



CEU

*Real Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales
Número 110 / 2021

**Acuerdos comerciales UE
de “Nueva Generación”: origen,
rasgos y valoración**

Jerónimo Maillo



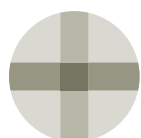
CEU | *Ediciones*

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones
Internacionales
Número 110 / 2021

Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración

Jerónimo Maillo¹

¹ Catedrático de Derecho UE, Internacional Público y Relaciones Internacionales, Catedrático Jean Monnet y Coordinador del Centro de Política de la Competencia y Regulación, Universidad CEU San Pablo, CEU Universities.



El Real Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, Centro Europeo de Excelencia Jean Monnet, es un centro de investigación especializado en la integración europea y otros aspectos de las relaciones internacionales.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Real Instituto Universitario de Estudios Europeos.

Los documentos de trabajo están también disponibles en: www.ideo.ceu.es

Con la colaboración de:



Serie *Unión Europea y Relaciones Internacionales* de Documentos de Trabajo del Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita escanear algún fragmento de esta obra.

© 2021, por Jerónimo Maillo

© 2021, por Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU Ediciones

Julián Romea 18, 28003 Madrid

Teléfono: 91 514 05 73, fax: 91 514 04 30

Correo electrónico: ceuediciones@ceu.es

www.ceuediciones.es

Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

www.ideo.ceu.es

ISBN: 978-84-18463-27-3

Depósito legal: M-12747-2021

Maquetación: Gráficas Vergara, S. A.

Índice

1. Introducción.....	5
2. Origen y contextualización	7
3. Objetivos y rasgos principales.....	10
3.1. Arquitectura y diseño.....	11
3.2. Contenido	12
3.2.1. Mercancías.....	12
3.2.2. Servicios, inversiones y otros aspectos comerciales relacionados	13
3.2.3. Desarrollo sostenible.....	15
3.2.4. Solución de controversias	17
4. Conclusiones, valoración final y perspectivas de futuro.....	18

1. Introducción

La Política Comercial Común europea (PCC) ha afrontado importantes cambios y desafíos en la última década¹, fruto, entre otros factores, de:

- Primero, modificaciones de su marco regulatorio, institucional y decisorio, como consecuencia de la entrada en vigor y la aplicación de las nuevas disposiciones del Tratado de Lisboa². En concreto, el Tratado de Lisboa extiende el ámbito de la política comercial común (competencia exclusiva de la Unión Europea) al comercio de servicios, a los aspectos comerciales relacionados con la propiedad intelectual y a las inversiones directas extranjeras. Además, confiere al Parlamento Europeo un papel más importante tanto en los procedimientos legislativos para la definición del marco de aplicación de la política comercial y la adopción de medidas unilaterales, como en la negociación y conclusión de acuerdos comerciales internacionales entre la UE y terceros países. También, es reseñable la búsqueda de una mayor coherencia entre las vertientes de acción interna y externa, y un reforzamiento del vínculo de los acuerdos comerciales con los valores europeos –y no sólo con sus intereses–³. Todo ello confiere a la política comercial una mayor proyección política y social, a la vez que una mayor legitimidad democrática;
- Segundo, un escenario internacional dominado por el bloqueo de progresos multilaterales en el seno de la OMC, un creciente nacionalismo y proteccionismo económico (especialmente durante la presidencia de Trump) y una sensación creciente de insatisfacción con el *statu quo*, falta de reciprocidad y competencia desleal de economías como la China que aprovechaban los beneficios del sistema multilateral, a la vez que mantenían un intenso dirigismo desde el Estado y el partido único. Todo ello llevó a una guerra comercial abierta China-EE.UU., y a una sustancial modificación de la actitud y los mecanismos de defensa comercial desde la Unión Europea⁴;
- Tercero, ante ese bloqueo de lo multilateral –y a pesar de continuar defendiendo la necesidad de reformas y avances multilaterales– la PCC ha girado hacia lo bilateral y birregional, además de explorar reformas que refuercen sus mecanismos unilaterales de defensa comercial⁵. La Unión Europea ha seguido impulsando otras áreas de integración regional, ha intentado en la medida de lo posible firmar acuerdos comerciales birregionales –entre la Unión Europea y otras áreas de integración como Mercosur, ASEAN, Centroamérica o la Comunidad de Andina de Naciones (CAN) y, cuando esas posibilidades se han cerrado, ha seguido negociando a nivel bilateral⁶;

1 M. Hahn & G. Van der Loo, (eds.), *Law and practice of the Common Commercial Policy, The First 10 Years after the Treaty of Lisbon*, Brill Nijhoff, 2021.

2 Véase, entre otros, G. Villalta & B. Al-Haddan, 'The Common Commercial Policy After Lisbon. An Analysis of the Reforms', *European Law Review* 36 (2), 2011, pp. 289-300; or M. Krawjewski, 'The Reform of the Common Commercial Policy: Coherent and Democratic?', en A. Biondi, P. Eeckhout & S. Ripley (eds.), *EU Law After Lisbon*, Oxford, OUP, 2012. En español, se pueden consultar: J.C. García de Quevedo, 'Implicaciones del Tratado de Lisboa sobre la política comercial comunitaria', *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, nº 851, 2009, pp. 77-95; L.N. González Alonso y J. Santos Vara, 'La dimensión exterior del Mercado Único Europeo', en J.M. Beneyto (dir.), J. Maillo y B. Becerril (coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea*, Tomo VI, Thomson Reuters Aranzadi, 2013, pp. 751-813; y I. Hurtado, 'La Política Comercial Común', en J.M. Beneyto (dir.), J. Maillo y B. Becerril (coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea*, Tomo IX, Thomson Reuters Aranzadi, 2017, pp. 189-253.

3 Véase a este respecto el artículo 21 TUE y el *Non-paper of the Commission services Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU Free Trade Agreements (FTAs)*, 11.07.2017 (accesible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155686.pdf). Véase también en el mismo sentido el mandato de la Presidenta de la Comisión Europea, Ursula Von der Leyen, al Comisario de Comercio: https://ec.europa.eu/commission/commissioners/sites/comm-cwt2019/files/commissioner_mission_letters/mission-letter-phil-hogan-2019_en.pdf

4 Sobre la modificación de la actitud europea, en lo relativo a las inversiones extranjeras directas, véase J. Maillo y J. Porras, *Inversiones Unión Europea-China: ¿hacia una nueva era?*, Documentos de Trabajo Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales, nº 99/2020, CEU ediciones.

5 Véase, entre otros, A. Blanc (dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, 2020; y J.C. Fernández Rozas, 'Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de "Nueva Generación" entre la Unión Europea y terceros países', *La Ley Unión Europea*, nº. 68, 2019, pp. 1-59.

6 Es precisamente lo que ha pasado con ASEAN y con la CAN. En ambos casos, el bloqueo de la negociación birregional, que fue la primera opción de la Unión Europea, desencadenó una negociación a nivel bilateral que llevó al cierre de acuerdos con Singapur y Vietnam en el primer caso, y con Colombia, Perú y, más tarde Ecuador, en el segundo. En cambio, sí fructificaron los acuerdos en bloque en el caso de Mercosur y Centroamérica.

- Cuarto, la cada vez mayor relevancia de otros temas y valores, asociados ahora más estrechamente con las relaciones comerciales como la sostenibilidad medioambiental, los estándares laborales o la defensa de los derechos humanos⁷;
- Quinto, un mayor foco en el “enforcement”, en la supervisión y el cumplimiento de lo acordado, con el criticado bloqueo del órgano de apelación de la OMC por Trump, y la apuesta por mecanismos alternativos, al menos de carácter temporal y complementario por parte de la Unión Europea, como los Tribunales arbitrales permanentes, tanto para el nivel multilateral como para los niveles bilaterales y birregionales,⁸
- Sexto, la aparición de nuevos actores que anteriormente habían jugado un papel mucho menor como el Parlamento Europeo, los parlamentos nacionales y regionales, los partidos políticos, la sociedad civil y en general la opinión pública. Fruto probablemente de todos los anteriores cambios, y de negociaciones de acuerdos de gran alcance como fue la hasta ahora fracasada Asociación Transatlántica para el comercio y la inversión (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP) entre la Unión Europea y EE.UU., se ha vivido un debate político y público, con manifestaciones en las calles y en las redes sociales, sin precedentes⁹, en el que se ha puesto sobre la mesa el posible impacto de la liberalización comercial sobre la protección al consumidor, la seguridad alimentaria, el cambio climático y la protección del medio ambiente, los estándares laborales o los servicios públicos en Europa. El proceso de negociación de acuerdos comerciales fue, además, tildado de pecar de excesivo secretismo y, como reacción se ha incrementado la transparencia en relación a las directrices de negociación del Consejo, las propuestas de la Comisión, los informes tras cada ronda y el texto consolidado negociado. Se han buscado fórmulas para dar también audiencia y más voz a la sociedad civil en todo el proceso.

En el marco de estas tendencias, la presente contribución se va a centrar más específicamente en uno de los aspectos de esta PCC, los llamados acuerdos comerciales de “Nueva Generación” que la Unión Europea ha venido impulsando en la última década.

Se denominan acuerdos de libre comercio de “Nueva Generación”, toda una serie de acuerdos comerciales de carácter bilateral o birregional que tratan de impulsar las actividades económicas transfronterizas de un modo más omnicompreensivo, y que la Unión Europea ha venido negociando desde la década de los 2000, empezando con el acuerdo firmado con Corea del Sur en 2010. Buscan impulsar el libre comercio entre las partes, normalmente economías desarrolladas o emergentes, pero se distinguen de los acuerdos de “Primera Generación” por su mayor ambición y alcance. Generalizando y sintetizando podríamos decir que son tres sus rasgos principales:

En primer lugar, su contenido suele ser mucho más amplio: no se centra sólo en mercancías sino también en servicios, establecimiento y capitales. No se limita a barreras arancelarias al comercio de mercancías, sino que se extiende mucho más allá de aspectos tales como: barreras no arancelarias en mercancías, prestación de servicios, inversiones, contratación pública, aspectos comerciales relativos a la propiedad industrial, normativa de defensa de la competencia y otros aspectos regulatorios (intercambio y protección de datos, comercio electrónico y demás aspectos de la era digital)... No todos los acuerdos de “Nueva Generación” entran a regular todos estos aspectos, pero sí se caracterizan por cubrir varios de ellos o no centrarse en las barreras arancelarias a las mercancías.

7 Véase, entre otros, Comisión Europea, *Non-paper of the Commission services Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU Free Trade Agreements (FTAs)*, *supra* n. 3; B. Cooreman & G. Van Calster, *Trade and Sustainable Development Post-Lisbon*, en M. Hahn & G. Van der Loo, *supra* n. 1, pp. 187-205; y C. Martínez San Millán, ‘Hacia una efectiva implementación de los capítulos de comercio y desarrollo sostenible de los acuerdos de libre comercio de la Unión Europea’, *Revista de estudios europeos*, nº. 75 (enero-junio), 2020, pp. 72-85.

8 Sobre la reciente evolución y las perspectivas de futuro en esta materia, se puede consultar. J. M. Beneyto, *¿Hacia la Corte multilateral de inversiones? el acuerdo de inversiones EU-China y sus consecuencias para el arbitraje*, Documentos de Trabajo Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales, 2021, CEU ediciones; y G. Schumann, ‘El arbitraje de inversiones en los tratados de libre comercio de “Nueva Generación”: un análisis nacional desde la perspectiva del derecho a la tutela judicial efectiva’, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 12 (2) 2020, pp. 1446-1469.

9 B. Lange, ‘Trade Policy Since the Entry into Force of the Treaty of Lisbon’, en M. Hahn & G. Van der Loo, *supra* n. 1, pp. XIII-XX; y A. Auersperger, ‘The role of the European Parliament in the Shaping of the Common Commercial Policy’, en M. Hahn & G. Van der Loo, *supra* n. 1, pp. 567-585.

En segundo lugar, suelen contener también un capítulo de comercio sostenible que establece compromisos en temas medioambientales y laborales.

Por último, suelen incluir también un capítulo desarrollado de gobernanza y resolución de controversias.

En la presente contribución se examinará el origen y evolución de estos acuerdos UE de “Nueva Generación”, se profundizará en sus características, arquitectura y contenido, mencionando algunas de sus dificultades y riesgos, para cerrar con una valoración final de este nuevo fenómeno y su impacto, así como sus perspectivas futuras.

