusula social», configurada como una garantía para evitar la aparición de una espiral hacia abajo en la fijación de las condiciones laborales, esto es, prevenir que la entrada en vigor del ALC suponga el detonante de una competición entre los ordenamientos jurídicos de las partes firmantes, para establecer condiciones laborales ínfimas, sobre todo en lo concerniente a los salarios (109) . Esto es, una suerte de reversión *in peius* de las condiciones laborales actualmente existentes en los ordenamientos laborales de las partes en el acuerdo. Precisamente una de las operaciones más equitativa, susceptible de ser incorporada a un ALC, estriba en la incorporación de una cláusula social cuya misión es garantizar que el estatuto jurídico de los trabajadores no va a tener la consideración de un «coste de producción» de naturaleza variable y, por tanto, una reducción o minoración del valor del trabajo podrá tener una incidencia cierta en el impulso del comercio o en la ampliación del monto de las inversiones (110) .

A ello se une el interés de la Comisión por reforzar las disposiciones laborales de los países

(aunque por el momento es difícil percibir indicios relevantes de este propósito) con los que se va a suscribir el acuerdo, por la exigencia de que demuestren, con anterioridad a su celebración, son respetados plenamente los ocho convenios laborales básicos de la OIT (111) . Sobre este particular vienen sucediéndose en los últimos años numerosos debates en el Parlamento Europeo y en el Consejo, en los Estados miembros y entre las partes interesadas cobrando cada vez mayor intensidad la sugerencia de constituir una suerte de grupos consultivos internos a través de los cuales la sociedad civil pueda supervisar los compromisos sobre derechos humanos (112) , laborales y medioambientales en los acuerdos comerciales. Resulta necesario en tal sentido la puesta en marcha de una de investigación detallada en este sector para evaluar los efectos de estas disposiciones en los países que firman acuerdos bilaterales con la UE (113) .

### 3. Estrategias negociadoras y transparencia

20. Los ALC comercio expandidos en la hora actual por la UE se repiten, con mayor o menor éxito, configurando unas relaciones comerciales con terceros países de nuevo cuño caracterizadas por la mejora de las oportunidades comerciales y la superación de barreras arancelarias y paraarancelarias, al tiempo se difunden los principios y valores europeos. No debe extrañar que estos instrumentos estén plagados de referencias a la democracia, a los derechos humanos, a la defensa del medio ambiente y de los derechos sociales. Y tampoco puede ignorarse que se establezca en ellos la posibilidad de interrupción o la reducción, total o parcial, de las relaciones económicas y financieras con uno o varios terceros países en caso de violación de estos valores, bien es verdad que minimizando las consecuencias para la población civil habida cuenta que se trata de instrumentos preventivos y no punitivos. Para ello el art. 215 TFUE dispone que el Consejo adoptará por mayoría cualificada, a propuesta conjunta del Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad y de la Comisión, las medidas necesarias, informando de ello al Parlamento Europeo (114) . En nuestro caso, la UE supervisa los derechos fundamentales durante las negociaciones, y suspende las conversaciones cuando existe una preocupación grave en torno a su observancia, como ocurrió con Tailandia tras el golpe Estado de 2014 (115) o con el proceso de negociación de Turquía conducente a su adhesión a la UE. Se sirve, pues de su especial posición estratégica comercial para promover los valores democráticos y defender los derechos humanos, con objeto de salvaguardar los valores fundacionales que la crearon. Por esa razón, a partir de 1992 es requisito para la mayoría de los acuerdos comerciales y de cooperación de la Unión Europea la incorporación de una cláusula sobre derechos humanos (116) .

Una posición consistente adquiere la UE al actuar al unísono en la escena mundial, en lugar de aplicar varias estrategias comerciales independientes como en la OMC. Esta política se basa en una política aduanera común y normas comerciales comunes de la UE frente a terceros países (117) . En la última etapa se estableció como un objetivo esencial para la firma de nuevos tratados, siguiendo los pasos del acuerdo firmado con Canadá (CETA), exhortando a los Estados miembros a que presten su autorización para continuar a negociando nuevos acuerdos comerciales los países cuyos procesos están abiertos (118) .

21. Resulta esencial la transparencia para asegurar la credibilidad y legitimidad de las negociaciones internacionales de comercio e inversión debiendo ser abordada ésta, en el contexto europeo, desde dos perspectivas, interna y externa. La primera de ellas se vincula directamente con el intercambio de la información entre las diferentes instituciones europeas. Ya hemos indicado que, de conformidad con el TFEU, el Parlamento Europeo tiene el derecho de ser informado regularmente por la Comisión durante la negociación de cualquier acuerdo comercial. Sin embargo,

el ejercicio de este derecho está limitado por la existencia de normas relativas a la creación y gestión de secretos oficiales, cuya puesta en práctica puede obstaculizar la labor del Parlamento sobre cuestiones tan relevantes como las consideradas en los acuerdos comerciales limitando restringiendo sus funciones para para ejercer el control democrático de las decisiones de la Comisión. En ocasiones nos hallamos ante un difícil equilibrio, generalmente bien resuelto, al ser indispensable salvaguardar determinada información confidencial o sensible para asegurar negociaciones productivas, eficaces y ordenadas y no poner en peligro los intereses de la Unión (119) .

La segunda perspectiva se vincula directamente al acceso del público en general a la información y debe reconocerse que las negociaciones de los acuerdos comerciales no gozan de la difusión que debieran siendo, por el momento, escasamente conocidos por la población en general, a pesar de la enorme repercusión que tienen sobre la población de la UE. Al fin y al cabo, la transparencia es esencial para asegurar la credibilidad y legitimidad de las negociaciones internacionales de comercio e inversión.

La UE negocia actualmente con una veintena de países nuevos tratados de comercio e inversión, similares a los que firmó con Canadá (CETA) e intentó pactar (infructuosamente) con EE UU (ATCI), iniciativa que sí ha tenido amplia repercusión mediática, lo que ha propiciado que estos instrumentos se conocieran, sobre todo a última hora y de una forma muy superficial. Desafortunadamente, no hay una conciencia generalizada, sobre todo en amplios sectores de la población, de que existe una lista extensa de acuerdos ya sea firmados, en fase de negociación, en espera de apertura de las negociaciones o paralizados —por distintos motivos—, pero no suspendidos, con otros países de todos los continentes. Indudablemente, este hecho no es casual, los contenidos y estrategias son conscientemente ocultados por quienes los negocian, sabedores que acostumbran a incorporar cuestiones políticas conflictivas, como puede ser la relativa a la cooperación regulatoria que reduce la capacidad normativa de los Estados. Tampoco la información es suficientemente explícita en la explicación de qué sectores de la sociedad son los son realmente beneficiados. Baste retener por ejemplo, con referencia a las negociaciones entre la UE y Japón, que la mayor parte de los lobbies que tuvieron acceso a los negociadores eran representantes de las grandes empresas y asociaciones de empresarios y, por ende, especialmente implicados en el proceso.

Interesado o no, este sigilo negociador quedó desbordado a propósito de las negociaciones de la ATCI, que desencadenaron una cadena de movimientos contrarios a la nueva PCC de la Unión proyectada a otros acuerdos que habían logrado mantenerse hasta entonces bastante en la sombra. Ello condujo a la Comisión a conveniencia de ofrecer una mejor imagen de estos instrumentos y de sus procesos de negociación, mostrándolos como iniciativas de progreso orientadas a optimizar las relaciones entre países y a mejorar sus niveles de desarrollo a través del comercio. Y, paralelamente, a suprimir la percepción de que la UE ha defraudado las expectativas de ayuda económica, consolidación democrática e inserción internacional. Y, junto a ello, que realizase ciertas acciones que pretenden ofrecer una mayor transparencia con la publicación de todas sus recomendaciones de directrices de negociación de los ALC en un afán de incorporar a colectivos o entidades sociales a esos procesos. Esta es la razón de que en la actualidad la UE publique periódicamente sus propuestas negociadoras y los informes de las rondas de negociación y de que invite sistemáticamente a cada Estado miembro someter a su Parlamento nacional las propuestas de directrices de negociación, y a publicarlas en cuanto son adoptadas. Y también, desde de esta estrategia difusora, que la Comisión haya emprendido una serie de consultas

públicas, de manera que todas las opiniones expresadas confluyen en la toma de decisiones y ayudan a la UE a responder a las preocupaciones de los ciudadanos. Por ejemplo, tras una consulta pública se reformuló el enfoque de la UE sobre protección de las inversiones y solución de diferencias en materia de inversiones (120) . Por último, y como parte de su insistencia en el diseño de una política comercial transparente e inclusiva, la Comisión ha creado asimismo un «Grupo consultivo sobre los acuerdos comerciales», con el objetivo de conocer de manera fehaciente las preocupaciones de los sectores más interesados en las negociaciones comerciales. Dicho grupo congrega desde los sindicatos, las organizaciones patronales, las asociaciones de consumidores y otras organizaciones no gubernamentales. Asimismo, se le permite trabajar con un bloque amplio y equilibrado de partes interesadas y recabar las distintas perspectivas y percepciones de los sindicatos, las organizaciones patronales, las asociaciones de consumidores y otras organizaciones no gubernamentales (121) .

## IV. Primer exponente de la renovada política comercial común: el Acuerdo económico y comercial global con Canadá (CETA)

### 1. Un complejo proceso de elaboración

22. A partir de 2009 se desarrollaron las negociaciones entre la UE y Canadá con vistas a lo que daría lugar a un Acuerdo económico y comercial global con Canadá (CETA) con el objetivo central de impulsar el intercambio de bienes y servicios y el flujo bilateral de inversiones. Esta iniciativa supuso un giro significativo en la gobernanza europea. Concretamente el 6 de mayo de 2009, tras la elaboración de un informe conjunto sobre el ejercicio de alcance («*scoping exercise*») en la Cumbre UE-Canadá, se anunció el lanzamiento de las negociaciones para un Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA- «*Comprehensive Economic and Trade Agreement*») que incluyese compromisos de liberalización en el comercio de bienes y servicios, además de capítulos sobre inversiones o compras públicas. Después de cinco años de complejas negociaciones (122) , el 26 de septiembre de 2014, durante la Cumbre UE-Canadá celebrada en Ottawa, el Presidente de la Comisión, y el Primer Ministro canadiense, anunciaron públicamente que se había alcanzado un Acuerdo, siendo este uno de los principales hitos de la política comercial comunitaria, por ser el primer acuerdo «amplio y ambicioso» con un país desarrollado miembro del G8. Dos años después, el 30 octubre 2016 tuvo lugar la firma de este instrumento, junto a la del Acuerdo de Asociación estratégica (SPA), a propósito de la decimosexta cumbre entre la Unión Europea y Canadá celebrada en Bruselas, entrando provisionalmente en vigor el 15 de febrero de 2017 (123) . El acuerdo recibió el apoyo de 408 eurodiputados, 254 votaron en contra y 33 se abstuvieron iniciándose a partir de aquí lo que ha sido calificado como «la difícil travesía hacia su entrada en vigor» (124) .

La conclusión de Acuerdo no solamente se ha enfrentado a las dificultades propias de toda negociación bilateral entre dos partes —la UE y Canadá— que debían consensuar un texto común teniendo en cuenta todos los intereses presentes, sino que, además, en una dimensión *ad intra* careció de una posición consensuada y común, abriéndose varios frentes de impugnación que todavía hoy siguen sin cerrarse. La necesidad de encontrar equilibrios ha requerido un esfuerzo de adaptación y flexibilidad (al menos aparente) de los actores involucrados directa o indirectamente en la elaboración del Acuerdo y el otorgamiento de una serie de concesiones a sectores de la sociedad civil particularmente interesados, en particular, las organizaciones no gubernamentales. Ello ha llevado a la Comisión a modificar sus posiciones iniciales, destacando la revisión realizada, a finales del mes febrero 2016, del texto del CETA resultante de las negociaciones que habían

concluido en agosto de 2014 (125) .

Es evidente que las negociaciones del CETA discurrieron en un contexto de enorme complejidad, con frecuentes movilizaciones de colectivos organizados contrarios que objetaban con dureza los acuerdos de libre comercio y de inversiones actualmente impulsados por la Unión. Principalmente, fue la iniciativa del Tratado de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI) negociado entre la UE y los EE UU de América la que desencadenó e hizo estallar los movimientos contrarios a la nueva PCC de la Unión extendiéndose luego a otros acuerdos, entre ellos de forma significativa al CETA (126) , que habían logrado mantenerse hasta entonces bastante en la sombra. En el proceso de ratificación por los Parlamentos nacionales también se suscitaron problemas (127)

23. De conformidad con lo acordado este instrumento podría aplicarse provisionalmente en abril de 2017, cuestión que no fue pacífica en varios Estados miembros como evidenció la resolución «salomónica» del Tribunal Constitucional Federal de Alemania, que el 13 de octubre de 2016 que dio, bien es verdad que con carácter condicional, vía libre CETA, pero con varias condiciones (128) . Era evidente que este instrumento contrariaba la concepción misma del Estado de Derecho por el efecto combinado, a su parecer, materia regulada y de la eventual acción de los de arbitraje. Y las críticas fueron tan generalizadas que el Gobierno belga no tuvo otra opción que bloquear, ante la insistencia del Parlamento de Valonia, el proceso de firma (129) , acudiendo al TJUE para que dictaminase acerca de si la protección al inversor en el CETA contrariaba o no el Derecho comunitario. de la Unión Europea. La argumentación de la solicitud de dictamen descansaba en la existencia en las normas impugnadas de una sustancial desigualdad ante la ley a todas luces incompatible con el monopolio en la interpretación del Derecho europeo que corresponde al Tribunal de Justicia. Además, se consideraba que dichas normas eran discriminatorias porque proporcionaba un tratamiento diferencial entre empresas del mismo ámbito, controladas por grandes inversionistas extranjeros.

**El Consejo y también el Parlamento Europeo únicamente pueden autorizar la aplicación provisional de aquellas provisiones que afecten a materias de la competencia de la**

A pesar de que la Comisión era partidaria de la aplicación provisional de la totalidad del Acuerdo —tal y como se vio reflejado en su propuesta de Decisión del Consejo de 7 julio 2016 (130) —, la Decisión adoptada por el Consejo limita sensiblemente las partes del Acuerdo que en su caso se aplicarán provisionalmente. Esto resulta coherente con el hecho de haberse propuesto finalmente la firma del CETA como un acuerdo mixto. A partir de esta calificación, el Consejo y, en este caso, también el Parlamento Europeo únicamente pueden autorizar la aplicación provisional de aquellas provisiones que afecten a materias de la competencia de la Unión (131) .

## 2. Contenido del acuerdo

24. El Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá de 2016 (132) (en adelante CETA) constituye el primer gran instrumento suscrito por la UE sobre la base de su renovada política comercial común (PCC), siendo, sin duda, el más ambicioso que la UE ha celebrado hasta la fecha, e Inaugura nueva generación de acuerdos de libre comercio, más ambiciosos, que, por vez primera, incorpora la materia de la promoción y protección de las inversiones extranjeras dentro su articulado.

La amplia extensión y la complejidad de las materias abordadas aconsejó el

## Unión

último momento, a las partes acompañar al Acuerdo de un «Instrumento Interpretativo Conjunto» que sirviese para «explicar de una manera clara y no ambigua lo que significan algunas de las previsiones del CETA» (133) ; este instrumento de interpretación forma parte del contexto del Acuerdo y, por tanto, de conformidad con el art. art. 31.2º del Convenios de Viena sobre el Derecho de los Tratados tiene valor jurídico en la medida en que constituye la interpretación auténtica del mismo (134) .

25. Como eje central regulador este instrumento ha sido diseñado para lograr una amplia liberalización del comercio, que se manifiesta en: a) la reducción o la eliminación progresiva de los derechos de aduana, impuestos u otras tasas de importación de mercancías comprometiéndose las partes a proporcionar a las mercancías que importen de la otra Parte un trato no menos favorable que el concedido a los sus propios productos (Capítulo II); b) la reiteración de sus derechos y compromisos de acuerdo con las normas de la OMC en lo que concierne a las medidas antidumping y compensatorias y a las medidas generales de salvaguardia (Capítulo III); c) el compromiso, en orden a los obstáculos técnicos al comercio, a implementar las reglamentaciones técnicas de ensayo y certificación de productos que posibilite a los reguladores intercambiar prácticas y conocimientos y a precisar los ámbitos en los que podrían cooperar más estrechamente (Capítulo IV); d) la certeza de que las medidas que eventualmente adopte cualquiera de las Partes para preservar la seguridad alimentaria y la salud animal y vegetal no establezcan obstáculos injustificados al comercio, sino que lo faciliten (Capítulo V); e) la racionalización de los procedimientos aduaneros para hacerlos más eficaces a través de la transparencia, de procedimientos racionalizados y basados en la gestión de riesgos y en la seguridad y previsibilidad en materia de clasificación arancelaria (Capítulo VI); f) la obligación de notificación mutua de cualquier política de subvención a la producción de bienes y de servicios (Capítulo VII), g) la obligación de que todos los reglamentos adoptados por la UE y Canadá se difundan y que sean de una claridad tal que supongan en el territorio de la otra parte como un obstáculo desleal a los intercambios comerciales entre las empresas de la UE y las canadienses (Capítulo XII); h) la protección de las actividades comerciales que se lleven a cabo por medios electrónicos, esencialmente en internet y la exención del pago de derechos de aduana de los servicios online (Capítulo XVI); i) la interdicción y, en su caso, la sanción de las prácticas distorsionadoras de la competencia y de comercio, tales como los carteles, el comportamiento abusivo de empresas con posición dominante en el mercado o las fusiones anticompetitivas (Capítulo XVII); j) la prohibición de intervenir las empresas privadas en condiciones de competencia a través de prácticas que pudieran distorsionarla (Capítulo XVIII); k) la precisión de los ámbitos en los que las empresas de una de las Partes pueden suministrar bienes y prestar servicios en el territorio de la otra Parte, en cualquier nivel: nacional, regional, provincial y local, siempre que dichas empresas cumplan las normas específicas sobre el valor de los bienes, los servicios o el contrato, el tipo de cliente y los bienes y servicios autorizados (Capítulo XIX).

26. Desde la perspectiva de las inversiones el CETA pretende satisfacer dos objetivos fundamentales: por una parte, la necesidad de contrarrestar la oposición existente frente al Derecho de las inversiones extranjeras actual, dando respuesta a las críticas que cuestionan su legitimidad; y, por otra, la voluntad de promocionar los flujos de inversión privada, profundizando en la liberalización y manteniendo un nivel elevado de protección. Más concretamente el Capítulo VIII elimina barreras a la inversión extranjera, como las limitaciones del capital extranjero o los requisitos de funcionamiento accediendo a los inversores de la UE transferir su capital de Canadá a la UE, y viceversa y, con carácter complementario, insta normas de inversión diáfanos, constantes y predecibles, avala que la administración considere a los inversores extranjeros de

manera equitativa y, lo que ha encontrado una formidable repercusión, fijando, al lado de los mecanismos clásicos basados en el arbitraje un nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones con el objeto de los inversores acudir alternativamente a este otro cauce. El CETA es uno de los primeros tratados que especifican nuevas reglas que rigen la identidad, las calificaciones requeridas y la permanencia de los miembros arbitrales, y brindan una función de revisión más amplia a través de un sistema de tribunales de inversión de dos niveles con una vocación un sistema más público y judicializado. Al efecto este instrumento crea un Tribunal permanente de primera instancia y un Tribunal de apelación, con una lista preseleccionada de miembros del tribunal, competentes para revisar las decisiones del Tribunal en busca de errores de derecho y de hecho, además de los motivos del art. 52 del Convenio del CIADI (135) .

27. De hecho, y como importante novedad y aportación el acuerdo se refiere a los servicios y a la propiedad intelectual.

En el primer caso hace de la liberalización de los servicios la regla y de la regulación del interés público la excepción facilitando a particulares y empresas de la UE la prestación de servicios a clientes canadienses, y viceversa, refiriéndose de modo expreso, de una parte, a los servicios, como servicios jurídicos, contabilidad, transporte y telecomunicaciones y, de otra parte, a servicios, tales como turismo, cuando un consumidor canadiense tenga que trasladarse físicamente al territorio de la UE procedente de Canadá para beneficiarse de dicho servicio, y viceversa. Bien entendido que tanto la UE como Canadá han excepcionado algunos sectores especialmente sensibles, por ejemplo, los servicios audiovisuales y determinados servicios aéreos. Además se respeta plenamente la capacidad de los gobiernos para regular y prestar servicios de interés general (Capítulo IX). Al incluirse el sector financiero en el acuerdo (Capítulo XIII), se permite a las entidades financieras y a los inversores de una Parte beneficiarse de unas condiciones de acceso equitativo y justo a los mercados de la otra Parte y, al efecto, se fijan determinadas condiciones, limitándose a las empresas de servicios financieros ofrecer servicios transfronterizos en ciertos de sectores, como el sector bancario y el de seguros. Los servicios relativos al transporte marítimo internacional quedan incluidos en un marco regulador inserto en el Capítulo XIV que incluye medidas para garantizar a los buques comerciales un acceso justo y equitativo a los puertos y servicios portuarios. Y esta situación es similar en el sector de telecomunicaciones donde tanto la UE y como Canadá se obligan a suministrar a las empresas de la otra Parte un acceso justo y equitativo a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones y a confirmar el derecho de los clientes a mantener su número al cambiar de proveedor y a recibir servicios de telecomunicaciones en zonas remotas (Capítulo XV).

En lo que concierne a la propiedad intelectual el acuerdo estipula que las partes debe tomar como referente las normas del Derecho internacional en la materia a la hora de elaborar los reglamentos y normas pertinentes en sus relaciones. Y, a propósito de ello, resume los procedimientos de protección contra la vulneración de los derechos de propiedad intelectual apuntando en qué ámbitos la colaboración de ambas Partes puede ser mayor (Capítulo XX).

28. Desbordando el ámbito tradicional de los acuerdos de comercio también presta atención el CETA a las personas al suministrar el Capítulo X seguridad jurídica a los trabajadores cualificados que, con carácter temporal, entran temporalmente en la UE o Canadá dispuestos a desempeñar una actividad comercial. Y lo hace delimitando de forma transparente y previsible: los tipos de profesionales concernidos y los sectores habilitados para ejercer su actividad, los periodos máximos de su estancia y la obligación conferir un trato idéntico a los profesionales de la UE en Canadá que

a los canadienses en la UE (136) .

El acuerdo fija un sistema que permitirá a Canadá reconocer las cualificaciones profesionales obtenidas en la UE, y viceversa (Capítulo XI), lo que implica que profesionales de ambas orillas del Atlántico podrán desarrollar su actividad en el territorio de la otra Parte. Queda, no obstante, a la discrecionalidad de las autoridades competentes o de los colegios profesionales de ambas partes, las posibilidades de acordar decisiones en la materia con observancia en el principio del reconocimiento mutuo, que podrán, si procede, integrarse en el Acuerdo

29. En respuesta a las críticas que tradicionalmente se han efectuado a los acuerdos de comercio de primera generación, por desconocer aspectos esenciales para las poblaciones concernidas en su ámbito de aplicación, el CETA presta atención a tres cuestiones especialmente sensibles: las relaciones entre «comercio y desarrollo sostenible», «comercio y medio ambiente» y «comercio y trabajo».

En el primer caso, las Partes, siguiendo los postulados de las Declaraciones internacionales en la materia (137) , reconocen que el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente son elementos autónomos al postulado del desarrollo sostenible pero que tienen a particularidad de reforzarse mutuamente. Por ello ratificando su firme deseo de promover el desarrollo del comercio internacional, de suerte que se contribuya al objetivo del desarrollo sostenible, para el bienestar de las generaciones presentes y futuras, deciden dialogar y consultarse entre sí en lo que se refiere a estas cuestiones creando, al efecto, el Comité de Comercio y Desarrollo Sostenible, creado de conformidad con el art. 26.2.1.g) (Comités especializados), estará formado por representantes de alto nivel de las Partes responsables de estas cuestiones (Capítulo XXII).

Reconociendo que el medio ambiente es un pilar fundamental del desarrollo sostenible consideran las partes que el comercio puede aportar al desarrollo sostenible, estableciendo para ello una cooperación reforzada basada en los acuerdos internacionales sobre el medio ambiente que obligan a ambas partes y garantizando, entre otras cosas, la participación de organizaciones no gubernamentales (Capítulo XXIV).

Como se ha indica resultan pioneras las prescripciones laborales del CETA (138) , en orden al a los contenidos que incorpora, configurando un nuevo modelo de Acuerdo de Libre Comercio de ámbito regional suscrito por países desarrollados (139) . Esto se comprueba por el contenido más sofisticados que incluye frente al contenido de las cláusulas sociales utilizadas hasta entonces, entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. Con la nueva factura de «cláusula social CETA», las Partes han pretendido que el fomento del libre comercio discurra sin deterioro de los derechos sociales y de la protección laboral de los trabajadores. Ante esta novedad han aparecido planteamientos contrarios que aseguran la carecía de garantías reales de que esa voluntad se materialice más allá de una mera declaración de intenciones (140) .

Al margen de lo anterior en el Capítulo XXIII la UE y Canadá acuerdan observar las normas laborales establecidas por la OIT, comprometiéndose a ratificar y a aplicar los convenios fundamentales de esta Organización, e impide a las dos Partes ignorar o rebajar las normas laborales para impulsar el comercio, garantizando también a las organizaciones no gubernamentales la participación en la aplicación de las sus disposiciones.

30. Las determinación del necesario régimen institucional que deben contener los ALC viene

precedida en el CETA de un apartado la cooperación entre las autoridades de reglamentación que se contemplan, entre otros, en el Acuerdo OTC, el Acuerdo MSF, el GATT de 1994, el AGCS y los capítulos cuatro (Obstáculos técnicos al comercio), cinco (Medidas sanitarias y fitosanitarias), nueve (Comercio transfronterizo de servicios), veintidós (Comercio y desarrollo sostenible), veintitrés (Comercio y trabajo) y veinticuatro (Comercio y medio ambiente), animando a los reguladores a intercambiar experiencias e información y a definir los ámbitos en los que podrían colaborar. Bien entendido que dicha cooperación es voluntaria y conservando los reguladores de la UE y Canadá su competencia para adoptar actos legislativos normativo (Capítulo XXI).

Con carácter más general, relación a las previsiones institucionales, y siguiendo el precedente de otros acuerdos de libre comercio el art. 36.1º CETA crea un Comité Mixto, integrado por representantes de la UE y de Canadá, con una presidencia compartida por el Ministro de Comercio Internacional de Canadá y el Miembro de la Comisión Europea responsable de Comercio, o por las personas que designen respectivamente. Seguidamente se elaboran las reglas de funcionamiento de esta institución, las cuales determinan, en síntesis, que a) el Comité se reunirá una vez al año o a petición de cualquiera de las Partes; b) sus funciones comprenden todas las cuestiones relativas al comercio y la inversión entre las Partes; c) deberá supervisar y facilitar la ejecución y aplicación del Acuerdo promoviendo sus objetivos generales y supervisando la labor de los comités especializados y otros órganos estatuidos en el Acuerdo que, con carácter general, se distribuyen atendiendo a la materia propia de sus competencias, *v.gr.*, mercancías, servicios. inversiones, desarrollo sostenible, entre otras, etc

## V. Creación del mercado más grande del mundo: el Acuerdo de Cooperación Económica entre la Unión Europea y Japón (JEFTA)

### 1. Directrices de la negociación y repercusiones generales del acuerdo

31. Paralelamente a las concernientes a la ATCI y al CETA se llevaron a cabo a partir de 2013 (141) las negociaciones con Japón, la cuarta economía mundial, adoptándose las directrices en 2017 con respaldo en una estrategia distinta al Acuerdo con Canadá, pues se trata de un acuerdo clasificado como de «competencia exclusiva» de la UE, al centrarse específicamente en la materia comercial y posponerse la adopción de un instrumento de protección de inversiones para una etapa posterior. En orden a esta cuestión manifiestan las Partes el firme compromiso de llegar lo antes posible a una aproximación en las negociaciones sobre la protección de las inversiones en un entorno estable y seguro para las inversiones procedentes tanto de la UE como de Japón. Curiosamente ningún gobierno de la UE solicitó en el seno del Consejo que el nuevo instrumento fuese de «carácter mixto» para que los parlamentos nacionales pudiesen decidir sobre él. Ello ha facilitado, sin duda, el margen de actuación de la Comisión, evitando los Parlamentos nacionales y regionales de los países miembro de la UE pudiesen intervenir, pese a que este instrumento tendrá un fuerte impacto en una gran variedad de materias, entre las que destacan la contratación pública y los servicios, o sectores, como el agrícola y el metal. Si bien es un paso importante, el resultado es objeto de severas críticas, que demuestra que la UE ha encontrado una solución pragmática en materia competencial. Igualmente, la UE no ha perdido la ocasión presentando a Japón su propuesta reformada sobre el sistema de tribunales de inversión.

Como curiosidad cabe indicar que la extensión del período de negociación fue tomado en consideración por el Reino Unido para alcanzar, tras el *Brexit*, un acuerdo de libre comercio con la UE en el futuro, en el sentido de que pactos comerciales ambiciosos se puede alcanzar en un plazo

razonable si ambas partes colaboran de manera eficaz (142) .

Finalizadas las negociaciones, con motivo de la 25ª Cumbre UE-Japón celebrada en Tokio el 17 de julio de 2018, se firmaron dos acuerdos esenciales, el Acuerdo de Cooperación Estratégica y el Acuerdo de Cooperación Económica que impulsarán significativamente las relaciones bilaterales (143) . Este último instrumento (JEFTA) es el mayor que nunca haya negociado la UE al crear el mercado más grande del mundo, ofrece un enorme potencial para que las empresas europeas exporten aún más, cubriendo prácticamente el 30 por ciento de la producción mundial y eliminando la mayor parte de las barreras comerciales para los dos bloques y convirtiéndose así en un modelo del intercambio libre y de reacción contra el «proteccionismo» seguido por los EE UU y en un claro mensaje de rechazo hacia la política emanada en los últimos tiempos por este país. No puede extrañar que, como respuesta inmediata, viniese del lado americano la amenaza de imponer aranceles a las importaciones de automóviles de Europa y Japón.

Crea una zona de libre comercio que abarca a 600 millones de personas y casi una tercera parte del PIB mundial. Suprimirá la inmensa mayoría de los aranceles que las empresas de la UE pagan por sus exportaciones a Japón (1.000 millones de euros al año), y ha llevado a la liquidación de una serie de barreras normativas de larga duración, por ejemplo las que afectaban a los vehículos automóviles. Además, abrirá el mercado japonés, con sus 127 millones de consumidores, a las principales exportaciones agrícolas de la UE e incrementará las posibilidades de exportación de la UE en otros sectores (144) . Para Japón, el momento de la entrada en vigor del acuerdo no podría ser mejor, ya que coincide con el previsible abandono del Reino Unido de la UE pues no puede olvidarse que desde 1980 este país había sido la puerta de entrada al continente europeo para la mayoría de las empresas japonesas y que Japón es la cuarta fuente de inversión extranjera directa en el Reino Unido. El Acuerdo respeta los más altos estándares de protección laboral y medioambiental y de protección de los consumidores, y contiene un capítulo específico dedicado al desarrollo sostenible. Como curiosidad puede consignarse que nos hallamos ante el primer acuerdo comercial negociado por la UE que incluye un compromiso específico con el Acuerdo sobre el Clima de París.

32. El Acuerdo entró en vigor el 1 de febrero de 2019 con el consiguiente beneficio para las empresas y los consumidores en el territorio de ambas partes cuya particularidad es la de ser la mayor zona de comercio del mundo. Más claramente, con la eliminación de aranceles y de procedimientos aduaneros simplificados, numerosos colectivos como los agricultores, los fabricantes, los proveedores de servicios o las empresas emergentes en el ámbito tecnológico saldrán, en opinión de los impulsores del Acuerdo, claramente beneficiados. Las cifras que se barajan hablan por sí solas (145) .

Este instrumento contará en el futuro con un mecanismo de apoyo paralelo en lo que concierne a la protección de datos que, en cuanto derecho fundamental en la UE y no está sujeto a negociación. Conscientes de la importancia de esta materia, la UE y Japón iniciaron en 2017 un diálogo para facilitar las transferencias de datos personales en los intercambios comerciales y garantizar al tiempo el más alto nivel de protección, llegando a una conclusión satisfactoria en julio de 2018. Ambas partes mantienen la intención de avanzar en la adopción del llamado «acuerdo de suficiencia mutua» (146) para crear el mayor espacio mundial de transferencia segura de datos toda vez que Japón ha dado suficientes garantías de que aplicará estándares similares a los europeos en cuanto a protección de datos, en concreto en lo relativo a la transferencia de información personal de ciudadanos comunitarios a Japón. Al efecto se inserta un conjunto de

salvaguardias adicionales que Japón impondrá a los datos personales de la UE transferidos a ese país, así como compromisos en relación con el acceso a los datos personales por parte de las autoridades públicas japonesas por razones policiales y de seguridad nacional, con la garantía de que su nivel de protección de los datos será tan adecuado como el de la UE.

## 2. Contenido del acuerdo

33. El Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón impulsará el comercio de bienes y servicios, creará oportunidades de inversión al tiempo que mejorará aún más la posición de los exportadores e inversores de la UE en el gran mercado de Japón, al tiempo que incluye sólidas garantías para la protección de las normas y valores de la UE. Los sectores más beneficiados serán: los productos farmacéuticos, sanitarios y agroalimentarios, los vehículos de motor y el material de transporte.

Al margen de la exclusión del régimen de protección de inversiones este Acuerdo, como otros encuadrados dentro de la rúbrica de «nueva generación» va más allá de los asuntos comerciales, aunque estos constituyen el capítulo esencial al ser un instrumento basado esencialmente en la eliminación de aranceles y en la apertura de mercados a las economías respectivas, como se verá a continuación.

34. En orden a las barreras arancelarias el acuerdo se propone la eliminación de los aranceles aduaneros sobre el 97% de las mercancías importadas de la UE (en líneas arancelarias), y las líneas arancelarias restantes estarán sujetas a una liberalización parcial a través de contingentes arancelarios o reducciones arancelarias. Esto será especialmente significativo en relación con los: a) Productos agrícolas en los que la UE tiene un gran interés de exportación, como el cerdo, la principal exportación agrícola de la UE a Japón o las exportaciones de queso, donde la UE ya es el principal actor en el mercado japonés y en este sector ocupa un lugar destacado la cuestión de las indicaciones geográficas reconociendo el Acuerdo el estatus especial y ofrece protección en el mercado japonés a más de 200 productos agrícolas europeos de un origen geográfico europeo específico que recibirán el mismo nivel de protección en Japón que tienen en la UE en la actualidad; con ello se pondrá fin a los aranceles de Japón en aproximadamente el 80% de los productos agrícolas, forestales y pesqueros europeos. b) Productos industriales donde los aranceles se eliminarán por completo, sobre todo en sectores en los que la UE es muy competitiva, como los productos químicos, plásticos, cosméticos, textiles y prendas de vestir; como es obvio, una de las cuestiones de mayor preocupación a lo largo de las negociaciones fue el tratamiento del sector del automóvil, llegando el acuerdo a la solución de que la eliminación de los aranceles europeos a los coches japoneses será paulatina (147) . c) Silvicultura, eliminándose los aranceles sobre todos los productos de madera se eliminarán por completo, con siete años de estadificación para las prioridades más importantes.