2. Origen y contextualización

La Unión Europea ha sido siempre un adalid del comercio global como factor de crecimiento económico, empleo, progreso económico y social, tanto dentro como fuera de Europa. En la actualidad, sigue promoviendo y sigue siendo un actor clave de un comercio global sostenible. Además, la ciudadanía europea y española considera positiva la política comercial común y el comercio internacional que de ella se deriva (60%), así como el 77% de los españoles encuestados cree que la defensa de los intereses comerciales es más efectiva desde el conjunto de la UE que desde un Estado miembro¹⁰.

La Unión no sólo ha eliminado las barreras entre Estados miembros a la libre circulación de mercancías, trabajadores, establecimiento, servicios y capitales, creando un gran Mercado Común, el Mercado Único Europeo, para más de 500 millones de ciudadanos, sino que ha abogado por mantener relaciones comerciales abiertas con terceros Estados, por impulsar otras áreas de integración regional y, más en general, por desarrollar el comercio global.

La Unión Europea ha venido siendo reconocida como uno de los mercados más abiertos del mundo¹¹ y ha luchado por incrementar sus exportaciones tanto de bienes como de servicios, además de ser uno de los principales orígenes de los flujos de inversiones a nivel global. A pesar del desarrollo de las economías emergentes y de la importancia de nuevos actores como China, las cifras siguen confirmando que la Unión Europea es un gran actor comercial a nivel global: excluyendo el comercio intracomunitario, la Unión representa, con referencia a 2019 (ya la UE de 27), el 16,4% del comercio de bienes y servicios a nivel global (por encima del 13,7% de EE.UU. o el 13% de China o el 4,6% de Japón)¹². En mercancías, el 15,6% de las exportaciones y el 13,9% de las importaciones mundiales¹³; en servicios, el 22,5 % de las exportaciones y el 21% de las importaciones¹⁴; en inversiones extranjeras directas (IED), con referencia al año 2019: recibe el 31% y es el origen del 36% de las realizadas en terceros Estados¹⁵. Por tanto, no es de extrañar que hasta un 30% de los empleos de la Unión Europea dependan del comercio exterior: 35 millones de empleos en 2019, frente a 20 millones en 2000, 16 millones dependen de las IED¹⁶. Es el socio comercial principal de 74 países (frente a 66, China y 31 EE.UU.)¹⁷. Cualitativamente, su papel es todavía más relevante como uno de los principales motores de la OMC y de la estandarización internacional.

Su gran papel y fortaleza en el ámbito comercial es un activo indudable y trasciende el ámbito económico para aportarle una mejor posición geoestratégica. Si, además, tenemos en cuenta que en el futuro próximo

10 Eurobarómetro especial sobre comercio internacional de la UE, 19.11.2020.

11 Tiene una arancel medio bajo: 5,1% frente a 7,6% China, y a venido siendo uno de los mercados más abiertos al establecimiento de empresas, la prestación de servicios y las inversiones exteriores.

12 *DG Trade Statistical Guide*, August 2020, Publication Office of the EU, Luxembourg, p. 21.

13 *Ibid*, pp. 12-13.

14 *Ibid*, pp. 14-15.

15 OECD (2020), *FDI in figures*, pp. 2 y 3. Consultar en <https://www.oecd.org/investment/FDI-in-Figures-April-2020.pdf>

16 Key Facts and Figures, *An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy*, European Commission, Febrero 2021, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/february/tradoc_159431.pdf

17 *Ibid*.

el 85% del crecimiento global se espera venga de fuera de sus fronteras¹⁸, es muy comprensible que la Unión tenga que seguir apostando por un comercio global más ambicioso, eso sí un comercio más sostenible y más centrado en sus valores.

La Unión Europea siempre ha defendido el multilateralismo y un sistema basado en normas, también en el ámbito comercial. Sin embargo, desde los 2000 se aprecia una apuesta decidida por el desarrollo de acuerdos comerciales bilaterales y regionales, más omnicomprendivos e intensos. Ello se debe a dos factores: por un lado, los reiterados fracasos en los avances de la vía multilateral y, por otro, la necesidad de no quedarse atrás frente a otros actores que ya estaban también decididamente apostando por nuevos desarrollos bilaterales y regionales de similares características.

Respecto a las dificultades en la vía multilateral, los intentos de adaptar la OMC a los nuevos tiempos y necesidades fracasaron con el prácticamente total bloqueo de la Ronda de Doha. La Unión no ha dejado de intentarlo y sigue comprometida a impulsar la vía multilateral, en particular la reforma de la OMC, pero los tiempos y las circunstancias no lo han permitido¹⁹. En los últimos años, la presidencia de Trump y el enfrentamiento consiguiente entre China y EE.UU., así como las malas relaciones de Trump con la Unión Europea, tanto en temas comerciales como en otros ámbitos, ha convertido todo avance en un imposible. Ante esta situación, el dilema de la Unión era entre apostar por la vía bilateral y regional o renunciar a cualquier avance y, lógicamente, dada la importancia para la Unión del comercio exterior, solo la primera era una verdadera opción.

Respecto a los avances de otros actores en la vía del bilateralismo y regionalismo, hay que recordar que tanto EE.UU. como China (por mencionar los otros dos grandes actores) estaban ya apostando por la negociación de acuerdos regionales o bilaterales en sus áreas de influencia. La Unión Europea tenía que reaccionar frente a esos posibles desarrollos con otras propuestas de relaciones comerciales más intensas con otros actores claves en Asia (Japón, Corea del Sur, ASEAN...), América (Mercosur, Colombia, Perú, Centroamérica, Chile, México, EE.UU...) y otros continentes (Australia, Nueva Zelanda). Igualmente hubo una apuesta por estrechar relaciones comerciales con los otros dos grandes actores globales: con EE.UU. a través del fracasado TTIP y con China con el recientemente cerrado acuerdo global sobre inversiones (*Comprehensive Agreement on Investments*, CAI). Cuando Trump rompe las negociaciones del TTIP y bloquea su participación en otros acuerdos en el área transpacífica, se produce un mayor interés de la Unión Europea y de algunos de los países afectados por estrechar relaciones²⁰.

No se abandonaba la vía multilateral, pero ante las grandes dificultades, las vías bilateral y regional se desarrollaban como mecanismos no meramente sustitutivos, sino complementarios. Además, la esperanza era que estos nuevos desarrollos, no solo contribuyesen a mantener o potenciar la posición de la Unión Europea como actor global y su influencia, sino también que sirviesen como puente –a veces como pruebas piloto– para futuros desarrollos en la vía multilateral, cuando el escenario cambiase y estos fueran posibles. En efecto, la convergencia que impulsaban, los consensos de diferente intensidad alcanzados, las nuevas herramientas que se ensayaban, podían facilitar acuerdos futuros en la vía multilateral, extendiendo y adaptando algunos de los consensos ya alcanzados, madurados y puestos en funcionamiento en vía bilateral o regional.

Todo ello ha generado uno de los períodos de mayor auge e impulso al comercio exterior que la Unión Europea ha vivido. Solo refiriéndonos a esta tipología de acuerdos de libre comercio de “Nueva Generación”,

18 *Ibid.*

19 La Unión Europea ha sido muy proactiva en todas las grandes cuestiones relativas a la reforma o funcionamiento de la OMC en los últimos años, desde el desbloqueo del órgano de apelación para la resolución de controversias, hasta los temas de subsidios y empresas estatales, progreso en la liberalización de servicios, facilitación de inversiones, tribunal multilateral de inversiones, comercio electrónico, flujo de datos, cambio climático y desarrollo sostenible, competencia o ayudas a la pesca. La nueva estrategia de febrero de 2021 por la Comisión Europea señala como una de sus prioridades la reforma de la OMC: véase Comisión Europea (2021), “Communication from The Commission To The European Parliament, The Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Trade Policy Review - An Open, Sustainable And Assertive Trade Policy*, COM(2021) 66 final, 18 Febrero 2021, pp. 11-12.

20 Véase en este sentido, C. Tirado, ‘El Acuerdo Unión Europea-Japón’, en A. Blanc, *supra* n. 4, pp. 51-73, especialmente p. 63, así como A. Gascón, ‘Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: pasos hacia una auténtica relación estratégica’, en C. Tirado y F. Barberán (coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Prensas Universitarias Zaragoza, 2019, pp. 211-244, especialmente pp. 226-228.

podemos mencionar, entre los más significativos de los ya cerrados: el acuerdo con Corea del Sur (2010), Colombia (2012), Perú y Ecuador (2012), al que se unió Ecuador en 2016, Centroamérica (2013), Canadá (2016), Japón (2018), Singapur (2018), Vietnam (2019), Mercosur (2019), la modernización del acuerdo previo con México (2020). Aunque el escenario tenga muchas peculiaridades –dado que más que de un progreso en las relaciones se trata de un paso atrás y de una desvinculación– podríamos añadir el celebrado sobre las relaciones futuras con el Reino Unido (2020). Respecto al acuerdo global de inversiones con China (CAI, 2020), presenta diferencias en cuanto está centrado solo en inversiones, aunque también recoge similitudes como los relativos a los capítulos de comercio y desarrollo sostenible, así como los de gobernanza y solución de controversias. Para un acuerdo más omnicompreensivo entre UE y China se habrá de esperar bastante más. Aunque todos estos acuerdos están cerrados, solo algunos han entrado en vigor, en muchos casos en aplicación provisional, y muchos están pendientes de ratificación total o parcialmente. En concreto, no se han puesto en aplicación los de Mercosur, México y China.

Entre los acuerdos más significativos que siguen negociándose están los de Australia y Nueva Zelanda, así como la modernización del acuerdo existente con Chile.

También, estos diez años desde el acuerdo con Corea del Sur han visto como algunas negociaciones quedaban bloqueadas o se abandonaban. Entre las más significativas, está la ya mencionada del TTIP con EE.UU. y el acuerdo con India.

Como se puede apreciar, a falta de desarrollos relevantes en el frente multilateral, la Unión ha vivido un periodo casi podríamos decir frenético, en el que ha desarrollado una intensa labor para desarrollar una “Nueva Generación” de relaciones de libre comercio bilaterales y regionales. Y no se debe de olvidar que estamos haciendo mención solo a una tipología de acuerdos. A ellos, hay que añadir otros tipos: vecindad y euro-mediterráneos²¹, preadhesión, estabilización y asociación²², cooperación y colaboración o asociación económica²³, en los que también ha estado muy activa.

Toda esta proactividad se debe, también, completar con nuevas iniciativas unilaterales de política comercial que han girado en torno a dos ejes: por un lado, reforzar los mecanismos europeos de defensa comercial y, por otro lado, apuntalar el nuevo concepto de autonomía estratégica abierta.

Ambas tendencias parten del reconocimiento, por parte de la Unión Europea, de haber sido un tanto naif y necesitar una mayor supervisión de algunas actividades de empresas extranjeras en nuestro territorio (especialmente de las de países en los que sigue habiendo un cierto dirigismo y un vínculo muy fuerte con el Estado, como es el caso de China y Rusia). La Unión ha tomado progresivamente conciencia de que debía dotarse de mejores mecanismos frente a riesgos a la seguridad pública entendida de un modo amplio y moderno, como riesgos de infraestructuras, bienes o servicios críticos. Además, se ha tornado más exigente a la hora de demandar reciprocidad y garantizar una competencia leal, y unas mismas reglas de juego (*level playing field*) para abrir su mercado al exterior. Por último, ha comprendido que debe evitar una excesiva dependencia del exterior (y especialmente de únicos proveedores) para determinados bienes y servicios esenciales (*most sensitive industrial ecosystems*) y que, por tanto, debe apostar por la diversificación de proveedores y por el desarrollo de cierta autonomía europea en los mismos para estar mejor preparados para futuras crisis²⁴. Todo ello se ha ido concretando en diferentes iniciativas y nuevas herramientas como, por ejemplo: el nuevo marco europeo para el control de las inversiones extranjeras directas²⁵, la propuesta de un nuevo instrumen-

21 Entre ellos, los llamados acuerdos de libre comercio de alcance amplio y profundo (*Deep and comprehensive free trade agreements*, DCFTA), como los casos de Ucrania, Georgia y Moldavia; así como los celebrados con países euro-mediterráneos como Marruecos, Túnez, Egipto, Israel, Líbano, Jordania, Argelia. Para un intento de sistematización de los acuerdos comerciales de la UE, ver Comisión Europea (2020), *Informe sobre la aplicación de acuerdos comerciales*.

22 Como, por ejemplo, los celebrados con Albania y los países de los Balcanes, o el acuerdo de Unión Aduanera celebrado con Turquía.

23 Más centrados en las necesidades de desarrollo, como los celebrados con los países de África, Caribe y Pacífico (países ACP).

24 Comisión Europea (2021), *Trade Policy Review - An Open, Sustainable And Assertive Trade Policy*, COM(2021) 66 final, 18 Febrero 2021.

25 Reglamento (UE) 2019/452 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de marzo de 2019 para el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión, DOUE L 79I, 21.3.2019, pp. 1–14. Para un análisis detallado del nuevo marco, véase J. Maillou, ‘New Screening of Foreign Direct Investments (FDI) in Europe: A First Step Towards a New Paradigm?’, *Spanish Yearbook of International Law*, Vol. 24, 2020, pp. 180-209.

to relativo a contratación pública internacional²⁶, la reforma y modernización de los mecanismos de defensa comercial²⁷, la nueva propuesta para mejorar la ejecución de resoluciones de panel OMC²⁸, el nombramiento de un *Chief Enforcement officer* (con rango subdirector general) para supervisar y hacer cumplir los compromisos adquiridos en este ámbito²⁹, los trabajos en marcha para proponer un *Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM)*³⁰, o para tomar medidas en relación a los subsidios extranjeros (*Foreign Subsidies White Book*)³¹.

3. Objetivos y rasgos principales

Como antes anunciábamos, los acuerdos comerciales de “Nueva Generación” buscan impulsar el libre comercio entre las partes, normalmente economías desarrolladas o emergentes³², pero se distinguen de los acuerdos de “Primera Generación” por su mayor ambición y alcance. Son una visión modernizada y más ambiciosa, más adaptada al contexto actual, de lo que debe y puede ser una relación comercial bilateral o birregional de la Unión Europea con un tercero en los tiempos actuales.

Su contenido suele ser mucho más amplio, no centrándose sólo en mercancías sino también en servicios, establecimiento, capitales y otros aspectos relacionados (tales como contratación pública o propiedad industrial). Además, en todos estos capítulos se profundiza en la liberalización y apertura mutua de mercados: por ejemplo, en el ámbito de mercancías, más allá de las barreras arancelarias, ganan importancia el desmantelamiento de barreras no arancelarias. En este sentido, van mucho más allá de las tradicionales Áreas o Zonas de Libre Comercio que la teoría económica clásica focalizaba en el libre comercio de mercancías, sin llegar a alcanzar el estadio de Mercado Común porque, entre otras diferencias, ni las partes tienen un arancel aduanero común ni unifican su política comercial (no se crea una Unión Aduanera), ni incluyen la libre circulación de trabajadores. De ahí que se las denomine (en algunos de estos acuerdos), Áreas de Libre Comercio comprensivas (*Comprehensive Free Trade Areas*). Además, suelen contener también un capítulo de comercio sostenible que establece compromisos en temas medioambientales y laborales, y un capítulo desarrollado de gobernanza y resolución de controversias.

26 Comisión Europea, Propuesta modificada de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el acceso de los productos, y servicios de terceros países al mercado interior de la Unión en el ámbito de la contratación pública, así como sobre los procedimientos de apoyo a las negociaciones para el acceso de los productos y servicios de la Unión a los mercados de contratación pública de terceros países, COM(2016) 34 final.

27 Reglamento (UE) 2018/825 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, por el que se modifican el Reglamento (UE) 2016/1036 relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de *dumping* por parte de países no miembros de la Unión Europea, y el Reglamento (UE) 2016/1037 sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Unión Europea, DOUE L 143 de 7.6.2018, p. 1/18; y Reglamento (UE) 2017/2321 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2017 por el que se modifica el Reglamento (UE) 2016/1036, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de *dumping* por parte de países no miembros de la Unión Europea, y el Reglamento (UE) 2016/1037, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Unión Europea, DOUE L 338 de 19.12.2017, pp. 1-7.

28 Texto consolidado del Reglamento (UE) n° 654/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, sobre el ejercicio de los derechos de la Unión para aplicar y hacer cumplir las normas comerciales internacionales, y por el que se modifica el Reglamento (CE) no 3286/94 del Consejo, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común, con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio (tras su reciente reforma por el reglamento UE 2021/167).

29 M. Hahn & G. Van der Loo, ‘Introduction: 10 Years of Common Commercial Policy Since the Treaty of Lisbon’, en la obra de los mismos autores, *supra* n. 1-24, especialmente p. 23.

30 La Comisión Europea lanzó una consulta pública a este respecto en Julio de 2020, https://ec.europa.eu/taxation_customs/news/commission-launches-public-consultations-energy-taxation-and-carbon-border-adjustment-mechanism_en: La implantación ha sido respaldada en marzo de 2021 por el Parlamento Europeo y se espera que la Comisión Europea presente su propuesta en Junio de 2021.

31 Comisión Europea, Libro Blanco sobre el establecimiento de condiciones equitativas en lo que respecta a las subvenciones extranjeras, COM(2020) 253 final, 17.6.2020. Se espera una propuesta de la Comisión Europea para antes del verano de este 2021.

32 De todas maneras, la tendencia general es aplicar las líneas principales de estos acuerdos de “Nueva Generación” (más amplio espectro de liberalización –no sólo barreras arancelarias a mercancías–, capítulo de desarrollo sostenible con compromisos de sostenibilidad y respeto de estándares laborales, y mecanismos de gobernanza y solución de controversias, también en otros acuerdos comerciales con países en desarrollo, siempre con las adaptaciones pertinentes).

Haremos primero una breve reflexión sobre la arquitectura de estos acuerdos, especialmente las nuevas tendencias en su diseño para pasar después a analizar más en profundidad el contenido de los mismos.

3.1. Arquitectura y diseño

Respecto a la estructura de los acuerdos es variada, en función del momento en que se firmó, de las partes y del contexto en que se negoció. Influye lógicamente, también, si estamos ante un acuerdo prácticamente nuevo (por ejemplo: Corea, Canadá, Japón) o es una modernización de acuerdos existentes (por ejemplo: México, Chile), y tiene mucho impacto también el perfil del socio, si es una economía desarrollada (por ejemplo: Corea del Sur, Canadá, Japón) o no lo es. También, obviamente si supone un avance en la liberalización y las relaciones mutuas, como es lo habitual, o es un retroceso con respecto a las relaciones existentes (el excepcional caso del Reino Unido). Algunos –como, por ejemplo, los firmados con países y latinoamericanas (Perú, Colombia y Ecuador, Mercosur...)- se suelen estructurar en 3 bloques: diálogo político, cooperación y comercio. Otros –más en la estela del acuerdo con Corea del Sur y sobre todo Canadá- suelen presentar un bloque amplio dedicado a las relaciones comerciales, un segundo bloque que regula los aspectos de comercio sostenible (normalmente compromisos relativos a cambio climático, protección del medio ambiente y estándares laborales) y una parte final dedicada a la gobernanza, y solución de controversias. No hay pues un único modelo, aunque resulta evidente que algunos acuerdos marcan tendencia, como es el caso de Canadá (que luego fue la base del acuerdo con Japón o las negociaciones del TTIP con Estados Unidos y cualquier acuerdo posterior con economías desarrolladas). De todas maneras, incluso aunque haya una referencia como modelo de partida, al final se trata de negociaciones individuales (o de bloques) y cada socio tiene sus particularidades que frecuentemente quedan reflejadas en el Acuerdo.

Con respecto a la arquitectura de los acuerdos, es interesante resaltar una tendencia que se abrió paso tras el muy relevante dictamen 2/15 del TJUE relativo al acuerdo con Singapur, en el que el Tribunal se pronunció sobre el alcance de la Política Comercial Común de la Unión Europea tras Lisboa y, por tanto, sobre el nuevo reparto de competencias entre la Unión Europea y los Estados Miembros en este ámbito³³. Para lo que aquí nos concierne, el Tribunal vino a confirmar que dos ámbitos escapaban a la competencia exclusiva de la Unión Europea y, por tanto, requerían de un acuerdo mixto: las inversiones no directas y la solución de controversias. Ante esta conclusión, se abrían dos opciones: o bien mantener todo el contenido en un acuerdo único, de carácter mixto, o desgajar del acuerdo principal (que quedaría bajo la competencia exclusiva de la Unión Europea) lo relativo a inversiones no directas, protección de las inversiones y soluciones de controversias, que formaría parte de un acuerdo mixto. La decisión tendría importantes consecuencias puesto que, los acuerdos mixtos requieren la ratificación no sólo por parte de la Unión Europea y el tercer país, sino por todos los Estados miembros de acuerdo con sus respectivas normas constitucionales, con las dificultades y riesgos que ello conlleva de paralizar o retrasar la puesta en funcionamiento del Acuerdo. Finalmente, la Comisión propuso evitar ese riesgo, tanto en el caso concreto del acuerdo con Singapur como en los futuros, y optar por la arquitectura binaria en dos acuerdos³⁴. El Consejo aprobó la opción de la Comisión, si bien se reservó decisiones futuras en función del examen del caso concreto³⁵. Esta arquitectura binaria de dos acuerdos separados se ha mantenido posteriormente en los acuerdos con Japón³⁶, así como en los acuerdos con Singapur y Vietnam, y ha facilitado mucho que los acuerdos de competencia exclusiva se ratificaran y se empezaran a aplicar antes.

33 Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 16 de mayo de 2017 (Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República de Singapur), ECLI:EU:C:2017:376. Para un análisis más a fondo de este Dictamen y sus consecuencias, véase: J. DÍEZ-HOCHLEITNER, J., 'La nueva política comercial de la Unión Europea desborda el marco de sus competencias. Comentarios preliminares al dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia', *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, nº 57, 2017, pp. 403-429; A. SEGURA SERRANO, 'Renovación y crisis de la política comercial común de la Unión Europea: el dictamen 2/15', *Revista General de Derecho Europeo*, nº 43, 2017; o, en inglés: A. Rosas, 'Mixity and the Common Commercial Policy after Opinion 2/15: an Overview', pp. 27-46, y M. Cremona, 'Defining the Scope of the Common Commercial Policy', pp. 47-70, ambos en M. Hann & G. Van der Loo, *supra* n. 1.

34 Comisión Europea, "A Balance and Progressive Trade Policy To Harness Globalisation". COM (2017) 492 final.

35 Consejo de la Unión Europea, *Conclusion on the negotiations of trade agreements*, 8 mayo 2018.

36 Se separaron el Acuerdo de Asociación Económica (EPA) y el Acuerdo de Asociación Estratégica (SPA): el primero, competencia exclusiva de la UE y con un contenido más jurídico; el segundo, competencia mixta y más programático.

3.2. Contenido

Por lo que se refiere al contenido, dividiremos nuestro análisis en 3 bloques: primero, impulso al libre comercio y apertura de mercados; segundo, capítulos de desarrollo sostenible; y, por último, gobernanza y solución de controversias.

Respecto al primero, a su vez, lo analizaremos en dos grandes grupos: el relativo a mercancías y el relativo a otros aspectos (incluyendo principalmente servicios, inversiones, contratación pública, y aspectos relacionados de propiedad industrial).

3.2.1. Mercancías

En mercancías, no solo se dismantelan barreras arancelarias sino también no arancelarias (barreras técnicas, regulatorias, estándares).