Este sector se completa con la inclusión de una cláusula antifraude en el acuerdo de asociación económica consistente en una condición para que la UE otorgue preferencias arancelarias a cualquier tercer país. Permite a la UE retirar las preferencias arancelarias en casos de fraude y negativa a cooperar, al tiempo que garantiza que los comerciantes legítimos no se vean perjudicados. El objetivo es prevenir el abuso de trato arancelario preferencial.

35. El sector de las barreras no arancelarias ha sido uno de los puntos conflictivos en las negociaciones pues, desde la perspectiva europea, muchas medidas de este tipo constituían una preocupación para las empresas de la UE, ya que algunos requisitos técnicos japoneses y procedimientos de certificación a menudo dificultaban la exportación de productos europeos a

Japón. En síntesis los resultados se proyectan en: a) El acceso a los mercados facilitándose a las empresas de la UE penetrar en un sector altamente regulado en lo que se refiere a los vehículos de motor (148) , dispositivos médicos, etiquetado de textiles (en marzo de 2015, Japón adoptó el sistema internacional de etiquetado de textiles similar al utilizado en la UE), «cuasi medicamentos», dispositivos médicos y cosméticos, y cerveza. b) Los obstáculos técnicos al comercio, con el compromiso mutuo de la UE de garantizar que sus normas y reglamentos técnicos se basen en las normas internacionales en la mayor medida posible, téngase en cuenta que los principales obstáculos de las empresas de la UE para acceder al mercado japonés son las normas y reglamentaciones distintas de las normas y prácticas internacionales, y los consiguientes costes de cumplimiento elevados que les suponen. c) Las medidas sanitarias y fitosanitarias, creándose un entorno regulatorio más predecible para los productos de la UE exportados a Japón y simplificándose los procesos de aprobación y despacho y que los procedimientos de importación se completen sin demoras indebidas, asegurándose de que una burocracia mal concebida bloquee las actividades de los exportadores.

**Al igual que el CETA, el JEFTAM presta atención a una serie de aspectos inherentes a los acuerdos de nueva generación**

36. Pasando al comercio de servicios conviene advertir, a modo previo, que la UE exporta unos 28.000 millones € en servicios a Japón cada año el nuevo acuerdo seguirá facilitando a las empresas de la UE las actividades de este tipo. Para ello dedica una serie de disposiciones que se aplican horizontalmente a todo el comercio de servicios aunque mantiene el derecho de las autoridades de los Estados miembros de la UE a explotar determinados sectores y no establece disposiciones que obliguen a los gobiernos a privatizar o a desregular los servicios públicos a nivel nacional o local (asistencia sanitaria, la educación y el suministro de agua). Por el contrario, incluye disposiciones sobre servicios postales y de mensajería, el establecimiento de condiciones equitativas para los proveedores de servicios de telecomunicaciones y en cuestiones como las obligaciones de servicio universal, la portabilidad de números, la itinerancia móvil y la confidencialidad de las comunicaciones. También presta atención a los servicios de transporte marítimo internacional, con la obligación de mantener un acceso abierto y no discriminatorio a los servicios marítimos internacionales

(transporte y servicios relacionados), así como el acceso a puertos y servicios portuarios. Finalmente, en lo que concierne a los servicios financieros, contiene definiciones, excepciones y reglas específicas sobre nuevos servicios financieros, organizaciones autorreguladoras, sistemas de pago y compensación y transparencia.

37. Al igual que el CETA, el JEFTAM presta atención a una serie de aspectos inherentes a los acuerdos de nueva generación, como el movimiento de personas, la contratación pública, la propiedad industrial, la libre competencia y determinadas cuestiones esenciales para las poblaciones de ambas Partes, pero introduce cuestiones nuevas de interés, como es el caso del gobierno corporativo.

En el primer caso, incluye disposiciones sobre el movimiento de personas con fines comerciales que integran una de las cuatro vertientes del Acuerdo General de Comercio de Servicios en función de la presencia territorial del proveedor y del consumidor en el momento de la transacción; concretamente, el denominado «modo 4», que comprende los servicios suministrados por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro. Las disposiciones del acuerdo cubren todas las categorías tradicionales, como las transferencias de personal entre empresas, los visitantes de negocios con

finés de inversión, los proveedores de servicios contractuales y los profesionales independientes, y también categorías más recientes, que incluyen a los visitantes de negocios a corto plazo y a los inversores. Como elemento a tener en cuenta es que se permite que los cónyuges e hijos acompañen a quienes son proveedores de servicios o que trabajan para un proveedor de servicios (cubierto por el «modo 4»).

Las empresas estatales no podrán tratar a las empresas, servicios o productos de la UE de manera diferente a sus homólogos japoneses cuando compren y venden en mercados comerciales. Y, por lo que se refiere a la contratación pública, las empresas de la UE podrán participar en igualdad de condiciones con las empresas japonesas en las licitaciones de licitación en las 54 denominadas «ciudades centrales» de Japón (es decir, ciudades con alrededor de 300.000 a 500.000 habitantes o más). El acuerdo también elimina los obstáculos existentes para la contratación en el sector ferroviario.

A decir verdad el acuerdo presta atención a los derechos de propiedad intelectual siguiendo los parámetros, aunque reforzándolos, de los compromisos que ambas partes han asumido en la OMC. Destacan sus disposiciones acerca la protección de secretos comerciales, marcas comerciales, derechos de autor, patentes y sobre normas mínimas comunes para la protección de datos de pruebas reglamentarias para productos farmacéuticos y disposiciones de aplicación civil.

También contiene el acuerdo instrumentos importantes para garantizar que ambas partes se comprometan a mantener reglas de competencia integrales y a implementar estas reglas de manera transparente y no discriminatoria.

Por último, siguiendo la misma tónica que el CETA, el JEFTAM no se desentiende de cuestiones esenciales para las poblaciones concernidas en su ámbito de aplicación, incluyendo disposiciones sobre desarrollo sostenible, comprometiéndose a implementar las normas laborales fundamentales de la OIT y los acuerdos ambientales internacionales, con inserción, como importante novedad de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, así como el acuerdo sobre el clima de París. En este último apartado ocupa un lugar destacado la conservación y protección de las ballenas y la tala ilegal. Para garantizar estos propósitos se fijan mecanismos para que la sociedad civil supervise los compromisos adquiridos en materia de comercio y desarrollo sostenible y para resolver controversias en esta área, que incluye consultas gubernamentales y el recurso a un panel de expertos independientes.

Como se ha indicado, se inserta por primera vez en un acuerdo comercial de la UE un capítulo específico sobre gobierno corporativo basado en los Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE (149) , que se han convertido en referencia obligada para responsables políticos, inversores, empresas y otras partes interesadas de todo el mundo, proporcionando una orientación específica para la puesta en marcha de iniciativas de carácter legislativo. El acuerdo refleja las mejores prácticas y normas de la UE y Japón en la materia. Con carácter complementario la UE y Japón se comprometen a adherirse a los principios y objetivos clave, como la transparencia y la divulgación de información sobre empresas que cotizan en bolsa. También presta atención el acuerdo a la responsabilidad de la dirección ante los accionistas en su toma de decisiones, al ejercicio efectivo y justo de los derechos de los accionistas; y a transparencia y equidad que den presidir las transacciones de adquisición.

## VI. Estándares y normas para el comercio e inversión en el Sudeste

## Asiático: los Acuerdos de comerciales y de inversión entre la Unión Europea y Singapur

### 1. Unas negociaciones marcadas por problemas competenciales

38. Singapur es el mayor socio comercial de la UE en la región del Sudeste Asiático, representando casi un tercio de sus relaciones comerciales, de bienes y de servicios con la ASEAN. Constituye la plaza de Singapur un gran aliciente para sus empresas que se han establecido allí de forma masiva para desarrollar sus actividades en toda la región del Pacífico. Es, igualmente, el primer destino de las inversiones europeas en Asia, aumentando rápidamente la inversión entre ambas partes en los últimos años (150) . Con un comercio bilateral total de mercancías por un valor de 53.300 millones de euros en 2017 y un comercio de servicios que se elevó a 44.400 millones de euros en 2016, Singapur representó algo menos de un tercio del comercio de bienes y servicios entre la UE y la ASEAN. Al mismo tiempo, con unas inversiones bilaterales de 256.000 millones de euros en 2016, Singapur representó aproximadamente dos tercios de las inversiones entre las dos regiones. Más de 10.000 empresas de la UE están establecidas en Singapur y utilizan dicho país como plataforma para servir a toda la cuenca del Pacífico.

39. La UE y Singapur pusieron en marcha las negociaciones en materia de comercio e inversiones en 2010, concluyendo en 2014. Los objetivos de las mismas eran, de un lado, ofrecer a los empresarios de la UE las mejores condiciones posibles de acceso al mercado de Singapur; y, de otro lado, fijar un valioso punto de referencia para las demás negociaciones de la UE en la región. No obstante, como tuvimos ocasión de apuntar, el Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de mayo de 2015 consideró que las disposiciones del Acuerdo relativas a las inversiones extranjeras distintas de las directas así como las relativas al arreglo de controversias entre inversores y Estados no son eran la competencia exclusiva de la Unión, por lo que el Acuerdo no podía celebrarse en la forma proyectada sin la participación de los Estados miembros (151) . Solventadas estas cuestiones y siguiendo la dualidad reguladora sugerida por la Comisión la UE y Singapur firmaron el 19 de octubre de 2018 un Acuerdo de Libre Comercio y un Acuerdo de Protección de las Inversiones junto a un Acuerdo de Colaboración y Cooperación, que deberá ser ratificado por todos los Estados miembros de la UE antes de que entre en vigor.

Los Acuerdos de comerciales y de inversión entre la UE y Singapur recibieron el 13 de febrero de 2019 la aprobación del Parlamento Europeo (152) . Semejando aquiescencia constituye todo un hito histórico por tratarse de los primeros instrumentos comerciales bilaterales concluidos entre la UE con un país del Sudeste Asiático augurando una relación más estrecha entre la UE y una de las regiones más dinámicas del mundo en un contexto de comercio abierto, recíproco y basado en normas, con beneficios recíprocos para las dos partes, que sin duda creará nuevas oportunidades para los productores, trabajadores, agricultores y consumidores europeos, al mismo tiempo que promueve la cooperación y el multilateralismo.

Como se ha indicado, tras la referida aprobación, el Acuerdo comercial podría entrar en vigor una vez que Singapur ultime sus propios procedimientos internos y ambas partes completen las formalidades pertinentes. Por el contrario, el Acuerdo de protección de las inversiones deberá ser ratificado por todos los Estados miembros de la UE con arreglo a sus propios procedimientos nacionales antes de que pueda entrar en vigor.

Una vez que estén en vigor, estos Acuerdos constituirán el primer elemento de un futuro acuerdo de comercio e inversión entre la UE y toda la región de la ASEAN pues constituyen. la referencia

obligada para los nuevos instrumentos que, en materia de comercio y de inversión, está negociando la UE con los Estados miembros de la ASEAN, concretamente con Malasia (2010), Vietnam (2012), Tailandia (2013), Filipinas (2015) e Indonesia (2016).

## 2. Contenido de los acuerdos

40. Con estos dos Acuerdos, la Unión ha dado un importante paso hacia el establecimiento de elevados estándares y normas para su comercio e inversión en el Sudeste Asiático, una región cuyo crecimiento es muy rápido. Aparte de ofrecer enormes oportunidades económicas a las Partes y de proteger al mismo tiempo los servicios públicos estos instrumentos aspiran a conseguir que las relaciones entre ellas alcancen un nuevo nivel creándose más oportunidades para las empresas de la UE y Singapur con sensible aumento en la creación de nuevos puestos de trabajo.

**Complementariamente a los anteriores, y desde la perspectiva de la cooperación política, el referido Acuerdo de Colaboración y Cooperación** reforzará previsiblemente la actual relación entre la UU y Singapur sustentada en un compromiso compartido con el multilateralismo y el orden internacional basado en normas (153) . Las negociaciones de este instrumento comenzaron en 2005 y tras su conclusión fue firmado en la Cumbre de la ASEAM de 19 de octubre de 2018 (es el cuarto acuerdo de este tipo tras los suscritos con Indonesia, Filipinas y Vietnam), por lo que deberá ser ratificado por todos los Estados miembros de la UE antes de que entre en vigor. Previsiblemente este Acuerdo marcará la pauta para reforzar más eficazmente las relaciones entre las Partes, ya de por sí ricas en contenidos, frente a los desafíos mundiales, donde tanto Singapur como la UE desempeñan un papel cada vez más importante, y ayudará a afrontarlos de forma más coherente y efectiva. Al mismo tiempo servirá para estimular el diálogo político y perfeccionar la cooperación en una gran variedad de materias ámbitos, como el desarrollo sostenible, la democracia y las libertades fundamentales, la justicia, la seguridad, la conectividad, los vínculos interpersonales, la sociedad de la información, la educación y los intercambios culturales, así como el empleo y los asuntos sociales. Y si ya de por sí estas cuestiones justifican un instrumento de este tipo, el presente tiene el gran mérito de extender su relación la cooperación científica y tecnológica en ámbitos como la energía, el medio ambiente, la lucha contra el cambio climático, la protección de los recursos naturales, las ciudades inteligentes y el transporte.

### A) Acuerdo de Libre Comercio (EUSFTA)

41. El Acuerdo de Libre Comercio (EUSFTA) (154) cumple los criterios del art. XXIV GATT (eliminar aranceles y otras reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a prácticamente todo el comercio entre las Partes) y del art. V AGCS, que prevé un criterio similar respecto a los servicios.

Como es habitual, el capítulo esencial del acuerdo concierne a los derechos de aduana. Las Partes liberalizarán progresiva y recíprocamente el comercio de mercancías durante un período de transición a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo de conformidad con el presente Acuerdo y en conformidad con el art. XXIV del GATT de 1994. Cada Parte otorgará el trato nacional a los bienes de la otra Parte de conformidad con art. III del GATT de 1994, incluidas sus Notas y disposiciones complementarias que se incorporan y forman parte de este Acuerdo, *mutatis mutandis* (155) . Esta perspectiva aduanera, incide sobre un importante haz de relaciones comerciales vinculadas a bienes procedentes de la UE que ya con anterioridad a su entrada en vigor entraban en Singapur libres de derechos de aduana, pero que a partir de ahora se ampliarán previsiblemente cuando se supriman el resto de los aranceles en un plazo de tres a cinco años, dependiendo de la categoría del producto; sin embargo no se ha logrado eliminar algunos aranceles a los productos de la pesca y los productos agrícolas transformados que entren en la UE.

Paralelamente eliminará barreras técnicas y no arancelarias mediante el reconocimiento de las normas y los ensayos de seguridad de la UE en sectores esenciales, como la electrónica, los productos farmacéuticos o las piezas para automóviles. Ante el impacto que los respectivos entornos regulatorios pueden tener sobre el comercio y la inversión entre ellas, las Partes sin ignorar sus compromisos en el marco de la OMC se comprometen a respetar un entorno regulatorio transparente y predecible para los operadores económicos, incluidas las pequeñas y medianas empresas, que hacen negocios en sus territorios (Capítulo 13).

42. La supresión de barreras no arancelarias se refiere expresamente a las cuestiones relativas a las reglas de origen y a los reglamentos técnicos y normas:

La reducción de los costos de transporte internacional, los avances en las tecnologías de la información y de las comunicaciones, y la reducción de las barreras al comercio y a la inversión extranjera directa han favorecido una de las mayores transformaciones experimentadas por la economía mundial en las últimas décadas: la implementación de las redes internacionales de producción, también denominadas «cadenas regionales o globales de valor». Este fenómeno da lugar a que gran parte de los productos contengan componentes producidos a nivel nacional o procedentes de otros países. El Acuerdo es consciente de esta situación a la hora de establecer el régimen de las normas de origen y ha buscado alcanzar un equilibrio prudente entre dejar a las empresas un cierto grado de flexibilidad para adquirir piezas procedentes de otros países y establecer con suficiente claridad cuáles son las condiciones mínimas que deben cumplirse para que los productos puedan considerarse europeos o de Singapur y acogerse a las preferencias en el marco del Acuerdo. Paralelamente, el Acuerdo reconoce la naturaleza integrada de las cadenas de suministro en Asia Sudoriental (156) y prevé propiciar, en mayor medida, la acumulación regional en una gama más amplia de productos una vez que la UE haya celebrado nuevos acuerdos comerciales con otros Estados miembros de la ASEAN.

Sin realizar concesiones en materia de salud, seguridad y medio ambiente, el reglamento aborda las divergencias de reglamentación en algunos sectores clave que constituyen barreras no arancelarias, de suerte que si un producto que se considera seguro en el mercado de la UE debe considerarse también seguro en Singapur. Dichos sectores afectan a los productos electrónicos (Anexo 4-A), vehículos de motor y piezas de vehículos (Anexo 2-B) (157), productos farmacéuticos y sanitarios (Anexo 2-C), equipos para la generación de energía renovable y productos sin transformar y productos transformados de origen animal y vegetal (158).

43. La regulación del comercio de servicios pretende la consecución de un entorno de negocios más previsible viabilizando nuevas oportunidades para las empresas de la UE y Singapur, así como más posibilidades de elección para los consumidores. Con este propósito el capítulo 8 del EUSFTA incluye amplias disposiciones sobre el comercio de servicios, destinadas tanto a la UE como a Singapur, que aseguran más concesiones entre sí en una serie de sectores de servicios de los que actualmente están previstos en el AGCS. Esto significa nuevas oportunidades para atraer inversiones y nuevas oportunidades para las empresas de la UE y de Singapur que deseen fijar una presencia comercial y un acceso adicional al mercado para una amplia gama de servicios (159). Particularmente, en el ámbito de los servicios financieros, los bancos comerciales europeos podrán, en condiciones específicas, incrementar el número de puntos de prestación de servicios al cliente. Y, en determinados sectores, los proveedores de servicios nacionales y extranjeros recibirán el mismo trato en lo que respecta a las normas y las reglamentaciones, con lo que habrá previsibilidad y unas condiciones de competencia equitativas. El servicio postal también está

abierto en ambos lados, que es un sector en su mayoría protegido por estados. Con respecto al comercio electrónico, las partes acordaron una mayor cooperación y evitar la imposición de restricciones y regulaciones innecesarias. El libre flujo de información se mantendrá bajo los estándares internacionales de protección de datos.

No impide el Acuerdo que tanto la UE como Singapur conserven competencias para establecer normas de calidad y seguridad, incluso para introducir nuevas reglamentaciones en la consecución de determinadas políticas especialmente sensibles como, *v.gr.* la protección de la salud pública, la televisión, la radio y el cine, los servicios sociales o el suministro de agua. No existen compromisos específicos en este sector.

44. Las disposiciones que hemos calificado «de nueva generación» en el estudio del CETA y del EFTAM vienen referidas al régimen de la contratación pública parte de la constatación de que la UE y Singapur son partes del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, y de que a su amparo ambas Partes han contraído importantes compromisos en lo que se refiere a licitación pública abierta que aplican unas elevadas normas de transparencia y equilibrio procedimental a sus licitaciones públicas, permitiendo a las empresas competir por contratos públicos por encima de un valor determinado. Sentado esto, el acuerdo mejora y simplifica el proceso de licitación, comprometiéndose las partes a ampliar el número de contratos públicos en los que se puede participar, especialmente en el sector de los ferrocarriles y para la Agencia Nacional del Medio Ambiente de Singapur.

Resulta también de interés el capítulo relativo a los derechos de propiedad intelectual pues, aunque la UE y Singapur cuentan con sistemas modernos para proteger y hacer respetar estos derechos, el acuerdo los consolida y establece normas básicas para hacerlos respetar, incluso en la frontera a partir de dos objetivos concretos. De una parte, facilitar la producción y comercialización de productos innovadores y creativos y la prestación de servicios entre las Partes; y, de otra parte, aumenta los beneficios del comercio y la inversión a través del nivel adecuado y efectivo de protección de los derechos de propiedad intelectual y el suministro de medidas para la ejecución de tales derechos (160) .

Siguiendo la tónica habitual, el Acuerdo incorpora también un extenso capítulo (el Capítulo 12) sobre comercio y desarrollo sostenible en el que se establecen los estándares más elevados en materia de trabajo, seguridad y protección del medio ambiente y de los consumidores en el marco del comercio y la inversión entre las Partes (161) . No se contempla obligación alguna en términos de liberalización, sino que su propósito es garantizar que el comercio no socave la protección del medio ambiente, el desarrollo social y la gestión sostenible de los bosques y la pesca. Sentado esto, incorpora disposiciones que evidencian cómo la sociedad civil desempeña un papel en la implementación y el monitoreo del EUSFTA. Estas medidas se concretan, de un lado, en el refuerzo de la contribución del comercio y la inversión al desarrollo sostenible, lo que es extensivo a las cuestiones relacionadas con la responsabilidad social de las empresas, los sistemas de garantía de la sostenibilidad (iniciativas de etiquetado ecológico y comercio justo y ético) y la conservación y la gestión sostenible de los recursos naturales. Y, de otro lado, en la implantación de un capítulo exhaustivo y vinculante para garantizar que el comercio apoye la protección del medio ambiente y el desarrollo social, que se concreta en: a) una serie de compromisos vinculantes para garantizar que los niveles nacionales de protección medioambiental y laboral estén en consonancia con las normas y los convenios internacionales (162) , incluyendo un capítulo nuevo y exhaustivo para promover nuevas oportunidades en el sector del crecimiento ecológico, en consonancia con la

Estrategia Europa 2020 (163) ; b) la necesidad de evitar las prácticas de «carrera de mínimos» en relación con la legislación laboral y medioambiental para atraer el comercio o las inversiones.

Por último, para promover la competencia libre y sin distorsiones en todos los sectores de su economía, cada Parte deberá mantener en su territorio respectivo una legislación integral que aborde efectivamente las siguientes prácticas, a) acuerdos horizontales y verticales entre empresas, decisiones por asociaciones de empresas, y prácticas concertadas, que tienen como objeto o efecto la prevención, restricción o distorsión de la competencia en el territorio de una de las Partes en su conjunto o en una parte sustancial del mismo; b) los abusos cometidos por una o más empresas de una posición de dominio en el territorio de cualquiera de las Partes en su conjunto o en una parte sustancial de los mismos; y, c) concentraciones entre empresas que den lugar a una disminución sustancial de la competencia o que impidan significativamente la competencia efectiva (art. 11.1º).

**La UE y Singapur se obligan a intensificar la cooperación aduanera para simplificar, armonizar, normalizar y modernizar los procedimientos comerciales**

45. Desde el punto de vista institucional el acuerdo instituye un Comité de Comercio, que estará integrado por representantes de las partes, que se reunirá alternativamente en la Unión o Singapur cada dos años o a solicitud de cualquiera de las Partes. Será copresidido por el Miembro de la Comisión Europea responsable de Comercio y el Ministro de Comercio e Industria de Singapur, o sus respectivos delegados (Capítulo 16). Y también determina la manera en que los interlocutores sociales y la sociedad civil participarán en su aplicación y seguimiento, con el concurso de nuevos de mecanismos de consulta con el objeto de implicar a los sectores económicos partes interesados agregando un mecanismo para resolver los desacuerdos que puedan surgir en lo que respecta a su aplicación. Por su parte, el Capítulo 15 dispone que cuando exista una controversia entre la UE y Singapur sobre algún aspecto del EUSFTA, un panel de arbitraje tomará una decisión en un plazo de 150 días que, como puede observarse, es un período más corto que el fijado en el marco del mecanismo de solución de controversias de la OMC. Además, el EUSFTA permite una solución más rápida de las controversias que las previstas en las normas de la OMC. En casos de incumplimiento de un panel de arbitraje, el acuerdo autoriza la suspensión de obligaciones en virtud del EUSFTA a un nivel equivalente a la anulación o menoscabo causado por la violación. También se cuenta con un mecanismo de mediación. Por último, debe tenerse presente que no todos los capítulos de EUSFTA están cubiertos por las disposiciones de

solución de controversias y mediación, por ejemplo la competencia o los asuntos relacionados con el comercio y desarrollo sostenible.

La UE y Singapur se obligan a intensificar la cooperación aduanera para simplificar, armonizar, normalizar y modernizar los procedimientos comerciales, así como la capacidad de gestión de las administraciones pertinentes, con la aspiración de que puedan alcanzar los objetivos de promover la facilitación del comercio y al mismo tiempo garantizar control aduanero con el fin de reducir los costes de las transacciones para las empresas. Los procedimientos se basarán en el uso de métodos modernos y controles efectivos para combatir el fraude y para proteger el comercio legítimo (164)

## **B) Acuerdo de Protección de las Inversiones entre la UE y Singapur**

46. No afectado por las cuestiones competenciales que condiciona la labor de la UE el Capítulo 9

del EUSFTA incluye disposiciones sobre protección en relación con las inversiones extranjeras directas que poseen un valor muy importante en las relaciones entre ambas Partes. Con carácter anecdótico debe advertirse que este capítulo fue el primero que se negoció como parte del fallido texto integral de un único Acuerdo de libre comercio y que las consecuencias del Dictamen 2/15 del TJUE explica que el texto se aparte en muchos aspectos de propio de los Tratados Bilaterales de Inversión entre los Estados miembros de la UE y Singapur y que, por añadidura, deba ser aprobado por los Parlamentos Nacionales (165) .

Por su parte, el objetivo del Acuerdo de Protección de las Inversiones (API) UE-Singapur (166) es optimizar el clima de inversión entre la UE y Singapur. El Consejo consideró desde un principio que dicho instrumento lograría beneficios para los inversores europeos, al sancionar un alto nivel de protección de sus inversiones en Singapur, y al preservar, al mismo tiempo, los derechos de la UE a legislar y a perseguir objetivos públicos legítimos, como la protección de la salud pública, la seguridad y el medio ambiente. Sustituye a los doce tratados bilaterales de inversión vigentes e instituye un marco de protección de las inversiones común y moderno para todos los inversores de la UE en Singapur garantizando que sus inversores y sus inversiones en Singapur reciban un trato justo y equitativo y no se vean discriminados en comparación con las inversiones de Singapur en situaciones comparables (167) . El Acuerdo es expresivo de todas las innovaciones del nuevo enfoque de la UE de protección de las inversiones y de sus mecanismos de garantía de cumplimiento, que no están presentes en los doce referidos tratados bilaterales de inversión vigentes entre los Estados miembros de la UE y Singapur. En consonancia con los objetivos fijados por las directrices de negociación, la Comisión observó una preocupación especial conducente a la garantía de que los inversores de la UE y sus inversiones recibiesen en Singapur un trato justo y equitativo y no fuesen discriminados respecto a las inversiones de Singapur que están en situación similar (168) . Al mismo tiempo, el Acuerdo protege a los inversores de la UE y sus inversiones en Singapur de una expropiación, salvo que sea para fines públicos, con garantías procesales, de manera no discriminatoria y mediante el pago de una compensación rápida, adecuada y efectiva con arreglo al valor justo de mercado de la inversión expropiada

47. Igualmente, en consonancia con las directrices de negociación, el texto negociado por la Comisión permitirá a los inversores optar por un mecanismo de nuevo cuño y tan polémico como el que figura en el CETA, de solución de diferencias en materia de inversión, sobre el que no insistiremos en el presente estudio. Al efecto se ha confeccionado un peculiar sistema de arreglo de controversias de carácter permanente y con pretensiones de actuar con plena independencia que configura dos órganos jerarquizados, el Tribunales de Primera Instancia y el Tribunal de Apelación, con competencias específicas para resolver los litigios que se les sometan de manera transparente e imparcial en la observancia de las normas de protección de las inversiones (169) .

## **VII. Un nuevo modelo de regulación dual de la política comercial con los países en desarrollo: el Acuerdo comercial y el Acuerdo de inversiones entre la UE y Vietnam**

### **1. Marco general y de cooperación política**

48. El examen de las relaciones entre la UE y Vietnam debe ir precedida de una referencia a la evolución de la política directa practicada por este país tras las reformas de renovación iniciadas, como resultado del programa de reformas sociales, políticas y económicas denominado «*doi moi*» adoptado por el Partido Comunista en 1986 y el estado actual de las mismas (170) . Es cierto que

tras dichas reformas las fuerzas del mercado pudieron operar en Vietnam bajo la supervisión del Estado, pero los progresos alcanzados en este marco se vieron frenados al cabo de diez años por la crisis financiera asiática (1997-1998) (171) , aunque luego se aceleró a propósito del proceso de adhesión a la OMC. Las reformas realizadas en los últimos años han eliminado virtualmente las restricciones de propiedad y han simplificado los procedimientos para la entrada y operación de negocios, asegurando la igualdad de condiciones para las empresas de todo tipo de propiedad. Sin embargo, todavía existen varias limitaciones, sobre todo de carácter institucional contrarios a los postulados de una economía de mercado compleja, que dificultan dotar a este país del estatuto de nación más favorecida y su conversión en un lugar atractivo para el comercio y la inversión extranjera. Sin olvidar otros obstáculos reales, como la aplicación de los derechos de propiedad intelectual en una economía dominada por un mercado negro de productos falsificados, en parte porque los productos de marcas extranjeras simplemente no son asequibles para el ciudadano medio. Y a ello debe añadirse que la liberalización económica no ha sido seguida por el mismo grado de liberalización política, lo cual ha constituido un serio obstáculo en la redacción de los acuerdos de comercio e inversiones de nueva generación, particularmente estrictos con esta cuestión (172) .

Así las cosas, dentro de la estrategia general de la UE de firmar acuerdos de libre comercio con cada uno de los 10 países asiáticos que integran la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y con anterioridad con lo acontecido con Singapur, pero siguiendo el estímulo del CETA, se iniciaron unas negociaciones conducentes a la conclusión del Acuerdo marco de colaboración y cooperación global entre la UE y sus Estados miembros, por una parte, y la República Socialista de Vietnam, de por otra, hecho en Bruselas el 27 de junio de 2012 (173) , donde figuraba el firme compromiso del comercio y la inversión entre las Partes en beneficio mutuo (174) . Desde la perspectiva vietnamita su ubicación geográfica y la existencia de otros factores como como la cercanía de China, la crisis del Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico donde era el país más beneficiado, o la necesidad evitar las investigaciones antidumping sobre sus productos (175) , condujeron a que este país se decidiera a perseguir una ambiciosa política de acuerdos comerciales con terceros países (176) . Debe tenerse en cuenta que Vietnam se ha convertido en el segundo mayor socio comercial de la UE en la ASEAN después de Singapur y antes de Malasia, con un comercio por valor de 47.600 millones € en 2017 (177) . Consciente de esta realidad la Dirección General de Comercio llevó a cabo un estudio puso de relieve los beneficios económicos que se pensaban obtenerse con el Acuerdo (178)

En el marco anterior, las negociaciones para la firma un Acuerdo de libre comercio finalizaron el 2 de diciembre de 2015, más la ratificación del Acuerdo hubo de retrasarse por el dictamen de la Corte de Justicia Europea de 16 de mayo de 2017 sobre el Acuerdo de libre comercio suscrito entre la UE y Singapur, con un contenido similar al presente y, por tanto, con los mismos problemas competenciales. Siguiendo la orientación anterior, la Comisión reafirmó su clara determinación de poner en marcha los instrumentos cuya negociación hubiese finalizado. Por esta razón la presente ha ocupado un plazo bastante reducido, llegándose en agosto de 2018, a la firma de un Acuerdo de libre comercio y de un Acuerdo de inversiones entre la UE y Vietnam (179) . Tras seis años de negociaciones, el primero de esos instrumentos, aún no es totalmente aceptado por las pequeñas y medianas empresas vietnamitas por no comprender con claridad cuáles son sus beneficios directos.

El carácter político del Acuerdo Marco se proyecta en ambos Acuerdos como resultado directo de la presión de determinados grupos europeos defensores de los derechos humanos a lo largo de las negociaciones (180) . Por eso se afirma en cada uno de sus preámbulos que las partes reafirman

su compromiso con la Carta de las Naciones Unidas, firmada en San Francisco el 26 de junio de 1945, y tienen en cuenta los principios enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 10 de diciembre de 1948 (181) . Y a ello hay que añadir la presencia de disposiciones sobre la promoción de la democracia y respeto de los derechos humanos, lo que permite adoptar medidas según proceda en el caso de violaciones de los derechos humanos, que incluyen la suspensión del Acuerdo comercial.

49. Siguiendo las pautas trazadas por el referido Dictamen 2/15 del TJUE, al igual que aconteció con Singapur, la Comisión presentó el resultado de negociaciones con Vietnam en forma de dos acuerdos independientes: un Acuerdo de libre comercio y un Acuerdo de protección de inversiones. Teniendo en cuenta que el contenido del primero de estos instrumentos es esencialmente el mismo que el del Acuerdo de libre comercio con Singapur la totalidad de sus capítulos quedan dentro del ámbito de competencias de la UE y, más concretamente, en el ámbito de aplicación de los arts. 91, 100, ap. 2, y 207 TFUE y, en la misma dirección, todas las disposiciones materiales sobre protección de las inversiones del Acuerdo de protección de inversiones, en la medida en que se apliquen a inversiones extranjeras directas (IED), quedan bajo la órbita del art. 207 TFUE. Por consiguiente, la Unión debe suscribir este Acuerdo con arreglo a una Decisión del Consejo basada en el art. 218, ap. 5 TFUE y celebrarlo con arreglo a una Decisión del Consejo basada en el art. 218, ap. 6, del TFUE, tras la aprobación del Parlamento Europeo (182) . Dicha aprobación definitiva tendrá lugar, previsiblemente antes de las elecciones europeas de 26 de mayo, con tres obstáculos principales sobre los que habrá de pronunciarse: la normativa vietnamita en torno a los derechos laborales, la prohibición de los trabajos forzados que aún se permiten en Vietnam y la regulación medioambiental. El resultado de la votación en el Parlamento es imprevisible, al estar en el aire la cuestión de que los grandes fabricantes utilicen a este país una base de fabricación barata, con estándares ambientales más bajos y luego exporten productos sin aranceles a la UE. Y, de no aprobarse otro proceso negociador deberá partir de cero, aunque continuaría el vigente régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas.

Por su parte, la firma por la Unión del otro Acuerdo debe realizarse al amparo de Decisión del Consejo basada los apartados del art. 218 antes referidos, tras la aprobación del Parlamento Europeo y la ratificación de los Estados miembros conforme a sus respectivos procedimientos internos.

## 2. Acuerdo de Libre Comercio

50. La supresión de los Derechos de aduana se contempla a partir de una regulación de carácter asimétrico con la eliminación de más del 99 % de los aranceles y la supresión del 1 % restante mediante contingentes arancelarios. Desde un punto de vista temporal, el 65 % de los derechos sobre las exportaciones de la UE a Vietnam se eliminarán en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo, y el resto se suprimirán gradualmente en un período de diez años. Correlativamente, los derechos de la UE sobre las importaciones procedentes de Vietnam se eliminarán progresivamente en un período de siete años. La supresión de los aranceles desde el momento de la entrada en vigor del acuerdo hasta en período de siete años abarca una serie de productos de exportación esenciales para la UE: maquinaria, motocicletas con motores de más de 150 cm<sup>3</sup>, los vehículos y las piezas de automóviles (183) , productos farmacéuticos, productos textiles, productos químicos, vinos y las bebidas espirituosas, carne de porcino congelada estará libre de derechos al cabo de siete años, carne de bovino, productos lácteo y carne de pollo. Sin embargo, en el caso de los productos agrícolas sensibles, la UE no abrirá totalmente su mercado a las importaciones procedentes de Vietnam.

Una lectura detallada de los anteriores listados permite vislumbrar que los sectores más beneficiados serán el de los exportadores de máquinas y aparatos mecánicos, pescados y mariscos, material eléctrico, taninos, colorantes y pinturas, y medicamentos. En otros capítulos, como el de los vinos, especialmente relevantes para España existe, sin embargo, el peligro de que Vietnam aumente el impuesto especial al consumo y contrarreste las previsiones del acuerdo (184) .

Este apartado se completa con un Protocolo de Asistencia mutua administrativa en materia de aduanas (Protocolo 2) en virtud del cual las Partes se prestarán asistencia mutua en esta materia, de conformidad con su legislación y en la forma y en las condiciones establecidas en dicho Protocolo, con la pretensión de garantizar la correcta aplicación de la legislación aduanera, en particular previniendo, investigando y combatiendo las violaciones aduaneras. La asistencia en materia aduanera, se aplica a cualquier autoridad administrativa de las Partes que sea competente para la aplicación de este Protocolo y no perjudicará las normas que regulan la asistencia mutua en materia penal. Bien entendido que la asistencia para recuperar los aranceles, impuestos o multas no está cubierta por este Protocolo.

51. La reducción de los obstáculos no arancelarios a las exportaciones europeas va más allá las normas del Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, comprometiéndose Vietnam a incrementar el uso de las normas internacionales en la elaboración de sus reglamentos y a respetar disposiciones específicas para reducir las barreras no arancelarias en el sector del automóvil. Además, en línea con los esfuerzos mundiales para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, las Partes comparten los objetivos de promover, desarrollar y aumentar la generación de energía a partir de fuentes renovables y fuentes sostenibles, particularmente a través de la facilitación del comercio y la inversión. A tal efecto, la Partes se comprometen a cooperar en la eliminación o reducción de las barreras no arancelarias y a fomentar cooperación, teniendo en cuenta, cuando proceda, las normas regionales e internacionales (art. 7.1º).

El Acuerdo contiene también un capítulo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, para facilitar el comercio de productos vegetales y animales, y un anexo específico con disposiciones de amplio alcance para combatir los obstáculos no arancelarios en el sector del automóvil, que abarca el reconocimiento del certificado de conformidad de vehículo completo de la UE a los cinco años de la entrada en vigor del Acuerdo.

El capítulo de las reglas de origen es extremadamente complejo, no solo porque los sectores relevantes son parte de cadenas de valor globales dinámicas y, a menudo, complejas, sino también porque las opciones son diversas lo cual suscita graves problemas no sólo en el presente acuerdo, sino también en el contexto de otras negociaciones comerciales en las que participa la UE. Para este propósito, los reguladores de la UE están buscando simplificar las reglas de origen de la UE para las instituciones y sectores económicos de las Partes firmantes que esperan beneficiarse de la reducción / eliminación de aranceles. Habida cuenta de la creciente integración del mercado de la UE, Vietnam ha aceptado el etiquetado de origen «*Made in EU*» para los productos no agrícolas (exceptuando los productos farmacéuticos, que en gran medida seguirán sujetos a autorizaciones nacionales en la UE). Las disposiciones sobre la tramitación de licencias de importación y exportación, los procedimientos aduaneros y el comercio de productos animales y vegetales facilitarán también el acceso de las mercancías de la UE al mercado vietnamita.

52. No hay que encarecer la importancia de una de las cláusulas del Acuerdo de Libre Comercio, que permite agregar al mismo lo mejores resultados obtenidos en los acuerdos que ha suscrito o

que está negociando. Ello no es otra cosa que la clara percepción por la parte vietnamita de los potenciales beneficios de esta alianza comercial e inversora con la UE, tanto desde una perspectiva global como desde su repercusión en determinados sectores. En el primer caso, por el previsible aumento de las inversiones extranjeras directas, la mayor integración en las cadenas de suministro regionales y mundiales y la creciente participación en el mercado de las exportaciones. Pero también lo son para determinados sectores especialmente sensibles, esencialmente, los textiles, el cuero y el calzado, el comercio electrónico y los servicios, sectores en plena expansión en un país que cuenta con grandes posibilidades de fabricación de baja tecnología. Pero esta alianza también es vista como una gran oportunidad para un cambio de orientación exportadora hasta la fecha centrada en productos primarios y los anteriormente referidos hacia productos de alta tecnología más complejos como electrónica, maquinaria, vehículos y dispositivos médicos. Por último, a través de acuerdos con empresas de la UE Vietnam podría adquirir los conocimientos y la tecnología necesarios para dar el salto a una producción de mayor valor agregado, con el consiguiente impulso de la productividad laboral de Vietnam y la ampliación de su capacidad exportadora. En contrapartida, la apertura de su mercado a los proveedores de servicios de la UE discurre por mejorar sustancialmente el acceso de las empresas de la UE a una gran variedad de servicios sobre todo, los medioambientales, los servicios postales y de mensajería, la banca, los seguros y el transporte marítimo.

Por estas razones y con independencia en lo dispuesto en el Acuerdo de protección de inversiones Vietnam estar dispuesto a una importante apertura a las inversiones procedentes de la UE en la industria manufacturera y en otros capítulos como productos alimenticios y bebidas, fertilizantes y compuestos de nitrógeno, neumáticos y cámaras, productos de plástico, objetos de cerámica y materiales de construcción.

53. Reitera también el acuerdo, algunos, no todos, los aspectos característicos presentes en los instrumentos de nueva generación: a) La protección de las indicaciones geográficas europeas afecta 169 alimentos y bebidas característicos de orígenes geográficos específicos estarán protegidos contra las imitaciones en el mercado vietnamita (185) . b) Las disposiciones del acuerdo sobre contratación pública (Capítulo 9), siguiendo muy de cerca las previsiones del Acuerdo de la OMC sobre Contratación Pública abrirán más los mercados respaldando las prácticas de licitación competitiva y dando mayor transparencia y previsibilidad al proceso de contratación favorecerán, sin duda, a las empresas de la UE a contar con un mejor acceso a los mercados vietnamitas respecto de las de cualquier otro país; en particular, las empresas de la UE podrán presentar ofertas para obtener contratos públicos con ministerios vietnamitas y empresas públicas importantes; estas disposiciones ofrecen una especial importancia para Vietnam pues sus empresas tendrán acceso al mercado de adquisiciones públicas por valor de 500 mil millones de dólares de la UE (186) ; a este respecto el EVFTA contiene reglas de transparencia específica y otros requisitos para respaldar los procesos de adjudicación y para impugnar las adjudicaciones concedidas. c) El acuerdo dedica un sólido y amplio Capítulo 13 al comercio y desarrollo sostenible que incluye una amplia lista de compromisos internacionales incluyéndolos acuerdos multilaterales sobre medio ambiente (187) que la UE y Vietnam han ratificado, además de la garantía de ratificar los convenios fundamentales tales como el Acuerdo de París. d) A la creación de unas condiciones de competencia justas para las empresas y los productos innovadores de la UE se dedica el Capítulo 10, que permitirá establecer unas condiciones de competencia justas entre las empresas privadas y las empresas públicas que lleven a cabo actividades comerciales. Incluye también reglas sobre transparencia y consultas sobre las subvenciones internas que constituyen las reglas más ambiciosas que Vietnam haya inscrito jamás en un acuerdo internacional. d) En orden a los

derechos de propiedad intelectual, contemplados en el Capítulo 12, Vietnam compromete a observar un elevado nivel de protección, superior al de las normas del Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

El mecanismo de solución de controversias contemplado en el Capítulo 15 del Acuerdo encuentra su justificación en configurarse como más rápido y eficaz que su homólogo regulado en los Acuerdo de la OMC. Su puesta en marcha es concebida como el último recurso si la UE y Vietnam no encuentran una solución por otros medios, pues contempla la posibilidad de consultas formales y de mediación voluntaria para afrontar las medidas que afectan negativamente al comercio y las inversiones bilaterales (Anexo 15-C: incluye un mecanismo de mediación). Este apartado se beneficia de un Reglamento de procedimiento (Anexo 15-A) y de un Código de conducta para árbitros y mediadores (Anexo 15-B).**24.**

### 3. Acuerdo de protección de inversiones

54. Como hemos reiterado en las páginas anteriores este instrumento en su formulación actual es una consecuencia del problema competencial de la UE resuelto por el Dictamen 2/15 del TJUE. Se inicia este instrumento con una referencia al Acuerdo marco sobre asociación y cooperación integrales entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República Socialista de Vietnam, por otra, firmado en Bruselas el 27 de junio de 2012 y a la importante relación económica, comercial y de inversión con en el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y la República Socialista de Vietnam a los efectos de complementar y promover los esfuerzos de integración económica regional de acuerdo con el objetivo del desarrollo sostenible, en sus dimensiones económica, social y ambiental (188) . De su importancia habla por sí solo que sustituirá a los acuerdos bilaterales de inversión que veintiún Estados miembros de la UE tienen en la actualidad con Vietnam.

**En orden a su contenido el acuerdo de Protección de las Inversiones** incluye normas modernas sobre protección de inversiones con el objeto de establecer un mecanismo eficaz y eficiente para evitar y resolver cualquier controversia entre las Partes con respecto a la interpretación y aplicación de este Acuerdo con miras a llegar a una solución mutuamente acordada. Y, en orden al procedimiento de arreglo de controversias entre inversores y el Estado receptor de la inversión reitera junto al tradicional procedimiento de arbitraje (Subsección 3 del Capítulo 3) el polémico sistema de tribunales de inversiones (subsección 4). Por último, garantiza que se mantenga el derecho de las administraciones de ambas partes a regular en interés de sus ciudadanos.

Este Acuerdo, además del potencial aumento de la inversión extranjera directa europea en Vietnam es muy probable que estimule a este tipo de inversión a otros países de la región lo que puede conducir a que las empresas de reciente creación en Vietnam puedan acceder a los mercados de la UE.

## VIII. Relaciones comerciales entre la Unión Europea y los países de América latina y el Caribe: México, Chile, Mercosur

55. Con la apertura al comercio internacional, la economía de muchos países de América latina ha pasado, a partir del fenómeno de la privatización de muchas empresas, a prácticas marcadamente liberales, excepto en los sectores reservados en exclusiva al Estado. Se han realizado diversas

modificaciones legales y de desregulación administrativa, con el fin de atraer capitales productivos externos y aumentar así la oferta y la calidad de los empleos, incrementar las exportaciones y mejorar las condiciones para la efectiva transferencia de tecnología. Desde la perspectiva jurídica, la adaptación a la globalización y al comercio internacional de las transacciones privadas, ha repercutido en la modificación y simplificación de centenares de leyes, en un intento de eliminar las barreras que dificultan el desarrollo del comercio, esencialmente, leyes de transferencia de tecnología, de marcas y patentes y de inversión extranjera (189) . La creciente interdependencia económica y la globalización de la economía han conducido a la mayoría de los gobiernos a implementar programas de creciente liberalización de la economía y a una aceleración de los procesos de creación de áreas de libre comercio. Este fenómeno es paralelo a un paulatino abandono de la postura tradicionalmente reticente y desconfiada hacia el comercio internacional protagonizado por las grandes multinacionales. Y no es ajeno a debates abiertos en los últimos tiempos, en relación al establecimiento de un mapa definitivo de los procesos de integración regional y en torno a la superación de las reticencias surgidas por una incomprendida noción de soberanía que evoluciona, no sin dificultades, en favor de una aproximación más pragmática acerca del papel que juegan estos países en el comercio internacional.

En este nuevo escenario, la relación de comercio e inversión entre la UE y América latina y el Caribe se ha desarrollado durante décadas a través de un andamiaje institucional para facilitar la integración mediante la eliminación de barreras al comercio y la inversión. Esta relación se ha considerado desde un principio desde la perspectiva de la UE como el principal objetivo de la cooperación transatlántica, materializándose en la creación de las condiciones adecuadas para impulsar un desarrollo sostenible de las comunidades locales, promoviendo una buena gobernanza y luchando contra la pobreza y el cambio climático. Con este propósito la UE ha celebrado acuerdos comerciales preferenciales con 26 de los 33 países de ALC (190) , con repercusiones, en ocasiones de gran relevancia en la agricultura, la alimentación y energía (incidiendo de manera prioritaria en la privatización del petróleo mexicano), así como a los servicios, los contratos públicos y la industria automotriz. Por otra parte, las inversiones procedentes de UE son de gran envergadura y diversificadas (pues abarcan los sectores primario, secundario y terciario) incidiendo en sectores como el desarrollo sostenible o la transferencia de tecnología y la innovación.

Ahora bien, cualquier política comercial y de inversiones de esta envergadura debe tener muy en cuenta que América Latina no es una región homogénea, por lo cual su la relación de los países que la integran con la Unión Europea deberá tener en cuenta las particularidades de unos países con grandes desigualdades sociales y políticas entre ellos.

## 1. México

56. En el caso de México, debe adelantarse la intensa actividad desplegada en los últimos años en materia de tratados de libre comercio (191) pero, en lo que concierne a las relaciones comerciales con la UE éstas se enmarcan en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (conocido como Acuerdo Global), en vigor desde el 1 de octubre de 2000 que incluyó cláusulas de revisión relativas a profundizar en la liberalización de productos agrícolas (Decisión 2/2000) y a adquirir mayores compromisos en materia de servicios (Decisión 2/20011). Fue este un instrumento pionero al ser, en su momento, el primer tratado comercial amplio que la UE estableció con un país en desarrollo y el primero en América Latina. El Acuerdo Global se negoció en los años noventa y entró en vigor en 2000 y 2001 (Decisión 2/2001) y en 2008 fue complementado con el Acuerdo de Asociación Estratégica que se enfoca a promover un diálogo político más intenso con la UE y cada uno de los 28 Estados Miembros, así como a reforzar la

cooperación bilateral. Como dato significativo destaca que los intercambios comerciales entre la UE y México triplicaron desde la entrada en vigor del este instrumento de suerte que tuvo resultados positivos al permitir el crecimiento del comercio y la inversión entre las Partes, pero quedaban amplios sectores para avanzar en la liberalización comercial. Concretamente el acuerdo mantenía excepciones al trato preferencial entre ambas partes para un grupo importante de productos agropecuarios como los animales vivos, la carne, los productos lácteos, cereales, miel, flores, frutas y verduras, y atún, entre otros.

La conclusión de un nuevo acuerdo estaba justificada para la mejorar los inconvenientes de la reglamentación anterior, potenciando con ello la relación bilateral y enfrentarse a los desafíos de un nuevo y complejo entorno internacional. Téngase en cuenta que desde la fecha en que la UE y México firmaron el Acuerdo Global, la UE ha incorporado a 13 nuevos miembros, es decir, pasó de 15 a 28 miembros. La UE28 (hasta que el Reino Unido se retire de la UE en marzo de 2019) ha profundizado su mercado único y ha creado la Eurozona. En enero de 2013, en el marco de la I Cumbre CEALC-UE en Santiago de Chile, los líderes de México, del Consejo Europeo y de la Comisión Europea acordaron explorar la posibilidad de actualizar las reglas del acuerdo tras casi 20 años de vigencia.

57. Las negociaciones tendentes a la modernización del Acuerdo estuvieron orientadas actualizar los tres pilares: cooperación, diálogo político y el acuerdo comercial (TLCUEM) El Informe de Visión Conjunta México-UE identificó que era menester actualizar la reglamentación para evitar que barreras no arancelarias y la aparición de nuevos marcos reglamentarios y políticas en México y en la UE en áreas como agricultura, telecomunicaciones, derechos de propiedad intelectual y competencia frenen el avance del comercio y la inversión en ambas vías.. México exporta sobre todo productos manufacturados a la UE (equipo de transporte y electrónicos). Igualmente, las importaciones mexicanas de la UE son en su mayoría industriales, lo que responde a un patrón de comercio intraindustrial e intrafirma.

En junio de 2016 se inició la negociación para modernizar el Acuerdo Global UE-México y concluyeron el 21 de abril de 2018 (TLCUEM), dando así una importante señal sobre el compromiso de ambas partes con el comercio internacional y su liberalización a través de negociaciones. Con ello México se une a Canadá, Japón y Singapur en la creciente lista de socios deseosos de trabajar con la UE para defender un comercio abierto, justo y basado en reglas. El anuncio llega en plena renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), a petición de la Administración estadounidense, y solo seis semanas después de que los países del Pacífico —entre ellos México— acordasen la puesta en marcha del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) desdeñado por los EE UU desde la presidencia de Donald Trump llegó a la presidencia. La entrada en vigor del nuevo acuerdo, no obstante, no será efectiva hasta recibir el visto bueno de los legislativos a ambos lados del Atlántico.

## El acuerdo de libre

58. El acuerdo deja libre de derechos prácticamente todo el comercio de mercancías entre la UE y México, en particular en el sector agrícola. En esta materia se incluye un capítulo único sobre el bienestar animal y la resistencia a

**de  
derechos  
prácticam  
ente todo  
el  
comercio  
de  
mercancí  
as entre  
la UE y  
México,  
en  
particular  
en el  
sector  
agrícola**

los antimicrobianos que sienta un precedente innovador para la política comercial internacional y de la UE, así como para el bienestar animal. Como el cuarto productor mundial de huevos (la mayoría de ellos de gallinas enjauladas), el séptimo de la carne de ave, el sexto de la carne de res y el quince de la carne de cerdo, México es un país clave para los productos animales (192) .

La simplificación de los procedimientos aduaneros también beneficiará a la industria europea incluidos el sector farmacéutico, la maquinaria y el equipamiento de transporte (193) . Complementariamente el acuerdo presta atención a la revisión de las reglas de origen para incluir la acumulación con socios comerciales comunes, transparencia y cooperación en medidas sanitarias y fitosanitarias, la liberalización del comercio de servicios para aprovechar la apertura establecida en las reformas en los sectores de telecomunicaciones y energía en México. Prácticamente todo el comercio de mercancías entre la UE y México, incluidas las del sector de la agricultura, estará a partir de ahora exento

de derechos de aduana. Unos procedimientos aduaneros más sencillos beneficiarán aún más a la industria de la UE, en particular en sectores como los productos farmacéuticos, la maquinaria y el material de transporte.

Como sus homólogos el acuerdo establece también normas innovadoras sobre desarrollo sostenible con el firme compromiso de las Partes de un cumplimiento efectivo de sus obligaciones dimanantes del Acuerdo de París sobre el cambio climático. Además se moderniza el tratado comercial entre la UE y México, del año 2000, en capítulos como las reglas de origen, el Acuerdo de 2000 en lo concerniente a las medidas sanitarias y fitosanitarias y los derechos de propiedad industrial. Como novedad, este acuerdo será también el primer acuerdo comercial de la UE que incluya la lucha contra la corrupción en los sectores público y privado.

La UE busca proteger la inversión incluyendo los más altos estándares, como los adoptados en el CETA entre la UE y Canadá mediante el sistema de tribunales, para resolver diferendos entre Estados e inversionistas. Aunque el comercio de México con la UE no representa más de 6% del total del primero, la modernización del TLCUEM será un importante impulso para México ante la embestida comercial de los Estados Unidos en la modernización y renegociación del TLCAN. Un acuerdo renovado con la UE le permitirá contar con mejores disciplinas para sus operadores económicos con un socio clave, así como reforzar la validez de su estrategia de liberalización comercial. Más aún, de concretarse las posibilidades de acumulación de origen en sectores de interés mutuo, México podría integrar a otros socios de la UE en la región con los que ambos también tienen TLC. Ello podría fortalecer una red de socios comerciales y facilitar la integración de insumos de la región a productos manufacturados en México para su exportación a la UE.

En suma, el TLCUEM ha contribuido a reactivar las relaciones económicas entre las Partes al permitir, por un lado, implementar el Acuerdo Global que entró en vigor en el año 2000, y por otro, fortalecer las relaciones económicas y comerciales entre ambas partes. No obstante la práctica demuestra que es menester una mejor adaptación a las circunstancias nacionales, regionales e internacionales actuales introduciendo ciertas modificaciones cambios con la finalidad de generar mayores beneficios para México y su población (194) .

## 2. Chile

59. El proceso de relaciones comerciales entre la UE y Chile ha seguido muy de cerca al concluido con México como muestra la consecución previa del Acuerdo de Asociación de 18 de noviembre de 2002 (195) que entró en vigor en 2003 representando todo un modelo en las relaciones económicas internacionales de ambas partes, por su extensión, profundidad y sensible a los nuevos acontecimientos, en relación con los suscritos hasta entonces a excepción del suscrito entre la UE y México (196) . Baste decir que instauró una verdadera asociación basada en el reconocimiento mutuo y recíproco entre socios iguales que comparten intereses y valores comunes.

Lo anterior explica que este instrumento no sea es comparable con los demás tratados de libre comercio firmados por Chile. Ha de recordarse, no obstante, que estaba centrado en diálogo político y en la cooperación y que, sólo en tercer lugar, insertaba en marco económico-comercial (197) . Dicho marco incluyó materias tan diversas como comercio de bienes y de servicios, establecimiento de inversiones, propiedad intelectual, materias regulatorias, bienestar animal, defensa comercial y compras públicas. También ofrecía un tratamiento a medidas sanitarias y fitosanitarias, y bienestar animal, comercio de vinos y comercio de bebidas espirituosas y bebidas aromatizadas. Puede afirmarse que dicho instrumento dio un gran impulso a las relaciones comerciales bilaterales pero (198) , en todo caso, insuficiente.

60. El cambio se haría esperar. Muchos años más tarde y con ocasión del VI Consejo de Asociación UE-Chile (Bruselas, 21 de abril de 2015), se constituyó un grupo de trabajo mixto, que incluyó un subgrupo de comercio, que inició los trabajos preparatorios hacia la modernización del Acuerdo de Asociación. El Consejo UE estableció que este acuerdo debe modernizarse para incluir temas como disposiciones en materia de inversiones para sustituir los acuerdos bilaterales con países miembros por un acuerdo de cobertura comunitaria. Además, se busca incorporar temas relativos a normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, instrumentos de defensa comercial, liberalización del comercio de servicios, barreras no arancelarias, derechos de propiedad intelectual, protección de indicaciones geográficas, contratación pública, competencia y el desarrollo sostenible (políticas ambientales y laborales), inclusión de la variable de género vinculada al comercio internacional, entre otros. También se intentará lograr la desgravación arancelaria en bienes, que aún queda pendiente y que cubre líneas arancelarias que representan 2% del comercio. No puede negarse que las previsiones en materia comercial son optimistas por posibilitar el Acuerdo un incremento sustancial del comercio de bienes y servicios entre la UE y Chile de manera sustancial. Los índices son elocuentes en el sentido que las exportaciones chilenas de productos agrícolas y alimenticios y de servicios a la UE casi se han triplicado, y las exportaciones de la UE a Chile se han duplicado en la mayoría de los sectores.

De conformidad con el mandato aprobado para la negociación, un Acuerdo de Asociación UE-Chile modernizado dará la posibilidad de «reforzar la cooperación existente, bajar los precios para los consumidores, mejorar el acceso a los mercados y crear nuevas oportunidades de empleo y crecimiento». Así las cosas el 16 de noviembre de 2017 inició este proceso de actualización del acuerdo con miras a «adaptar sus ambiciones políticas y de cooperación y sus disposiciones comerciales a los actuales acuerdos de la UE» y el 22 de enero de 2018 el Consejo publicó las Directrices para la negociación de un acuerdo de asociación modernizado con Chile (199) . El 22 de enero el Consejo decidió publicar el mandato conferido a la Comisión el 13 de noviembre de 2017 para modernizar el acuerdo de asociación vigente con Chile. Se da la circunstancia que es la primera vez que el Consejo hace público el mandato completo para un acuerdo de asociación caracterizado por insertar aspectos políticos y comerciales

La aspiración de ambas partes es en marcha un acuerdo comercial renovado y de gran valor, que impulse la relación de comercio e inversión entre ambas partes abarcando todos los ámbitos, incluidos los que reflejan valores compartidos, tales como el desarrollo sostenible, la ayuda a las pequeñas y medianas empresas, y los esfuerzos para luchar contra la corrupción. Asimismo, un instrumento de semejante calado es obvio que refuerza la posición de ambas partes ante posibles tentaciones proteccionistas en el comercio mundial.

Sin embargo no todo son luces en la contemplación de este instrumento. Es cierto que la dimensión política es importante pero se echa de menos que el acuerdo no preste atención a ciertos sectores sensibles, presentes en otros acuerdos coetáneos como las disposiciones específicas en materia de inversiones, los obstáculos no arancelarios, los derechos de propiedad intelectual y determinadas indicaciones geográficas, o la contribución al desarrollo sostenible. Por el contrario, se aborda un tema muy actual en el momento que se escriben estas líneas, 8 de marzo de 2019, día de la mujer trabajadora: un Capítulo de Género, que contaba con un precedente en el Acuerdo entre Uruguay y Chile (lo que evidencia el papel de la presidenta chilena Bachelet en su confección. Con ello se reitera una nueva «buena práctica» mundial que previsiblemente se inserte en otros acuerdos de tercera generación.

### 3. Mercosur

61. La UE es el primer socio comercial de los cuatro países del Mercosur representando en 2015 representó el 21% del comercio total del bloque sudamericano. Los principales productos exportados del Mercosur a la UE en 2015 se concentraron en alimentos, bebidas y tabaco con 24%, soja y café con 18%, y carnes y otros productos de origen animal con 6%. Otras exportaciones se concentran en productos minerales (14%), madera y papel (8%) y maquinaria (5%). Por su parte, el Mercosur importa de la UE maquinaria (29%), vehículos y partes (17%) y productos químicos y productos farmacéuticos (24%). Igualmente, la UE es el principal inversionista extranjero en el 65 bloque; ha pasado de 130.000 millones de euros en 2000 a 387.000 millones de euros en 2014. El Mercosur también es un importante inversionista en la UE, con un stock de 115.000 millones de euros en 2014. Con la renovación del tratado de México acordada y los acuerdos de Japón y Singapur, el pacto con Mercosur se convierte en la gran tarea pendiente de la UE en materia comercial pues no deja de ser el de mayor magnitud si llega a buen puerto.

Desde 2000 la UE mantiene negociaciones con el Mercosur para alcanzar lo que podría ser el Acuerdo Marco de Asociación Interregional (200) . Como en otros procesos examinados hasta ahora el origen se remonta a 1999 con la entrada en vigor de un el Acuerdo Marco de Cooperación que creó el Foro Birregional de Negociaciones dentro de un marco marcadamente político, que incluyen un componente de cooperación y diálogo. Evidentemente este acuerdo, como otros que la UE suscribió con países de América latina fue estimulado también por la implementación del TLCAN el 1 de enero de 1994 y por el inicio de las negociaciones del malogrado ALCA en diciembre de ese mismo año. Y aunque se contaba con que las negociaciones UE-Mercosur y UE-Chile avanzarían paralelamente, las últimas progresaron, como hemos visto, con mayor rapidez.

La consecución de un nuevo marco pasa por resolver cuestiones de acceso al mercado, comercio de servicios, propiedad intelectual, compras públicas, inversiones y competencia, temas que hasta ahora no ha negociado el bloque sudamericano en otros acuerdos pero que responden a una agenda para establecer disciplinas para la economía del siglo XXI. Las negociaciones se retomaron con fuerza en 2017 como en otros casos, como respuesta a la política proteccionista de los EE UU.

La liberalización en el comercio agropecuario parece ser el gran reto en esta negociación, pues los miembros cuatro países del Mercosur pretenden acceder a los mercados europeos de carne y buscan también acceso preferencial para sus exportaciones de etanol.

El acuerdo está muy avanzado aunque existen importantes cuestiones por resolver. Los principales desacuerdos están relacionados con la exportación de automóviles, carne y agro combustibles así como con el transporte marítimo. El cambio en la orientación de la política comercial comunitaria hacia los países de América Latina ha traído consigo la apertura de zonas de libre comercio con México y Chile y el avance paulatino de las negociaciones con los países del Mercosur. En este último caso, las negociaciones se están viendo entorpecidas por el llamado nudo agrícola que hace referencia al conflicto que supone la apertura de estos mercados de ambos socios (201) .

Lograr un acuerdo entre la UE y el MERCOSUR sería de una gran importancia estratégica por el potencial para ampliar las relaciones entre ambas regiones a partir de una agenda con estándares comerciales elevados.

## **IX. Compromiso de la UE en la región de Asia y el Pacífico: los acuerdos con Australia, Nueva Zelanda e Indonesia**

### **1. Australia**

62. Cuenta la UE con excelentes relaciones con Australia, tanto en el ámbito político como en el del comercio y de la inversión basadas en valores compartidos de democracia y derechos humanos (202) . Curiosamente, aunque Australia ha celebrado numerosos acuerdos de libre comercio con otros países no contaba con un instrumento de este tipo con la UE lo que dejaba a las empresas de la UE en condiciones comparativamente menos favorables para acceder al mercado australiano. Antes de iniciarse las negociaciones desde la perspectiva europea se realizó un estudio en profundidad sobre las eventuales repercusiones de un futuro acuerdo considerando el Consejo que este instrumento debería estar referido a disposiciones sobre comercio e inversión extranjera directa y ámbitos conexos aplicables entre las Partes y que su alcance debía ser generoso, teniendo en cuenta, en todo caso los compromisos en el marco de la OMC. Más en concreto el Consejo entendía que era menester instrumento que propiciara una liberalización progresiva y recíproca del comercio de productos y servicios y de la inversión extranjera directa que incluyera normas sobre otros ámbitos relacionados con estos sectores (203) .

Tras la finalización del Acuerdo Marco en 2016 (204) , se produjo la apertura de las negociaciones del acuerdo forma parte de la agenda de la UE en favor de un comercio abierto y justo y se produjo una vez finalizadas las negociaciones con Japón y con México, y tras la entrada en vigor del acuerdo comercial entre la UE y Canadá en septiembre de 2018. Dicha apertura evidenció el inicio de un período de cooperación sin precedentes en las relaciones UE-Australia desarrollado, sin embargo en el contexto de *Brexit*. Pese a las reticencias por los problemas pasados en las relaciones bilaterales, el establecimiento del mercado único y la implementación del euro favorecen una ampliación de las relaciones aunque la cuestión del *Brexit* repercuta negativamente en la futura relación bilateral (205) .

Con este condicionamiento la Comisión y Australia abrieron oficialmente el 18 de junio de 2018 las negociaciones para un acuerdo comercial exhaustivo y ambicioso. La primera ronda formal de negociaciones entre los equipos de negociadores de ambas partes tuvo lugar en Bruselas del 2 al 6

de julio, condicionadas, como se ha dicho, por el *Brexit*, con el objetivo de eliminar los obstáculos al comercio de bienes y servicios, crear oportunidades para las pequeñas y las grandes empresas, y establecer normas ambiciosas en consonancia con otros acuerdos comerciales de la UE, contribuyendo de esta manera a configurar el comercio mundial (206) . Posteriormente se reunieron en Canberra del 19 al 23 de noviembre de 2018 para la segunda ronda de negociaciones que involucró a 16 grupos con el objetivo de cubrir la totalidad de las áreas del futuro acuerdo un futuro alcanzándose principios de acuerdo sobre las cuestiones que eran aceptables para ambas partes, decidiéndose varias acciones de seguimiento antes de la tercera ronda de negociaciones está programada para marzo de 2019.

63. El futuro acuerdo entre la UE y Australia consolidará aún más el compromiso de la UE en la región de Asia y el Pacífico, no en vano Australia es una de las economías desarrolladas con mayor crecimiento del mundo. Precisamente este país ha negociado recientemente el Tratado Amplio y Progresivo de Asociación Transpacífico con otros diez países de la región. También permitirá que las empresas europeas compitan en igualdad de condiciones con las empresas de los países con los cuales Australia ya tiene acuerdos comerciales. El comercio bilateral de mercancías entre la UE y Australia se ha incrementado de manera constante en los últimos años, hasta alcanzar cerca de 48 000 millones de euros el año pasado. Los sectores que constituyen la mayor parte de las exportaciones de la UE a Australia son los equipos de transporte, la maquinaria y los aparatos, los productos químicos, los alimentos y los servicios. El comercio bilateral de servicios, por su parte, es de aproximadamente 28.000 millones de euros. Este acuerdo podría incrementar en más de un tercio el comercio de bienes entre los dos socios. Puede consultarse en línea información sobre las negociaciones, ejemplos de pequeños exportadores, estadísticas y otros tipos de material.

## 2. Nueva Zelanda

64. Nueva Zelanda es una de las economías del mundo desarrollado que presentan un crecimiento más rápido y ha sido muy activa en la preparación del Acuerdo de Asociación Transpacífico con otros diez países de la región del Pacífico. Para la UE, al igual que Australia, Nueva Zelanda constituye un socio defensor de valores similares, lo que permite establecer normas comunes de amplio alcance que ajusten la facilitación del comercio con un desarrollo sostenible. Poco después del cierre de las negociaciones con México, la conclusión de los acuerdos con Japón y Singapur y la firma del Acuerdo UE-Canadá la UE Europea y Nueva Zelanda iniciaron oficialmente en Wellington el 21 de junio de 2018 las negociaciones tendentes a alcanzar un amplio acuerdo comercial que eliminase los obstáculos al comercio de bienes y servicios, y estableciese una reglamentación conducente a un comercio más ágil y más sostenible. Todos los compromisos en virtud del Acuerdo se asumen con el fin de tener un efecto directo e inmediato en el comercio y, cuando corresponda, dentro del alcance de las normas comunes de la UE. Todos los elementos se negociarán en forma paralela y formarán parte de un solo compromiso que garantizará un resultado equilibrado entre la eliminación de los derechos, la eliminación de obstáculos reglamentarios innecesarios al comercio y una mejora de las normas, lo que dará lugar a un resultado sustancial en cada uno de estos componentes y Apertura efectiva de los demás mercados. El Acuerdo solo debe incluir obligaciones en áreas que sean de la competencia de todas las autoridades y entidades aplicables de ambas partes del Acuerdo. El Acuerdo debe garantizar que todos los niveles de gobierno, incluidas las autoridades subcentrales y las entidades pertinentes, cumplan efectivamente con las disposiciones del Acuerdo.