Por lo que se refiere a barreras arancelarias, estos acuerdos de “Nueva Generación” suelen eliminar todos los aranceles o dejarlos muy reducidos, si bien pueden seguir persistiendo algunos para productos sensibles. Es muy relevante que este dismantelamiento generalizado se produce en todo tipo de productos, incluyendo los agroalimentarios que, en acuerdos anteriores, no se incluían o solían presentar múltiples excepciones. Así, por ejemplo, tras el acuerdo con Japón³⁷, el 94% de los productos europeos no tendrán aranceles en Japón (en algunos casos, con periodos transitorios), lo que afectará a buena parte de los 1.000 millones de euros anuales en aranceles que los productos europeos venían pagando todos los años. Hay un gran avance en productos agrícolas (por ejemplo, queso o vino). No obstante, persisten algunas salvaguardias para el arroz (queda fuera del acuerdo), el queso blando y otros productos (trigo, azúcar, productos lácteos) que quedan sometidos a contingentes. El impacto se extiende a aranceles existentes para los productos industriales que, o bien se eliminan de golpe o progresivamente, o bien son objeto de reducciones sustanciales. Los japoneses hablan de que el 99% de los productos japoneses no tendrán que pagar aranceles a su entrada a la Unión Europea, incluyendo automóviles (100% tanto en coches como en piezas tras un período de 8 años). En el Acuerdo con Canadá³⁸, se estima que habrá un ahorro de 500 millones de euros anuales para los exportadores europeos, dado que la gran mayoría de aranceles se eliminan. Bien es cierto que, en algunos productos agroalimentarios, más sensibles, se han buscado alternativas a la liberalización total. Aún así, el 90% de los productos no tienen aranceles desde la entrada en vigor, cifra que se elevará al 91,7% tras 7 años. En la UE, el 92,2% no tendrán aranceles desde la entrada en vigor y el 93,8% tras 7 años. Los que se mantienen se refieren a productos sensibles que, o bien se someten a contingentes, o bien quedan excluidos por completo del acuerdo. En productos industriales, prácticamente la totalidad de los productos quedan sin aranceles (el 99%, aunque algunos con periodos transitorios 3, 5, 7 años). Algo similar ocurre en los acuerdos con Singapur o Vietnam³⁹, en los que hay una casi total eliminación de los aranceles en un periodo transitorio de 7 años, con salvedades para productos sensibles, para los que se utilizan periodos de transición más amplios o que no se liberalizarán totalmente (ej. algunos productos pesqueros y agrícolas) y a los que se aplicarán sistemas de contingentes. Como último ejemplo de este dismantelamiento arancelario, es de destacar también por su importancia el acuerdo con Mercosur⁴⁰, en el que se estima un ahorro de 4.000 millones de euros anuales en aranceles para empresas europeas. Se eliminarán o reducirán aranceles para más de un 90% de las mercancías, de las cuales el 72% será liberalizado en un período máximo de 15 años (hay un período de 7

37 Para un estudio detallado, véase: C. Tirado, ‘El acuerdo Unión Europea-Japón’, en A. Blanc (Dir.), *supra* n. 5, pp. 51-73, o en el mismo libro M. M. Moltó, ‘Impacto del acuerdo Unión Europea-Japón’, pp. 273-301. Véase también en esta misma serie de documentos de trabajo del Real Instituto de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, la contribución de A. Jansana, ‘El Acuerdo de partenariado económico UE-Japón. Implicaciones para España’ (2021).

38 Véase P. Cos, ‘El acuerdo Unión Europea-Japón’, en A. Blanc (Dir.), *supra* n. 5, pp. 75-96, o en el mismo libro N. Aldaz, ‘Impacto del acuerdo Unión Europea-Japón’, pp. 303-329. Véase también en esta misma serie de documentos de trabajo del Real Instituto de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, la contribución de C. Serrano, ‘El “Comprehensive Economic and Trade Agreement” (CETA) con Canadá. Implicaciones para España’ (2021).

39 Véase E. Ortiz, ‘Los acuerdos UE-Singapur y UE-Vietnam’, en A. Blanc (Dir.), *supra* n. 5, pp. 169-192.

40 Para un estudio detallado, véase: A. Blanc, ‘El acuerdo Unión Europea-Mercosur’, en A. Blanc (Dir.), *supra* n. 5, pp. 193-218, o en el mismo libro A. Colom y R.M. Florensa, ‘Impacto del acuerdo Unión Europea-Mercosur’, pp. 357-395.

años de gracia para automóviles). De nuevo, algunos productos quedan excluidos o sometidos a contingentes, pero son una minoría: 1% en el caso de UE y 9% en caso de Mercosur.

Sin embargo, y a pesar de los sustanciales ahorros en aranceles de los que, como acabamos de ver, las empresas pueden beneficiarse, la gran importancia de los acuerdos de “Nueva Generación” radica en los progresos que suponen en el dismantelamiento de barreras no arancelarias (barreras técnicas, regulatorias, estándares). Aunque no existe un único modelo, se tratan generalmente de cuestiones tales como el reconocimiento mutuo o la equivalencia de estándares, el desarrollo en común de estándares, acuerdos de estándares internacionales a utilizar, u otros modos de cooperación regulatoria, siempre con un claro interés europeo de preservar sus altos niveles de protección⁴¹. Los acuerdos en este ámbito suelen incluir partes relevantes del acuerdo de barreras técnicas al comercio (*Technical Barriers to Trade*, TBT) de la OMC, y de algunos instrumentos y decisiones adoptados por su Comité TBT, convirtiéndolos de esta manera en obligatorios para las partes, además de buscar fórmulas de mayor cooperación regulatoria mutua. Así, por ejemplo, en el acuerdo con Japón, este capítulo tiene un impacto muy relevante puesto que Japón tenía estándares diferentes a las normas internacionales ISO y con el nuevo acuerdo se produce un alineamiento, lo que evitará nuevas certificaciones y facilitará cooperación entre las partes en foros internacionales de estandarización. En el acuerdo con Canadá, además del relevante reconocimiento de certificaciones de evaluación de conformidad y la creación de un foro de cooperación para asistir a los organismos reguladores de ambas partes, se regulan estándares sanitarios y fitosanitarios garantizándose el respeto de las normas UE para la importación de productos en territorio europeo, y se reconocen por primera vez indicaciones geográficas. Por poner un último ejemplo, en el acuerdo con Mercosur, se regula lo relativo a las normas de calidad y etiquetado, a la noción de origen, a las indicaciones geográficas (220 de Mercosur y 355 de la UE), a simplificaciones aduaneras, a obstáculos técnicos (reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de conformidad y normas técnicas), medidas sanitarias y fitosanitarias (siempre preservando seguridad alimentaria y el principio de precaución), a la utilización de medidas de defensa comercial, y se abren diálogos en temas como biotecnología, bienestar animal, o inocuidad alimentaria. Son avances muy relevantes que eliminan muchas trabas y retrasos en el comercio de mercancías.

3.2.2. Servicios, inversiones y otros aspectos comerciales relacionados

Más allá de mercancías, los acuerdos de “Nueva Generación” se caracterizan por ser más comprensivos, y extenderse a otros aspectos de libre comercio y apertura de mercados tales como, principalmente, servicios, inversiones, contratación pública, y aspectos relacionados de propiedad industrial.

En cuanto a servicios, hay que destacar en primer lugar la importancia que tiene el ámbito servicios en las economías desarrolladas y en particular en la Unión Europea, donde la actividad en servicios supera el 70% del PIB, habiendo alcanzado su comercio exterior en servicios el 25% del PIB europeo, aunque su potencial es mucho mayor. Además, mientras que los obstáculos al libre comercio de mercancías habían ido progresivamente reduciéndose en base a las normativas multilaterales y a acuerdos de “Primera Generación”, los avances en el ámbito servicios eran mucho más limitados, lo que supone que un amplio compromiso de liberalización de servicios, particularmente entre economías desarrolladas, ofrece múltiples oportunidades y un gran potencial para Europa. Los acuerdos de “Nueva Generación” han dado un salto cualitativo muy importante en este ámbito. Así, por ejemplo, el acuerdo con Canadá presenta por primera vez un sistema de lista negativa (todo está liberalizado salvo lo que se incluye en esta lista), alcanzándose además compromisos de *stand-still* (consolidación del grado de liberalización existente) e incluso de aperturas futuras (cláusula *ratchet* o trinquete). Incluso teniendo en cuenta las salvaguardias para ciertos sectores económicos sensibles⁴², el avance es muy significativo frente a sistemas anteriores de lista positiva (más parecidos al del acuerdo GATS de la OMC), en los que solo aquellos servicios expresamente listados en el acuerdo se sometían a los compromisos de liberalización. Además del capítulo general de comercio transfronterizo de servicios

41 Se puede profundizar en esta cuestión en I. Van Damne, ‘Technical Barriers to Trade in the New Generation of EU Trade Agreements’, en M. Hahn & G. Van der Loo, (eds.), *supra* n. 1, pp. 206-234.

42 Los servicios públicos como agua, gestión de basuras, medios de transporte, así como educación y sanidad se excluyen de la liberalización.

(capítulo 9), se recogen también capítulos específicos para servicios financieros (capítulo 13), transporte marítimo internacional (capítulo 14), telecomunicaciones (capítulo 15) y comercio electrónico (capítulo 16). Complementariamente, se facilita la entrada en estancia temporal de personas físicas con fines empresariales (por ejemplo, profesionales o trabajadores de empresas que van a prestar servicios transfronterizos) y se establece un marco que permita el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales –servicios jurídicos, de auditoría, arquitectura, ingeniería y otras profesiones reguladas– (capítulos 10 y 11). El acuerdo con Canadá ha marcado la pauta de otros acuerdos posteriores: el de México, por ejemplo, supone mayores facilidades en todo el ámbito de servicios y en especial un mayor acceso a sectores como el financiero, postal, energía, telecomunicaciones, transporte, comercio digital y otros servicios, estableciendo la regla de trato nacional y dotando de mayor seguridad jurídica a las prestaciones de servicios transfronterizas⁴³; el de Mercosur, recoge también el trato no discriminatorio e impulsa la circulación de profesionales, directivos o especialistas.

Junto a los servicios, los acuerdos de “Nueva Generación” abren también los mercados de contratación pública a niveles nunca antes vistos, incluyendo en muchos casos no solo los convocados por autoridades nacionales, sino también los de nivel regional y local⁴⁴. Así, por ejemplo, el acuerdo con Japón abre a la participación europea la contratación pública de 48 ciudades núcleos (con más de 300.000 habitantes), aplicándose a los europeos las mismas condiciones que a los nacionales. En el CETA, se abren las ofertas para contrataciones de la administración federal, provincial y municipal (estas últimas por primera vez a empresas extranjeras). Esto último es muy importante dado que su dimensión dobla a la federal. Además, hay un compromiso de publicación de todas las licitaciones públicas en una única web, lo que aumenta la transparencia y facilita, especialmente a las empresas europeas, el seguimiento y las manifestaciones de interés. En el nuevo acuerdo con México, se abren nuevos sectores a nivel federal, se adquiere el compromiso de hablar con los Estados para abrir por primera vez a empresas extranjeras licitaciones de nivel estatal, se aumenta la transparencia con la publicación de las licitaciones en una única web y las partes se comprometen a respetar en toda esas licitaciones las reglas del acuerdo de Contratación Pública de la OMC, y las reglas de trabajo digno, inclusión social, comercio ético y protección del medio ambiente. El acuerdo con Mercosur no va tan lejos, pero, se producen también avances dando –eso sí– amplios períodos de adaptación y confeccionado por los Estados listas de entidades cuyas licitaciones se van a abrir a nivel tanto estatal como sub-estatal.

Por lo que se refiere a los aspectos relacionados con propiedad industrial, conviene resaltar los avances en la protección de las indicaciones geográficas (además de otros derechos de protección industrial) en acuerdos como el de Japón, el de Canadá, el de México o el de Mercosur. El caso de las indicaciones geográficas, era especialmente importante para la Unión Europea porque en algunas de estas jurisdicciones (por ejemplo, Canadá) no existía tal protección con anterioridad. En todos ellos, los acuerdos implican un importante impacto garantizando su reconocimiento y potenciando la lucha contra el fraude, la piratería y la venta de imitaciones. También se extiende la protección contra algunos derechos de propiedad industrial en sectores específicos como el farmacéutico.

En materia de inversiones, aunque con variaciones importantes en los diferentes acuerdos concretos, la regulación se suele dirigir a tres cuestiones: primero, los aspectos de acceso al mercado (pre-establecimiento); segundo, la protección de las inversiones realizadas (post-establecimiento); y tercero, la solución de controversias. Entre las medidas para facilitar el acceso a las inversiones extranjeras, se encuentra la supresión de algunos obstáculos o su suavización (por ejemplo, requisitos de autorización que desaparecen o ven cómo se elevan sus umbrales) y el compromiso de trato igualitario y equitativo, además de mayor transparencia, todo lo cual facilita la inversión y eleva la certidumbre para los inversores extranjeros. La protección de inversiones y el establecimiento de sistema de solución de controversias, han sido aspectos especialmente polémicos, y es donde mayores diferencias se aprecian entre los diferentes acuerdos. Mientras que en acuerdos como el de Canadá se acabaron produciendo sustanciales avances, en otros como el de Japón han quedado

43 Véase A. Colom, ‘El acuerdo Unión Europea-México’, en A. Blanc (Dir.), *supra* n. 5, pp. 97-125.

44 Para un estudio global de las disposiciones sobre contratación pública en los acuerdos comerciales, véase S. Woolcock, ‘Public Procurement in EU FTAs’, en M. Hahn & G. Van der Loo, (eds.), *supra* n. 1, pp. 235-258.

excluidos del acuerdo final. El CETA ha marcado un hito también en este ámbito, al establecer un nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones (STI).

Como aspectos complementarios a esta parte de impulso del comercio y las inversiones, se establecen cooperaciones en materia de defensa de la competencia, comercio electrónico y digital, y otros aspectos como datos o gobernanza corporativa. En materia de competencia, el CETA, por ejemplo, contiene 3 capítulos que aluden tanto a control de restricciones privadas (cárteles y acuerdos de cooperación entre empresas, posiciones de dominio y concentraciones) como públicas (ayudas, empresas públicas y derechos exclusivos). El capítulo central es el 17 sobre política de competencia que contiene compromisos del mantenimiento de un efectivo control contra las restricciones privadas, y una aplicación transparente y equitativa. A ello se suman el capítulo 7 sobre transparencia en subvenciones (capítulo 7) y el capítulo 18 sobre empresas públicas (SOEs), monopolios y empresas con derechos especiales. En cuanto a comercio electrónico y digital, es obvio que la materia está ganando relevancia en todas las economías desarrolladas y emergentes y es, por tanto, lógico que esto tenga su reflejo en los acuerdos de “Nueva Generación”. Así, por ejemplo, tanto el CETA, como el nuevo acuerdo con México, o los acuerdos con Japón y Mercosur, contienen disposiciones sobre contratos electrónicos, firma electrónica, certificados digitales, datos y/o la consiguiente protección de consumidores en la nueva economía digital. También varios de estos acuerdos contienen referencias a las PYMES, a quienes se tiene muy presente y se intenta animar a aprovechar las potencialidades de estos acuerdos. Parece lógico y acertado teniendo en cuenta que el 85% de las empresas exportadoras europeas son PYMES, y que ese comercio representa 13 millones de empleos en la Unión Europea.

3.2.3. Desarrollo sostenible

Todos los acuerdos de “Nueva Generación” suelen incluir un capítulo de desarrollo sostenible que, progresivamente, se va haciendo más ambicioso. El vínculo entre comercio y desarrollo no es nuevo, y ha sido objeto de múltiples estudios⁴⁵. Los capítulos de desarrollo sostenible en los acuerdos comerciales son solo una de las vertientes de esa interacción⁴⁶. A través de ellos, la Unión Europea busca promover determinados valores propios por los que quiere apostar no solo internamente sino, también, externamente (como la sostenibilidad ambiental, estándares laborales) y para ello utiliza su poder de negociación derivado de su atractivo comercial para negociar compromisos de la otra parte, o la puesta en común y potenciación por las dos partes de valores comunes. En su Estrategia Global adoptada en 2016, la Comisión ya dejaba claro su intención de utilizar el comercio como palanca para promover el desarrollo sostenible, los derechos humanos y una gobernanza basada en reglas, actuando en base a valores universales y propios, aunque al mismo tiempo se persiguiesen intereses pragmáticos⁴⁷. Naturalmente, los capítulos no pueden tener el mismo nivel de ambición cuando se firman con economías desarrolladas con valores comunes (por ejemplo, con Canadá o con Japón), que cuando se pactan con economías emergentes (o en desarrollo) como puede ser el caso por ejemplo, de Vietnam, Centroamérica, México o algunos de los países de la Comunidad Andina. En el primer caso, la ambición puede ser mayor dado el importante sustrato común que caracteriza a las partes, tanto desde el punto de vista de sus valores como de su potencial económico y desarrollo social. En estos casos, el objetivo es visibilizar esos valores comunes, compartirlos y potenciarlos, lanzando un fuerte mensaje a la sociedad internacional sobre la defensa del multilateralismo, una gobernanza basada en reglas, en democracia, respeto de derechos fundamentales, lucha contra la corrupción, y una apuesta firme por una mayor protección del medio ambiente, (reafirmación de un fuerte compromiso con las medidas para luchar contra el cambio climático) y elevados estándares laborales. En el segundo tipo de casos, se parte de una situación muy diferente y la Unión busca sumar nuevos compromisos de las contrapartes, a cambio de las nuevas ventajas comerciales. El nivel de ambición se debe adecuar también a ese diferente contexto y ser realista. En todos los casos, se muestra una convergencia y una mayor relevancia en la defensa de esos valores: no se trata de

45 Véase, entre los recientes, S. Gstöhl, ‘Tightening the EU’Trade-Development Nexus’, en M. Hahn & G. Van der Loo, (eds.), *supra* n. 1, pp. 383-401.

46 Para otras vertientes, véase A. R. Yong & J. Peterson, ‘We Care About You, but...’: The Politics of EU Trade Policy and Development’, *Cambridge Review of International Affairs* 26(3), 2013, p. 499.

47 SEAE, *Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe- A Global Strategy for the European Union’s Foreign and Security Policy*, Junio 2016, pp. 26-27.

promover solo el comercio o la liberalización sino de que ese comercio sea sostenible y justo, tanto desde el punto de vista medioambiental como laboral. Es evidente que ni con estos capítulos de desarrollo sostenible –ni con las otras vertientes de interacción entre comercio y desarrollo sostenible–, se puede aportar todo lo necesario para los niveles de sostenibilidad y progreso social que el planeta requiere, pero sí contribuir a ello en una medida positiva y razonable⁴⁸.

Así, por ejemplo, el acuerdo con Canadá, dedica tres capítulos a estas cuestiones: el capítulo 22 sobre comercio y desarrollo sostenible, vela para que el crecimiento económico apoye sus objetivos sociales y medioambientales; el capítulo 23 sobre comercio y trabajo, contiene los compromisos de respetar las normas laborales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), así como la de ratificar y aplicar sus convenios fundamentales; y el capítulo 24 sobre Comercio y medio ambiente, obliga a ambas partes a poner en práctica los acuerdos medioambientales internacionales. A lo largo de estos capítulos se fomenta la participación en el desarrollo, aplicación y control de estas políticas de grupos de interés de la sociedad civil y organizaciones no gubernamentales, así como la creación de foros de trabajo y debate. Aunque se reafirma el derecho de las partes a regular en temas medioambientales y laborales, se asume un compromiso de no rebajar los estándares para favorecer el comercio deslealmente. También el acuerdo con Japón incluye compromisos de respeto de elevados estándares laborales, de seguridad, de medioambiente y cambio climático, y de consumidores.

Si nos vamos a otro tipo de socios, más de economías emergentes o en desarrollo, como por ejemplo el firmado con algunos países de la Comunidad Andina (Perú, Colombia y Ecuador), se aprecian también los compromisos alcanzados, aunque la ambición sea menor y las dificultades para obtener resultados sean mucho mayores. El Título IX sobre Comercio y Desarrollo Sostenible se refiere a los compromisos relativos a medioambiente, derechos humanos y condiciones laborales. Se incluyen compromisos de respeto de las 4 normas fundamentales de la OIT: la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva, la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio, la abolición efectiva del trabajo infantil, y la eliminación de la discriminación en empleo y ocupación. Se adquiere, también, un compromiso de no rebajar los estándares medioambientales o laborales con el fin de incentivar deslealmente el comercio o la inversión. Aunque no son *conditio sine qua non* para que el acuerdo esté en vigor, sí se establecen mecanismos de seguimiento, y se alude a la posibilidad no sólo de incluir estas cuestiones en el diálogo político entre las partes sino, también, a que cualquiera de ellas pueda adoptar medidas apropiadas de conformidad con el Derecho Internacional en el caso de violación por la otra parte de estos compromisos⁴⁹. Así, la Comisión Europea realiza informes anuales sobre los avances en la aplicación del Acuerdo, entre ellos en la aplicación de las disposiciones sobre comercio y desarrollo sostenible⁵⁰. Sin embargo, varias organizaciones de la sociedad civil se han mostrado muy críticas con los avances en este ámbito, y su impacto en la defensa y mejora de las condiciones laborales y medioambientales en estos países: han concluido que el Acuerdo ha tenido poca utilidad, que los avances han sido mínimos o que, en ocasiones, han podido incluso contribuir a peores condiciones laborales o mayor precarización⁵¹.

Con más carácter general, hay un debate en marcha sobre el diseño, y la implementación de estos capítulos de comercio y desarrollo sostenible⁵². Aunque hay un gran apoyo a la existencia de esos capítulos y a potenciar su ambición, hay controversias sobre si están siendo suficientemente efectivos o si pueden serlo más⁵³.

48 Véase en este sentido, Comisión Europea, *Non-paper of the Commission Services, Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU Free Trade Agreements (FTAs)*, p. 1.

49 Artículo 8.3 del Acuerdo.

50 Véase, por ejemplo, Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo — *Tercer informe anual sobre la aplicación del Acuerdo comercial entre la UE, por una parte, y Colombia y el Perú, por otra* [COM (2017) 585 final de 10.10.2017]

51 Véase, por ejemplo, el Informe de TNI (*Transnational Institute*) y OHIDACO (Oficina Internacional de derechos humanos acción Colombia) titulado '*Repercusiones en Colombia del acuerdo comercial con la Unión Europea tras tres años de su implementación*', setiembre de 2016, disponible en https://www.tni.org/files/publication-downloads/ue-colombia_fta.pdf

52 Véase Comisión Europea, *Non-paper of the Commission Services, Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU Free Trade Agreements (FTAs)* y el *Non paper of the Commission services Feedback and way forward on improving the implementation and enforcement of Trade and Sustainable Development chapters in EU Free Trade Agreements*, 26.02.2018, disponible en https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf

53 Sobre los efectos medioambientales de estos acuerdos, véase, entre otros, M. Nemati, W. Hu & M. Reed (2016). 'Are free trade agreements good for the environment? A panel data analysis'. *Review of Development Economics*; y X. Yao, R. Yasmeen, Y. Li, M. Hafeez

Se han explorado nuevas fórmulas para mejorar el seguimiento y potenciar la monitorización con modelos alternativos (con o sin sanciones comerciales)⁵⁴. Se ha constatado que no existe consenso suficiente para el modelo de sanciones, por lo que se ha propuesto avanzar por vías alternativas basadas en más trabajo conjunto y mayor participación de la sociedad civil, mayor priorización y relevancia a estos capítulos a todos los niveles (negociación e implementación), mayor monitorización de sus avances y resultados, con mayores recursos y un uso más asertivo de los mecanismos de solución de controversias, además de una mayor transparencia y una mejora de la comunicación⁵⁵.

3.2.4. Solución de controversias

Por lo que se refiere a los mecanismos de resolución de controversias, los acuerdos de “Nueva Generación” son muy innovadores, especialmente a partir del acuerdo con Canadá, que se ha convertido en el modelo a este respecto para algunos de los posteriores acuerdos (Singapur, Vietnam y México) y para algunas de las negociaciones de otros acuerdos aunque en estos casos no hayan tenido éxito, bien porque no se ha cerrado un acuerdo (TTIP con EE.UU.) o porque, a pesar de cerrarse un acuerdo comercial, no se ha alcanzado el consenso necesario sobre este innovador sistema de resolución de controversias (Japón).

Se ha pasado del anterior sistema SDIE (Solución de diferencias entre inversores y Estados, ISDS en inglés), al llamado Sistema de Tribunales de Inversiones (STI, en inglés ICS)⁵⁶. El tradicional sistema SDIE consistía en el nombramiento *ad hoc* de tres árbitros (normalmente, dos nombrados por cada parte y un tercero por consenso), con un procedimiento poco transparente (confidencialidad) y muy caro para las partes, que muchos consideraban que favorecía a los grandes inversores internacionales frente a los Estados, y que muchas veces acababa con importantes compensaciones que los Estados tenían que pagar, lo que de alguna forma constreñía -en exceso para algunos- el propio poder regulatorio de los Estados. Además, los laudos arbitrales no tenían posibilidades de ser objeto de apelación, aunque si de un recurso de anulación del laudo. Ello había levantado fuertes críticas y contestación de actores de la sociedad civil que tuvieron su reflejo en las Instituciones europeas (Comisión, Parlamento Europeo) quienes apoyaron y finalmente consiguieron el cambio hacia un nuevo sistema: el STI. A diferencia del SDIE, el STI se caracteriza por: (1) tribunales más estables formados por jueces y profesionales, que ya no son designados por las partes del litigio concreto, sino a través de un sistema de rotación, entre los elegidos en un listado por la Unión Europea y el Estado contraparte, con mayor transparencia en el nombramiento y control de la cualificación de sus miembros; (2) mayor transparencia también de sus procedimientos que pasan a ser públicos (audiencias, documentos); (3) con mayores limitaciones de los supuestos en que el inversor puede impugnar normas de un Estado (obligándole a cambiar la regulación) y mayor protección, por tanto, del poder regulatorio estatal y la defensa de los intereses públicos; (4) con la creación también de un tribunal de apelación, ante el que recurrir la decisión de primera instancia; (5) con una apuesta decidida por caminar hacia un único Tribunal Multilateral de Inversiones (TMI), que sustituiría en el futuro a los diferentes tribunales específicos creados para cada acuerdo⁵⁷. El nuevo sistema, establecido por primera vez en el acuerdo con Canadá, fue respaldado por el Tribunal de Justicia

& I. Padda (2019). ‘Free Trade Agreements and Environment for Sustainable Development: A Gravity Model Analysis. Sustainability’, 11(3), 597.