Las directrices de la negociaciones fueron establecidas por el Consejo siguiendo el mismo esquema que el seguido con Australia (207) en el sentido de que el futuro Acuerdo debe contener

exclusivamente disposiciones sobre comercio y áreas relacionadas con la inversión directa extranjera aplicables entre las partes. Por eso entre los objetivos deben figurar las siguientes. a) Liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes, servicios e inversiones extranjeras directas; b) Reglas detalladas en otras áreas relacionadas con el comercio, como se especifica a continuación, con el fin de promover, facilitar o regir dicho comercio e inversión extranjera directa. La primera ronda formal de negociaciones tuvo lugar en Bruselas en julio de 2018 y la segunda en Cambera los días 19 y 23 de noviembre de 2018. Según la documentación hecha pública las conversaciones fueron constructivas y los equipos tuvieron discusiones sustantivas en los diversos capítulos de la negociación (208) ..

65. El acuerdo entre la UE y Nueva Zelanda garantizará que las empresas europeas compitan en igualdad de condiciones con empresas de países con los que Nueva Zelanda ya tiene acuerdos comerciales. Los sectores que representan la mayor parte de las exportaciones de la UE a Nueva Zelanda son productos manufacturados, por ejemplo equipos de transporte, maquinaria y aparatos, así como productos químicos, plásticos, alimentos y servicios. A ello se añade un comercio de servicios por un valor de 4 400 millones de euros (2016). La UE es el tercer socio comercial más importante de Nueva Zelanda y el acuerdo podría incrementar el comercio de mercancías casi en un 50 %, o en un tercio si se consideran tanto los bienes como los servicios.

Presta atención como otros instrumentos de «nueva generación» al desarrollo sostenible con el propósito de garantizar y facilitar el respeto de los acuerdos y estándares internacionales ambientales y laborales. En particular procura contribuir a la promoción del desarrollo sostenible y valores más amplios de la UE, entre otras cosas mediante la inclusión de disposiciones relacionadas con el comercio sobre trabajo y medio ambiente, incluida la responsabilidad social de las empresas, la gobernanza responsable de la tenencia de la tierra, la pesca y los bosques, la inversión agrícola responsable y la transparencia. Esta preocupación figura a todo lo largo de la redacción del acuerdo, sino que se dedica un capítulo específico que regula los impactos económicos, ambientales y sociales (con una referencia expresa a las mujeres) de las disposiciones comerciales y de inversión del Acuerdo, que deben examinarse por medio de una Evaluación de Impacto de Sostenibilidad independiente efectuada paralelamente a las negociaciones.

### 3. Indonesia

66. Las relaciones entre UE e Indonesia vienen referidas al Acuerdo de Cooperación UE-ASEAN (209) de 1980, que prestaba atención a los ámbitos comerciales (art. 2), económicos (art. 3) y de cooperación económica en aquellos sectores que las Partes considerasen adecuados, esencialmente el fomento de vínculos estrechos a través de inversiones mutuamente beneficiosas, el fomento del progreso tecnológico y científico, la apertura de nuevas fuentes de suministro y nuevos mercados y la creación de nuevas oportunidades de empleo. Las Partes se comprometían a estudiar los medios y métodos que permitiesen eliminar los obstáculos a sus intercambios, en particular las barreras no arancelarias.

Una nueva etapa se inició abril de 2007 al autorizar el Consejo a la Comisión a negociar un acuerdo de libre comercio con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), de la que es miembro Indonesia. No obstante, en diciembre de 2009, tras la suspensión de las conversaciones de región a región, decidió proseguir las negociaciones con cada uno de los Estados ASEAN caso por caso. Pese a ello, se mantuvo el objetivo estratégico de negociar un acuerdo de región por región. la ocasión llegó en octubre de 2013, cuando el Consejo amplió el ámbito de aplicación de sus directrices de negociación para incluir disposiciones sobre la protección de las inversiones.

Un Acuerdo Bilateral de Asociación y Cooperación entre la UE e Indonesia de 9 de noviembre de 2009 (210) entró en vigor el 1 de mayo de 2014 y a partir de este momento Indonesia se vio beneficiada de los descuentos aduaneros unilaterales de la UE en el marco del denominado «Sistema de Preferencias Generalizadas», por el cual ésta concede ventajas arancelarias a países en desarrollo, sin tener que extenderlos a terceros. Como resultado tangible en 2015, el comercio de bienes entre la UE e Indonesia había superado los 25.000 millones de euros y un año antes, las transacciones en el ámbito de los servicios habían ascendido a 6.000 millones, mientras que las inversiones directas del bloque comunitario en indonesia rebasaron los 25.000 millones de euros.

67. En este marco se desarrollan las negociaciones del Acuerdo de libre comercio bajo el mismo modelo del CETA que se iniciaron en julio de 2016. Tras los encuentros iniciales donde una de las cuestiones más debatida se centró en el aceite de Palma (211) . La UE e Indonesia han completado la cuarta ronda de negociaciones comerciales que tuvo lugar en Surakarta del 19 al 23 de febrero de 2018. En el transcurso de la ronda, los equipos negociadores cubrieron diferentes temas, incluidos el comercio de bienes, las barreras técnicas al comercio, servicios, inversiones, reglas de origen, cuestiones relativas a comercio y el desarrollo sostenible, derechos de propiedad intelectual y compras públicas. Se han producido avances en la negociación de los capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, inversión y servicios. Las partes realizaron el intercambio de la oferta inicial para la liberalización de tarifas arancelarias para el comercio de bienes. La quinta ronda tuvo lugar en Bruselas del 9 al 13 de julio de 2018 precedida de un intercambio de ofertas arancelarias, y en ella se alcanzaron progresos en el ámbito del comercio de servicios y de la inversión, despejando el camino hacia un intercambio de ofertas en esas áreas en la próxima ronda y abarcaron detalles sobre las cuestiones vinculadas al desarrollo sostenible. La Comisión también ha publicado dos nuevas propuestas de texto, que incluyen las normas de procedimiento para la solución de diferencias entre Estados y el concepto de «productos originarios» (*originating products*) elegibles para futuras reducciones arancelarias. La sexta ronda tuvo lugar en Indonesia en octubre de 2018 y la séptima está prevista para los días 11 al 15 de marzo de 2019 en Bruselas. En síntesis, siguiendo el modelo CETA antes referido, se aspira a contar con un instrumento facilitador del comercio y de las inversiones (212) y cubra una amplia gama de temas, incluidos los aranceles, las barreras no arancelarias al comercio, el comercio de servicios y la inversión, los aspectos comerciales de la contratación pública, las normas de competencia, los derechos de propiedad intelectual. así como desarrollo sostenible.

#### 4. Negociaciones con India

68. El área de libre comercio de la UE e India abarcaría un cuarto del mercado mundial con por ello la realización de un Acuerdo de libre comercio entre la UE y la India con un marco previsible, sigue siendo un proyecto ambicioso. Con un instrumento de este tipo los aranceles se reducirían a más del 90 por cien del comercio bilateral. Pero desde que se anunciase en 2004 una Asociación Estratégica Unión Europea-India, con un contenido ambicioso en el desarrollo integral del comercio bilateral y las relaciones de inversión, se llegó en 2005 a un Plan de Acción Conjunto UE-India de 2005 y se iniciaron las negociaciones en junio de 2007, la UE e India han preferido elegir a otros socios para la firma de sus acuerdos comerciales. Tras 12 rondas de contacto, las negociaciones se estancaron en 2013 por las reticencias mutuas en demandas clave para la otra parte. En octubre de 2017 hubo contactos bilaterales e India manifestó que estaría interesada en reanudar las negociaciones. El 20 de noviembre de 2018 la Comisión Europea y el Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad adoptaron una Comunicación sobre una estrategia para el refuerzo de la cooperación y la asociación con la India centrando la atención en

la modernización sostenible y en las respuestas comunes a los problemas mundiales y regionales.

La UE mantiene su compromiso de trabajar para lograr un acuerdo ambicioso, amplio y equilibrado de acuerdos de libre comercio con la India que responda a los intereses clave de cada parte y sea beneficioso para todos. Además, continúa colaborando con la India para garantizar que dicho acuerdo sea económicamente significativo, y genere nuevas aperturas de mercado en todos los sectores para ambas partes, contenga un componente sólido basado en normas e incluya un capítulo integral sobre comercio y desarrollo sostenible, especialmente para Tratar los impactos sociales y ambientales. Asegurar un alto nivel de protección de la inversión para seguir siendo un destino atractivo para nuevas inversiones también es una dimensión clave.

## **5. China y la «Ruta de la Seda»**

69. Las relaciones comerciales entre la UE y China tienen su origen en un Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica, firmado en 1985 de carácter no preferencial, basado en la cláusula de nación más favorecida. Siguiendo la estrategia adoptada por otros acuerdos la UE concedió a China acceso preferencial al mercado comunitario mediante la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas a una serie de productos no graduados. En 2006 se sucedieron dos documentos de trabajo. El primero, «Socios más cercanos. Responsabilidades crecientes» y el segundo, «Comercio e Inversión UE-China» que, además de sentar las «bases para el futuro de las relaciones comerciales bilaterales, contemplaban el lanzamiento de negociaciones para un nuevo marco institucional bilateral. A partir de aquí en enero de 2007 comenzaron las negociaciones con vistas a concluir un nuevo Acuerdo de Asociación y de Cooperación que, aunque mantendrá el carácter no preferencial, guarda silencio acerca de compromisos concretos de acceso a mercado.

En la actualidad, existen más de cincuenta diálogos de la UE con China, incluido el relativo a los asuntos comerciales y los Diálogos Sectoriales, que sirven para mostrar el enfoque reglamentario de la UE y para tratar potenciales contenciosos, en un marco estructurado y constructivo. Las cuestiones comerciales se abordan en las reuniones anuales, en el marco del Diálogo de Política Comercial y de Inversiones, y en el Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel (HDE), creado en la X Cumbre UE-China de noviembre de 2007, cubriendo una serie de áreas que afectan al desequilibrio de la balanza comercial UE-China, acceso al mercado, derechos de propiedad intelectual, medio ambiente, alta tecnología y energía. Las reuniones anuales del HDE se complementan con las Cumbres o el Comité Conjunto y, a nivel más técnico, con el Grupo de Trabajo de Economía y Comercio.

En enero de 2007 comenzaron las negociaciones para concluir un nuevo Acuerdo de Asociación y de Cooperación, que será mucho más amplio que el firmado en 1985, aunque mantendrá el carácter no preferencial y se abstendrá de incluir compromisos concretos de acceso a mercado.

70. Las cuestiones aludidas de las relaciones entre la UE y China quedaron orilladas por existir otros acontecimientos económicos singulares. Dichos acontecimientos se remontan a septiembre de 2015 cuando la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma de la República Popular China y la Comisión Europea firmaron el «Memorando de entendimiento para establecer una Plataforma de conectividad entre la UE y China». Cualquier consideración a las relaciones entre la UE y China tiene como punto de referencia obligado la referida «Plataforma», cuya función es doble. Por un lado, es un foro para intercambiar información sobre las políticas de redes, los planes y la programación de infraestructuras, que trata de establecer sinergias para apoyar la realización de proyectos clave, tanto en Europa (y los países de su vecindad) como en China, que contribuyan a

fortalecer la conectividad UE-China y conocer mejor los respectivos marcos jurídicos en relación con la planificación y ejecución de proyectos de infraestructuras de transporte; así se puso de relieve en la declaración conjunta firmada con ocasión de la 20ª Cumbre UE-China celebrada en Pekín el 15 de julio de 2018, donde se destacó la necesidad de fomentar la transparencia, el respeto de la legalidad internacional y unas condiciones de competencia equitativas (213) . Pero, por otro lado, esta plataforma suministra a las empresas y a los inversores privados información acerca de las posibilidades de desarrollo de proyectos en China y de los proyectos de la Red Transeuropea de Transporte (RTE-T) en Europa y los países de su vecindad (214) . Para llevar a cabo esta doble función los órganos mencionados deberán fortalecer los intercambios y la comunicación regulares organizar grupos de trabajo con las partes interesadas relevantes (215) .

**La iniciativa «Un cinturón, una ruta» (OBOR), está considerada como el mayor proyecto de desarrollo de infraestructuras mundial**

No puede desconocerse que estas actuaciones están en directa conexión con el proyecto de revitalización de las antiguas «Rutas de la Seda» que promueve desde 2013 el gobierno chino a partir de enlaces ferroviarios y marítimos que favorezcan la conectividad intercontinental (Asia, Europa y África) (216) . En concreto, dentro de la transición de China hacia una economía avanzada, las autoridades de este país pretenden incorporar la innovación y la modernización al esquema de desarrollo económico del país, como evidencia la iniciativa «Un cinturón, una ruta», conocida como OBOR, que está considerada como el mayor proyecto de desarrollo de infraestructuras mundial. En suma, la conectividad es una de las grandes claves del comercio entre Oriente y Occidente (217) . Resulta evidente que con iniciativas como ésta no solo se crean nuevos mercados sino que se abren oportunidades empresariales centradas no tanto en el comercio como en las infraestructuras y también se pone de relieve la importancia de la cooperación en proyectos de inversión basados en criterios de sostenibilidad, transparencia e igualdad de condiciones para fomentar el transporte entre la UE y China.

71. Teniendo muy presentes las consideraciones anteriores la UE comenzó a involucrar a China basándose en el respeto del Estado de Derecho, tanto a nivel nacional como internacional, Y a la vez que se ahonda en el comercio y la inversión con China, se busca la concurrencia de la igualdad de condiciones, la protección adecuada de los derechos de propiedad intelectual, una mayor cooperación en tecnología de punta y el diálogo sobre reformas económicas, derechos humanos y acción climática (218) . Las negociaciones para un acuerdo de inversiones con China se divulgaron formalmente en la Cumbre UE-China, celebrada en Pekín el 21 de noviembre de 2013 incluyéndose, en la Declaración Conjunta de la 19ª Cumbre UE-China, celebrada en Bruselas en junio de 2017, la prioridad de avanzar en las negociaciones del Acuerdo de Inversiones UE-China, con el compromiso de conseguir un acuerdo ambicioso que reemplace y modernice los BIT existentes y que permita profundizar y cubrir todos los aspectos a los que se enfrentan los inversores. Se acordó que la siguiente fase de las negociaciones sería el intercambio de ofertas de acceso a mercado antes de que finalizara 2017 (219) .

Sin embargo, el progreso de las negociaciones ha sido mínimo debido a la falta de un intercambio de ofertas, que China quiere posponer hasta llegar a un acuerdo sobre ciertas las cuestiones clave. Y a ello debe agregarse una cuestión recurrente de las relaciones entre la UE y China: la protección de los derechos humanos (220) . La prueba de ello es que UE y China no han avanzado en las negociaciones sobre el Acuerdo general en materia de inversiones limitándose, en el plano comercial, a un primer intercambio de ofertas sobre el acceso al mercado, y en la consecución de

un Acuerdo en materia de indicaciones geográficas. No deja de sorprender que, al lado de la situación descrita, no tuvieran rubor en declarar estar dispuestas a renovar su apuesta contra los nuevos vientos proteccionistas que vienen de EE UU. Prueba de ello es que en la 20ª cumbre bilateral celebrada el 16 de julio de 2018. China y la UE manifestaron el rechazo a las guerras comerciales comprometiéndose con una reforma pactada de la OMC que evite un caos en el sistema político y económico internacional. Es decir, el retorno al multilateralismo en sus relaciones comprometiéndose, eso sí, China a continuar el proceso de apertura de su economía a inversiones y exportaciones europeas reduciendo de forma significativa los aranceles a los productos necesarios a los consumidores y empresarios de la UE.

## **X. Un instrumento clínicamente muerto: Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea**

### **1. Unas negociaciones complejas y polémicas**

72. Al constituir la UE y los EE UU las entidades de mayor importancia en el comercio mundial y mantener entre ellas un nivel muy alto de transacciones económicas, que representa casi la mitad de todo el comercio mundial (221) , cualquier posibilidad alianza entre ellas constituye un hecho de trascendental importancia y, a su vez, sujeto a fuertes controversias (222) . Aunque involucra esencialmente a los dos actores indicados el de llevarse a cabo con éxito el acuerdo tendría una indudable repercusión mundial en función a la magnitud de sus economías y políticas. Si esto sucediera se producirían sustanciales desviaciones de comercio que repercutirían no solo a los sectores productivos de EE UU y de los Estados miembros de la UE, sino también a terceros países algunos de los cuales suscriptores de ALC con la UE.

Este proyecto ha contado con unos antecedentes diferidos en el tiempo, como evidenciaron las reuniones periódicas ente diputados del Parlamento Europeo y los representantes del Congreso de los EE UU en el marco de la denominada «Nueva Agenda Transatlántica» (223) , impulsada durante la presidencia de Ángela Merkel en 2007, al proyectarse la creación de un Mercado Único Regulatorio y Supervisor entre Europa y EE UU para establecer el principio de reconocimiento mutuo, armonización y coordinación de normativas y órganos regulatorios en materia de competencia, propiedad intelectual, mercados financieros (224) , contabilidad, estándares industriales y de consumo y normativa medioambiental..., todo ello con el objeto de implementar la competitividad y reducir ciertas ineficiencias en este gran mercado transatlántico. Durante muchos años, la reunión interparlamentaria Parlamento Europeo/Congreso de los EE UU se configuró como uno de los instrumentos más importantes para el debate entre legisladores a ambos lados del Atlántico. Por eso, la declaración conjunta del presidente de Estados Unidos, Barak Obama, el presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy, y el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, el 13 de febrero de 2013, de estar dispuestos a iniciar un proceso negociador encontró una enorme repercusión.

73. Las negociaciones entre las dos potencias económicas, con vista a un Acuerdo Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión comenzaron en el mes de julio del año 2013 siguiendo la UE, las directrices de negociación establecidas por el Consejo para este proyecto hechas públicas el 9 octubre 2014 (225) . Desde ese momento se han celebrado sucesivas sesiones de negociación entre la Comisión de la UE y el Gobierno de los EE UU (226) con gran incidencia en los medios de comunicación y en la opinión pública, tanto en Europa como en los EE UU, por constituir un acontecimiento importante desde el punto de vista político, económico, social y también jurídico

(227) .

El proyecto, superaba con creces los contenidos de los acuerdos clásicos de comercio centrados en eliminar aranceles y a abrir los mercados a las inversiones, los servicios y las contrataciones públicas. Pretendía ir más lejos con la adaptación de reglas y estándares técnicos (228) que actualmente representan las barreras más importantes en el comercio transatlántico (229) .

Además, las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) se pueden distinguir de las negociaciones comerciales anteriores en términos de contenido y procedimiento (230) . El mandato a los negociadores y las negociaciones mismas tuvieron lugar inmediatamente después de la reforma practicada en la PCC de la UE confeccionada después de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa (231) . Resulta curioso que todas las operaciones para arribar a una integración económica más estrecha entre los dos bloques comerciales más grandes del mundo se hayan llevado a cabo en un momento en que la estrategia de la UE discurría desde un enfoque multilateral hacia el bilateralismo y el regionalismo como se plasmó en una nueva generación de acuerdos comerciales que hemos tenido ocasión de estudiar. Indudablemente el marco regulador de la ATCI no es ajeno a estas tendencias de la UE en el sentido de insertar cuestiones nuevas como la protección del medio ambiente o el régimen de las inversiones dentro de una sustancial mejora en la transparencia hacia los sectores interesados directamente (232) . Ello debería haber sido un acicate para alcanzar algunos resultados tangibles, pero no ha sido así. La importancia y los beneficios del ATCI están en la eliminación de las barreras no arancelarias basadas en complejas regulaciones que actualmente representan el mayor obstáculo al comercio. Es obvio que la proyectada Alianza genere temor en Europa sobre los cambios que se puedan producir en el ámbito de las negociaciones multilaterales de comercio. Este temor alcanza, en particular, a la protección de los derechos de propiedad intelectual y de inversiones. Las economías emergentes, por su parte, recelan de los cambios en las reglas multilaterales que impondría tal acuerdo.

74. Se busca un acuerdo en tres grandes temas: el acceso a los mercados, la cooperación reglamentaria para solucionar problemas con las barreras no arancelarias y las normas que se incluirán en el acuerdo. Los resultados más positivos se deben, en mayor medida, a la eliminación de las barreras no arancelarias y a la alineación de la regulación así como a los estándares de producción entre EE UU y la Unión Europea. En cambio, la reducción de aranceles, si bien produce ganancias, supone efectos menos espectaculares al ser ya bajo el nivel arancelario actual (en torno al 4% de media). Sin embargo, también surgen los argumentos en contra que provocan temores e incertidumbres de los sectores o ciudadanos que se pueden ver como perdedores tras la implementación del acuerdo, sin que tampoco se vislumbre una alternativa compensatoria. El énfasis en suprimir estas barreras ha generado interés e, incluso, cierto entusiasmo, ya que se ofrecen grandes cifras como estimaciones de las ganancias económicas resultantes. Sin embargo, no se pudieron evitar las incertidumbres sobre cómo las conversaciones entre EE UU y la UE podían abordar estas cuestiones (233) .

A pesar de las ganancias estimadas por distintos estudios, las críticas al TTIP arrecian a medida que avanzan las rondas negociadoras (novena ronda, en abril de 2015) y se han concentrado en el secretismo de la negociación. Por ello los grupos en contra han concluido que el secreto responde a la voluntad de esconder las supuestas pérdidas, que supondrían para el consumidor y el ciudadano europeo. Éstas serían achacables a la disminución de la regulación proteccionista en determinados campos, así como a la pérdida de derechos laborales y sociales y de soberanía legislativa por el

procedimiento de arbitraje para las disputas del inversor con los Estados La Comisión se defiende de estas acusaciones alegando que la confidencialidad es un valor esencial a la hora iniciar cualquier negociación comercial, pues, de no observarse, se partiría de una situación desfavorable respecto a EEUU si se publicaran todos los documentos.

Uno de los puntos más controvertidos y criticados en la negociación es el sistema de arbitraje de diferencias inversor-Estado (Investor-State-Dispute-Settlement, ISDS) que supone la aceptación por ambas partes de un sistema de arbitraje internacional en lugar del sistema judicial de un Estado. El Grupo de Trabajo de Alto Nivel, en sus recomendaciones, ya proponía que la ATCI «incluyese una liberalización de las inversiones y un sistema de protección basado en los más altos niveles de liberalización y estándares de protección que ambas partes hayan negociado hasta el momento».

Por último, debe retenerse que las normas de protección de inversiones del ATCI recogen la tradición de los TBI, reproduciendo, con algunas particularidades, sus reglas altamente estandarizadas, con una estructura muy consolidada y definida por la práctica negociadora convencional.

## 2. Contenido del acuerdo

75. Desde un principio pudo comprobarse que la ATCI desbordaba con creces los contenidos de un ALC clásico, centrado en la eliminación de los aranceles y en la apertura de los mercados a las inversiones, los servicios y las contrataciones públicas. El carácter ambicioso de sus objetivos, al pretender ir más lejos y proceder a la adaptación de las barreras más importantes del comercio transatlántico, integrado esencialmente por reglas y estándares técnicos, da una idea de las dificultades que debían vencer los negociadores.

La ATCI que se está negociando comprenderá, si se acepta la continuidad por ambas Partes, 24 capítulos agrupados en tres bloques: acceso a los mercados, cooperación regulatoria; y 3 normas.

La parte referente al acceso a los mercados incluye el comercio de bienes y servicios, la contratación pública y las reglas de origen, las cuales determinan técnicamente que el origen del producto corresponde a los países firmantes del acuerdo para evitar fraudes arancelarios.

La cooperación regulatoria afecta a las reglas que incluyen la protección de la salud, la seguridad y el medio ambiente, aunque por sus diferencias normativas se convierten en un obstáculo al comercio. Dicha cooperación tiene como finalidad evitar las diferencias innecesarias o inconsistentes en ambas partes, buscando una compatibilización de las mismas sin que suponga una reducción del nivel de protección. Afectan principalmente los sectores del automóvil y el farmacéutico. Una normativa compatible sobre las conexiones a la corriente en los coches eléctricos, por poner un ejemplo muy actual, supone una reducción de costes importantes en un sector en crecimiento. Las medidas sanitarias y fitosanitarias para la seguridad alimentaria revisten una gran importancia y, por ello, las negociaciones se basan en las normas de la OMC para garantizar la comercialización de productos seguros.

En la parte de normas, se negocian aspectos que también han levantado polémicas, como la normativa laboral y la fracturación hidráulica para posibilitar o aumentar la extracción de gas y petróleo del subsuelo (*fracking*) para la obtención de gas de esquisto. La posición de la UE es clara en ambos casos. El aumento del comercio no se hará a expensas de la protección de los trabajadores, basada en los instrumentos de la OIT, ni la ATCI limitará la soberanía de cada Estado

miembro en la decisión sobre el *fracking*. Desde el inicio de las negociaciones UE ha establecido claramente su deseo de tener acceso a las abundantes fuentes de energía de esquisto que han convertido a los EE UU en el mayor productor mundial de petróleo y gas. Sin embargo, los cambios recientes en las restricciones a la exportación de energía pueden hacer que EE UU se convierta en un importante exportador de energía, al proporcionar mercados de exportación viables a través de la ATCI. Las oportunidades para el comercio transatlántico de energía, los obstáculos al desarrollo del comercio han condicionado la inclusión de un capítulo separado sobre energía en la ATCL (234)

76. Los derechos de propiedad intelectual son otro de los temas que han provocado una gran oposición en el pasado. Por ello, una de las preocupaciones de los grupos opuestos al TTIP es que se intente colocar el *Anti-Counterfeiting Trade Agreement* (ACTA), firmado en 2011, que propone fijar protección y respaldo a la propiedad intelectual, con el propósito de evitar la falsificación de bienes, los medicamentos genéricos y la piratería en Internet, sin los necesarios debates acerca de sus posibilidades en el contexto negociador. La posición de la UE en la negociación consiste en establecer acuerdos vinculantes en un limitado ámbito de la propiedad intelectual, en especial los relativos a la protección de la creación y al fomento de la innovación, sin entrar en los controvertidos temas penales o de responsabilidad de los proveedores de internet. Debería ser obvio que el actual Parlamento Europeo no podría aprobar la ATCI si éste incluyese una versión de la rechazada ACTA.

Las Indicaciones Geográficas (IG), de las que la UE ha hecho un caballo de batalla en el ámbito multilateral y bilateral del comercio, se introducen en la ATCI y se espera que EE UU reconozca las IG de determinados productos alimentarios europeos e impida los usos incorrectos de los mismos. Es un punto que no levanta controversia en Europa, a pesar de correr en paralelo a los derechos de propiedad intelectual (235) .

**Se tratará del acuerdo más importante e tanto de la UE como de EE UU y su implementación condicionará el futuro del comercio y las inversiones en el mundo**

77. Como se ha subrayado, la ATCI es uno de los acuerdos que está negociando la UE, pero no es uno más. Si se alcanza el objetivo de cerrar la negociación y si finalmente entra en vigor —una vez aprobado por el Consejo, el Parlamento Europeo y ratificado por los estados miembros y Estados Unidos—, se tratará del acuerdo más importante tanto de la UE como de EE UU y, por ende, su implementación condicionará el futuro del comercio y las inversiones en el mundo.

Los mayores obstáculos al acuerdo se encuentran del lado de los sectores que se pueden sentir perdedores y por los grupos contrarios al libre comercio y a la globalización. Los ganadores de un acuerdo de este tipo son las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), los consumidores y ciudadanos que se beneficiarán de un aumento de la competencia, de la productividad y de la disminución de los precios en el consumo. Estas ganancias, significarán más renta disponible y mayores salarios, sin renunciar a un desarrollo sostenible y una mayor protección ambiental y social. El dilema no se plantea en términos de alcanzar o no el acuerdo. No suscribirlo no significa preservar el *statu quo* sino situar el futuro de la UE en una posición de gran debilidad frente a las dos grandes economías mundiales, EE UU y China. La decisión que tomen los gobiernos de la

UE y el Parlamento Europeo es ante todo estratégica.

### 3. Crisis

78. Desde que asumió la Presidencia, Donald Trump ha insistido en que su intención es negociar acuerdos bilaterales en vez de formar parte de grandes tratados multilaterales, lo que llevó a Washington a abandonar la progresión de la ATCI en 2016 hasta nuevo aviso, de una alianza que siempre fue acusada de negociarse con ausencia total de transparencia (236) . Desde que el presidente estadounidense asumió el gobierno dicha alianza esta clínicamente muerta y sin posibilidades de ser revivida. Negociaciones con los Estados Unidos sobre la Transatlántica. Recientes estudios económico evidencian, sin embargo que las recientes propuestas de bilateralismo realizadas por la Administración estadounidense van en detrimento del comercio internacional (237) .

Tal vez hoy habría ya un acuerdo de libre comercio entre EE. UU y la UE si se hubiese manejado de una manera más pragmática las negociaciones. Pero esto tampoco sería una garantía de que las relaciones comerciales entre ambos fueran más armónicas. Trump no se atiene a los acuerdos existentes y no toma en serio a la OMC.

Por lo pronto el presidente de EE UU y el de la Comisión Europea, acordaron a finales de junio de 2018, una tregua con el objeto de disminuir las tensiones comerciales entre ambos bloques económicos con el compromiso mutuo de avanzar juntos hacia una situación de «cero aranceles». A partir de aquí, la Comisión Europea inició a principios de enero de 2019 el procedimiento para recibir un mandato negociador por parte de los estados miembros de la UE con el fin de negociar un acuerdo comercial con EE UU que permita la eliminación de aranceles para bienes industriales. Este nuevo impulso europeo busca neutralizar que Trump vuelva a amenazar con imponer aranceles sobre las exportaciones de automóviles europeos.

## XI. Consideraciones finales

79. La UE mantiene una intensa agenda negociadora, fruto de la cual cabe destacar la reciente entrada en vigor provisional del acuerdo con Canadá (CETA), la conclusión del acuerdo con Japón, la llegada a un «acuerdo en principio» para modernizar el actual acuerdo con México o el avanzado estado de las negociaciones con Mercosur, así como la próxima entrada en vigor de los acuerdos con Singapur y Vietnam, sin olvidar otro acuerdo comercial muy importante que será el que previsiblemente se concluya con Reino Unido si se última en complejo mecanismo del Brexit

A su lado, la UE es portadora de una importante lista de acuerdos comerciales con 70 países que representan más del 40 % del PIB mundial. No existe, ni nunca ha existido, unanimidad acerca de las ventajas de estos instrumentos oponiéndose con frecuencia objeciones de carácter infundado junto a unas críticas totalmente convincentes desde la perspectiva de los derechos humanos, del desarrollo sostenible y de la protección del medio ambiente. Con independencia de esta confrontación endémica, resulta indudable que al margen de ventajas inmediatas en materia de comercio y de inversiones, estos instrumentos van incorporando paulatinamente normas exigentes en materia de seguridad alimentaria, derecho del trabajo, medio ambiente y derechos de los consumidores. Por esa razón la Comisión está trabajando para encauzar la globalización en beneficio de los ciudadanos europeos, a través de acuerdos comerciales equilibrados que impulsen el crecimiento económico y el empleo en la UE, así como de instrumentos de defensa comercial que protejan a los operadores económicos contra los abusos.

Tras la entrada en vigor del Tratado de Lisboa el contenido de la PCC quedó redefinida en coherencia con los procesos de decisión intra-comunitarios, al dilucidar el art. 3.1º.e) TFUE que

esta materia queda explícitamente bajo la competencia exclusiva de la Unión, única capaz de legislar y celebrar acuerdos internacionales en esta materia, lo que constituye una evolución significativa del Derecho primario de la Unión. De esta suerte, la UE lleva a cabo la PCC en el marco de la OMC, al igual que algunas áreas residuales que requieren unanimidad, y encuentra respaldo en una política aduanera común y en normas comerciales comunes con respecto a terceros países

Con esta previsión, los Acuerdos comerciales de nueva generación (ALC) son importantes instrumentos en la apertura de los mercados y para generar las condiciones marco propicias para el comercio y la inversión. Acrecientan el comercio entre las Partes contratantes suministrando una regulación de carácter estable capaz de solucionar las controversias y, propician el acceso preferencial a otros mercados. Paralelamente estimulan a las empresas a aumentar su productividad, reducen costos de producción y facilitan la fabricación de productos diferenciados e innovadores, lo cual beneficia positivamente al consumidor y a la sociedad en general. Todo ello explica que la UE esté inmersa en un ambicioso proceso de negociación de acuerdos comerciales con varios países de todos los continentes. Los ALC de «nueva generación» incluyen, entre otras cosas, una serie de disposiciones relacionadas con servicios e inversiones, así como medidas que cubren la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias que normalmente están asociados con estos instrumentos.

Como resultado de esta estrategia, la UE cuenta con varios de estos ALC de «nueva generación», aunque no todos estén actualmente vigentes: Corea del Sur, Canadá, Perú, Colombia y Ecuador, países de América Central. Las negociaciones sobre un acuerdo comercial con los miembros fundadores de Mercosur se consideraron, además, como un paso importante para un mayor acceso al mercado sudamericano. La UE también ha abierto negociaciones de TLC con Indonesia, Túnez, Australia y Nueva Zelanda y se compromete a abrir nuevas negociaciones con Filipinas. Las negociaciones con Malasia, Tailandia e India se reanudarán tan pronto como las condiciones sean favorables. Asimismo ha iniciado negociaciones para tratados bilaterales de inversión independientes con China y Myanmar, y explorará la posibilidad de iniciar negociaciones similares con Taiwán y Hong Kong. Las negociaciones con Irán serán consideradas después de la adhesión de este último país a la OMC. A escala mundial, existen otros acuerdos comerciales, como la propuesta Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión y la Asociación Transpacífica, que también han sido clasificados por, entre otros, el Banco Mundial como acuerdos de «nueva generación». Estos acuerdos poseen la cualidad de incorporar una mayor importancia económica que los acuerdos anteriores celebrados por la UE ha concluido, pero su conclusión está sometida a numerosos obstáculos.

80. Ni que decir tiene que los objetivos de los ALC suscritos por la UE varían enormemente dependiendo de los Estados con los que se negocia y de su propio contenido, por eso cualquier estrategia que emprenda debe tener muy en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de dichos Estados, sobre todo en orden al diseño de las medidas de acompañamiento a la liberalización comercial. En comparación con los textos anteriores estos nuevos instrumentos son portadores de una enorme complejidad, al tratarse de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades, desde la agricultura a la propiedad intelectual, compartiendo ciertos principios fundamentales, *v.gr.*, la lucha contra la discriminación a través de la cláusula de la nación más favorecida, el compromiso de no establecer nuevas barreras comerciales o cuestiones concernientes a la competencia leal. Los contenidos de estos instrumentos derivan de cada negociación en particular, no existiendo un modelo tipo que pudiera servir, al menos, a los

negociadores de la UE, con el objeto de orientar la ordenación futura de sus relaciones con terceros Estados. Ello explica la coexistencia de acuerdos comerciales que responden al modelo que pudiéramos llamar «clásico» con otros que desbordan ampliamente lo que pudiera considerarse un ámbito material centrado propiamente en las actividades comerciales para extender a cuestiones inherentes a la cooperación política.

La diversidad ofrece distintas manifestaciones. En algunos casos incluyen disposiciones de gran alcance en materia de servicios y de inversiones ocupándose, además, de establecer y consolidar un marco regulatorio para facilitar la provisión de servicios, mientras protegen a los consumidores. Exceden, en tal sentido las previsiones de la OMC, pues no sólo inciden en la liberalización de la inversión y en el comercio de servicios, sino que irrumpen en otros relevantes sectores incluyendo, la manufactura, la agricultura, el comercio electrónico y las empresas de propiedad estatal con el objeto de facilitar las actividades comerciales para los proveedores de servicios e inversores de la UE, ofreciendo un entorno más predecible y una mayor seguridad jurídica. Es frecuente encontrar en ellos reglas que apoyan el comercio libre y justo (*v.gr.*, relacionadas con la protección de los derechos de propiedad intelectual, imprimiendo mayor eficacia a la lucha contra las falsificaciones y la piratería, y las reglas de competencia). Pero también insertan disposiciones que protegen los derechos laborales y el medio ambiente que cada vez adquieren mayor relevancia. Además, algunos acuerdos de libre comercio pueden constituir una oportunidad para una cooperación más estrecha entre las partes en una variedad de temas, desde la investigación y la innovación hasta la estandarización y el cambio climático. Por último, sensibles a las críticas de amplios sectores de la sociedad acerca de sus previsiones, se da un cierto papel en la aplicación de estos instrumentos a las organizaciones no gubernamentales

Junto al desarrollo del libre comercio la UE persigue liberalizar las inversiones mediante ACL de carácter global o acuerdos individuales de inversión, una división derivada de la solución a los problemas competenciales en estas materias realizada por el Dictamen 2/15 del TJUE. Pero, al margen de esta cuestión, nada pacífica doctrinalmente, debe contemplarse con interés el nuevo enfoque regulador en materia de protección de las inversiones y solución de diferencias que ha llevado a la instauración de un nuevo sistema de tribunales de Inversiones proyectado en su día para la ATCI y plasmado progresivamente en los acuerdos que se van suscribiendo y que tampoco goza de una aceptación generalizada como sustitutivo del sistema clásico protagonizado por las soluciones de carácter arbitral. Más allá del contexto bilateral, la Comisión está explorando con sus socios la posibilidad de crear un tribunal multilateral para la solución de diferencias en materia de inversiones. Ya se han celebrado negociaciones exploratorias con terceros países para que este potencial de innovación importante en materia de gobernanza sea verdaderamente mundial.

81. Los ALC propiciados en la hora actual por la UE se repiten, con mayor o menor éxito, configurando unas relaciones comerciales con terceros países de nuevo cuño caracterizadas por la mejora de las oportunidades comerciales y la superación de barreras arancelarias y paraarancelarias, al tiempo se difunden los principios y valores europeos. La política convencional que involucra a la UE en los sectores del comercio y de las inversiones es expresiva de una extensión a escala global de importantes valores acuñados en la UE los cuales, a través de su cauce, se proyectan en el exterior, propiciando su aceptación una transformación de los mismos en valores universales en el contexto de la globalización. Unos valores que fomentan el desarrollo sostenible contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible de las Naciones Unidas y a iniciativas como el Acuerdo de París sobre el cambio climático. No debe extrañar que estos instrumentos estén plagados de referencias a la democracia, a los derechos humanos, a la defensa

del medio ambiente y de los derechos sociales. Y tampoco puede ignorarse que se establezca, la posibilidad de interrupción o la reducción, total o parcial, de las relaciones económicas y financieras con uno o varios terceros países en caso de violación de los derechos humanos, bien es verdad que minimizando las consecuencias para la población civil habida cuenta que se trata de instrumentos preventivos y no punitivos.

En las últimas dos décadas ha proliferado la utilización de cláusulas de contenido laboral en los ALC con contenido muy diverso. La oportunidad o no de esta inclusión es un tema ampliamente discutido entre aquellos que están definitivamente a favor sosteniendo que es una vía indirecta para asegurar el cumplimiento de los estándares laborales y otros que auguran que estas inclusiones pueden conllevar una amenaza para la aplicación uniforme de estos estándares, fundamentalmente los que forman parte del conjunto de normas de la OIT, ya que acaban permitiendo que el alcance de los derechos laborales sea establecido o interpretado por normas y mecanismos dedicados al libre comercio, lo que puede provocar una continua disminución del alcance de los derechos laborales.

## Bibliografía

- AMIRAH FERNÁNDEZ, H. y YOUNGS, R., *La Asociación Euromediterránea una década después*, Madrid, Real Instituto Elcano, 2005 ([http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/a2c9f9004f0195ef89eded3170baead1/AmirahFernandez-Youngs\\_Asociacion\\_Mediterranea\\_FRIDE-ELCANO.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=a2c9f9004f0195ef89ed3170baead1](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/a2c9f9004f0195ef89eded3170baead1/AmirahFernandez-Youngs_Asociacion_Mediterranea_FRIDE-ELCANO.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=a2c9f9004f0195ef89ed3170baead1)).
- APPELLA, A., «Constitutional Aspects of Opinion 1/94 of the ECJ Concerning the WTO Agreement», *Int'l Comp. L. Q.*, 1996, pp.440-462.
- BALDON, C. y AZZI, A., «La politique européenne de protection des investissements dans les traités de libre échange (CETA, TTIP...): de nouveaux risques pour l'Union européenne?», *Rev. dr. aff. int.*, 2018, n.º 1, pp. 3-18
- BARTELS, L., *Human Rights Conditionality in the EU International Agreements*, Oxford, Oxford University Press, 2005.
- BÄUMLER, J., «Sólo una pequeña pausa para respirar: fallo del Tribunal Constitucional Federal Alemán sobre el AECG», *Investmenttreatynews, Boletín trimestral sobre el derecho y la política de inversiones desde una perspectiva del desarrollo sostenible*, t. 7, n.º 4, diciembre 2016, pp. 3-7 (<https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/iisd-itn-diciembre-2016-espanol.pdf>).
- BEAUFORT, V., *Droit européen des affaires et politiques européennes*, París, Larcier, 2017.
- BENVENUTI, A. y MURRAY, P., *EU-Australia Relations, The Palgrave handbook of EU-Asia relations*, Basingstoke, Hampshire, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 603-617.
- BERMEJO GARCÍA, R. y LÓPEZ-JACOISTE DÍAZ, M.E., «La PCC de la UE y la OMC su evolución y perspectivas de futuro tras el Tratado de Lisboa», *El Tratado de Lisboa: análisis y perspectivas* (C.R. Fernández Liesa, C.M. Díaz Barrado, M.A. Alcoceba Gallego y A. Manero Salvador, coords), Madrid, Dykinson, 2008, pp. 255-310
- BIZZOZERO, L. y VAILLANT, M., «El acuerdo de asociación entre Mercosur y la Unión Europea: una lenta y larga negociación», *Información Comercial Española*, n.º 806, 2003 (Ejemplar dedicado a las Relaciones económicas entre la Unión Europea y Latinoamérica), pp. 109-134.
- BLANC ALTEMIR, A., «El acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Chile: Algo más que un Tratado de libre comercio», *Anuario de Derecho Internacional (Universidad de Navarra)*, vol. XX, 2014, pp. 35-110.
- BLANC ALTEMIR, A.A., «Los tres pilares del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea: diálogo político, cooperación y comercio», *Revista de Estudios Internacionales Universidad de Chile*, 2015, pp. 73-116.
- BOU FRANCH, B., «La Unión Europea y los derechos fundamentales: desafíos actuales», *Revista Europea de Derechos Fundamentales*, segundo semestre 2014, pp. 15-50.
- BOURGEOIS, J.H.J., «The EC in the WTO and Advisory Opinion 1/94: an Echternach Procession»,

*Common Market L.Rev.*, 1995, pp. 763-787.

BOUZAS, R., «Las negociaciones entre la Unión Europea y Mercosur. Entre la lentitud y la indefinición», *Revista Nueva Sociedad*, 2004, pp. 190 ss ([http://nuso.org/media/articles/downloads/3189\\_1.pdf](http://nuso.org/media/articles/downloads/3189_1.pdf)).

BOUZAS, R. y SVARZMAN, G., «The European Union-Mercosur: Trade and Protection Structure» (P.

BRUNSDEN, J., «Why EU-Japan deal offers model for post-Brexit trade talks», *Financial Times*, 11 diciembre 2018.

BUSTELO, P., «Las crisis financieras asiáticas (1997-1999)», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, n.º 2626, 1999, pp. 21-25.

BIYERS, B. y DE ROQUEFEUIL, Q., «Indicator-Based Monitoring of Regional Economic Integration : Fourth World Report on Regional Integration», *Monitoring Regional Integration in Practice: Reflections from the EU-CARIFORUM Economic Partnership Agreement* (Ph. De Lombaerde, E.J. Saucedo Acosta, eds.), 2017, Cham, Springer, 2017, pp. 183-199.

CAMPLING, L., HARRISON, J., RICHARDSON, B. y SMITH, A., «Disposiciones laborales en acuerdos de libre comercio de la UE: un marco para investigar sus efectos en los países socios», *Revista internacional del trabajo*, vol. 135, n.º 3, 2016, pp. 385-412.

CANTÚ RIVERA, H., «La OCDE y los derechos humanos: el caso de las Directrices para Empresas Multinacionales y los Puntos de Contacto Nacional», *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, vol. 15, n.º 1, 2015, pp. 611-658.

CARRO FERNÁNDEZ, M., FERNÁNDEZ-ARDAVÍN MARTÍNEZ, A. y HURTADO OCAÑA, I., «El acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur. La problemática agrícola a debate», *Revista de economía mundial*, n.º 19, 2008, pp. 107-134.

CEBADA ROMERO, A., *La Organización Mundial del Comercio y la Unión Europea*, Madrid, La Ley, 2002.

CHAFER, C., GIL-PAREJA, S. y LLORCA-VIVERO, R., «El impacto de los acuerdos comerciales: bilateralismo frente a plurilateralismo», *Información Comercial Española. Revista de economía*, n.º 896, 2017 (Ejemplar dedicado a: Globalización, integración y desarrollo económico), pp. 59-72.

CHANDRAWULAN, A., «The Role of Multinational Corporations in Indonesian Economic Development Through Foreign Direct Investment and International Trade», *Int'l J. Priv. L.*, vol. 8, n.º 1, 2015, pp. 1-13.

CONTHE YOLDI, J., «Los acuerdos comerciales europeos de nueva generación de Seúl a Manila, parando en Hanói», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, n.º 3074, 2016 (Ejemplar dedicado a: Filipinas en el siglo XXI), pp. 95-104.

COUVEINHES MATSUMOTO, H., «L'épopée de la Wallonie et la signature de l'AECG/CETA», *Rev. gen. dr. int. publ.*, vol. 121, n.º 1, 2017, pp. 69-85.

COYNE, J.G., «The TTIP Investment Court System: an Evolution of Investor-State Dispute

Settlement», *Investment treaty arbitration and international law*, vol. 10, Huntington, New York, Juris, 2017, pp. 3-22.

CREMONA, M., «Guest Editorial. Negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership», *Common Market L. Rev.*, 52, 2015, pp. 351-362.

CREMONA, M., «Shaping EU Trade Policy post-Lisbon: Opinion 2/15 of 16 May 2017: ECJ, 16 May 2017, Opinion 2/15 Free Trade Agreement with Singapore», *European Constitutional L. Rev.*, <https://doi.org/10.1017/S1574019617000402>, 6 febrero 2018.

DAMEN, M. y PRZETACZNIK, P., *The EU and its trade partners Fact Sheets of the EU*, Bruselas, European Parliament, 2017 (<http://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/160/the-european-union-and-its-trade-partners>).

DAO, Q., «Quyen, Geographical Indications in European Union-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA): Challenges in Implementation» (<https://ssrn.com/abstract=3094857> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3094857>)

DAWAR, K. y EVENETT, S., «A Case Study of Regionalism : The EC-CARIFORUM Economic Partnership», *The WTO Regime on Government Procurement : Challenge and Reform* (S. Arrowsmith y R. Anderson, eds.), Cambridge, Cambridge University Press, 2011, pp. 657-677.

DE LA IGLESIA APARICIO, P., TENA GARCÍA, J., GORRIZ WADDINGTON, J. y GARCÍA LORENZO, M., «Los acuerdos comerciales en América del Norte: el TTIP y la CETA», *Información Comercial Española, Revista de economía*, n.º 884, 2015 (Ejemplar dedicado a: España y las Relaciones Económicas Transatlánticas), pp. 67-82.

DE MESTRALM, A.L.C., «The Role of Canadian Provinces in the Negotiation of the CETA: Canadian and European Perspectives», *EU and Investment Agreements: Open Questions and Remaining Challenges*, Baden-Baden, Nomos, 2013, pp. 147-163.

DENYS, S., «L'avis 2/15 sur l'accord de libre-échange entre l'Union et Singapour un apport majeur pour les modalités de conclusion des accords ultérieurs "de nouvelle génération" (CETA, TAFTA, nouveau "partenariat" avec le Royaume-Uni)», *Europe: actualité du droit communautaire*, vol. 27, n.º 7, 2017, pp. 6-11.

DÍEZ-HOCHLEITNER, J., «La nueva política comercial de la Unión Europea desborda el marco de sus competencias. Comentarios preliminares al Dictamen 2/15 del TJUE», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 57, 2017, pp. 403-429.

DOUMBIA-HENRY, C. y GRAVEL, E., «Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente», *Revista Internacional del Trabajo*, vol 125, n.º 3, 2006, pp. 207-231.

DZUNG, N.M. y TRANG, N.T.T. «International Investment Dispute Resolution in Vietnam: Opportunities and Challenges», *The Journal of World Investment and Trade*, vol. 18, n.ºs. 5-6, 2017, pp. 918-941.

FAHEY, E., «On the Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations for the EU Legal Order: A Legal Perspective», *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 43, n.º 4, 2016, pp. 327-340.

- FELLOUS, B.E., *La nature juridique des accords entre l'Union européenne, le Chili et le Mexique*, París, L'Harmattan, 2015.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «Activación del mecanismo de retirada voluntaria del Reino Unido de la Unión Europea y preparación de las negociaciones», *La Ley: Unión Europea*, n.º 48, 2017, pp. 1-53
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «Conjeturas en torno a la nueva política global europea en materia de inversión internacional tras el Reglamento núm. 912/2014», *La Ley Unión Europea*, n.º 18, 2014, pp. 5-27.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «El 60 aniversario de los Tratados de Roma: algo más que una simple celebración», *La Ley: Unión Europea*, n.º 46, 2017.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «El Derecho económico internacional de la globalización», *Guerra y Paz (1945-2010). Homenaje a Santiago Torres Bernárdez*, Bilbao, Serv. Pub. Universidad del País Vasco, 2010, pp.197-236.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «La confusa actuación de la Comisión Europea en el cambio del arquetipo regulador de la protección de inversiones transnacionales», *La Ley: Unión Europea*, n.º 28, 2015, pp. 1-19.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., «La Unión Europea en su Sesenta aniversario: entre la deconstrucción y la resiliencia», *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Córdoba - Argentina*, vol. VIII, n.º 1, 2017, pp. 1-30.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., *Sistema de comercio internacional*, Madrid, Civitas, 2001, nºs 82-94.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., *Sistema de Derecho económico internacional*, Madrid, Thomson-Reuters, 2010, pp. 144 ss.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C. y CONTRERAS, L., *Derecho del comercio internacional y política comercial de la República Dominicana*, Santo Domingo, Funglode, 2013.
- FIERRO, E., *The EU's Approach to Human Rights Conditionality in Practice*, La Haya, Nijhoff, 2003.
- FLINT, D., «Legal aspects of Australian-Asean commercial co-operation», *Lawasia. Journal of the Law Association for Asia and the Western Pacific*, vol. 1, 1980, pp. 155-172.
- FLORY, Th. y MARTIN, F.—P. «Remarques à propos des avis 1/94 et 2/92 de la Cour de justice des Communautés européennes au regard de l'évolution de la notion de politique commerciale commune», *Cahiers dr. eur.*, 1996 p. 379-400.
- FURCHE, C. y RODRIGO CONTRERAS, R., *Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea: evaluación del pilar comercial*, Series de la Cepal, febrero 2014 ([https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35869/1/S20131056\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35869/1/S20131056_es.pdf)).
- GALLIE, M., «Le droit international du travail dans la coopération européenne au développement: le cas de l'accord CARIFORUM-CE», *Rev. belge dr. int.*, vol. 42, n.º 1, 2009, pp. 144-198.
- GANTZ, C., «The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Controversies and Barriers faced

in the Ongoing Trade Negotiations», *The International Lawyer*, vol. 49, n.º 3, 2016, pp. 495-506.

GARCÍA LÓPEZ, J., «La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión: VIII Ronda de Negociaciones», *La Ley: Unión Europea*, n.º 25, abril de 2015, pp. 51-54.

GARCÍA, M. y PORTELA, C., «Cómo incrementar la presencia empresarial española en Singapur: oportunidades tras la firma del Acuerdo de Libre Comercio con la UE», *Real Instituto Elcano, ARI*, 35 / 2014, 14 de julio de 2014 (<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/a522908044b9b8a5b0c4f2710ba601cd/ARI35-2014-Garcia-Portela-incrementar-presencia-empresarial-espanola-Singapur-ALC-UE.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=a522908044b9b8a5b0c4f2710ba601cd>).

GHISLAIN, S., «The EU-Mexico Global Agreement: A Groundbreaking Precedent for Animal Welfare in Trade Policy», *Global Trade and Customs Journal*, vol. 13, n.º 2, 2018, pp. 472-474.

GIORDANO, P. et al., eds.), *Towards and Agreement between Europe and Mercosur*, París, Chaire Mercosur de Sciences Po, 2002.

GÓMEZ GIL, C., «Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)», *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, n.º 140, 2018, pp. 107-118

GONZÁLEZ ALONSO, L.N., *Política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea*, Madrid, Tecnos, 1998;

GONZÁLEZ GARCÍA, S., «La movilidad de personas con fines empresariales : el CETA», *Revista de derecho migratorio y extranjería*, n.º 47, 2018, pp. 117-131.

GONZÁLEZ SANZ, M.J., GORDO MORA, E. y MANRIQUE, M., «Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA», *Boletín económico — Banco de España*, n.º 3, 2017, p. 3.

GRUNI, G., «Going from one Extreme to the Other: Food Security and Export Restrictions in the EU-CARIFORUM Economic Partnership Agreement», *The future of transnational law : EU, USA, China and the BRICS* (F. Snyder y Y. Yi Lu, dirs.), Bruselas, Bruylant, 2015, pp. 331-358.

GSTÖHL, S. y HANF, D., «The EU's Post-Lisbon Free Trade Agreements: Commercial Interests in a Changing Constitutional Context», *European L.J.*, vol. 20, n.º 6, 2014, pp. 713-717.

GUAMÁN HERNÁNDEZ, A. y Conesa de Lara, J., *El CETA al descubierto. Las consecuencias del tratado entre la UE y Canadá sobre los derechos sociales*, Albacete, Bomarzo, 2016.

GUAMÁN HERNÁNDEZ, A., «La política comercial de la UE y su impacto en los derechos laborales: una aproximación a los posibles efectos de la firma del TTIP y del CETA», *Lex Social. Revista Jurídica de los Derechos Sociales*, vol. 6, n.º 2, 2016, pp. 123-144.

GUILLEMIN, C., «L'accord de partenariat économique l'Union européenne-Cariforum : une réponse à l'évolution des relations UE-ACP dans le contexte international», *Repenser l'Atlantique: commerce, immigration, sécurité* (D. Brunelle, dir.), Bruselas, Bruylant, 2012, pp. 69-77.

HERNÁNDEZ PÉREZ, B., *El acuerdo UE-Chile: la geopolítica y política exterior europea en América Latina*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 2013

(<https://eprints.ucm.es/23199/1/T34826.pdf>).

HERVE, A., «L'avis 2/15 de la Cour de justice — et maintenant, que faire du partage des compétences entre l'Union et ses États?», *Cahiers dr. eur.*, 2018, p. 693-735.

HILF, M., «The ECJ's Opinion 1/94 on the WTO — No Surprise, but Wise? —», *European J. int'l L.*, vol. 6, n.º 2, 1995, pp. 245-259.

HINOJOSA MARTÍNEZ, L.M., «El alcance de la competencia exterior europea en materia de inversiones», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 52, 2015, pp. 871-907.

HIPPLER BELLO, J., «Opinion 1/94, Community Competence to Conclude Certain International Agreements», *Am. Journ. Int'l L.*, 1995, pp. 772 ss.

HURTADO OCAÑA, O. y CONDE LÓPEZ, F., «Las relaciones comerciales transatlánticas entre la Comunidad Europea y Estados Unidos», *Europa y Estados Unidos : una historia de la relación atlántica en los últimos cien años* (Beneyto Pérez, J.M. Guillermo, Pérez Sánchez, A. y Martín de La Guardia, R., coords.), Madrid, Biblioteca Nueva, 2005, pp. 279-298.

IRURETAGOIENA AGIRREZABALAGA, I., «El capítulo sobre inversiones del Acuerdo Económico y Comercial Global de la Unión Europea y Canadá (CETA): análisis crítico de una iniciativa inacabada», *Arbitraje: Revista de Arbitraje Comercial y de Inversiones*, vol. 10, n.º 1, 2017, pp. 41-107.

IRURETAGOIENA AGIRREZABALAGA, I., «La sentencia del TJUE en el asunto *Achmea*: el adiós al arbitraje de inversiones de los APPRI intra-UE en la Unión Europea (y algo más)», *La Ley: Unión Europea*, n.º 60, 2018.

IRURETAGOIENA AGIRREZABALAGA, I., «Por fin un poco de luz en el farragoso debate competencial en el marco de los nuevos tratados de comercio e inversión de la Unión Europea. Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea», *La Ley Unión Europea*, n.º 50, 2017.

JANČIĆ, D., «Institutionalising Transatlantic Business: Financial Services Regulation in TTIP», *Institutionalisation beyond the nation state: transatlantic relations: data, privacy and trade law*, Cham, Springer, 2018, pp. 111-127.

KÁISER MOREIRAS, J.I. y Frutos Ibor, R., «La política comercial europea», *Información Comercial Española*, n.º 903 (El futuro de la Unión Europea), 2018, pp. 111-126.

KING, T., «Human Rights in the Development Policy of the European Community: Towards a European World Order?», *Netherlands Yearb. Int'l L.*, 1997, pp. 53-55.

KUCHARZ, T., «La Unión Europea, epicentro de la nueva oleada de tratados de comercio e inversión», *Pueblos*, n.º 76, febrero 2018 (<http://omal.info/spip.php?article8567>).

LARIK, J., «Prêt-à-ratifier: The CETA Decision of the French Conseil constitutionnel of 31 July 2017», *European Constitutional L. Rev.*, vol. 13, n.º 4, 2017, pp. 759-777.

LÁZARO PALMERO, M., «La mediación comercial una vía de solución de conflictos para las Pymes españolas con intereses comerciales en China», *Arbitraje, Revista de Arbitraje Comercial y de*

*Inversiones*, vol. XI, n.º 2, 2018, pp. 519-533.

LEBULLENGER, J., «La portée des nouvelles règles du GATT en faveur des parties contractantes en voie de développement», *Rev. gen. dr. int. publ.*, vol. 86, 1982, pp. 254-304.

LEE, R.C., «EU-Taiwan: New Partners in International Trade Negotiations», *Eur. Yearb. Int'l Econom. L.*, vol. 8, 2017, pp. 513-538.

LENK, H., «More Trade and Less Investment for Future EU Trade and Investment Policy: CJEU, Opinion 2/15, Free Trade Agreement between the European Union and Singapore, 16 May 2017», *Journal of World Investment and Trade*, vol. 19, n.º 2, 2018, pp. 305-319.

LEWIS, N.K., «Human Rights and the U.S.—China Relationship», *George Washington Int'l L. Rev.*, vol. 49, n.º 3, 2017, pp. 471-533.

LIMENTA, M., «Open Trade Negotiations as Opposed to Secret Trade Negotiations: from Transparency to Public Participation», *New Zealand Yearb. Int'l L.*, vol. 10, 2012, pp. 73-95.

MACDOUGALL, D., «Australia and *Brexit*: Déjà Vu all over again?», *Brexit and the Commonwealth: what next?*, London-New York : Routledge, Taylor & Francis Group, 2018, pp. 109-124

MANRIQUE DE LUNA BARRIOS, A., «The Free Trade Agreement between the European Union and Mexico — Impact on Trade and Foreign Direct Investment», *Revista chilena de Derecho*, vol. 43, n.º 1, 2016, pp. 115-135.

MARÍN EGOSCOZÁBAL, A., «El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y África Subsahariana: Cotonú y los Acuerdos de Asociación Económica», *Documentos de Trabajo (Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos)*, n.º 6, 2005

MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES, J., «La competencia de la CE para celebrar el Acuerdo de la OMC (Comentario al dictamen del TJCE 1/94, Acuerdo OMC, de 15 de noviembre de 1994)», *Revista de Instituciones Europeas*, 1995, pp. 593-618.

MARTÍNEZ, O., «Comercio mundial y nuevo orden económico internacional», *Investigación Económica, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México*, vol. 40, n.º 156, 1981, pp. 129-157.

MATÍA GALLO, N., «Estrategia Europa 2020. La estrategia europea para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador», *Derecho y Cambio Social*, n.º. 41, 2015.

MATTHEWS, A., «What Outcome to expect on Geographical Indications in the TTIP Free Trade Agreement Negotiations with the United States?», *Intellectual Property Rights for Geographical Indications : what is at Stake in the TTIP?* (F. Arfini, M.C. Mancini, M. Veneziani y M. Donati, eds.), Newcastle upon Tyne, UK, Cambridge Scholars Publishing, 2016, pp. 2-18.

MEDINA ORTEGA, M. «La solución de controversias en la asociación transatlántica sobre comercio e inversiones», *Anuario Español de Derecho Interfnacional privado*, t. XIV-XV, 2014-2015, pp. 633-673.

MEJÍA HERRERA, O., «El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. Contexto

y perspectivas», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 35 (2010), pp. 143-168.

MESTRAL, A. de, «Negotiating CETA with the European Union and Some Thoughts on the Impact of Mega-Regional Trade Agreements on Agreements *Inter partes* and Agreements with Third Parties», *Eur. Yearb. Econom. L.*, vol. 8, 2017, pp. 437-455.

MOHAMMED, D.A., «The CARIFORUM-EU Economic Partnership Agreement: Impediment or Development Opportunity for CARICOM SIDS?», *The diplomacies of small states: between vulnerability and resilience*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2009, pp. 160-177.

MOHAN, M., «The European Union's Free Trade Agreement with Singapore — one Step forward, 28 Steps back?», *International investment treaties and arbitration across Asia*, Boston, Brill Nijhoff, 2018, pp. 180-215.

MOLLE, G., «Negociación Mercosur-Unión Europea», *Revista del Centro de Economía Internacional de la Cancillería argentina*, n.º 11, mayo de 2008, pp. 95-119 (<http://www.cei.gov.ar/userfiles/Revista%20del%20CEI%2011.pdf>).

MORA SÁNCHEZ, L.M. de la *Hacia dónde se dirige el régimen de comercio internacional y sus implicaciones para América Latina*, México, CEPAL, 2018, pp. 60 ss.

MOREIRO GONZÁLEZ, C.J., «Los acuerdos comerciales de la UE en el Tratado de Lisboa», *La Unión Europea y el Mediterráneo: desarrollo, comercio y política euromediterránea* (V. Garrido Rebolledo y J.M. López Bueno, coords.), Universidad Francisco de Vitoria, Oficina de Europa, 2008, pp. 59-67.

MORENO, L.O. y Pérez Ibáñez, C., «La nueva política de la Unión Europea de protección de inversiones», *Arbitraje. Revista de Arbitraje Comercial y de Inversiones*, vol. VII, n.º 1, 2014, pp. 35-60.

MORIN, J.F., NOVOTNA, T., PONJAERT, F. y TELÒ, M. (eds.), *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world*, Farnham, Surrey, England; Burlington, VT, Ashgate, 2015.

MUSU, C. y LEBLOND, P., «La otra relación transatlántica», *Política Exterior*, n.º 179, 2017.

NIEDRIST, G., «Las cláusulas de derechos humanos en los tratados de libre comercio de la Unión Europea», *Anuario Mexicano de Dererecho Internacional*, vol.11, 2011,

NURSE, K., «The Economic Partnership Agreement and the Creative Sector : Implications and Prospects for CARIFORUM, *The CARIFORUM-EU Economic Partnership Agreement : A Practitioners» Analysis* (A. Beviglia Zampetti y J. Lodge, eds.), Alphen aan den Rijn, Wolters Kluwer, Law & Business, 2011, pp. 149-164

PANTELIMON, C., «TTIP: a Controversial Treaty», *The perfect storm of the European crisis* (D. Dungaciu y R. Iordache, eds.), Newcastle upon Tyne, Cambridge Scholars Publishing, 2017, pp. 165-179.

PARK, S., «The new politics of trade negotiations: the case of the EU-Korea FTA», *Journal of European Integration*, vol. 39, n.º 7, 2017, pp. 827-841.

PARRA PÉREZ, A., «OBOR: las 5 claves de la mayor iniciativa de infraestructuras mundial liderada por China», Instituto de Estudios Estratégicos. Documento Opinión n.º 113/2017, 14 noviembre

2 0 1 7 (http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\_opinion/2017/DIEEEO113-2017\_OBOR\_China\_AguedaParra.pdf).

PASCUAL VIVES, F.J., «El subsistema regional comunitario ante el régimen internacional de protección de las inversiones extranjeras», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 36, 2010, pp. 467-495.

PELIGROS GARAY, C., *El mercado del calzado en Singapur*, Icxex, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Singapur, 2018 (https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde4/oda0/~edisp/doc2018804501.pdf).

PÉREZ DE LAS HERAS, B., «La Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático: sinergias y retos en la cooperación interregional», *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, n.º 33, 2017.

PESCATORE, P., «Opinion 1/94 on "Conclusion" of the WTO Agreement: Is There an Escape from a Programmed Disaster?», *Common Market L. Rev.*, 1999, pp. 387-405.

PETERSMANN, E.—U., «Democratic Legitimacy of the CETA and TTIP Agreements?», *Mega-regional trade agreements*, Cham, Springer, 2017, pp. 37-59.

PETERSMANN, E.—U., «EU Constitutional Law as Restraint for EU Trade and Investment Agreements: The Exaple of CETA and Investor-State Dipsute Settlement», *European Investment Law and Arbitration Review Online*, vol. I, n.º 1, 2017.

PONJAERT, F., «From Noodle Bowls to Alphabet Soup: the Interactions between PPIP, TTP and the Japan-EU Free Trade Agreement», *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world*, Farnham, Surrey, England, Ashgate, 2015, pp.127-147.

PURNHAGEN, K.P., «Who recognises Technical Standards in TTIP?», *Institutionalisation beyond the nation state: transatlantic relations: data, privacy and trade law*, Cham, Springer, 2018, pp. 97-109.

QUANG TRAN, T., «Reforms in FDI Policy and the Investment Climate in Vietnam», *Journal of World Trade*, vol. 42, n.º 6, 2008, pp. 1179-1202.

RIVERA SÁNCHEZ, J.R., «Los fundamentos de la cláusula social en el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Canadá (CETA)», *Revista de Derecho Social*, n.º 81, 2018, pp. 71-95; *id.*, *La cláusula laboral en los acuerdos de libre comercio*, Valencia, Tirant lo Blach, 2018.

RODRÍGUEZ CARRASCO, A. y SANZ SERRANO, A., «El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, n.º 3060, 2015, pp. 3-16.

ROLDÁN BARBERO, J., «La cooperación al desarrollo», *Gaceta Jurídica UE*, D-18, septiembre 1992, p. 136.

ROUSSOU, E., *Free Trade Agreement between the EU and the Republic of Singapore — Analysis*, 2 0 1 8 , p p . 1 8 s s . (https://ambsingapore.esteri.it/ambasciata\_singapore/resource/doc/2018/06/expo\_stu201860386

4\_en.pdf).

RYNGAERT, C., «EU Trade Agreements and Human Rights: From Extraterritorial to Territorial Obligations», *Int'l Community L. Rev.*, vol. 20, 2018, n<sup>os</sup> 3-4, 2018, pp. 374-393.

SANAHUJA, J.A., *Hacia un nuevo marco de relaciones entre la Unión Europea y América latina y el Caribe*, Hamburgo, Fundación EU-LAC, 2013, p. 15.

SÁNCHEZ DÍEZ, A. y RUIZ HUÉLAMO, P., «Los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea con Centroamérica y MERCOSUR», *Observatorio de Política Exterior Española*, Documento de Trabajo 64/2012

([http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/opex\\_documentos\\_archivos/890d13ef374993a07e06a108999fbf089.pdf](http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/opex_documentos_archivos/890d13ef374993a07e06a108999fbf089.pdf)).

SÁNCHEZ-TABERNERO, S.R., «La ilegalidad de las decisiones híbridas en el marco de la celebración de acuerdos mixtos. Comentario de la sentencia TJUE de 24.04.2015 (Gran Sala), C-28/12 Comisión/Consejo», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 52, 2015, pp. 1057-1073

SANZ SERRANO, A., «Entrada en vigor del Acuerdo de Facilitación del Comercio», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, n.º 3086, 2017, pp. 3-10.

SARDINHA, E., «The New EU-Led Approach to Investor-State Arbitration: The Investment Tribunal System in the Comprehensive Economic Trade Agreement (CETA) and the EU-Vietnam Free Trade Agreement», *ICSID review: foreign investment law journal*, vol. 32, n.º 3, 2017, pp. 625-672.

SAURA ESTAPÀ, J.: «Implicaciones de derechos humanos en el tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea», *InDret Revista para el análisis del Derecho*, 4/2013 (<https://core.ac.uk/download/pdf/18618101.pdf>).

SEGURA SERRANO, A., «El Acuerdo Comercial de lucha contra la falsificación (ACTA) una evaluación desde el derecho de la UE», *Revista General de Derecho Europeo*, n.º 28, 2012

SEGURA SERRANO, A., «Renovación y crisis de la política comercial común de la Unión Europea: el Dictamen 2/15», *Revista General de Derecho Europeo*, n.º 43, 2017;

SEGURA SERRANO, A., «The Recurrent Crisis of the European Union's Common Commercial Policy, Opinion 2/15», *European papers: a journal on law and integration*, vol. 2, n.º 3, 2017, pp. 829-843 ([http://www.europeanpapers.eu/en/system/files/pdf\\_version/EP\\_eJ\\_2017\\_3\\_6\\_Overview\\_Antonio\\_Segura\\_Serrano\\_0.pdf](http://www.europeanpapers.eu/en/system/files/pdf_version/EP_eJ_2017_3_6_Overview_Antonio_Segura_Serrano_0.pdf)).