54 El *Non-paper of the Commission Services, Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU Free Trade Agreements (FTAs)*, pp. 5-9, planteaba dos modelos alternativos de avanzar: uno más asertivo, pero sin sanciones, y un segundo con sanciones.

55 *Non paper of the Commission services, “Feedback and way forward on improving the implementation and enforcement of Trade and Sustainable Development chapters in EU Free Trade Agreements”*, *supra* n. 52.

56 C. M. Brown, ‘The First 10 years of the European Union’s Policy on Investment Dispute Settlement: From Initial Reforms to the Multilateral Investment Court’, en M. Hahn & G. Van der Loo, (eds.), *supra* n. 1, pp. 73-97.

57 La propuesta de un nuevo Tribunal Multilateral de Inversiones, la Hoja de Ruta, los Informes de evaluación de impacto, las consultas a las partes interesadas y la documentación adicional puede ser consultada en ‘*Reform of the Mechanism of ISDS*’, accesible en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1972>. Véase también Documento presentado por la Unión Europea y sus Estados miembros al Grupo de Trabajo III de la CNUDMI, de 18 de enero de 2019, que lleva como subtítulo ‘*Creación de un mecanismo permanente para la solución de controversias internacionales en materia de inversiones*’, accesible en https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157631.pdf

de la Unión Europea en su Dictamen 1/17, lo que se ha considerado que, indirectamente, validaría también el futuro Tribunal Multilateral de Inversiones⁵⁸.

4. Conclusiones, valoración final y perspectivas de futuro

Primera.- Los acuerdos de “Nueva Generación” nacen y se desarrollan en el marco de importantes cambios y desafíos en la última década para la Política Comercial Común Europea, entre las que cabe resaltar: (1) las importantes modificaciones de su marco regulatorio, institucional y decisorio, como consecuencia de la entrada en vigor y la aplicación de las nuevas disposiciones del Tratado de Lisboa; (2) un escenario internacional dominado por el bloqueo de progresos multilaterales en el seno de la OMC, un creciente nacionalismo y proteccionismo económico (especialmente durante la presidencia de Trump) y una sensación creciente de insatisfacción con el *statu quo*, falta de reciprocidad y competencia desleal de ciertas economías como la china; (3) la necesidad de un giro hacia lo bilateral y birregional, además de explorar reformas que refuercen sus mecanismos unilaterales de defensa comercial; (4) la cada vez mayor relevancia de otros temas y valores, asociados ahora más estrechamente con las relaciones comerciales como la sostenibilidad medioambiental, los estándares laborales o la defensa de los derechos humanos; (5) la concienciación de la necesidad de poner mayor énfasis en la supervisión y el cumplimiento de lo acordado, y los progresos hacia unos mecanismos estables y justos de solución de diferencias; y (6) un papel creciente de actores como el Parlamento Europeo, los parlamentos nacionales y regionales, los partidos políticos, la sociedad civil y en general la opinión pública.

Segunda.- Los acuerdos comerciales de “Nueva Generación” son una visión modernizada y más ambiciosa, más adaptada al contexto actual, de lo que debe y puede ser una relación comercial bilateral o birregional de la Unión Europea con un tercero en los tiempos actuales. Buscan impulsar el libre comercio entre las partes, normalmente economías desarrolladas o emergentes, pero se distinguen de los acuerdos de “Primera Generación” por su mayor ambición y alcance. Su contenido suele ser mucho más amplio, no centrándose sólo en mercancías sino también en servicios, establecimiento, capitales y otros aspectos relacionados (tales como contratación pública o propiedad industrial). Además, suelen contener también un capítulo de comercio sostenible que establece compromisos en temas medioambientales y laborales, y un capítulo desarrollado de gobernanza y resolución de controversias.

Tercera.- Respecto a la arquitectura de los acuerdos, es variada, en función del momento en que se firmó, de las partes y del contexto en que se negoció. Suelen presentar un bloque amplio dedicado a las relaciones comerciales, un segundo bloque que regula los aspectos de comercio sostenible (normalmente compromisos relativos a cambio climático, protección del medio ambiente y estándares laborales), y una parte final dedicada a gobernanza y solución de controversias. No obstante, no hay un único modelo. Al final se trata de negociaciones individuales (o de bloques) y cada socio tiene sus particularidades que frecuentemente quedan reflejadas en el acuerdo. Conviene también resaltar que, desde el acuerdo con Singapur, se ha optado por una arquitectura binaria de dos acuerdos separados: un acuerdo principal con todas las materias que caen bajo competencia exclusiva de la Unión Europea y un segundo, de carácter mixto, en el que se suele incluir la liberalización de inversiones no directas, la protección de las inversiones y los mecanismos de solución de diferencias. Esta opción, que se aprobó para el acuerdo con Singapur, se ha mantenido posteriormente en los acuerdos con Japón, así como en los acuerdos con Singapur y Vietnam, y ha facilitado mucho que los acuerdos de competencia exclusiva se ratificaran y se empezaran a aplicar antes. De todas maneras, el Consejo se ha reservado decisiones futuras en función del examen de los casos concretos.

Cuarta.- En cuanto al impulso al libre comercio de mercancías, estos acuerdos de “Nueva Generación” suelen eliminar todos los aranceles existentes o dejarlos muy reducidos (incluyendo los agroalimentarios), si bien pueden seguir persistiendo algunos para productos sensibles. Sin embargo, la importancia radica más

58 Dictamen 1/17 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 30 de abril de 2019, ECLI:EU:C:2019:341. Véase en este sentido G. Van der Loo, ‘Opinion 1/17: Legitimising the EU’s Investment Court System but Raising the Bar for Compliance with EU Law’, en M. Hahn & G. Van der Loo, (eds.), *supra* n. 1, pp. 98-127.

en los progresos que suponen en el desmantelamiento de barreras no arancelarias (barreras técnicas, regulatorias, estándares). A este respecto, suelen incluir partes relevantes del Acuerdo de barreras técnicas al comercio (Technical Barriers to Trade, TBT) de la OMC, y de algunos instrumentos y decisiones adoptados por su Comité TBT, convirtiéndolos de esta manera en obligatorios para las partes, además de buscar fórmulas de mayor cooperación regulatoria mutua. Destacan el reconocimiento de certificaciones de evaluación de conformidad, el reforzamiento de la cooperación en estandarización y la protección para las indicaciones geográficas.

Quinta.- En cuanto a otros aspectos comerciales, los acuerdos de “Nueva Generación” suponen un progreso muy notable en servicios, inversiones, contratación pública, y aspectos relacionados de propiedad industrial. En servicios, se ha dado un salto cualitativo muy importante con técnicas innovadoras (por ejemplo, lista negativa, reconocimiento de cualificaciones profesionales, facilitación de movimiento trabajadores y profesionales). Se abren los mercados de contratación pública a niveles nunca antes vistos, incluyendo en muchos casos no solo los convocados por autoridades nacionales, sino también los de nivel regional y local. En propiedad industrial, conviene resaltar los avances en la protección de las indicaciones geográficas (además de otros derechos de protección industrial) y la potenciación de la lucha contra el fraude, la piratería y la venta de imitaciones. En materia de inversiones, aunque con variaciones importantes en los diferentes acuerdos concretos, la regulación se suele dirigir a tres cuestiones: primero, los aspectos de acceso al mercado (pre-establecimiento); segundo, la protección de las inversiones realizadas (post-establecimiento); y tercero, la solución de controversias. Todo ello se completa con aspectos complementarios como de defensa de la competencia, comercio electrónico y digital, y otros aspectos como datos, promoción de las PYMES o gobernanza corporativa.

Sexta.- Todos los acuerdos de “Nueva Generación” suelen incluir un capítulo de desarrollo sostenible que, progresivamente, se va haciendo más ambicioso. A través de ellos, la Unión Europea busca promover determinados valores propios por los que quiere apostar no solo internamente sino, también, externamente (como la sostenibilidad ambiental, estándares laborales). Naturalmente, los capítulos no pueden tener el mismo nivel de ambición cuando se firman con economías desarrolladas con valores comunes (por ejemplo, con Canadá o con Japón), que cuando se pactan con economías emergentes (o en desarrollo) como puede ser el caso por ejemplo, de Vietnam, Centroamérica, México o algunos de los países de la Comunidad Andina. Hay un debate en marcha sobre el diseño y la implementación de estos capítulos de comercio y desarrollo sostenible. Aunque hay un gran apoyo a la existencia de esos capítulos y a potenciar su ambición, hay controversias sobre si están siendo suficientemente efectivos o si pueden serlo más. No existe consenso suficiente para pasar a un modelo de sanciones, por lo que se ha propuesto avanzar por vías alternativas que puedan reforzar mayor ambición, así como mejor monitorización y cumplimiento de los compromisos adquiridos.

Séptima.- Por lo que se refiere a los mecanismos de resolución de controversias, los acuerdos de “Nueva Generación” son muy innovadores, especialmente a partir del acuerdo con Canadá que se ha convertido en el modelo a este respecto para algunos de los posteriores acuerdos (Singapur, Vietnam y México). Desde la Unión Europea, se ha apostado por un nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones (STI) que implica: tribunales más estables con mayor transparencia, mejor diseñados para garantizar el poder regulatorio estatal y la defensa de los intereses públicos, con posibilidades de apelación y una apuesta decidida por caminar hacia un único Tribunal Multilateral de Inversiones (TMI) que sustituiría en el futuro a los diferentes tribunales específicos creados para cada acuerdo.

Octava.- En conjunto, los acuerdos comerciales de “Nueva Generación” demuestran una ingente tarea de la Unión Europea, con ambición y amplio alcance, que merecen una valoración muy positiva puesto que: (1) impulsan el comercio y la apertura de mercados exteriores para las empresas europeas, y aportan una mayor y mejor oferta interna para los ciudadanos europeos; (2) suponen un salto cualitativo importante tanto en mercancías, como servicios, inversiones, contratación pública, aspectos relacionados de la propiedad industrial, además de fomentar otros mecanismos de cooperación regulatoria; (3) preservan los altos niveles de protección de los consumidores, del medioambiente y trabajadores, la seguridad alimentaria o los servicios públicos en territorio europeo; (4) potencian mayores compromisos con valores universales y europeos, fomentando un comercio sostenible y justo, y elevando los estándares medioambientales y laborales. Se

promueve mayor coherencia ente la dimensión interna y externa de la Unión, y entre los aspectos comerciales y políticos de la acción exterior. No obstante, en este capítulo se han revelado deficiencias. Al no existir consenso para avanzar hacia un modelo de sanciones, son bienvenidas las nuevas fórmulas que eleven la ambición y potencien una mejor monitorización, y cumplimiento de los compromisos adquiridos; (5) apuestan por una nueva fórmula de solución de controversias, el Sistema de Tribunal de Inversiones (STI) y a más largo plazo por el Tribunal Multilateral de Inversiones (TMI) con múltiples ventajas sobre el sistema anterior, como ha quedado explicado a lo largo de esta contribución; (6) promueven además una mayor participación de otros actores (Parlamento Europeo, parlamentos nacionales y regionales, sociedad civil, opinión pública...), con una incrementada transparencia, todo lo cual eleva su proyección y legitimidad. No obstante, hay que hacer esfuerzos continuados por escuchar e integrar las voces críticas, hacerlos más inclusivos y contribuir a una mayor concienciación de los beneficios de los acuerdos, y un apoyo reforzado a los mismos; (7) potencian la Unión Europea como actor global clave y contribuyen a proyectar sus valores e intereses; (8) facilitan convergencia de estándares y enfoques en el escenario internacional, posibilitando que en el futuro, cuando sea posible –y la Unión Europea no deja de intentarlo– se pueda avanzar más rápidamente también a nivel multilateral en OMC.

Novena.- Los acuerdos de “Nueva Generación” están llamados a jugar un papel clave en la nueva Política Comercial Común y en la acción exterior de la Unión Europea en el futuro. Es muy importante, en primer lugar, culminar adecuadamente los procesos de ratificación del conjunto de disposiciones que los integran y aumentar de este modo la seguridad jurídica. No olvidemos que muchos de los que se han cerrado siguen todavía en aplicación provisional, en parte o en su totalidad. En paralelo, se deben aumentar los esfuerzos por conseguir un aprovechamiento amplio y equitativo de los múltiples beneficios que potencialmente pueden aportar, apoyar a las PYMES y explicar mejor esas ventajas a todos los interesados y a los ciudadanos. Es muy importante el seguimiento de los compromisos, su monitorización e insistir en la exigencia de su cumplimiento a través del diálogo, la colaboración y los mecanismos más asertivos que se hayan previstos en cada acuerdo. Es clave ver cómo van a interaccionar todos estos compromisos con el nuevo y abundante marco de medidas unilaterales, que se están adoptando para mejorar la defensa comercial de la Unión Europea. La Unión tiene que mantenerse abierta, pero preservar sus valores y activos críticos, a la vez que exige reciprocidad y competencia leal (*level playing field*) y sigue, promoviendo los avances posibles a nivel multilateral. Aunque la tarea realizada en esta última década ha sido ingente, los desafíos son muy importantes. Hay que poner en aplicación íntegramente todos los acuerdos ya cerrados, culminar satisfactoriamente las negociaciones de acuerdos tan importantes como los de Chile, Australia, Nueva Zelanda, y seguir abierto a retomar las negociaciones –si el contexto fuera propicio– con EE.UU. e India, además de avanzar en las relaciones comerciales con otros países asiáticos (por ejemplo, con China, primero consolidando el funcionamiento del reciente acuerdo sobre inversiones y solo después valorando posibles futuros pasos; o países de la ASEAN) y africanos, tanto a nivel bilateral como birregional si fuese posible. Pero todo ello se tiene que hacer sin pausa, pero sin prisa, consolidando el modelo avanzado, perfeccionándolo y modernizándolo en lo que sea necesario. La Unión Europea se la juega en el exterior y, en esa batalla, los acuerdos de “Nueva Generación” tienen un papel muy relevante que desarrollar.

Números Publicados

Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales

- Nº 1/2000 “La política monetaria única de la Unión Europea”
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2/2000 “Nacionalismo e integración”
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1/2001 “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2/2001 “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”
José María Beneyto Pérez
- Nº 3/2001 “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4/2001 “La Política de Inmigración en la Unión Europea”
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1/2002 “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2/2002 “La crisis de Oriente Medio: Palestina”
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3/2002 “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4/2002 “La sociedad anónima europea”
Manuel García Riestra
- Nº 5/2002 “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6/2002 “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7/2002 “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 1/2003 “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”
José Peña González
- Nº 2/2003 “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”
Pablo Siegrist Ridruejo
- Nº 1/2004 “Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa”
José Peña González
- Nº 2/2004 “La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora”
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3/2004 “Tres operaciones PESH: Bosnia y Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo”
Berta Carrión Ramírez

- Nº 4/2004 “Turquía: El largo camino hacia Europa”
Delia Contreras
- Nº 5/2004 “En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1/2005 “The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?”
Adrian Emch
- Nº 2/2005 “Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado”
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3/2005 “Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo”
Carlota González Láynez
- Nº 24/2006 “El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?”
Alejandra Arana
- Nº 25/2006 “Bioterrorismo: la amenaza latente”
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26/2006 “Inmigración y redefinición de la identidad europea”
Diego Acosta Arcarazo
- Nº 27/2007 “Procesos de integración en Sudamérica. Un proyecto más ambicioso: la comunidad sudamericana de naciones”
Raquel Turienzo Carracedo
- Nº 28/2007 “El poder del derecho en el orden internacional. Estudio crítico de la aplicación de la norma democrática por el Consejo de Seguridad y la Unión Europea”
Gaspar Atienza Becerril
- Nº 29/2008 “Iraqi Kurdistan: Past, Present and Future. A look at the history, the contemporary situation and the future for the Kurdish parts of Iraq”
Egil Thorsås
- Nº 30/2008 “Los desafíos de la creciente presencia de China en el continente africano”
Marisa Caroço Amaro
- Nº 31/2009 “La cooperación al desarrollo: un traje a medida para cada contexto. Las prioridades para la promoción de la buena gobernanza en terceros países: la Unión Europea, los Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas”
Anne Van Nistelroo
- Nº 32/2009 “Desafíos y oportunidades en las relaciones entre la Unión Europea y Turquía”
Manuela Gambino
- Nº 33/2010 “Las relaciones trasatlánticas tras la crisis financiera internacional: oportunidades para la Presidencia Española”
Román Escolano
- Nº 34/2010 “Los derechos fundamentales en los tratados europeos. Evolución y situación actual”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 35/2010 “La Unión Europea ante los retos de la democratización en Cuba”
Delia Contreras
- Nº 36/2010 “La asociación estratégica UE-Brasil. Retórica y pragmatismo en las relaciones Euro-Brasileñas (Vol 1 y 2)”
Ana Isabel Rodríguez Iglesias

- Nº 37/2011 “China’s foreign policy: A European Perspective”
Fernando Delage y Gracia Abad
- Nº 38/2011 “China’s Priorities and Strategy in China-EU Relations”
Chen Zhimin, Dai Bingran, Zhongqi Pan and Ding Chun
- Nº 39/2011 “Motor or Brake for European Policies? Germany’s new role in the EU after the Lisbon-
Judgment of its Federal Constitutional Court”
Ingolf Pernice
- Nº 40/2011 “Back to Square One: the Past, Present and Future of the Simmenthal Mandate”
Siniša Rodin
- Nº 41/2011 “Lisbon before the Courts: Comparative Perspectives”
Mattias Wendel
- Nº 42/2011 “The Spanish Constitutional Court, European Law and the constitutional traditions common to
the Member States (Art. 6.3 TUE). Lisbon and beyond”
Antonio López-Pina
- Nº 43/2011 “Women in the Islamic Republic of Iran: The Paradox of less Rights and more Opportunities”
Désirée Emilie Simonetti
- Nº 44/2011 “China and the Global Political Economy”
Weiping Huang & Xinning Song
- Nº 45/2011 “Multilateralism and Soft Diplomacy”
Juliet Lodge and Angela Carpenter
- Nº 46/2011 “FDI and Business Networks: The EU-China Foreign Direct Investment Relationship”
Jeremy Clegg and Hinrich Voss
- Nº 47/2011 “China within the emerging Asian multilateralism and regionalism. As perceived through a
comparison with the European Neighborhood Policy”
Maria-Eugenia Bardaro & Frederik Ponjaert
- Nº 48/2011 “Multilateralism and global governance”
Mario Telò
- Nº 49/2011 “EU-China: Bilateral Trade Relations and Business Cooperation”
Enrique Fanjul
- Nº 50/2011 “Political Dialogue in EU-China Relations”
José María Beneyto, Alicia Sorroza, Inmaculada Hurtado y Justo Corti
- Nº 51/2011 “La Política Energética Exterior de la Unión Europea. Entre dependencia, seguridad de
abastecimiento, mercado y geopolítica”
Marco Villa
- Nº 52/2011 “Los Inicios del Servicio Europeo de Acción Exterior”
Macarena Esteban Guadalix
- Nº 53/2011 “Holding Europe’s CFSP/CSDP Executive to Account in the Age of the Lisbon Treaty”
Daniel Thym
- Nº 54/2011 “El conflicto en el Ártico: ¿hacia un tratado internacional?”
Alberto Trillo Barca
- Nº 55/2012 “Turkey’s Accession to the European Union: Going Nowhere”
William Chislett
- Nº 56/2012 “Las relaciones entre la Unión Europea y la Federación Rusa en materia de seguridad y defensa.
Reflexiones al calor del nuevo concepto estratégico de la Alianza Atlántica”
Jesús Elguea Palacios

- Nº 57/2012 “The Multiannual Financial Framework 2014-2020: A Preliminary analysis of the Spanish position”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 58/2012 “Preserving Sovereignty, Delaying the Supranational Constitutional Moment? The CJEU as the Anti-Model for regional judiciaries”
Allan F. Tatham
- Nº 59/2012 “La participación de las Comunidades Autónomas en el diseño y la negociación de la Política de Cohesión para el periodo 2014-2020”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 60/2012 “El planteamiento de las asociaciones estratégicas: la respuesta europea ante los desafíos que presenta el Nuevo Orden Mundial”
Javier García Toni
- Nº 61/2012 “La dimensión global del Constitucionalismo Multinivel. Una respuesta legal a los desafíos de la globalización”
Ingolf Pernice
- Nº 62/2012 “EU External Relations: the Governance Mode of Foreign Policy”
Gráinne de Búrca
- Nº 63/2012 “La propiedad intelectual en China: cambios y adaptaciones a los cánones internacionales”
Paula Tallón Queija
- Nº 64/2012 “Contribuciones del presupuesto comunitario a la gobernanza global: claves desde Europa”
Cristina Serrano Leal
- Nº 65/2013 “Las Relaciones Germano-Estadounidenses entre 1933 y 1945”
Pablo Guerrero García
- Nº 66/2013 “El futuro de la agricultura europea ante los nuevos desafíos mundiales”
Marta Llorca Gomis, Raquel Antón Martín, Carmen Durán Vizán,
Jaime del Olmo Morillo-Velarde
- Nº 67/2013 “¿Cómo será la guerra en el futuro? La perspectiva norteamericana”
Salvador Sánchez Tapia
- Nº 68/2013 “Políticas y Estrategias de Comunicación de la Comisión Europea: Actores y procesos desde que se aprueban hasta que la información llega a la ciudadanía española”
Marta Hernández Ruiz
- Nº 69/2013 “El reglamento europeo de sucesiones. Tribunales competentes y ley aplicable. Excepciones al principio general de unidad de ley”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 70/2013 “Private Sector Protagonism in U.S. Humanitarian Aid”
Sarah Elizabeth Capers
- Nº 71/2014 “Integration of Turkish Minorities in Germany”
Iraia Eizmendi Alonso
- Nº 72/2014 “La imagen de España en el exterior: La Marca España”
Marta Sabater Ramis
- Nº 73/2014 “Aportaciones del Mercado Interior y la política de competencia europea: lecciones a considerar por otras áreas de integración regional”
Jerónimo Maillo
- Nº 74/2015 “Las relaciones de la UE con sus socios meridionales a la luz de la Primavera Árabe”
Paloma Luengos Fernández
- Nº 75/2015 “De Viena a Sarajevo: un estudio del equilibrio de poder en Europa entre 1815 y 1914”
Álvaro Silva Soto

- Nº 76/2015 “El avance de la ultraderecha en la Unión Europea como consecuencia de la crisis: Una perspectiva del contexto político de Grecia y Francia según la teoría del ‘chivo expiatorio’”
Eduardo Torrecilla Giménez
- Nº 77/2016 “La influencia de los factores culturales en la internacionalización de la empresa: El caso de España y Alemania”
Blanca Sánchez Goyenechea
- Nº 78/2016 “La Cooperación Estructurada Permanente como instrumento para una defensa común”
Elena Martínez Padilla
- Nº 79/2017 “The European refugee crisis and the EU-Turkey deal on migrants and refugees”
Guido Savasta
- Nº 80/2017 “Brexit:How did the UK get here?”
Izabela Daleszak
- Nº 81/2017 “Las ONGD españolas: necesidad de adaptación al nuevo contexto para sobrevivir”
Carmen Moreno Quintero
- Nº 82/2017 “Los nuevos instrumentos y los objetivos de política económica en la UE: efectos de la crisis sobre las desigualdades”
Miguel Moltó
- Nº 83/2017 “Peace and Reconciliation Processes: The Northern Irish case and its lessons”
Carlos Johnston Sánchez
- Nº 84/2018 “Cuba en el mundo: el papel de Estados Unidos, la Unión Europea y España”
Paula Foces Rubio
- Nº 85/2018 “Environmental Protection Efforts and the Threat of Climate Change in the Arctic: Examined Through International Perspectives Including the European Union and the United States of America”
Kristina Morris
- Nº 86/2018 “La Unión Europea pide la palabra en la (nueva) escena internacional”
José Martín y Pérez de Nanclares
- Nº 87/2019 “El impacto de la integración regional africana dentro del marco de asociación UE-ACP y su implicación en las relaciones post Cotonú 2020”
Sandra Moreno Ayala
- Nº 88/2019 “Lucha contra el narcotráfico: un análisis comparativo del Plan Colombia y la Iniciativa Mérida”
Blanca Paniego Gámez
- Nº 89/2019 “Desinformación en la UE: ¿amenaza híbrida o fenómeno comunicativo? Evolución de la estrategia de la UE desde 2015”
Elena Terán González
- Nº 90/2019 “La influencia del caso Puigdemont en la cooperación judicial penal europea”
Pablo Rivera Rodríguez
- Nº 91/2020 “Trumping Climate Change: National and International Commitments to Climate Change in the Trump Era”
Olivia Scotti
- Nº 92/2020 “El impacto social de la innovación tecnológica en Europa”
Ricardo Palomo-Zurdo, Virginia Rey-Paredes, Milagros Gutiérrez-Fernández, Yakira Fernández-Torres
- Nº 93/2020 “El Reglamento sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas, la asignatura pendiente del Mercado Único Digital”
Ana Gascón Marcén