SICURELLI, D., «The EU as a Promoter of Human Rights in Bilateral Trade Agreements: The Case of the Negotiations with Vietnam», *Journal of Contemporary European research*, vol. 11, n.º 2, 2015, pp. 230-245.

SINGH, J.P., *Sweet talk: paternalism and collective action in North-South trade relations*, Stanford, California, Stanford University Press, 2017.

SIMMONDS, K.R., «The Lomé Convention and the New International Economic Order», *Common Market L. Rev.*, vol. 13, 1976, pp. p. 315 ss.

SIMÕES, F.D., «The European Parliaments Oversight Powers over Trade and Investment Negotiations», *European Investment L. & Arb. Rev.*, vol. 2, 2017, pp. 335-370.

STEINBERG WECHSLER, F., «El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?», *Análisis del Real Instituto Elcano*, n.º. 95, 2007.

STEINBERG WECHSLER, F., «La Ronda de Doha en la encrucijada», *Análisis del Real Instituto Elcano*, n.º 85, 2006.

STEVENS, Ch., KENNAN, J. y MEYN, M., *The CARIFORUM and Pacific ACP economic partnership agreements: challenges ahead?*, Londres, Commonwealth Secretariat, 2009.

STOCKHAUS, H., «The EU-Vietnam Free Trade Agreement — A Successful Attempt to Protect Vietnam's Environment While Pushing for Economic Integration», *Journal for European Environmental & Planning Law*, vol. 14, n.º 2, 2017, pp. 208-222.

TAKÁCS, T., «Situating the Transatlantic Trade and Investment Partnership (negotiations) in European Union Common Commercial Policy», *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 43, n.º 4, 2016, pp. 341-350.

TOGNAZZI, G., «Il parere n.º 1/94: nuovi sviluppi in tema di relazioni esterne della Comunità europea», *Diritto comunitario e degli scambi internazionali*, 1996, pp.75-86.

VALERDI RODRIGUEZ, E., «Los tratados de libre comercio de la Unión Europea: implicaciones para los países en desarrollo», *Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo*, n.º 8/2009 (<http://biblioteca.ribei.org/1781/1/DT-8-2009.pdf>).

VAN DEN PUTTE, L. y ORBIE, J., «EU Bilateral Trade Agreements and the Surprising Rise of Labour Provisions», *International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, vol. 31, n.º 3, 2015, pp. 263-283.

VAN DEN PUTTE, L., ORBIE, J., BOSSUYT, F., MARTENS, D. y DE VILLE, F., «What social face of the new EU trade agreements? Beyond the "soft" approach», *ETUI Policy Brief. European Economic, Employment and Social Policy*, n.º 13, 2015 (<https://www.etui.org/Publications2/Policy-Briefs/European-Economic-Employment-and-Social-Policy/What-social-face-of-the-new-EU-trade-agreements-Beyond-the-soft-approach>).

VAN DER LOO, G., *The EU-Ukraine Association Agreement and deep and comprehensive free trade area: a new legal instrument for EU integration without membership*, Leiden, Brill Nijhoff, 2016.

VENTOCILLA, M.S., «Trade in Energy under the TTIP: Benefits of Allied Power», *Houston J. Int'l L.*, vol. 40, n.º 2, 2018, pp. 613-631.

VICENTE BLANCO, D.J., «Las normas sobre inversiones en la Asociación Trasatlántica de Comercio e Inversiones (TTIP). El riesgo de inseguridad jurídica de una regulación imprecisa», *Revista de Estudios Europeos*, n.º 67, enero-junio, 2016, pp. 25-46.

VILLALTA PUIG, G., «The Need for a Trade and Investment Agreement between Australia and the EU», *International Trade Law and Regulation*, vol. 22, n.º 3, 2016, pp. 61-63.

VILLALTA PUIG, G., *Economic Relations between Australia and the European Union: Law and Policy*, Alphen aan der Rijn, Wolter Kluwer, 2014.

VILLAR ORTIZ DE URBINA, F. y CONDE DE SARO, J., «La nueva Agenda Transatlántica», *Presupuesto y gasto público*, n.º 17, 1995, pp. 231-240.

VU, G.C. y Tran, K., «Constitutional Debate and Development on Human Rights in Vietnam», *Asian J. Comp. L.*, vol. 11, n.º 2, 2016, pp. 235-262.

WALLER, S.W., «Law Reform in Vietnam: The Uneven Legacy of Doi Moi», *New York Univ. J. Int'l L. & Pol.*, vol. 29, 1997, pp. 555 ss.

YENCKEN, E., «The Prospects for EU Australian Free Trade Negotiations and the Challenge of Brexit», *European Foreign Affairs Rev.*, vol. 23, n.º 3, 2018, pp. 327-341.

ZIMMER, R., «Implications of CETA and TTIP on Social Standards», *Labour standards in International Economic Law* (H. Gött, ed.), Cham, Springer, 2018, pp. 211-231.

ZÚÑIGA SCHRODER, H., «Retos de la Organización Mundial del Comercio como consecuencia de la Undécima Conferencia Ministerial en Buenos Aires», *Agenda Internacional*, año XXV, nº 36, 2018, pp. 151-167.

#### Documentos

Comisión Europea, «Acuerdo con Singapur: un impulso para el comercio entre la UE y Asia», 13 de febrero de 2019 ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-19-906\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-906_es.htm)).

Comisión Europea, «Elementos clave de los acuerdos de comercio e inversión entre la UE y Singapur», 18 de abril de 2018 ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-18-3327\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3327_es.htm)).

Comisión Europea, «Entra en vigor el acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea», 26.7.2013 (en [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-749\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-749_es.htm)).

Comisión Europea, «Entra en vigor el acuerdo comercial entre la UE y Japón», 31.01.2019 ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-19-785\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-785_es.htm)).

Comisión Europea, «Hoja informativa. Acuerdo comercial UE-Vietnam», Bruselas, 17 de octubre de 2018 ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-18-6128\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-6128_es.htm)).

Comisión Europea, «La UE y Singapur estrechan lazos económicos y políticos», 18 octubre 2018 ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-6139\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-6139_es.htm)).

Comisión Europea, «La Unión Europea y los Estados Unidos. Socios mundiales con responsabilidades mundiales» ([http://eeas.europa.eu/archives/docs/us/docs/infopack\\_06\\_es.pdf](http://eeas.europa.eu/archives/docs/us/docs/infopack_06_es.pdf)).

Comisión Europea, *Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2015 ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc\\_154134.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154134.pdf)).

Comisión Europea, *Comprender las políticas de la Unión Europea: Comercio*, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2016, p. 6.

Comisión Europea, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 4 de octubre de 2006, «Una Europa global: competir en el mundo» [COM(2006) 567 final —].

Comisión Europea, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 4 de octubre de 2006 «Una Europa global: competir en el mundo» [COM(2006) 567 final.

Comisión Europea, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo Comercio, Crecimiento y Desarrollo, «Una política de comercio e inversión a medida para los países más necesitados» (COM/2012/022 final) (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:52012DC0022>).

Comisión Europea, *Consulta pública en línea sobre la protección de las inversiones y la solución de diferencias entre inversores y Estados en el Acuerdo de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI)*, 13 de enero de 2015 ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc\\_153304.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153304.pdf)), cuyos resultados recibieron valoraciones contrarias

Comisión Europea, *Estado de la Unión 2018. Avances en las diez prioridades de la Comisión Europea*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2018, p. 44.

Comisión Europea, *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Informe sobre la aplicación de la estrategia de política comercial «Comercio para todos»: Una política comercial equilibrada y progresista para encauzar la globalización*, Bruselas, 13 septiembre 2017, COM(2017) 491 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017DC0491&from=Es>.

Comisión Europea, Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio, publicado el 9 de noviembre de 2017 (Bruselas, 18.6.2018 COM(2018) 482 final) (<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/ES/COM-2018-482-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF>).

Comisión Europea, Network of European — Asian Rail Research capacities, «El transporte ferroviario entre Europa y Asia: temas candentes y perspectivas», 2014 (<https://cordis.europa.eu/project/rcn/105909/brief/es>).

Comisión Europea. «Circulación internacional de datos: la Comisión pone en marcha la adopción de su decisión de adecuación relativa a Japón-Bruselas», 5 de septiembre de 2018 ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-5433\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-5433_es.htm))

Comité Económico y Social Europeo. Dictamen del sobre el tema «Dimensión exterior de la política industrial europea — ¿Tiene la política comercial de la UE correctamente en cuenta los intereses de la industria europea?», el 4 de mayo de 2011 (DO C 218/25 de 23.7.2011).

Consejo de la Unión Europea, Secretaría General del Consejo, «Orientaciones sobre sanciones — Actualización», 4 de mayo de 2018 (<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5664-2018-INIT/es/pdf>).

Consejo Europeo, «Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America», 9 de octubre de 2014 (<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>)

Consejo Europeo, Recomendación de Decisión del Consejo que autoriza a abrir negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio con Australia, Bruselas, 13.9.2017. COM(2017) 472 final (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52017PC0472&from=GA>).

Delegation of the European Commission to Australia, European Union-Australia Partnership Framework. A strategic partnership built on shared values and common ambition, noviembre 2009 ([https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/partnership\\_framework2009eu\\_en.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/partnership_framework2009eu_en.pdf)).

Parlamento Europeo, *Acuerdos comerciales: ¿con qué países negocia la Unión Europea?*, 19 octubre 2016, <http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/world/20161014STO47381/acuerdos-comerciales-con-que-paises-negocia-la-union-europea>.

Parlamento Europeo, *La Unión Europea y sus socios comerciales* ([http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU\\_5.2.1.pdf](http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU_5.2.1.pdf)).

(1) Parlamento Europeo, *Acuerdos comerciales: ¿con qué países negocia la Unión Europea?*, 19 octubre 2016; Comisión Europea, Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Informe sobre la aplicación de la estrategia de política comercial «Comercio para todos»: Una política comercial equilibrada y progresista para encauzar la globalización, Bruselas, 13 septiembre 2017, COM(2017) 491 final.

Ver Texto

(2) E.—U. Petersmann, «EU Constitutional Law as Restraint for EU Trade and Investment Agreements: The Exaple of CETA and Investor-State Dipsute Settlement», *European Investment Law and Arbitration Review Online*, vol. I, n.º 1, 2017; id., «Democratic Legitimacy of the CETA and TTIP Agreements?», *Mega-regional trade agreements*, Cham, Springer, 2017, pp. 37-59

Ver Texto

(3) Como ha puesto de relieve J.P. Singh, las naciones desarrolladas se esfuerzan por crear la impresión de que sus corazones y sus bolsillos sangran por el mundo en desarrollo, pero el «Norte global» continúa ofreciendo términos comerciales desfavorables al «Sur global». Un comercio internacional verdaderamente justo permitiría verificar la existencia de concesiones recíprocas a los países en desarrollo mientras les permitiera mejorar sus propias posiciones, pero estas concesiones son desiguales cuando no inexistentes, con lo cual la única vía de los países en desarrollo para obtener es mediante la defensa colectiva (*vid.* J.P. Singh, *Sweet talk: paternalism and collective action in North-South trade relations*, Stanford, California, Stanford University Press, 2017).

Ver Texto

(4) Debe tenerse presente que en la reunión del Consejo Europeo de Lisboa de marzo de 2000 los Jefes de Estado o Gobierno europeos hicieron pública la denominada «estrategia de Lisboa», cuya finalidad era convertir a la UE en la economía más competitiva del mundo y lograr el pleno empleo para 2010.

Ver Texto

(5) *Vid.*, con carácter general, A. Cebada Romero, *La Organización Mundial del Comercio y la Unión Europea*, Madrid, La Ley, 2002.

Ver Texto

- (6) J.C. Fernández Rozas, Sistema de Derecho económico internacional, Madrid, Thomson-Reuters, 2010, pp. 144 ss.

Ver Texto

- (7) J.C. Fernández Rozas, «El Derecho económico internacional de la globalización», Guerra y Paz (1945-2010). Homenaje a Santiago Torres Bernárdez, Bilbao, Serv. Pub. Universidad del País Vasco, 2010, pp.197-236.

Ver Texto

- (8) En estudio en profundidad de la tipología de los acuerdos suscritos en el ámbito comercial por Comunidad Europea con terceros Estados en los últimos años del siglo XX se encuentran en J.C. Fernández Rozas, Sistema de comercio internacional, Madrid, Civitas, 2001, nºs 82-94.

Ver Texto

- (9) Comisión Europea, Comprender las políticas de la Unión Europea: Comercio, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2016, p. 6.

Ver Texto

- (10) El Consejo es asistido por el Comité de Representantes Permanentes de los Gobiernos de los Estados miembros de la Unión Europea (Coreper) y por más de 150 grupos de trabajo y comités altamente especializados, denominados «órganos preparatorios del Consejo». Dentro de éstos se encuentra el «Grupo AELC» se ocupa de la cooperación en el marco del Espacio Económico Europeo (EEE) y de las relaciones con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). También supervisa las relaciones de la UE con Noruega, Islandia, Liechtenstein, Suiza, Mónaco, Andorra, San Marino y la Santa Sede (Ciudad del Vaticano) y las Islas Feroe. Su ámbito de trabajo comprende fundamentalmente el comercio, la participación en el mercado interior de países terceros incluidos cooperación en materia de medio ambiente, cambio climático, investigación, educación, sanidad, fiscalidad, justicia y asuntos de interior, pesca, PESC/PCSD y ayuda al desarrollo.

Ver Texto

- (11) A. Guamán Hernández, «La política comercial de la UE y su impacto en los derechos laborales: una aproximación a los posibles efectos de la firma del TTIP y del CETA», *Lex Social. Revista Jurídica de los Derechos Sociales*, vol. 6, n.º 2, 2016, pp. 123-144.

Ver Texto

- (12) Parlamento Europeo, La Unión Europea y sus socios comerciales.

Ver Texto

- (13) *Vid.* el mapa de acuerdos elaborado por la Comisión en [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf).

Ver Texto

- (14) H. Amirah Fernández y R. Youngs, La Asociación Euromediterránea una década después, Madrid, Real Instituto Elcano, 2005.

Ver Texto

- (15) La UE ha establecido una red de Acuerdos de Asociación, que incluye instrumentos esencialmente

limitados al comercio de bienes, con 8 países de la región (todos excepto Libia y Siria). Con el fin de promover una integración regional más amplia, la UE también alienta a los países de la región a concluir acuerdos de libre comercio entre ellos y ha promovido una amplia participación en el sistema pan-euro mediterráneo de acumulación de normas de origen (en el que también participan los países de la AELC y los Balcanes Occidentales). En el marco de los Acuerdos de Asociación, se iniciaron una serie de negociaciones bilaterales con socios individuales para complementar y ampliar estos acuerdos en áreas como la agricultura, las normas industriales, la solución de controversias y los servicios y el establecimiento. Varias de estas negociaciones independientes han concluido con éxito, mientras que otras continúan y, cuando corresponda, pueden ser absorbidas por las negociaciones de la Deep and Comprehensive Free Trade Area, establecida entre la UE y Georgia, Moldavia y Ucrania respectivamente. *Vid.* G. Van Der Loo, *The EU-Ukraine Association Agreement and deep and comprehensive free trade area: a new legal instrument for EU integration without membership*, Leiden, Brill Nijhoff, 2016.

Ver Texto

- (16) Las relaciones birregionales de la Unión Europea con América Latina se perfilaron en su día en el marco de la denominada Asociación Estratégica Birregional establecida por los Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y América Latina y el Caribe impulsada tras la VI Cumbre UE-América Latina y el Caribe, celebrada en Madrid en mayo de 2010. A. Sánchez Díez y P. Ruiz Huélamo, «Los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea con Centroamérica y MERCOSUR», Observatorio de Política Exterior Española, Documento de Trabajo 64/2012.

Ver Texto

- (17) El 14 de diciembre de 2011, el Consejo autorizó a la Comisión a iniciar negociaciones bilaterales para establecer zonas de libre comercio de alcance amplio y profundo con Egipto, Jordania, Marruecos y Túnez. Se iniciaron ejercicios individuales para preparar estas negociaciones con Marruecos, Túnez y Jordania en marzo de 2012 y con Egipto en junio de 2013. Las negociaciones con Marruecos se iniciaron en marzo de 2013 (*vid.* Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «Las relaciones comerciales entre la UE y Marruecos», de 26 de febrero de 2014 2014/C 214/03, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013IE3614&from=ES>) y con Túnez en octubre de 2015).

Ver Texto

- (18) En octubre de 2004, los Ministros de ambas Partes decidieron prolongar las negociaciones por más, pues las ofertas en presencia no eran lo suficientemente ambiciosas. En particular Mercosur se mostró insatisfecho con las provisiones de acceso al mercado europeo para sus productos agrícolas y la UE encontró insuficientes las propuestas de Mercosur para abrir su mercado de telecomunicaciones y aumentar la protección de las indicaciones geográficas europeas. Ello explica que a partir de esa fecha las negociaciones se desarrollaron exclusivamente a nivel técnico (G. Molle, «Negociación Mercosur-Unión Europea», Revista del Centro de Economía Internacional de la Cancillería argentina, n.º 11, mayo de 2008, pp. 95-119. Cabe retener que las relaciones entre la Unión Europea y Mercosur se inscribían en el ámbito del denominado «nuevo regionalismo», en el entorno más amplio de la globalización *Vid.* L. Bizzozero y M. Vaillant, «El acuerdo de asociación entre Mercosur y la Unión Europea: una lenta y larga negociación», Información Comercial Española, n.º 806, 2003 (Ejemplar dedicado a las Relaciones económicas entre la Unión Europea y Latinoamérica), pp. 109-134.

Ver Texto

- (19) K.R. Simmonds, «The Lomé Convention and the New International Economic Order», *Common Market L. Rev.*, vol. 13, 1976, pp. p. 315 ss; O. Martínez, «Comercio mundial y nuevo orden económico internacional», *Investigación Económica*, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, vol. 40, n.º 156, 1981, pp. 129-157.

Ver Texto

- (20) La estrategia europea de cooperación al desarrollo condicionó la primera generación de acuerdos comerciales cooperación en la política de ayuda al desarrollo (J. Roldán Barbero, «La cooperación al desarrollo», *Gaceta Jurídica UE*, D-18, septiembre 1992, p. 136). Su origen se sitúa en los denominados «Acuerdos de Lomé» negociados desde 1975 entre la CE y los países ACP (África, Caribe y Pacífico) a

través de los cuales estos últimos, que se corresponden en gran medida con las antiguas colonias de los países europeos, se benefician de un sistema generalizado de preferencias. El resultado de los Acuerdos de Lomé empero se ha calificado no sin razón de «decepcionante». Una nueva etapa se inició en junio de 1998 cuando el Consejo autorizó a la Comisión a abrir negociaciones con los Estados ACP con objeto de concluir un nuevo Acuerdo de Asociación que sucediera al Convenio de Lomé. Dichas negociaciones tuvieron lugar entre el 30 de septiembre de 1998 y el 3 de febrero de 2000 concluyendo en un texto que supone una reforma fundamental de la relación entre los Estados ACP y la Comunidad y sus Estados miembros.

Ver Texto

- (21) En esencia son acuerdos asimétricos que brindan a los países concernidos acceso libre de aranceles y sin cuotas al mercado de la UE, flanqueado por asistencia técnica y medidas de ayuda al desarrollo

Ver Texto

- (22) *Vid.* el texto en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=LEGISSUM:r12101>.

Ver Texto

- (23) Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo Comercio, Crecimiento y Desarrollo, «Una política de comercio e inversión a medida para los países más necesitados» (COM/2012/022 final).

Ver Texto

- (24) J. Lebullenger, «La portée des nouvelles règles du GATT en faveur des parties contractantes en voie de développement», *Rev. gen. dr. int. publ.*, vol. 86, 1982, pp. 254-304.

Ver Texto

- (25) A. Marín Egoscózábal, «El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y África Subsahariana: Cotonú y los Acuerdos de Asociación Económica», Documentos de Trabajo (Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos), n.º 6, 2005

Ver Texto

- (26) Desde un punto de vista crítico *vid.* T. Kucharz, «La Unión Europea, epicentro de la nueva oleada de tratados de comercio e inversión», *Pueblos*, n.º 76, febrero 2018 (<http://omal.info/spip.php?article8567>).

Ver Texto

- (27) Como pusiera de relieve el propio Secretario General de las Naciones Unidas, «El grado de descontento en el ámbito del comercio es tal que se pone en entredicho la existencia misma del sistema comercial, así como la idea general de la cooperación multilateral en materia de comercio, lo que ha dado lugar a importantes cambios de rumbo, retrocesos y renegociaciones de los acuerdos comerciales vigentes y propuestos. Esta situación incluye, por ejemplo, las negociaciones en curso relacionadas con el *Brexit*, la retirada de los EE UU del Acuerdo de Asociación Transpacífico, los retrocesos en la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre los Estados Unidos de América y la Unión Europea, y las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y otros acuerdos de libre comercio bilaterales, como el Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Corea y los Estados Unidos» (Asamblea General UN. Septuagésimo tercer período de sesiones. Informe del Secretario General: «Comercio internacional y desarrollo» (A/73/208), 17 agosto 2018, p. 13 ([https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/a73d208\\_es.pdf](https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/a73d208_es.pdf))).

Ver Texto

- (28) A Rodríguez Carrasco y A. Sanz Serrano, «El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC», *Boletín*

económico de ICE, Información Comercial Española, n.º 3060, 2015, pp. 3-16.

[Ver Texto](#)

- (29) A. Sanz Serrano, «Entrada en vigor del Acuerdo de Facilitación del Comercio», Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, n.º 3086, 2017, pp. 3-10.

[Ver Texto](#)

- (30) La última conferencia ministerial, celebrada en Buenos Aires en diciembre del año 2017, ha planteado algunos retos que deben ser abordados por todos sus miembros, no solo con el objetivo de fortalecer el sistema multilateral de comercio, sino también para llevar a buen término la Ronda de Doha, iniciada en el año 2001. *Vid.* H. Zúñiga Schroder, «Retos de la Organización Mundial del Comercio como consecuencia de la Undécima Conferencia Ministerial en Buenos Aires», Agenda Internacional, año XXV, nº 36, 2018, pp. 151-167.

[Ver Texto](#)

- (31) J.A. Sanahuja, Hacia un nuevo marco de relaciones entre la Unión Europea y América latina y el Caribe, Hamburgo, Fundación EU-LAC, 2013, p. 15.

[Ver Texto](#)

- (32) P. de la Iglesia Aparicio, J. Tena García, J. Gorriz Waddington y M. García Lorenzo, «Los acuerdos comerciales en América del Norte: el TTIP y la CETA», Información Comercial Española, Revista de economía, n.º 884, 2015 (Ejemplar dedicado a: España y las Relaciones Económicas Transatlánticas), pp. 67-82.

[Ver Texto](#)

- (33) Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 4 de octubre de 2006, «Una Europa global: competir en el mundo» [COM(2006) 567 final —].

[Ver Texto](#)

- (34) Las razones de este giro hacia el regionalismo y bilateralismo se encuentran en la falta de progreso de las Ronda de Doha y en los enormes cambios experimentados en el equilibrio económico mundial. Concretamente, el fracaso en julio de 2008 de los intereses corporativos y de algunos gobiernos en ampliar la OMC constituye un momento decisivo de este deterioro. *Vid.* E. Valerdi Rodríguez, «Los tratados de libre comercio de la Unión Europea: implicaciones para los países en desarrollo», Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo, n.º 8/2009; F. Steinberg Wechsler, «La Ronda de Doha en la encrucijada», Análisis del Real Instituto Elcano, n.º 85, 2006; *id.*, «El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?», Análisis del Real Instituto Elcano, n.º. 95, 2007.

[Ver Texto](#)

- (35) El Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «Contratos públicos internacionales», aprobado el 28 de mayo de 2008, se pronunció a favor del «objetivo de la UE de una mayor apertura de los contratos públicos de todos los países a la competencia internacional, pero también ha destacado la necesidad de que prevalezcan los principios de simplificación de las normas en materia de adjudicación de contratos públicos, transparencia, no discriminación, igualdad de trato, responsabilidad social y medioambiental, así como el respeto de los derechos fundamentales» (DO C 224 de 30.8.2008, p. 32).

[Ver Texto](#)

- (36) Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Corea del Sur, por otra de, 15 de octubre de 2009 (DO L 127 de 14.5.2011, pp. 6-1343).

Ver Texto

- (37) Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 4 de octubre de 2006, «Una Europa global: competir en el mundo», loc. cit.

Ver Texto

- (38) Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro (DO L 346 de 15.12.2012, p. 3). O. Mejía Herrera, «El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. Contexto y perspectivas», Revista de Derecho Comunitario Europeo, n.º 35 (2010), pp. 143-168.

Ver Texto

- (39) Acuerdo Comercial entre Colombia y el Perú, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otra, de 26 de junio de 2012 (DO L 354 21.12.2012, pp. 3-2607). Comisión Europea, «Entra en vigor el acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea», 26.7.2013 (en [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-749\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-749_es.htm)). El acuerdo con Perú se empezó a aplicar unos meses antes, el 1.3.2013. Vid.. J. Saura Estapà, «Implicaciones de derechos humanos en el tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea», InDret Revista para el análisis del Derecho, 4/2013.

Ver Texto

- (40) Las negociaciones entre la UE y los Estados miembros de la ASEAN comenzaron en julio de 2007 pero poco después se suspendieron. En diciembre de 2009, los Estados miembros de la UE acordaron que la Comisión proseguiría las negociaciones de ALC en un formato bilateral con los países de la ASEAN iniciándose las negociaciones con Singapur y Malasia en 2010, con Vietnam en junio de 2012 y con Tailandia en marzo de 2013. Las negociaciones con Filipinas e Indonesia se iniciaron en 2016. J. Conthe Yoldi, «Los acuerdos comerciales europeos de nueva generación de Seúl a Manila, parando en Hanói», Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, n.º 3074, 2016 (Ejemplar dedicado a: Filipinas en el siglo XXI), pp. 95-104.

Ver Texto

- (41) Vid.. la declaración conjunta en <https://www.consilium.europa.eu/media/21526/riga-declaration-220515-final.pdf>.

Ver Texto

- (42) En febrero de 2017, la UE y Azerbaiyán iniciaron negociaciones para arribar a un nuevo acuerdo marco (<https://www.consilium.europa.eu/media/31691/eap-summit-factsheet-azerbaijan-eng.pdf>)

Ver Texto

- (43) El Acuerdo de Asociación UE-Georgia entró plenamente en vigor el 1 de julio de 2016. ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-2369\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2369_en.htm)).

Ver Texto

- (44) [https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/36141/new-agreement-signed-between-european-union-and-armenia-set-bring-tangible-benefits-citizens\\_en](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/36141/new-agreement-signed-between-european-union-and-armenia-set-bring-tangible-benefits-citizens_en).

Ver Texto

- (45) Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Surinam, Trinidad y Tobago, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y Granadinas, y Santa Lucía y Montserrat.

Ver Texto

- (46) Esta iniciativa respondió, entre otras cosas, al hecho de que la exención de la OMC que amparaba las preferencias arancelarias otorgadas por la CE a los países ACP en virtud del Acuerdo de Cotonou, expiraron a fines de diciembre de 2007. *Vid.* C. Guillemin, «L'accord de partenariat économique l'Union européenne-Cariforum : une réponse à l'évolution des relations UE-ACP dans le contexte international», *Repenser l'Atlantique: commerce, immigration, sécurité* (D. Brunelle, dir.), Bruselas, Bruylant, 2012, pp. 69-77; G. Gruni, «Going from one Extreme to the Other: Food Security and Export Restrictions in the EU-CARIFORUM Economic Partnership Agreement», *The future of transnational law : EU, USA, China and the BRICS* (F. Snyder y Y. Yi Lu, dirs.), Bruselas, Bruylant, 2015, pp. 331-358.

Ver Texto

- (47) *Vid.* en texto de este instrumento en <https://www.micm.gob.do/images/pdf/texto-informativo-epa-2008.pdf>.

Ver Texto

- (48) *Vid.*, con carácter general, J.C. Fernández Rozas y L. Contreras, *Derecho del comercio internacional y política comercial de la República Dominicana*, Santo Domingo, Funglode, 2013 (Capítulo II).

Ver Texto

- (49) D.A. Mohammed, « The CARIFORUM-EU Economic Partnership Agreement: Impediment or Development Opportunity for CARICOM SIDS?», *The diplomacies of small states: between vulnerability and resilience*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2009, pp. 160-177; Ch. Stevens, J. Kennan y M. Meyn, *The CARIFORUM and Pacific ACP economic partnership agreements: challenges ahead?*, Londres, Commonwealth Secretariat, 2009.

Ver Texto

- (50) K. Nurse, «The Economic Partnership Agreement and the Creative Sector : Implications and Prospects for CARIFORUM», *The CARIFORUM-EU Economic Partnership Agreement : A Practitioners» Analysis* (A. Beviglia Zampetti y J. Lodge, eds.), Alphen aan den Rijn, Wolters Kluwer, Law & Business, 2011, pp. 149-164

Ver Texto

- (51) M. Gallie, «Le droit international du travail dans la coopération européenne au développement: le cas de l'accord CARIFORUM-CE», *Rev. belge dr. int.*, vol. 42, n.º 1, 2009, pp. 144-198.

Ver Texto

- (52) K. Dawar y S. Evenett, «A Case Study of Regionalism : The EC-CARIFORUM Economic Partnership», *The WTO Regime on Government Procurement : Challenge and Reform* (S. Arrowsmith y R. Anderson, eds.), Cambridge, Cambridge University Press, 2011, pp. 657-677; B. Byiers y Q. de Roquefeuil, « Indicator-Based Monitoring of Regional Economic Integration : Fourth World Report on Regional Integration», *Monitoring Regional Integration in Practice: Reflections from the EU-CARIFORUM Economic Partnership Agreement* (Ph. De Lombaerde, E.J. Saucedo Acosta, eds.), 2017, Cham, Springer, 2017, pp. 183-199.

Ver Texto

- (53) B. Pérez de las Heras, «La Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático: sinergias y retos en la cooperación interregional», *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, n.º 33, 2017.

Ver Texto

- (54) Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y

al Comité de las Regiones de 4 de octubre de 2006 «Una Europa global: competir en el mundo» [COM(2006) 567 final.

Ver Texto

- (55) S. Gstöhl y D. Hanf, «The EU's Post-Lisbon Free Trade Agreements: Commercial Interests in a Changing Constitutional Context», *European L.J.*, vol. 20, n.º 6, 2014, pp. 713-717.

Ver Texto

- (56) «Una visión común, una actuación conjunta: una Europa más fuerte. Estrategia global para la política exterior y de seguridad de la Unión Europea» (2016). presentada por la Alta Representante de la Unión Europea para Asuntos Exteriores y de Seguridad, Federica Mogherini, en el Consejo Europeo celebrado los días 28 y 29 de junio de 2016. [https://europa.eu/globalstrategy/sites/globalstrategy/files/eugs\\_es\\_version.pdf](https://europa.eu/globalstrategy/sites/globalstrategy/files/eugs_es_version.pdf). El planteamiento de la UE respecto a la reforma de la OMC, esbozado en un documento publicado el 18 de septiembre de 2018, que incluye las propuestas de la Comisión, constituye una primera serie de ideas para modernizar la OMC y adaptar las normas comerciales internacionales a los desafíos de la economía mundial. De acuerdo con la Comisión, la UE sigue siendo una firme defensora del sistema multilateral de comercio. Por este motivo, el Consejo Europeo de los días 28 y 29 de junio de 2018 suministró a la Comisión Europea un mandato para proseguir la modernización de la OMC con objeto de adaptarla a un mundo cambiante y reforzar su eficacia. Dicho documento consultado ya con los Estados miembros de la UE establece la orientación de este esfuerzo de modernización. Sin perjuicio de la posición definitiva de la UE sobre estas cuestiones, las ideas se refieren a tres ámbitos clave: a) la actualización del código normativo sobre el comercio internacional para tener en cuenta la economía mundial de hoy en día; b) el refuerzo de la función de supervisión de la OMC; c) la superación del inminente estancamiento del sistema de solución de diferencias de la OMC.

Ver Texto

- (57) J.C. Fernández Rozas, «El 60 aniversario de los Tratados de Roma: algo más que una simple celebración», *La Ley: Unión Europea*, n.º 46, 2017.

Ver Texto

- (58) J.C. Fernández Rozas, «Activación del mecanismo de retirada voluntaria del Reino Unido de la Unión Europea y preparación de las negociaciones», *La Ley: Unión Europea*, n.º 48, 2017, pp. 1-53

Ver Texto

- (59) J.C. Fernández Rozas, «La Unión Europea en su Sesenta aniversario: entre la deconstrucción y la resiliencia», *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Córdoba — Argentina*, vol. VIII, n.º 1, 2017, pp. 1-30.

Ver Texto

- (60) Cf. las opciones en presencia, *ibíd*, pp. 22-23.

Ver Texto

- (61) L.N. González Alonso, *Política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea*, Madrid, Tecnos, 1998;

Ver Texto

- (62) Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (DO C 306 de 17.12.2007), que entró en vigor el 1 de diciembre de 2009.

Ver Texto

- (63) SSTJUE 18 de julio de 2013, asunto C-414/11: Daiichi Sankyo y Sanofi-Aventis Deutschland, EU:C:2013:520, ap. 50, y de 22 de octubre de 2013, asunto C-137/12: Comisión/Consejo, EU:C:2013:675, ap. 56. *Vid.* C.J. Moreiro González, «Los acuerdos comerciales de la UE en el Tratado de Lisboa», La Unión Europea y el Mediterráneo: desarrollo, comercio y política euromediterránea (V. Garrido Rebolledo y J.M. López Bueno, coords.), Universidad Francisco de Vitoria, Oficina de Europa, 2008, pp. 59-67.

Ver Texto

- (64) STJUE 18 de julio de 2013, asunto C-414/11: Daiichi Sankyo y Sanofi-Aventis Deutschland, cit., ap. 51; Dictamen 3/15 (Tratado de Marrakech sobre el acceso a las obras publicadas), de 14 de febrero de 2017, EU:C:2017:114, ap. 61.

Ver Texto

- (65) Dictamen TJUE 2/15 de 16 de mayo de 2017, ECLI:EU:C:2017:376. *Vid.*, sobre la cuestión que examinamos, A. Segura Serrano, «The Recurrent Crisis of the European Union's Common Commercial Policy, Opinion 2/15», *European papers: a journal on law and integration*, vol. 2, n.º 3, 2017, pp. 829-843.