- Nº 94/2020 “Referencias al tratamiento constitucional de la Unión Europea en algunos Estados Miembros”
Rafael Ripoll Navarro
- Nº 95/2020 “La identidad europea, ¿en crisis? Reflexiones entorno a los valores comunes en un entorno de cambio”
Irene Correas Sosa
- Nº 96/2020 “La configuración de un sistema de partidos propiamente europeo”
Luis Rodrigo de Castro
- Nº 97/2020 “El Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. La participación de Europa y de España”
Amadeo Jansana Tanehashi
- Nº 98/2020 “Nuevas perspectivas en las relaciones entre la Unión Europea y China”
Georgina Higuera
- Nº 99/2020 “Inversiones Unión Europea-China: ¿hacia una nueva era?”
Jerónimo Mailló y Javier Porras
- Nº 100/2020 “40 años de reforma: el papel de China en la comunidad internacional”
Enrique Fanjul
- Nº 101/2020 “A climate for change in the European Union. The current crisis implications for EU climate and energy policies”
Corina Popa
- Nº 102/2020 “Aciertos y desafíos de la cooperación Sur-Sur. Estudio del caso de Cuba y Haití”
María Fernández Sánchez
- Nº 103/2020 “El Derecho Internacional Humanitario después de la II Guerra Mundial”
Gonzalo del Cura Jiménez
- Nº 104/2020 “Reframing the Response to Climate Refugees”
Alexander Grey Crutchfield
- Nº 105/2021 “The Biden Condition: interpreting Treaty-Interpretation”
Jose M. de Areilza
- Nº 106/2021 “¿Hacia la Corte Multilateral de Inversiones? El acuerdo de inversiones EU-China y sus consecuencias para el arbitraje”
José María Beneyto Pérez
- Nº 107/2021 “El acuerdo de partenariado económico UE-Japón. Implicaciones para España”
Amadeo Jansana Tanehashi
- Nº 108/2021 “El acuerdo con Reino Unido. Implicaciones para España”
Allan Francis Tatham
- Nº 109/2021 “El ‘Comprehensive Economic and Trade Agreement’ (CETA) con Canadá. Implicaciones para España”
Cristina Serrano Leal

Serie Política de la Competencia y Regulación

- Nº 1/2001 “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”
José María Beneyto
- Nº 2/2001 “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa-Iberdrola”
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3/2001 “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1/2002 “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”
Miguel Ángel Peña Castellet
- Nº 1/2002 “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3/2002 “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”
Mercedes García Pérez
- Nº 4/2002 “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”
Juan Briones Alonso
- Nº 5/2002 “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6/2002 “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1/2003 “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2/2003 “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán y Emilia Gargallo González
- Nº 3/2003 “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”
Pablo Berenguer O’Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1/2004 “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”
Lucana Estévez Mendoza
- Nº 2/2004 “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”
Francisco Marcos
- Nº 1/2005 “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”
Jerónimo Maíllo González-Orús

- Nº 2/2005 “La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3/2005 “El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado”
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº 18/2006 “Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 19/2006 “Un nuevo marco institucional en la defensa de la competencia en España”
Carlos Padrós Reig
- Nº 20/2006 “Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006”
Juan Arpio Santacruz
- Nº 21/2006 “La intervención del Gobierno en el control de concentraciones económicas”
Albert Sánchez Graells
- Nº 22/2006 “La descentralización administrativa de la aplicación del Derecho de la competencia en España”
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 23/2007 “Aplicación por los jueces nacionales de la legislación en materia de competencia en el Proyecto de Ley”
Juan Manuel Fernández López
- Nº 24/2007 “El tratamiento de las restricciones públicas a la competencia”
Francisco Marcos Fernández
- Nº 25/2008 “Merger Control in the Pharmaceutical Sector and the Innovation Market Assessment. European Analysis in Practice and differences with the American Approach”
Teresa Lorca Morales
- Nº 26/2008 “Separación de actividades en el sector eléctrico”
Joaquín M^a Nebreda Pérez
- Nº 27/2008 “Arbitraje y defensa de la competencia”
Antonio Creus Carreras y Josep Maria Juliá Insenser
- Nº 28/2008 “El procedimiento de control de concentraciones y la supervisión por organismos reguladores de las Ofertas Públicas de Adquisición”
Francisco Marcos Fernández
- Nº 29/2009 “Intervención pública en momentos de crisis: el derecho de ayudas de Estado aplicado a la intervención pública directa en las empresas”
Pedro Callol y Jorge Manzarbeitia
- Nº 30/2010 “Understanding China’s Competition Law & Policy: Merger Control as a Case Study”
Jeronimo Maillo
- Nº 31/2012 “Autoridades autonómicas de defensa de la competencia en vías de extinción”
Francisco Marcos

- Nº 32/2013 “¿Qué es un cártel para la CNC?”
Alfonso Rincón García-Loygorri
- Nº 33/2013 “Tipología de cárteles duros. Un estudio de los casos resueltos por la CNC”
Justo Corti Varela
- Nº 34/2013 “Autoridades responsables de la lucha contra los cárteles en España y la Unión Europea”
José Antonio Rodríguez Míguez
- Nº 35/2013 “Una revisión de la literatura económica sobre el funcionamiento interno de los cárteles y sus efectos económicos”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 36/2013 “Poderes de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia”
Alberto Escudero
- Nº 37/2013 “Screening de la autoridad de competencia: mejores prácticas internacionales”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 38/2013 “Objetividad, predictibilidad y determinación normativa. Los poderes normativos *ad extra* de las autoridades de defensa de la competencia en el control de los cárteles”
Carlos Padrós Reig
- Nº 39/2013 “La revisión jurisdiccional de los expedientes sancionadores de cárteles”
Fernando Díez Estella
- Nº 40/2013 “Programas de recompensas para luchar contra los cárteles en Europa: una comparativa con terceros países”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 41/2014 “La Criminalización de los Cárteles en la Unión Europea”
Amparo Lozano Maneiro
- Nº 42/2014 “Posibilidad de sancionar penalmente los cárteles en España, tanto en el presente como en el futuro”
Álvaro Mendo Estrella
- Nº 43/2014 “La criminalización de los hardcore cartels: reflexiones a partir de la experiencia de EE. UU. y Reino Unido”
María Gutiérrez Rodríguez
- Nº 44/2014 “La escasez de acciones de daños y perjuicios derivadas de ilícitos antitrust en España, ¿Por qué?”
Fernando Díez Estella
- Nº 45/2014 “Cuantificación de daños de los cárteles duros. Una visión económica”
Rodolfo Ramos Melero
- Nº 46/2014 “El procedimiento sancionador en materia de cárteles”
Alfonso Lamadrid de Pablo y José Luis Buendía Sierra
- Nº 47/2014 “Japanese Cartel Control in Transition”
Mel Marquis and Tadashi Shiraishi
- Nº 48/2015 “Una evaluación económica de la revisión judicial de las sanciones impuestas por la CNMC por infracciones anticompetitivas”
Javier García-Verdugo

- Nº 49/2015 “The role of tax incentives on the energy sector under the Climate Change’s challenges
Pasquale Pistone”
Iñaki Bilbao
- Nº 50/2015 “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common
understanding”
Marta Villar Ezcurra and Pernille Wegener Jessen
- Nº 51/2015 “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common
understanding Energy Tax Incentives and the GBER regime”
Joachim English
- Nº 52/2016 “The Role of the Polluter Pays Principle and others Key Legal Principles in Energy Taxes, on an
State aid Context”
José A. Rozas
- Nº 53/2016 “EU Energy Taxation System & State Aid Control Critical Analysis from Competitiveness and
Environmental Protection Objectives”
Jerónimo Maillo, Edoardo Traversa, Justo Corti and Alice Pirlot
- Nº 54/2016 “Energy Taxation and State Aids: Analysis of Comparative Law”
Marta Villar Ezcurra and Janet Milne
- Nº 55/2016 “Case-Law on the Control of Energy Taxes and Tax Reliefs under European Union Law”
Álvaro del Blanco, Lorenzo del Federico, Cristina García Herrera, Concetta Ricci, Caterina
Verrigni and Silvia Giorgi
- Nº 56/2017 “El modelo de negocio de Uber y el sector del transporte urbano de viajeros: implicaciones en
materia de competencia”
Ana Goizueta Zubimendi
- Nº 57/2017 “EU Cartel Settlement procedure: an assessment of its results 10 years later”
Jerónimo Maillo
- Nº 58/2019 “Quo Vadis Global Governance? Assessing China and EU Relations in the New Global
Economic Order”
Julia Kreienkamp and Dr Tom Pegram
- Nº 59/2019 “From Source-oriented to Residence-oriented: China’s International Tax Law Reshaped by
BRI?”
Jie Wang
- Nº 60/2020 “The EU-China trade partnership from a European tax perspective”
Elena Masegla Miszczyszyn, Marie Lamensch, Edoardo Traversa y Marta Villar Ezcurra
- Nº 61/2020 “A Study on China’s Measures for the Decoupling of the Economic Growth and the Carbon
Emission”
Rao Lei, Gao Min
- Nº 62/2020 “The global climate governance: a comparative study between the EU and China”
Cao Hui
- Nº 63/2020 “The evolvement of China-EU cooperation on climate change and its new opportunities
under the European Green Deal”
Zhang Min and Gong Jialuo

Resumen: Se denominan acuerdos de libre comercio de nueva generación, toda una serie de acuerdos comerciales de carácter bilateral o birregional que tratan de impulsar las actividades económicas transfronterizas de un modo más omnicompreensivo y que la Unión Europea ha venido negociando desde la década de los 2000, empezando con el acuerdo firmado con Corea del Sur en 2010. Buscan impulsar el libre comercio entre las partes, normalmente economías desarrolladas o emergentes, pero se distinguen de los acuerdos de primera generación por su mayor ambición y alcance. No se centran sólo en mercancías sino también en servicios, establecimiento y capitales, además de otras cooperaciones regulatorias relacionadas. También suelen incluir un capítulo de desarrollo sostenible con compromisos de elevación de estándares medioambientales y laborales, así como mecanismos de gobernanza y solución de diferencias que, desde el acuerdo con Canadá, tienden a ir más allá de los anteriores tribunales arbitrales *ad hoc*. Esta contribución analiza su origen y los contextualiza, identifica y examina en profundidad su arquitectura, rasgos básicos y contenido para terminar extrayendo unas conclusiones y haciendo una valoración final de su impacto y perspectivas de futuro.

Abstract: New Generation Free Trade Agreements are a series of bilateral or bi-regional trade agreements that seek to promote cross-border economic activities in a more comprehensive way and that the European Union has been negotiating since the 2000s, the first of which is the agreement signed with South Korea in 2010. They seek to promote free trade between the parties, usually developed or emerging economies, but are distinguished from first-generation agreements by their greater ambition and scope. They do not focus only on goods but also on services, establishment and capital, in addition to other related regulatory cooperations. They also tend to include a sustainable development chapter with commitments to raise environmental and labour standards, as well as governance and dispute settlement mechanisms that, since the agreement with Canada, tend to go beyond the previous *ad hoc* arbitration tribunals. This contribution analyzes their origin and contextualizes them, identifies and examines in depth their architecture, basic features and content to end up drawing some conclusions and making a final assessment of their impact and future prospects.

Palabras clave: Acuerdos comerciales de nueva generación, Política Comercial Común, Unión Europea, arbitraje y solución de controversias, comercio, desarrollo sostenible, mercancías, servicios, inversiones

Keywords: New Generation commercial agreements, Common Commercial Policy, European Union, arbitration and dispute settlement, trade, sustainable development, goods, services, investments



Real Instituto Universitario de Estudios Europeos
Universidad CEU San Pablo
Avda. del Valle 21, 28003 Madrid
Teléfono: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28
idee@ceu.es, www.idee.ceu.es