Ver Texto

- (66) R. Bermejo García, M.E. López-Jacoiste Díaz, «La PCC de la UE y la OMC su evolución y perspectivas de futuro tras el Tratado de Lisboa», *El Tratado de Lisboa: análisis y perspectivas* (C.R. Fernández Liesa, C.M. Díaz Barrado, M.A. Alcoceba Gallego y A. Manero Salvador, coords), Madrid, Dykinson, 2008, pp. 255-310

Ver Texto

- (67) Esta enumeración no es limitativa pues el TJCE ha interpretado de modo amplio el marco competencial en este sector. Como pusiera de relieve la STJCE 31 de marzo de 1971 (as. 22/70: Comisión / Consejo, «AETR»), siempre que, para la aplicación de una política común prevista por el Tratado, la Comunidad haya adoptado disposiciones que establezcan, de una u otra manera, normas comunes, los Estados miembros no estarán ya facultados, ni individual ni colectivamente, para contraer con terceros países obligaciones que afecten a dichas normas. En la medida en que existan tales normas comunes, sólo la Comunidad podrá asumir y ejecutar, con efectos sobre todo el ámbito de aplicación del ordenamiento jurídico comunitario, los compromisos contraídos con terceros países. Esta jurisprudencia sería desarrollada en pronunciamientos posteriores, entre los que cabe mencionar, entre otros, los Dictámenes TJCE, 2/91 y 1/94 (este último fue el resultado del conflicto entre las diferentes interpretaciones propugnadas por Comisión y Consejo en relación con quién era competente para concluir los Acuerdos de la Ronda Uruguay). De acuerdo con la misma un acto comunitario únicamente está incluido en el ámbito de la competencia exclusiva en materia de política comercial común cuando tenga por objeto específico los intercambios internacionales, en la medida en que esté dirigido, en lo esencial, a promover, facilitar o regular los intercambios comerciales y produzca efectos directos e inmediatos en el comercio o en los intercambios de los productos de que se trate. *Vid.*, inter alia, A. Appella, «Constitutional Aspects of Opinion 1/94 of the ECJ Concerning the WTO Agreement», *Int'l Comp. L. Q.*, 1996, pp.440-462; J.H.J. Bourgeois, «The EC in the WTO and Advisory Opinion 1/94: an Echtertnach Procession», *Common Market L.Rev.*, 1995, pp.763-787; Th. Flory y F.—P. Martin, «Remarques à propos des avis 1/94 et 2/92 de la Cour de justice des Communautés européennes au regard de l'évolution de la notion de politique commerciale commune», *Cahiers dr. eur.*, 1996 p. 379-400; M. Hilf, «The ECJ's Opinion 1/94 on the WTO — No Surprise, but Wise? —», *European J. int'l L.*, vol, 6, n.º 2, 1995, pp. 245-259; J. Hippler Bello, «Opinion 1/94, Community Competence to Conclude Certain International Agreements», *Am. Journ. Int'l L.*, 1995, pp. 772 ss; J. Martín y Pérez de Nanclares, «La competencia de la CE para celebrar el Acuerdo de la OMC (Comentario al dictamen del TJCE 1/94, Acuerdo OMC, de 15 de noviembre de 1994)», *Revista de Instituciones Europeas*, 1995, pp. 593-618; P. Pescatore, «Opinion 1/94 on «Conclusion» of the WTO Agreement: Is There an Escape from a Programmed Disaster?», *Common Market L. Rev.*, 1999, pp. 387-405; G. Tognazzi, «Il parere n.º 1/94: nuovi sviluppi in tema di relazioni esterne della Comunità europea», *Diritto comunitario e degli scambi internazionali*, 1996, pp.75-86.

Ver Texto

- (68) J.C. Fernández Rozas, «La confusa actuación de la Comisión Europea en el cambio del arquetipo regulador de la protección de inversiones transnacionales», *La Ley: Unión Europea*, n.º 28, 2015, pp. 1-20.
- Ver Texto
- (69) El Tratado de Niza, que entró en vigor en 2003, dispuso que los acuerdos sobre el comercio de servicios y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual estuviesen sujetos a la competencia exclusiva de la Unión, pero como regla general, estos acuerdos debían ser aprobados por el Consejo, por unanimidad previa consulta al Parlamento Europeo. La codecisión se extendía a 44 materias incluyendo las medidas relativas a los movimientos de capital de terceros países.
- Ver Texto
- (70) D. Sicurelli, «The EU as a Promoter of Human Rights in Bilateral Trade Agreements: The Case of the Negotiations with Vietnam», *Journal of Contemporary European research*, vol. 11, n.º 2, 2015, pp. 230-245.
- Ver Texto
- (71) L.M. Hinojosa Martínez, «El alcance de la competencia exterior europea en materia de inversiones», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 52, 2015, pp. 871-907.
- Ver Texto
- (72) J.C. Fernández Rozas, «Conjeturas en torno a la nueva política global europea en materia de inversión internacional tras el Reglamento núm. 912/2014», *La Ley Unión Europea*, n.º 18, 2014, pp. 5-27.
- Ver Texto
- (73) J.C. Fernández Rozas, «La confusa actuación de la Comisión Europea...», loc. cit., pp. 1-20.
- Ver Texto
- (74) *Vid.* F.J. Pascual Vives, «El subsistema regional comunitario ante el régimen internacional de protección de las inversiones extranjeras», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 36, 2010, pp. 467-495; L.O. Moreno y C. Pérez Ibáñez, «La nueva política de la Unión Europea de protección de inversiones», *Arbitraje. Revista de Arbitraje Comercial y de Inversiones*, vol. VII, n.º 1, 2014, pp. 35-60.
- Ver Texto
- (75) STJ, Gran Sala, 12 diciembre 2006, as. C-446/04: *Test Claimants in the FII Group Litigation*. Para el Tribunal «el concepto de inversiones directas hace referencia a cualquier tipo de inversión efectuada por personas físicas o jurídicas y que sirva para crear o mantener relaciones duraderas y directas entre el proveedor de fondos y la empresa a la que se destinan dichos fondos para el ejercicio de una actividad económica».
- Ver Texto
- (76) *Vid.*, por todos, I. Iruretagoiena Agirrezabalaga, «La sentencia del TJUE en el asunto Achmea: el adiós al arbitraje de inversiones de los APPRI intra-UE en la Unión Europea (y algo más)», *La Ley: Unión Europea*, n.º 60, 2018
- Ver Texto
- (77) En este sentido, el art. 206 TFUE dispone que «(m)ediante el establecimiento de una unión aduanera (...) la Unión contribuirá (...) a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y

a las inversiones extranjeras directas, así como a la reducción de las barreras arancelarias y de otro tipo».

Ver Texto

- (78) I. Iruretagoiena Agirrezabalaga, «El capítulo sobre inversiones del Acuerdo Económico y Comercial Global de la Unión Europea y Canadá (CETA): análisis crítico de una iniciativa inacabada», Arbitraje: Revista de Arbitraje Comercial y de Inversiones, vol. 10, n.º 1, 2017, pp. 41-107; C. Baldon y A. Azzi, «La politique européenne de protection des investissements dans les traités de libre échange (CETA, TTIP...): de nouveaux risques pour l'Union européenne?», Rev. dr. aff. int., 2018, n.º 1, pp. 3-18

Ver Texto

- (79) Comisión Europea, Consulta pública en línea sobre la protección de las inversiones y la solución de diferencias entre inversores y Estados en el Acuerdo de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI), 13 de enero de 2015, cuyos resultados recibieron valoraciones contrarias

Ver Texto

- (80) *Vid.* el texto en [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc\\_153408.PDF](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF). J.G. Coyne, «The TTIP Investment Court System: an Evolution of Investor-State Dispute Settlement», Investment treaty arbitration and international law, vol. 10, Huntington, New York, Juris, 2017, pp. 3-22.

Ver Texto

- (81) Comisión Europea, Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2015: «Los acuerdos bilaterales de la UE comenzarán a transformar la antigua solución de diferencias entre un inversor y un Estado en un sistema público de tribunales de inversiones, compuesto por un Tribunal de Primera Instancia y un Tribunal de Apelación, que funcione como los órganos jurisdiccionales tradicionales. Habrá un código de conducta claro para evitar los conflictos de intereses, jueces independientes con una alta cualificación técnica y jurídica, comparable a la exigida a los miembros de tribunales internacionales permanentes, como la Corte Internacional de Justicia y el Órgano de Apelación de la OMC», p. 21

Ver Texto

- (82) *Vid.* los documentos que figuran en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52017PC0493>

Ver Texto

- (83) I. Iruretagoiena Agirrezabalaga, «El capítulo sobre inversiones del Acuerdo Económico y Comercial Global de la Unión Europea y Canadá (CETA)...», loc. cit., p. 48.

Ver Texto

- (84) Estos objetivos fueron presentados en enero de 2016 como cauce de la política a seguir por el PNUD durante los próximos 15 años. *Vid.* C. Gómez Gil, «Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)», Papeles de relaciones ecosociales y cambio global, n.º 140, 2018, pp. 107-118

Ver Texto

- (85) Resulta de interés el balance contenido en el documento oficioso realizado por la Comisión Europea el 11 de julio de 2017 de los capítulos sobre comercio y desarrollo sostenible en los acuerdos comerciales de la UE contemplados y de la consulta a la sociedad civil sobre el tema ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc\\_155686.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155686.pdf)).

Ver Texto

- (86) [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc\\_157331.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157331.pdf)  
Ver Texto
- (87) Comisión Europea, 18 de septiembre de 2018 (<https://fernandezrozas.com/2018/09/18/la-comision-europea-presenta-un-enfoque-global-para-la-modernizacion-de-la-organizacion-mundial-del-comercio/>).  
Ver Texto
- (88) Por ejemplo en julio de 2016 el Parlamento Europeo rechazó el Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación (ACTA), al considerar su incompatibilidad con los derechos fundamentales de los internautas, decidiendo someterlo al examen del Tribunal de Justicia de la UE para aclarar la «legalidad» del mismo. *Vid.* A. Segura Serrano, «El Acuerdo Comercial de lucha contra la falsificación (ACTA) una evaluación desde el derecho de la UE», *Revista General de Derecho Europeo*, n.º 28, 2012  
Ver Texto
- (89) *Vid.* supra, nota 1.  
Ver Texto
- (90) Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 16 de mayo de 2017, supra nota 65.  
Ver Texto
- (91) Para el Tribunal de Justicia, el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República de Singapur estaba incluido en el ámbito de la competencia exclusiva de la Unión, con excepción de las disposiciones siguientes, que corresponden a una competencia compartida entre la Unión y los Estados miembros, en particular, las disposiciones en materia de protección de las inversiones de inversiones y de inversiones en la medida en que se refieran a las inversiones entre la Unión y la República de Singapur distintas de las directas, las disposiciones relativas a la solución de diferencias entre un inversor y un Estado) y otras disposiciones relativas a objetivos y definiciones generales, transparencia, solución de diferencias entre las Partes, mecanismo de mediación y disposiciones institucionales, generales y finales del Acuerdo, en tanto en cuanto se incluyan en el ámbito de una competencia compartida entre la Unión y los Estados miembros.  
Ver Texto
- (92) I. Iruretagoiena Agirrezabalaga, «Por fin un poco de luz en el farragoso debate competencial en el marco de los nuevos tratados de comercio e inversión de la Unión Europea. Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea», *La Ley Unión Europea*, n.º 50, 2017; A. Segura Serrano, «Renovación y crisis de la política comercial común de la Unión Europea: el Dictamen 2/15», *Revista General de Derecho Europeo*, n.º 43, 2017; J. Díez-Hochleitner, «La nueva política comercial de la Unión Europea desborda el marco de sus competencias. Comentarios preliminares al Dictamen 2/15 del TJUE», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 57, 2017, pp. 403-429; S. Denys, «L'avis 2/15 sur l'accord de libre-échange entre l'Union et Singapour un apport majeur pour les modalités de conclusion des accords ultérieurs «de nouvelle génération» (CETA, TAFTA, nouveau «partenariat» avec le Royaume-Uni)», *Europe: actualité du droit communautaire*, vol. 27, n.º 7, 2017, pp. 6-11; M. Cremona, «Shaping EU Trade Policy post-Lisbon: Opinion 2/15 of 16 May 2017: ECJ, 16 May 2017, Opinion 2/15 Free Trade Agreement with Singapore», *European Constitutional L. Rev.*, <https://doi.org/10.1017/S1574019617000402>, 6 febrero 2018; A. Hervé, «L'avis 2/15 de la Cour de justice — et maintenant, que faire du partage des compétences entre l'Union et ses États?», *Cahiers dr. eur.*, 2018, p. 693-735; H. Lenk, «More Trade and Less Investment for Future EU Trade and Investment Policy: CJEU, Opinion 2/15, Free Trade Agreement between the European Union and Singapore, 16 May 2017», *Journal of World Investment and Trade*, vol. 19, n.º 2, 2018, pp. 305-319.  
Ver Texto

- (93) M. Mohan, «The European Union's Free Trade Agreement with Singapore — one Step forward, 28 Steps back?», *International investment treaties and arbitration across Asia*, Boston, Brill Nijhoff, 2018, pp. 180-215.
- Ver Texto
- (94) Comité Económico y Social Europeo. Dictamen del sobre el tema «Dimensión exterior de la política industrial europea — ¿Tiene la política comercial de la UE correctamente en cuenta los intereses de la industria europea?», el 4 de mayo de 2011 (DO C 218/25 de 23.7.2011).
- Ver Texto
- (95) S. Park, «The new politics of trade negotiations: the case of the EU-Korea FTA», *Journal of European Integration*, vol. 39, n.º 7, 2017, pp. 827-841.
- Ver Texto
- (96) M. Damen y J. Przetacznik, *The EU and its trade partners Fact Sheets of the EU*, Bruselas, European Parliament, 2017 (<http://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/160/the-european-union-and-its-trade-partners>).
- Ver Texto
- (97) R.C Lee, «EU-Taiwan: New Partners in International Trade Negotiations», *Eur. Yearb. Int'l Econom. L.*, vol. 8, 2017, pp. 513-538.
- Ver Texto
- (98) El referido Dictamen del Comité Económico y Social Europeo de 4 de mayo de 2011, insiste en que debe evitarse que los estándares se conviertan en barreras comerciales y que el creciente número de normas nacionales en el ámbito de los servicios cree obstáculos al comercio (...). El CESE se muestra convencido de la necesidad de imponer legalmente una obligación a todos aquellos que crean los estándares para que respeten los principios del Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) de la OMC en el proceso de desarrollo de dichos estándares» (DO C 218/25 de 23.7.2011).
- Ver Texto
- (99) Según el Dictamen del referido en la nota anterior «El CESE considera indispensable una igualdad de condiciones que permita a todos los agentes contender en un marco de competencia leal, con un crecimiento económico y social sostenible y competitivo, en el pleno respeto de las normas internacionales en el ámbito económico, social y medioambiental».
- Ver Texto
- (100) *Vid.* supra, nota 65.
- Ver Texto
- (101) J.L. Káiser Moreiras y R. Frutos Ibor, «La política comercial europea», *Información Comercial Española*, n.º 903 (El futuro de la Unión Europea), 2018, pp. 111-126, esp. pp. 117.
- Ver Texto
- (102) V.gr., en junio de 2017, la Comisión firmó un memorando de entendimiento con la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma de China con el fin de iniciar un diálogo sobre el control de las ayudas estatales (IP/17/1520 de 2 de junio de 2017) ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-1520\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1520_en.htm)).

Ver Texto

- (103) M.J. González Sanz, E. Gordo Mora y M. Manrique «Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA», Boletín económico — Banco de España, n.º 3, 2017, p. 3.

Ver Texto

- (104) De conformidad con el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «Capítulos sobre comercio y desarrollo sostenible en los acuerdos de libre comercio» (2018/C 227/04), de 26 de enero de 2017 «El CESE considera que los capítulos sobre comercio y desarrollo sostenible desempeñan un papel crucial para lograr los objetivos de la (...) y considera que la constitución de los grupos consultivos internos (GCI) es un logro clave de los capítulos sobre comercio y desarrollo sostenible para empoderar a la sociedad civil de terceros países, animar a estos a proponerse valores similares a los que reconocemos como «valores de la UE», incluidas las normas sociales, medioambientales y de consumo, así como la diversidad cultural, y dar visibilidad a la imagen pública de la UE en esos países. Se trata, además, de proporcionar una importante plataforma que supervise los compromisos recogidos en los acuerdos comerciales respecto de los derechos humanos, laborales y medioambientales» (DO C 227/27 de 28.6.2018).

Ver Texto

- (105) Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio, publicado el 9 de noviembre de 2017 (Bruselas, 18.6.2018 COM(2018) 482 final)..

Ver Texto

- (106) J.C. Fernández Rozas, Sistema de comercio internacional..., op. cit., n.º 19.

Ver Texto

- (107) V.gr. OCDE, Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, OECD Publishing, 2013, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es>; H. Cantú Rivera «La OCDE y los derechos humanos: el caso de las Directrices para Empresas Multinacionales y los Puntos de Contacto Nacional», Anuario Mexicano de Derecho Internacional, vol. 15, n.º 1, 2015, pp. 611-658.

Ver Texto

- (108) L. Van den Putte, J. Orbie, F. Bossuyt, D. Martens y F. De Ville, «What social face of the new EU trade agreements? Beyond the «soft» approach», ETUI Policy Brief. European Economic, Employment and Social Policy, n.º 13, 2015.

Ver Texto

- (109) Con referencia los acuerdos de primera generación *vid.* C. Doumbia-Henry y E. Gravel, «Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente», Revista Internacional del Trabajo, vol 125, n.º 3, 2006, pp. 207-231. En relación con los nuevos acuerdos de libre comercio *vid.* R. Zimmer, «Implications of CETA and TTIP on Social Standards», Labour standards in International Economic Law (H. Gött, ed.), Cham, Springer, 2018, pp. 211-231.

Ver Texto

- (110) J.R. Rivera Sánchez, «Los fundamentos de la cláusula social en el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Canadá (CETA)», Revista de Derecho Social, n.º 81, 2018, pp. 71-95; *id.*, La cláusula laboral en los acuerdos de libre comercio, Valencia, Tirant lo Blach, 2018.

Ver Texto

- (111) L. Van den Putte y J. Orbie, «EU Bilateral Trade Agreements and the Surprising Rise of Labour Provisions», *International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, vol. 31, n.º 3, 2015, pp. 263-283.
- Ver Texto
- (112) C. Ryngaert, «EU Trade Agreements and Human Rights: From Extraterritorial to Territorial Obligations», *Int'l Community L. Rev.*, vol. 20, 2018, n.ºs 3-4, 2018, pp. 374-393.
- Ver Texto
- (113) L. Campling, J. Harrison, B. Richardson y A. Smith, «Disposiciones laborales en acuerdos de libre comercio de la UE: un marco para investigar sus efectos en los países socios», *Revista internacional del trabajo*, vol. 135, n.º 3, 2016, pp. 385-412.
- Ver Texto
- (114) Consejo de la Unión Europea, Secretaría General del Consejo, «Orientaciones sobre sanciones — Actualización», 4.5.2918: «Otras medidas destinadas a interrumpir o reducir, en parte o por completo, las relaciones económicas con un tercer país, incluidas las medidas de bloqueo de capitales y recursos económicos, se aplican mediante un Reglamento de la UE, adoptado por el Consejo por mayoría cualificada, a propuesta conjunta del Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad y de la Comisión, conforme a lo dispuesto en el art. 215 TFUE. Debe informarse al Parlamento Europeo. Esos Reglamentos son vinculantes y directamente aplicables en toda la UE y están sujetos a control judicial por el Tribunal de Justicia y el Tribunal General de Luxemburgo» (<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5664-2018-INIT/es/pdf>). Con carácter general *vid.* V. Bou Franch, «La Unión Europea y los derechos fundamentales: desafíos actuales», *Revista Europea de Derechos Fundamentales*, segundo semestre 2014, pp. 15-50, esp. 42-48.
- Ver Texto
- (115) Tras el golpe militar que se produjo en este país, la UE postergó la firma de un Acuerdo de Asociación y Cooperación, que aún no había sido ratificado, y que impulsaba la cooperación en turismo, empleo, educación, migración, transporte y medio ambiente, permitiendo un diálogo para estrechar los lazos económicos y políticos. Asimismo exigió un rápido retorno a la democracia.
- Ver Texto
- (116) T. King, «Human Rights in the Development Policy of the European Community: Towards a European World Order?», *Netherlands Yearb. Int'l L.*, 1997, pp. 53-55; E. Fierro, *The EU's Approach to Human Rights Conditionality in Practice*, La Haya, Nijhoff, 2003; L. Bartels, *Human Rights Conditionality in the EU International Agreements*, Oxford, Oxford University Press, 2005; G. Niedrist, «Las cláusulas de derechos humanos en los tratados de libre comercio de la Unión Europea», *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, vol.11, 2011,
- Ver Texto
- (117) V. Beaufort, *Droit européen des affaires et politiques européennes*, París, Larcier, 2017
- Ver Texto
- (118) A. de Mestral, «Negotiating CETA with the European Union and Some Thoughts on the Impact of Mega-Regional Trade Agreements on Agreements *Inter partes* and Agreements with Third Parties», *Eur. Yearb. Econom. L.*, vol. 8, 2017, pp. 437-455.
- Ver Texto
- (119) F.D. Simões, «The European Parliaments Oversight Powers over Trade and Investment Negotiations»,

European Investment L. & Arb. Rev., vol. 2, 2017, pp. 335-370.

Ver Texto

(120) *Vid.* supra, nota 79.

Ver Texto

(121) Comisión Europea, Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Informe sobre la aplicación de la estrategia de política comercial «Comercio para todos»..., loc. cit., p. 13. En febrero de 2018 tuvo lugar la primera reunión del grupo, del que forman parte 30 organizaciones europeas de distintos grupos sociales y económicos, cuyo objetivo es convertirse en un foro de diálogo y asesoramiento para que la Comisión Europea conozca de primera mano las opiniones de los sectores sobre las negociaciones comerciales en curso con terceros países.

Ver Texto

(122) A.L.C. De Mestralm «The Role of Canadian Provinces in the Negotiation of the CETA: Canadian and European Perspectives», EU and Investment Agreements: Open Questions and Remaining Challenges, Baden-Baden, Nomos, 2013, pp. 147-163.

Ver Texto

(123) DO L 329 de 3.12.2016. *Vid.* C. Musu y P. Leblond, «La otra relación transatlántica», Política Exterior, n.º 179, 2017.

Ver Texto

(124) I. Iruretagoiena Agirrezabalaga, «El capítulo sobre inversiones del Acuerdo Económico y Comercial Global de la Unión Europea y Canadá (CETA)...», loc. cit., pp. 41-54.

Ver Texto

(125) *Vid.* Declaración conjunta de Canadá y la UE, de 29 febrero 2016, disponible en [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc\\_154330.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154330.pdf) (última consulta: 25/11/2016).

Ver Texto

(126) La referencia al «caballo de Troya» de la ATCI ha sido un elemento recurrente de la impugnación del CETA: <https://fernandezrozas.com/2017/09/22/entrada-en-vigor-provisional-del-acuerdo-comercial-entre-la-ue-y-canada/>.

Ver Texto

(127) J. Larik, «Prêt-à-ratifier: The CETA Decision of the French Conseil constitutionnel of 31 July 2017», European Constitutional L. Rev., vol. 13, n.º 4, 2017, pp. 759-777. En España resulta de interés el Dictamen del Consejo de Estado n.º 19/2017 (Asuntos Exteriores y de Cooperación), de 9 de febrero de 2017, que considera que el Acuerdo «está llamado a tener en las relaciones entre las Partes contratantes, habida cuenta de los principios, objetivos y acciones que prevé. Manifestación clara de dicha relevancia son los mecanismos del diálogo político establecidos en el Acuerdo y el carácter integral de la regulación en él prevista, así como las declaraciones relativas al compromiso de las Partes con los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales enunciados en la DUDH y en otros instrumentos internacionales aplicables a ambas Partes, proclamados en el preámbulo del Acuerdo. Por otro lado, el CETA contiene algunas previsiones que afectan a materias reguladas por ley en el ordenamiento español (así, las relativas a los derechos de aduanas, a la contratación pública y a las telecomunicaciones, o las que inciden en materia de propiedad intelectual), quedando de este modo comprendido en el ámbito del art. 94.1º.e) CE. En consecuencia, debe concluirse que es necesaria la autorización previa de las Cortes

Generales, de conformidad con lo dispuesto en las letras a) y e) del art. 94.1º CE» (<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=CE-D-2017-19 E>).

Ver Texto

- (128) J. Bäumlér, «Sólo una pequeña pausa para respirar: fallo del Tribunal Constitucional Federal Alemán sobre el AECG», *Investmenttreatynews*, Boletín trimestral sobre el derecho y la política de inversiones desde una perspectiva del desarrollo sostenible, t. 7, n.º 4, diciembre 2016, pp. 3-7.

Ver Texto

- (129) F. Couveinhes Matsumoto, «L'épopée de la Wallonie et la signature de l'AECG/CETA», *Rev. gen. dr. int. publ.*, vol. 121, n.º 1, 2017, pp. 69-85.

Ver Texto

- (130) COM(2016) 470 final (<http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/1-2016-470-ES-F1-1.PDF>).

Ver Texto

- (131) La Decisión (UE) 2017/38 del Consejo, de 28 octubre 2016, relativa a la aplicación provisional del Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) entre Canadá, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados miembros, señala en sus considerandos que «(l)as partes del Acuerdo de la competencia de la Unión pueden aplicarse de forma provisional, a la espera de la finalización de los procedimientos necesarios para su celebración» (énfasis añadido). Este mismo punto de partida es asumido en las Declaraciones para el acto del Consejo, n.º 15 (doc. 13463/1/16), de 27 octubre 2016, publicado en el DO L 11 de 14.1. 2017, en virtud de la cual «(e)l Consejo de la Unión Europea confirma que solo las materias comprendidas en el ámbito de competencia de la UE serán objeto de aplicación provisional». Esta posición es respetuosa con lo señalado por el TJUE, por ejemplo, en la STJ 28 abril 2015, en el asunto C-28/12, donde advierte que «(e)n la negociación y celebración de un acuerdo de este tipo [acuerdo mixto], cada una de las Partes debe actuar dentro del marco de las competencias de que dispone y respetando las competencias de todas las demás Partes contratantes» lo que exige separar y distinguir los procesos de formación de voluntad del Consejo y de cada uno de los Estados miembros, tanto en el momento de la celebración como en el de la decisión de su aplicación provisional. *Vid.* S.R. Sánchez-Tabernero, «La ilegalidad de las decisiones híbridas en el marco de la celebración de acuerdos mixtos. Comentario de la sentencia TJUE de 24.04.2015 (Gran Sala), C-28/12 Comisión/Consejo», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 52, 2015, pp. 1057-1073

Ver Texto

- (132) Acuerdo Económico y Comercial Global entre la Unión Europea y sus Estados miembros, de una parte y Canadá, por otra parte, hecho en Bruselas el 30 de octubre de 2016 ([http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_es.htm)).

Ver Texto

- (133) Instrumento interpretativo conjunto sobre el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) entre Canadá y la Unión Europea y sus Estados miembros (doc. 13541/16), de 27 octubre 2016, publicado en DO L 11 de 14.1.2014.

Ver Texto

- (134) Este extremo ha sido puesto de manifiesto en la Declaración Conjunta del 30 noviembre 2016 realizada con ocasión de la decimosexta cumbre UE-Canadá: «This interpretative instrument has legal *status* and will serve as an authentic interpretation of CETA in the sense of Article 31 of the Vienna Convention on the Law of Treaties»; disponible en <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/10/30-eu-canada-declaration/>.

[Ver Texto](#)

- (135) E. Sardinha, «The New EU-Led Approach to Investor-State Arbitration: The Investment Tribunal System in the Comprehensive Economic Trade Agreement (CETA) and the EU-Vietnam Free Trade Agreement», *ICSID review: foreign investment law journal*, vol. 32, n.º 3, 2017, pp. 625-672.

[Ver Texto](#)

- (136) S. González García, «La movilidad de personas con fines empresariales : el CETA», *Revista de Derecho migratorio y extranjería*, n.º 47, 2018, pp. 117-131.

[Ver Texto](#)

- (137) V.gr., Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de 1992, Agenda 21 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, de 1992, Declaración de Johannesburgo sobre el Desarrollo Sostenible, de 2002 y el Plan de Aplicación de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible, de 2002, Declaración Ministerial del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas sobre la «creación de un entorno a escala nacional e internacional que propicie la generación del empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, y sus consecuencias sobre el desarrollo sostenible», de 2006, la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa, de 2008.

[Ver Texto](#)

- (138) *Vid.. supra*, n.º 29.

[Ver Texto](#)

- (139) J.R. Rivera Sánchez, «Los fundamentos de la cláusula social...» loc. cit.

[Ver Texto](#)

- (140) En relación con el CETA *vid..* A. Guamán Hernández y J. Conesa de Lara, *El CETA al descubierto. Las consecuencias del tratado entre la UE y Canadá sobre los derechos sociales*, Albacete, Bomarzo, 2016.

[Ver Texto](#)

- (141) F. Ponjaert, «From Noodle Bowls to Alphabet Soup: the Interactions between PPIP, TTP and the Japan-EU Free Trade Agreement», *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world*, Farnham, Surrey, England, Ashgate, 2015, pp.127-147.

[Ver Texto](#)

- (142) J. Brunsdon, «Why EU-Japan deal offers model for post-*Brexit* trade talks», *Financial Times*, 11 diciembre 2018.

[Ver Texto](#)

- (143) La UE y Japón finalizaron con éxito el 17 de julio de 2018 las negociaciones sobre adecuación recíproca de circulación de datos. La UE y Japón han acordado reconocer mutuamente como «equivalentes» sus sistemas respectivos de protección de datos, gracias a lo cual los datos podrán circular de modo seguro entre la UE y Japón. Cada una de las Partes pondrá ahora en marcha sus procedimientos internos para la aprobación de su constatación de adecuación. Para la UE, esto supone la obtención de un dictamen del Comité Europeo de Protección de Datos (CEPD) y de la luz verde de un comité compuesto por representantes de los Estados miembros de la UE. Una vez finalizado ese procedimiento, la Comisión adoptará la decisión de adecuación sobre Japón. Este arreglo mutuo sobre adecuación creará el mayor espacio de circulación segura de datos del mundo, con un nivel elevado de protección de los datos personales. Los ciudadanos europeos se beneficiarán de una elevada protección de sus datos personales, en consonancia con las normas de la UE sobre privacidad, cuando sus datos se transfieran a Japón. Este

acuerdo también complementará el Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón, y las empresas europeas se beneficiarán de un flujo de datos sin obstáculos con este socio comercial clave, así como de un acceso privilegiado a los consumidores japoneses. Con este acuerdo, la UE y Japón afirman que, en la era digital, la promoción de normas estrictas de confidencialidad y el fomento del comercio internacional van de la mano. De conformidad con el RGPD, una decisión de adecuación es la forma más sencilla de garantizar la circulación segura y estable de datos.

Ver Texto

- (144) Téngase en cuenta que Japón también está negociando con Australia, China, India, Nueva Zelanda, Corea del Sur y las naciones del sudeste asiático sobre el acuerdo comercial de la Asociación Económica Integral Regional, con el objetivo de alcanzar un acuerdo en 2019.

Ver Texto

- (145) El acuerdo elimina la gran mayoría de los 1.000 millones € de derechos que pagan cada año las empresas de la UE que exportan a Japón. Una vez que el Acuerdo se aplique plenamente, Japón habrá eliminado los derechos de aduana sobre el 97 % de las mercancías importadas de la UE. El Acuerdo también suprime diversas barreras no arancelarias que vienen de antiguo, por ejemplo al incorporar normas internacionales sobre automóviles. También derribará algunos obstáculos para exportadores clave de alimentos y bebidas de la UE a 127 millones de consumidores japoneses, y aumentará las oportunidades de exportación en otros sectores. El comercio anual entre la UE y Japón podría aumentar en casi 36 000 millones EUR una vez que el acuerdo se aplique en su totalidad. Cf. Comisión Europea, «Entra en vigor el acuerdo comercial entre la UE y Japón», 31.01.2019 ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-19-785\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-785_es.htm)).

Ver Texto

- (146) Comisión Europea. «Circulación internacional de datos: la Comisión pone en marcha la adopción de su decisión de adecuación relativa a Japón-Bruselas», 5 de septiembre de 2018.

Ver Texto

- (147) El acuerdo incluye una cláusula de salvaguarda que permite reintroducir recargos temporalmente si Tokio toma medidas legislativas que perjudiquen a los constructores europeos. La cláusula tiene una duración de 10 años, ya que las dos partes se han comprometido a alienar plenamente sus estándares para el sector. En la actualidad, los aranceles de la UE a los turismos japoneses ascienden a un 10%, mientras que para vehículos comerciales están entre el 10 y el 22%.

Ver Texto

- (148) El acuerdo garantiza que tanto Japón como la UE se alinearán totalmente con las mismas normas internacionales sobre seguridad de productos y protección del medio ambiente, lo que significa que los automóviles europeos estarán sujetos a los mismos requisitos en la UE y Japón, y no serán necesarios para ser probado y certificado nuevamente cuando se exporte a Japón. Un país que se está comprometiendo con los estándares internacionales de automóviles, las exportaciones de automóviles de la UE a Japón se volverán significativamente más simples.

Ver Texto

- (149) Su primera versión data de 1999. *Vid.* más recientemente, Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE, 2004 (<https://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/37191543.pdf>); Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G 20, París, Ediciones de la OCDE, 2016 (<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264259171-es.pdf?expires=1552430835&id=id&accname=guest&checksum=153158FCC741CAF28B8048A3121ECFBE>).

Ver Texto

- (150) «Con un comercio bilateral total de mercancías por un valor de 53.300 millones de euros en 2017 y un comercio de servicios que se elevó a 44.400 millones de euros en 2016, Singapur representó algo menos

de un tercio del comercio de bienes y servicios entre la UE y la ASEAN. Al mismo tiempo, con unas inversiones bilaterales de 256.000 millones de euros en 2016, Singapur representó aproximadamente dos tercios de las inversiones entre las dos regiones. Más de 10.000 empresas de la UE están establecidas en Singapur y utilizan dicho país como plataforma para servir a toda la cuenca del Pacífico». Cf. Comisión Europea, «Elementos clave de los acuerdos de comercio e inversión entre la UE y Singapur», 18 de abril de 2018

Ver Texto

(151) *Vid.* supra, nota 65.

Ver Texto

(152) Comisión Europea, «Acuerdo con Singapur: un impulso para el comercio entre la UE y Asia», 13 de febrero de 2019.

Ver Texto

(153) Comisión Europea, «La UE y Singapur estrechan lazos económicos y políticos», 18 octubre 2018.

Ver Texto

(154) *Vid.* el texto en [https://www.mti.gov.sg/-/media/MTI/Microsites/EUSFTA/EUSFTA-Full-Text\\_12Oct18.pdf](https://www.mti.gov.sg/-/media/MTI/Microsites/EUSFTA/EUSFTA-Full-Text_12Oct18.pdf).

Ver Texto

(155) Ello implica que día en que entre en vigor el Acuerdo comercial «más del 80 % de las importaciones procedentes de Singapur entrarán en la UE libres de derechos, con el compromiso recíproco de Singapur de no aumentar sus aranceles (que actualmente en la mayoría de casos no se aplica de forma voluntaria) a las importaciones procedentes de la UE, así como un acceso más económico a los productos fabricados en Singapur para las empresas y los consumidores europeos. Para el resto, los aranceles de la UE se eliminarán en un plazo de tres o cinco años, dependiendo de la categoría del producto. Los sectores que se beneficiarán de la supresión inmediata de los aranceles son los de la electrónica, los productos farmacéuticos, los productos petroquímicos y los productos agrícolas transformados (con un régimen más propicio al comercio para la aprobación de las exportaciones de carne europea a Singapur). Los aranceles sobre determinados tipos de productos textiles y alfombras se suprimirán en un plazo de tres años, mientras que los aranceles aplicables a las bicicletas, la fruta, los cereales y el calzado de deporte se eliminarán en un plazo de cinco años» (Cf. Comisión Europea, «Elementos clave de los acuerdos de comercio e inversión entre la UE y Singapur», loc. cit. Resultan de especial interés las previsiones en torno a la industria del calzado que en Singapur alcanzó un valor de mercado de 854,5 millones de USD en 2017, lo que le sitúa al final de la lista de los países de Asia Pacífico (región del mundo en la que destacan EEUU, China, India, Japón...), que cerró el año con 351.862 millones de USD, una cantidad que además sitúa a la región como la más importante de este sector en el ámbito global (cf. C. Peligros Garay, El mercado del calzado en Singapur, Icx, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Singapur, 2018.

Ver Texto

(156) «Incluye el concepto de «acumulación de la ASEAN» para permitir que los fabricantes ubicados en Singapur incluyan componentes procedentes de otros Estados miembros de la ASEAN como contenido originario a la hora de determinar si un producto concreto puede cumplir los requisitos de las normas de origen» (ibíd.).

Ver Texto

(157) «Los nuevos vehículos de motor y piezas de vehículos procedentes de la UE serán aceptados por Singapur sin ningún requisito de ensayo o de certificación adicionales, siempre que los productos estén certificados con arreglo a las normas internacionales aceptadas en la UE, en particular los reglamentos de homologación de tipo de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE/ONU)» (ibíd.).

Ver Texto

(158) «Singapur evaluará el rendimiento de los sistemas de inspección y certificación de la UE para los establecimientos de producción de carne en lugar de exigir que sus propias autoridades inspeccionen cada matadero o planta de transformación de alimentos antes de que puedan exportar» (ibíd).

Ver Texto

(159) El comercio de servicios entre la UE y Singapur está organizado con una lista positiva donde figuran 12 sectores y más de 160 subsectores que abiertos, incluyendo servicios financieros, servicios profesionales, servicios informáticos y servicios relacionados, investigación y desarrollo, servicios empresariales, servicios de telecomunicaciones, servicios ambientales y servicios relacionados con el turismo y los viajes.

Ver Texto

(160) De acuerdo con el Capítulo 10 los titulares de derechos de propiedad intelectual podrán obtener ayuda de las autoridades aduaneras para retener productos de marca o protegidos por indicaciones geográficas que estén falsificados, o que tengan un contenido protegido por derechos de autor y dibujos y modelos registrados que se hayan pirateado (Anexo 10-A). Y, por lo que respecta a los derechos de autor, el Acuerdo prevé una remuneración equitativa tanto para los intérpretes como para los productores de la música grabada que se difunde por la radio, la televisión o en lugares abiertos al público (como, por ejemplo, tiendas, restaurantes o bares), lo que mejorará la situación actual en Singapur. Asimismo, el actual régimen de indicaciones geográficas se refuerza mediante la creación de un sistema de registro en Singapur. Una vez registradas en Singapur, alrededor de 190 indicaciones geográficas para vinos, bebidas espirituosas y determinados productos agrícolas recibirán unos niveles de protección equivalentes a los de la UE gracias a este Acuerdo. Esto incluye los vinos de Burdeos, el jamón de Parma, el champán y la cerveza bávara. Una mejor protección de estos productos también mejorará la sensibilización de los consumidores de Singapur acerca de los auténticos productos de máxima calidad de las indicaciones geográficas de la UE.

Ver Texto

(161) Este capítulo está excluido de la solución de controversias, la mediación y / o cualquier otro mecanismo de sanción, previstos en el acuerdo.

Ver Texto

(162) En consonancia con los esfuerzos mundiales para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, las Partes comparten el objetivo de promover, desarrollar y aumentar la generación de energía a partir de fuentes renovables y sostenibles. Fuentes no fósiles, particularmente a través de la facilitación del comercio y la inversión. A tal efecto, las Partes cooperarán para eliminar o reducir los aranceles, así como los obstáculos no arancelarios, y cooperar en el fomento de la convergencia normativa con o hacia estándares regionales e internacionales (art. 7.1º).

Ver Texto

(163) Tras el fracaso de la ambiciosa Estrategia de Lisboa y con el objetivo de convertir a la Unión Europea en una economía cuyo crecimiento se caracterice por ser inteligente, sostenible e integrador, el Consejo Europeo a petición de la Comisión, decidió poner en marcha en 2010, la denominada Estrategia Europa 2020 cuya misión es señalar el crecimiento inteligente, sostenible e integrador como manera de superar las deficiencias estructurales de la economía europea, mejorar su competitividad y productividad y sustentar una economía social de mercado sostenible ([https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy\\_es](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_es)). Vid.. N. Matía Gallo, «Estrategia Europa 2020. La estrategia europea para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador», Derecho y Cambio Social, n.º. 41, 2015.

Ver Texto

(164) Con referencia expresa a las previsiones del Convenio de Kyoto de 1973, revisado, sobre simplificación

sobre simplificación y armonización de regímenes aduaneros, que contiene los principios claves, que cubren toda la gama de procedimientos y al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías elaborado por la Organización Mundial de Aduanas.(OMA), que fue adoptado en junio de 1983 y que entró en vigor en enero de 1988 (art 6.2º).

Ver Texto

(165) Concretamente en España, el Consejo de Ministros aprobó el 11 de octubre de 2018 un Acuerdo por el que se autoriza la firma del Acuerdo de Protección de las Inversiones entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Singapur, por otra (<http://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/referencias/Paginas/2018/refc20181011.aspx#Singapur>).

Ver Texto

(166) Vid.. el texto en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961>.

Ver Texto

(167) Vid.. el estudio comparativo auspiciado por el : European Paliament. Directorate-general for external policies policy department, y redactado por E. Roussou, Free Trade Agreement between the EU and the Republic of Singapore — Analysis, 2018, pp. 18 ss. ([https://ambsingapore.esteri.it/ambasciata\\_singapore/resource/doc/2018/06/expo\\_stu2018603864\\_en.pdf](https://ambsingapore.esteri.it/ambasciata_singapore/resource/doc/2018/06/expo_stu2018603864_en.pdf)).

Ver Texto

(168) Como curiosidad resulta de interés consignar que Singapur es el país que recibe el mayor volumen de exportaciones españolas que, por ejemplo, en 2012, constituyeron un tercio de las exportaciones españolas al Sudeste Asiático. Esta cifra duplica el volumen alcanzado por las exportaciones al segundo socio comercial en la zona, Tailandia, y que representan un 16,6% del total. Malasia, Indonesia y Filipinas recibieron exportaciones de menor volumen, que oscilaron alrededor de los 380 millones en Indonesia y Malasia. Vid.. M. García y C. Portela, « Cómo incrementar la presencia empresarial española en Singapur: oportunidades tras la firma del Acuerdo de Libre Comercio con la UE», Real Instituto Elcano, ARI, 35/2014, 14 de julio de 2014.

Ver Texto

(169) Un resumen de las disposiciones del Acuerdo en este especial sector puede resumirse como sigue: Todos los miembros de los tribunales serán nombrados con antelación por la UE y Singapur y estarán sujetos a estrictas normas de independencia, integridad y comportamiento ético; todos los miembros de los tribunales deberán cumplir un código de conducta vinculante incluido en el Acuerdo. La exclusión deliberada en este estudio, a la que nos hemos referido, justifica que nos limitemos por ahora a consignar que: a) la UE y Singapur únicamente nombrarán como miembros del Tribunal a personas que tengan una experiencia demostrada en Derecho internacional público y que posean las cualificaciones necesarias en sus países respectivos para el ejercicio de funciones jurisdiccionales o que sean juristas de reconocida competencia; b) los procedimientos que se presenten ante los tribunales serán plenamente transparentes; todos los documentos se pondrán a disposición del público y todas las audiencias estarán abiertas al público; las terceras partes interesadas podrán presentar observaciones en los procedimientos ante el Tribunal; c) se extrablece la prohibición de los procedimientos paralelos o múltiples; y d) se incluyen disposiciones contra los abusos del sistema, como, por ejemplo, las normas para evitar las demandas fraudulentas o manipuladoras, tales como la reestructuración de una empresa a efectos de la presentación de una demanda.

Ver Texto

(170) S.W. Waller, «Law Reform in Vietnam: The Uneven Legacy of Doi Moi», New York Univ. J. Int'l L. & Pol., vol. 29, 1997, pp. 555 ss.

Ver Texto

- (171) P. Bustelo, «Las crisis financieras asiáticas (1997-1999)», Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, n.º 2626, 1999, pp. 21-25.
- Ver Texto
- (172) T. Quang Tran, «Reforms in FDI Policy and the Investment Climate in Vietnam», Journal of World Trade, vol. 42, n.º 6, 2008, pp. 1179-1202.
- Ver Texto
- (173) DO L 329 de 3.12.2016.
- Ver Texto
- (174) Posteriormente Croacia se incorporaría a este instrumento a través de un Protocolo de 19 de noviembre de 2014 (DO L 348/3 21.12.2016).
- Ver Texto
- (175) Al no reconocerse a Vietnam en el marco de la OCM el estatus de economía de mercado, en los procedimientos antidumping iniciados por esta Organización contra empresas vietnamitas no se aceptan en la investigación los precios y costes declarados, que no se consideren razonables ni expresivos de coste de oportunidad.
- Ver Texto
- (176) Hasta la fecha, Vietnam ha suscrito 10 acuerdos de libre comercio (TLC), entre los cuales destacan el acuerdo marco sobre la cooperación económica entre la ASEAN y China, así como los de comercio entre ASEAN y Corea del Sur, de Asociación Económica Integral Asean-Japón, de Asociación Económica Vietnam-Japón y de Libre Comercio Vietnam-Chile, si bien el EVFTA, es el que tendrá mayor repercusión para las empresas de dentro y fuera del país.
- Ver Texto
- (177) Vid. el informe sobre Vietnam inserto en la web de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior (<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/relaciones-economicas-internacionales/index.html?idPais=VN>)
- Ver Texto
- (178) Esencialmente «la eliminación de aranceles bilaterales y los impuestos a la exportación, junto con la reducción de las barreras no arancelarias que afectan al comercio transfronterizo de bienes y servicios, impulsará el comercio bilateral considerablemente. Se estima que las exportaciones de la UE a Vietnam aumentarán en más de 8 000 millones EUR de aquí a 2035, mientras que se prevé las exportaciones de Vietnam a la UE aumentarán en 15 000 millones EUR. Esto corresponde a un aumento, en términos relativos, de las exportaciones de la UE a Vietnam en casi un 29 %, y de las exportaciones de Vietnam a la UE en casi un 18 %.» (cf. Propuesta de Decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República Socialista de Vietnam, Bruselas, 17.10.2018 COM(2018) 691 final 2018/0356 (NLE) (<http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/ES/COM-2018-691-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF>). Vid., asimismo, Vid. Delegation of the European Union to Vietnam, Guide to the E U - V i e t n a m . F r e e t r a d e a g r e e m e n t , 2 0 1 6 ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc\\_154622.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154622.pdf)).
- Ver Texto
- (179) Vid. los textos en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1437>.

[Ver Texto](#)

- (180) D. Sicurelli, «The EU as a Promoter of Human Rights in Bilateral Trade Agreements...», loc. cit., pp. 230-245.,

[Ver Texto](#)

- (181) G.C. Vu, y K. Tran, «Constitutional Debate and Development on Human Rights in Vietnam», Asian J. Comp. L., vol. 11, n.º 2, 2016, pp. 235-262.

[Ver Texto](#)

- (182) En cualquier caso, las elecciones al Parlamento Europeo, que se celebrarán del 23 al 26 de mayo de 2019, están causando serios retrasos para la consecución del Acuerdo de Libre Comercio UE-Vietnam que, aunque ya lleva mucho tiempo retrasado, previsiblemente no entrará en vigor antes de 2020 y, por descontado, un retraso mucho mayor el Acuerdo sobre inversiones, que ha de pasar también por el filtro de los Parlamentos de los Estados miembros de la UE.

[Ver Texto](#)

- (183) Evidencia la importancia de este sector el atraso del Vietnam en cuanto a la penetración de automóviles en comparación con los países de su entorno, pues existe una tasa de 23 automóviles por cada mil habitantes, cuando en hay 439 y en Tailandia 228.

[Ver Texto](#)

- (184) La aplicación de contingentes se limitará las cantidades que podrán entrar en la UE libres de derechos y se aplicarán, en particular, al arroz, al maíz dulce, a los ajos, a las setas, a los huevos, al azúcar y los productos con alto contenido de azúcar, a la fécula de mandioca u otras féculas modificadas, al etanol, al surimi y al atún en conserva. La eliminación de los derechos sobre las importaciones de algunos productos vietnamitas (por ejemplo, en los sectores de la ropa y del calzado) se llevará a cabo en períodos transitorios más largos de hasta siete años. Vietnam es uno de los grandes exportadores en estos sectores, tan solo superado por China y la India. Por ejemplo en 2014 exportó 758 millones de pares, creciendo respecto al año anterior más de un 14 por ciento y solo en los primeros meses de 2017 vendió en el exterior zapatos y artículos de cuero por un valor superior a los 11.100 millones de euros, lo que supuso un 11,4 por ciento más que en el mismo período de 2016. No es de estar que el sector europeo del calzado tema que la puesta en marcha de este acuerdo suponga la entrada masiva de zapatos vietnamitas en su territorio. Asimismo, para poder beneficiarse del acceso preferencial, se aplicarán normas de origen negociadas que exigirán el uso de tejidos fabricados en la UE, en Vietnam o en Corea del Sur, otro socio con el que la UE tiene un acuerdo comercial. Cf. Comisión Europea, «Hoja informativa. Acuerdo comercial UE-Vietnam», Bruselas, 17 de octubre de 2018.

[Ver Texto](#)

- (185) El Acuerdo establecido un estándar más ambicioso de protección de las indicaciones geográficas que el que figura en la normativa intera vietnamita. Como resultado Vietnam deberá tener muy en cuenta los desafíos en la gestión de la calidad de los productos cubiertos bajo esta denominación para realizar las oportunas adaptaciones, tanto en términos institucionales como prácticos. Q. Dao, «Quyên, Geographical Indications in European Union-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA): Challenges in Implementation».

[Ver Texto](#)

- (186) Las disposiciones de contratación pública del EVFTA también mejoran sustancialmente el acceso a los bienes y servicios de alta calidad por parte de las empresas de la UE, particularmente en los sectores de la salud, ya que la contratación pública de Vietnam en estos sectores representa el 67% del valor total del mercado.

[Ver Texto](#)

(187) H. Stockhaus, «The EU-Vietnam Free Trade Agreement — A Successful Attempt to Protect Vietnam's Environment While Pushing for Economic Integration», *Journal for European Environmental & Planning Law*, vol. 14, n.º 2, 2017, pp. 208-222.

Ver Texto

(188) E. Sardinha, «The New EU-Led Approach to Investor-State Arbitration...», loc. cit., pp. 625-672; N.M. Dzung y N.T.T. Trang, «International Investment Dispute Resolution in Vietnam: Opportunities and Challenges», *The Journal of World Investment and Trade*, vol. 18, n.ºs. 5-6, 2017, pp. 918-941.

Ver Texto

(189) *Vid.* el panorama general del libre comercio, la integración y el «regionalismo abierto» en América latina en el Capítulo III del libro de J.C. Fernández Rozas y L. Contreras, *Derecho del comercio internacional...*, op. cit.

Ver Texto

(190) L.M. de la Mora Sánchez, *Hacia dónde se dirige el régimen de comercio internacional y sus implicaciones para América Latina*, México, CEPAL, 2018, pp. 60 ss.

Ver Texto

(191) Resulta obligada la referencia al T MEC (USMCA), que fue firmado el 30 de noviembre de 2018, por los Presidentes de Canadá, Estados Unidos y México, después de tensas negociaciones que se extendieron por más de un año reemplazando, en caso ser aprobado por los Congresos nacionales, el instrumento internacional que regule la inmensa mayoría de las relaciones de comercio internacional e inversiones en América del Norte en sustitución del TLCA-NADFTA. A su lado, según la web de la Secretaría de Economía mexicana México ha suscrito 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países que le dan acceso a más de 1.000 millones de consumidores, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El 9 de enero de 2012 México se incorporó al Tratado de libre comercio de la región Centroamericana que unifica en un solo instrumento los tratados existentes entre México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua Asimismo es, también, firmante del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, 11 países de Asia Pacífico tras la salida de EE UU) hecho en febrero de 2016 y que está en proceso de ratificación por parte de los países firmantes para su entrada en vigor (México lo hizo en mayo de 2018) y de la Alianza del Pacífico junto con Chile, Perú y Colombia (<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>).

Ver Texto

(192) México posee la segunda mayor cantidad de ganado entre los países de América Latina detrás de Brasil, con alrededor de 550 millones de pollos, 34 millones de cabezas de ganado y 17 millones de cerdos. (Estadísticas de la FAO recopiladas para 2016). Promover mejores estándares de bienestar animal a través del nuevo acuerdo podría mejorar la vida de millones de animales de granja, animales salvajes en cautiverio y aquellos utilizados con fines científicos. *Vid.* S. Ghislain, «The EU-Mexico Global Agreement: A Groundbreaking Precedent for Animal Welfare in Trade Policy», *Global Trade and Customs Journal*, vol. 13, n.º 2, 2018, pp. 472-474.

Ver Texto

(193) Comisión Europea Estado de la Unión 2018. Avances en las diez prioridades de la Comisión Europea, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2018, p. 44.

Ver Texto

(194) A. Manrique de Luna Barrios, «The Free Trade Agreement between the European Union and Mexico —

Impact on Trade and Foreign Direct Investment», Revista chilena de Derecho, vol. 43, n.º 1, 2016, pp. 115-135.

Ver Texto

- (195) A. Blanc Altemir, «El acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Chile: Algo más que un Tratado de libre comercio», Anuario de Derecho Internacional (Universidad de Navarra), vol. XX, 2014, pp. 35-110. *Vid.* el texto del Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Chile, por otra (<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/PDF/chile/CHILE01AcuerdoAsociaci%C3%B3n.pdf>).

Ver Texto

- (196) B.E. Fellous, La nature juridique des accords entre l'Union européenne, le Chili et le Mexique, París, L'Harmattan, 2015. *Vid.*, asimismo, B. Hernández Pérez, El acuerdo UE-Chile: la geopolítica y política exterior europea en América Latina, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 2013 (<https://eprints.ucm.es/23199/1/T34826.pdf>).

Ver Texto

- (197) A.A. Blanc Altemir, «Los tres pilares del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea: diálogo político, cooperación y comercio», Revista de Estudios Internacionales Universidad de Chile, 2015, pp. 73-116.

Ver Texto

- (198) Las cifras hablan por sí solas. En 2016 la UE fue el segundo socio comercial de Chile con una participación de casi 15% de su comercio exterior y su segundo destino de exportaciones después de China. Asimismo, la UE ha sido la principal fuente de Inversiones extranjeras directas para Chile con casi la mitad de los flujos de capital extranjero en el país. Las principales importaciones que Chile realiza de la UE corresponden a material de transporte (vehículos y productos de la industria química y alimentaria, material para vías férreas, vehículos automóviles, tractores, aeronaves y barcos) seguido de máquinas y aparatos (material eléctrico), alimentos y bebidas. Chile, por su parte, exporta cobre y otros minerales, frutos, alimentos, bebidas y tabaco. *Vid.* Delegación de la Unión Europea en Chile, «Chile y la UE», 11.05.2016 ([https://eeas.europa.eu/delegations/chile\\_es/1056/Chile%20y%20la%20UE](https://eeas.europa.eu/delegations/chile_es/1056/Chile%20y%20la%20UE)). El menor crecimiento de la Unión Europea registrado a partir del año 2008 repercutió notablemente en la dinámica de las exportaciones chilenas hacia el mercado europeo. En efecto, tras el record de exportaciones registradas en ese año, se produjo una importante caída el año 2009, continuada de una lenta recuperación y nuevas disminuciones en los dos últimos años *Vid.* C. Furche y R. Rodrigo Contreras, Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea: evaluación del pilar comercial, Series de la Cepal, febrero 2014.

Ver Texto

- (199) *Vid.* el texto en <https://www.consilium.europa.eu//media/32405/st13553-ad01dc01en17.pdf>.

Ver Texto

- (200) R. Bouzas y G. Svarzman, «The European Union-Mercosur: Trade and Protection Structure» (P. Giordano et al., eds.), Towards and Agreement between Europe and Mercosur, París, Chaire Mercosur de Sciences Po, 2002; R. Bouzas, «Las negociaciones entre la Unión Europea y Mercosur. Entre la lentitud y la indefinición», Revista Nueva Sociedad, 2004, pp. 190 ss.

Ver Texto

- (201) M. Carro Fernández, A. Fernández-Ardavín Martínez, I. Hurtado Ocaña, «El acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur. La problemática agrícola a debate», Revista de economía mundial, n.º 19, 2008, pp. 107-134.

Ver Texto

- (202) A. Benvenuti y P. Murray, *EU-Australia Relations*, The Palgrave handbook of EU-Asia relations, Basingstoke, Hampshire, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 603-617.

Ver Texto

- (203) Recomendación de Decisión del Consejo que autoriza a abrir negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio con Australia, Bruselas, 13 de septiembre de 2017. COM(2017) 472 final.

Ver Texto

- (204) Delegation of the European Commission to Australia, *European Union-Australia Partnership Framework. A strategic partnership built on shared values and common ambition*, noviembre 2009. *Vid.* G. Villalta Puig, *Economic Relations between Australia and the European Union: Law and Policy*, Alphen aan der Rijn, Wolter Kluwer, 2014; *id.*, «The Need for a Trade and Investment Agreement between Australia and the EU», *International Trade Law and Regulation*, vol. 22, n.º 3, 2016, pp. 61-63.

Ver Texto

- (205) D. MacDougall, «Australia and *Brexit*: Déjà Vu all over again?», *Brexit and the Commonwealth : what next?*, London-New York : Routledge, Taylor & Francis Group, 2018, pp. 109-124

Ver Texto

- (206) E. Yencken, «The Prospects for EU Australian Free Trade Negotiations and the Challenge of *Brexit*», *European Foreign Affairs Rev.*, vol. 23, n.º 3, 2018, pp. 327-341.

Ver Texto

- (207) Las directrices de estas negociaciones se encuentran en el documento elaborado por el Consejo Negotiating directives for a Free Trade Agreement with New Zealand

8.5.2018 WTO 53 SERVICES 9 FDI 9 COASI 71(<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7661-2018-ADD-1-DCL-1/en/pdf>)

Ver Texto

- (208) Como parte de su compromiso con la transparencia, la Comisión Europea publicó el 21 de diciembre de 2018 un informe de la última ronda de negociaciones entre la UE y Nueva Zelanda, así como seis propuestas iniciales de texto de la UE presentadas durante ésta. Los textos recogen las propuestas iniciales como complemento a los 12 que fueron publicadas después de la primera ronda de negociaciones (<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1867>)

Ver Texto

- (209) Cooperation Agreement between Member Countries of ASEAN and European Community Kuala Lumpur, 7 March 1980 ([https://asean.org/?static\\_post=external-relations-european-union-nuremberg-declaration-on-an-eu-asean-enhanced-partnership-nuremberg-germany-15-march-2007](https://asean.org/?static_post=external-relations-european-union-nuremberg-declaration-on-an-eu-asean-enhanced-partnership-nuremberg-germany-15-march-2007)). *Vid.* D. Flint, «Legal aspects of Australian-Asean commercial co-operation», *Lawasia. Journal of the Law Association for Asia and the Western Pacific*, vol. 1, 1980, pp. 155-172.

Ver Texto

- (210) *Vid.* el texto en [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc\\_154810.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154810.pdf).

Ver Texto

- (211) El aceite de Palma fue, en efecto, uno de los elementos más polémicos de las negociaciones pues esta commodity ha sido una de las causas más decisivas en la deforestación y el aumento de las emisiones de carbono en Indonesia. Como quiera que la UE es ya el segundo mayor importador de aceite de Palma en todo el mundo y se espera que el futuro acuerdo de libre comercio aumente las importaciones de aceite de Palma de Indonesia a Europa.
- Ver Texto
- (212) A. Chandrawulan, «The Role of Multinational Corporations in Indonesian Economic Development Through Foreign Direct Investment and International Trade», *Int'l J. Priv. L.*, vol. 8, n.º 1, 2015, pp. 1-13
- Ver Texto
- (213) Joint statement of the 20th EU-China Summit, 16 July 2018 (<https://www.consilium.europa.eu/media/36165/final-eu-cn-joint-statement-consolidated-text-with-climate-change-clean-energy-annex.pdf>).
- Ver Texto
- (214) En 2017 se acordó la lista de proyectos piloto en Europa (todos ellos pertenecientes a la RTE-T) y en China; con ocasión del último grupo piloto de expertos (13 de julio de 2018) se presentaron once proyectos (<https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/2018-07-13-european-transport-infrastructure-projects.pdf>)
- Ver Texto
- (215) Un ejemplo concreto se observa en el proyecto «El transporte ferroviario entre Europa y Asia: temas candentes y perspectivas», en el cual un equipo apoyado por la UE estableció una red internacional de investigación que estudió las perspectivas y los retos que pudieran surgir con la puesta en marcha de los corredores de transporte ferroviario de mercancías entre Europa y Asia, evaluando las políticas y estrategias pertinentes de los países implicados para detectar obstáculos a un mayor desarrollo de los corredores y proponer medidas con las que mejorar su rendimiento. *Vid.* Comisión Europea, Network of European – Asian Rail Research capacities, «El transporte ferroviario entre Europa y Asia: temas candentes y perspectivas», 2014.
- Ver Texto
- (216) La moderna Ruta de la Seda cuenta con dos versiones principales (continental y marítima) y varios corredores: China-Mongolia-Rusia, China-Asia Central-Asia Occidental, China-Indochina, China-Pakistán, Bangladesh-China-India-Myanmar. Entre sus pilares habría que destacar la coordinación de políticas, la conexión de infraestructuras e instalaciones, la eliminación de trabas al comercio, la integración financiera o el estrechamiento de lazos entre las respectivas sociedades. Aunque las preferencias señalan a Asia, Europa y África, China también se ha mostrado abierta a la participación activa de los países latinoamericanos. La Franja y la Ruta tiene la potencialidad para modificar el mapa económico mundial.
- Ver Texto
- (217) *Vid.* Á. Parra Pérez, «OBOR: las 5 claves de la mayor iniciativa de infraestructuras mundial liderada por China», Instituto de Estudios Estratégicos. Documento Opinión n.º 113/2017, 14 noviembre 2017; M. Lázaro Palmero, «La mediación comercial una vía de solución de conflictos para las Pymes españolas con intereses comerciales en China», *Arbitraje, Revista de Arbitraje Comercial y de Inversiones*, vol. XI, n.º 2, 2018, pp. 519-533.
- Ver Texto
- (218) A través de la Declaración conjunta UE-China sobre el cambio climático en 2015, la UE y China se comprometen a intensificar significativamente su cooperación política, técnica, económica y científica sobre cambio climático y energía limpia, a los efectos de la necesaria transformación mundial hacia una

economía y sociedad resistentes al clima, sostenibles y con bajas emisiones de gases de efecto invernadero y resistentes al clima, en el contexto del desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza. *Vid.* EU - China joint statement on climate change, 29 June 2015 (<https://www.consilium.europa.eu/media/23733/150629-eu-china-climate-statement-doc.pdf>).

Ver Texto

- (219) Resulta obligada la consulta al Proyecto de informe sobre el estado de las relaciones UE-China (2017/2274(INI)) Comisión de Asuntos Exteriores, 26.3.2018, Ponente: Bas Belder ([http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014\\_2019/plmrep/COMMITTEES/AFET/PR/2018/06-20/1149564ES.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/plmrep/COMMITTEES/AFET/PR/2018/06-20/1149564ES.pdf)). Y, también, de los documentos procedentes del Parlamento Europeo a que dio lugar ([http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2018-0252\\_ES.html?redirect](http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2018-0252_ES.html?redirect)).

Ver Texto

- (220) La situación de los derechos humanos en China sigue resultando preocupante para la UE, que es muy activa en esta cuestión tanto a escala bilateral (gestiones *ad hoc*), al lado de un diálogo a escala multilateral sencillamente en la Comisión de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos). Sin embargo ha insistido en esta cuestión a propósito de la cooperación legal como medio para contribuir a crear una sociedad civil basada en el Estado de Derecho, lo cual repercute en el desarrollo de flujos comerciales y el fomento de reformas se consideran elementos esenciales para mejorar la situación de los estos derechos. *Vid.* M.K. Lewis, «Human Rights and the U.S.—China Relationship», *George Washington Int'l L. Rev.*, vol. 49, n.º 3, 2017, pp. 471-533

Ver Texto

- (221) Resultan de sumo interés los datos que figuran en el folleto elaborado por la Comisión, La Unión Europea y los Estados Unidos. Socios mundiales con responsabilidades mundiales.

Ver Texto

- (222) C. Pantelimon, «TTIP: a Controversial Treaty», *The perfect storm of the European crisis* (D. Dungaciu y R. Iordache, eds.), Newcastle upon Tyne, Cambridge Scholars Publishing, 2017, pp. 165-179; E.—U. Petersmann, «Democratic Legitimacy of the CETA and TTIP Agreements?», *Mega-regional trade agreements*, Cham, Springer, 2017, pp. 37-59

Ver Texto

- (223) Con la celebración de la Conferencia Euromediterránea de Barcelona (27-28 de noviembre de 1995) se abre un nuevo proceso tendente a la creación de un área de libre comercio entre las dos orillas del Mediterráneo para el año 2010. Posteriormente, en la reunión de Madrid de diciembre de 1995 entre Bill Clinton, presidente de los EE UU, Felipe González, presidente del Consejo Europeo y Jacques Santer presidente de la Comisión Europea se firmó un acuerdo de cooperación entre La UE y EE UU denominado «Trasatlantic Agenda» que sentaba las bases, entre otras materias, el impulso trasatlántico del comercio y las interveriones. *Vid.* el texto en *Política Exterior*, vol. 10, n.º 49, 1996), pp. 190 y 193-197 y F. Villar Ortiz de Urbina y J. Conde de Saro, «La nueva Agenda Transatlántica», *Presupuesto y gasto público*, n.º 17, 1995, pp. 231-240. En 1998 la Comisión aprobó un plan de acción para la

Asociación Económica Transatlántica. *Vid.* I. Hurtado Ocaña y F. Conde López, «Las relaciones comerciales transatlánticas entre la Comunidad Europea y Estados Unidos», *Europa y Estados Unidos : una historia de la relación atlántica en los últimos cien años* (Beneyto Pérez, J.M. Guillermo, Pérez Sánchez, A. y Martín de La Guardia, R., coords.), Madrid, Biblioteca Nueva, 2005, pp. 279-298.

Ver Texto

- (224) D. Jančić, «Institutionalising Transatlantic Business: Financial Services Regulation in TTIP», *Institutionalisation beyond the nation state: transatlantic relations: data, privacy and trade law*, Cham, Springer, 2018, pp. 111-127.

Ver Texto

- (225) Council of EU, «Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America», 9 de octubre de 2014.

Ver Texto

- (226) *Vid.* J. García López, «La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión: VIII Ronda de Negociaciones», *La Ley: Unión Europea*, n.º 25, abril de 2015, pp. 51-54; M. Cremona, «Guest Editorial. Negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership», *Common Market L. Rew.*, 52, 2015, pp. 351-362; M. Medina Ortega, «La solución de controversias en la asociación transatlántica sobre comercio e inversiones», *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, t. XIV-XV, 2014-2015, pp. 633-673.

Ver Texto

- (227) J.F. Morin; T. Novotna, F. Ponjaert y M. Telò (eds.), *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world*, Farnham, Surrey, England; Burlington, VT, Ashgate, 2015. Recuérdese que en 2014 la Defensora del Pueblo Europeo, abrió una consulta pública sobre la transparencia en las negociaciones de la ATCI.

Ver Texto

- (228) K.P. Purnhagen, «Who recognises Technical Standards in TTIP?», *Institutionalisation beyond the nation state : transatlantic relations: data, privacy and trade law*, Cham, Springer, 2018, pp. 97-109.

Ver Texto

- (229) D.J. Vicente Blanco, «Las normas sobre inversiones en la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversiones (TTIP). El riesgo de inseguridad jurídica de una regulación imprecisa», *Revista de Estudios Europeos*, n.º 67, enero-junio, 2016, pp. 25-46.

Ver Texto

- (230) Sobre la interacción de las distintas instituciones de la UE y su interferencia en las negociaciones *vid.* E. Fahey, «On the Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations for the EU Legal Order: A Legal Perspective», *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 43, n.º 4, 2016, pp. 327-340.

Ver Texto

- (231) *Vid.* supra, n.º 9.

Ver Texto

- (232) T. Takács, «Situating the Transatlantic Trade and Investment Partnership (negotiations) in European Union Common Commercial Policy», *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 43, n.º 4, 2016, pp. 341-350.

Ver Texto

- (233) C. Gantz, «The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Controversies and Barriers faced in the Ongoing Trade Negotiations», *The International Lawyer*, vol. 49, n.º 3, 2016, pp. 495-506.

Ver Texto

- (234) M.S. Ventocilla, «Trade in Energy under the TTIP: Benefits of Allied Power», *Houston J. Int'l L.*, vol. 40,

n.º 2, 2018, pp. 613-631.

[Ver Texto](#)

- (235) A. Matthews, «What Outcome to expect on Geographical Indications in the TTIP Free Trade Agreement Negotiations with the United States?», *Intellectual Property Rights for Geographical Indications: what is at Stake in the TTIP?* (F. Arfini, M.C. Mancini, M. Veneziani y M. Donati, eds.), Newcastle upon Tyne, UK, Cambridge Scholars Publishing, 2016, pp. 2-18.

[Ver Texto](#)

- (236) M. Limenta, «Open Trade Negotiations as Opposed to Secret Trade Negotiations: from Transparency to Public Participation», *New Zealand Yearb. Int'l L.*, vol. 10, 2012, pp. 73-95.

[Ver Texto](#)

- (237) C. Chafer, S. Gil-Pareja y R. Llorca-Vivero, «El impacto de los acuerdos comerciales: bilateralismo frente a plurilateralismo», *Información Comercial Española. Revista de economía*, n.º 896, 2017 (Ejemplar dedicado a: Globalización, integración y desarrollo económico), pp. 59-72.

[Ver Texto](#)