

ECONOMÍA DIGITAL Y GUERRAS COMERCIALES

¿Poniendo nuevas puertas al campo?

Carmen Otero García-Castrillón
(Directora)



Dykinson, S.L.

**ECONOMÍA DIGITAL Y GUERRAS
COMERCIALES**
¿Poniendo nuevas puertas al campo?

**ECONOMÍA DIGITAL Y GUERRAS
COMERCIALES**
¿Poniendo nuevas puertas al campo?

Carmen Otero García-Castrillón
(Directora)

Dykinson, S.L.

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con Cedro a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 917021970/932720407

Este libro ha sido sometido a evaluación por parte de nuestro Consejo Editorial
Para mayor información, véase www.dykinson.com/quienes_somos

© De la obra: Los autores
Primera edición, 2024

Editorial DYKINSON, S.L. Meléndez Valdés, 61 – 28015 Madrid
Teléfono (+34) 91544 28 46 – (+34) 91544 28 69
e-mail: info@dykinson.com
<http://www.dykinson.com>

ISBN: 978-84-1070-902-7
Depósito Legal: M-27614-2024
DOI: <https://doi.org/10.14679/3754>

ISBN electrónico: 978-84-1070-960-7

Preimpresión:
Besing Servicios Gráficos, S.L.
besingsg@gmail.com

Índice

LISTA DE AUTORES	17
LISTA DE ABREVIATURAS	19
PRESENTACIÓN	23
<i>Carmen Otero García-Castrillón</i>	
GOVERNING THE DIGITAL ECONOMY: REGIME COMPLEXITY, PRIVATE REGULATION AND INTERNATIONAL ORGANIZATIONS	35
<i>Jan Klabbers</i>	
1. INTRODUCTION	35
2. THE DIGITAL ECONOMY.....	38
3. FRAGMENTED REGULATION OF THE DIGITAL ECONOMY	40
4. INTERNATIONAL ORGANIZATIONS LAW	46
5. FINAL REMARKS.....	48
EL COMERCIO DE MATERIAS PRIMAS FUNDAMENTALES: ¿TÁCTICAS PROTECCIONISTAS O VUELTA AL UNILATERALISMO?	51
<i>Esther López Barrero</i>	
1. INTRODUCCIÓN.....	51
2. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA NECESIDAD DE LAS MATERIAS PRIMAS FUNDAMENTALES	52

Índice

3.	LAS NORMAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y LAS MATERIAS PRIMAS FUNDAMENTALES	56
	3.1. Las restricciones a la exportación del artículo XI del GATT	58
	3.2. Las excepciones del artículo XX del GATT	63
4.	LA REGULACIÓN DE LAS MATERIAS PRIMAS FUNDAMENTALES EN LOS ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES BILATERALES Y REGIONALES	66
5.	LA DIPLOMACIA DE LAS MATERIAS PRIMAS FUNDAMENTALES. EL CAMINO DE LA COLABORACIÓN INTERNACIONAL	69
6.	LA UNIÓN EUROPEA Y LA CREACIÓN DE NORMAS SOBRE LAS MATERIAS PRIMAS FUNDAMENTALES.	73
7.	CONCLUSIONES	77

EL REGLAMENTO EUROPEO SOBRE SUBVENCIONES EXTRANJERAS: UN NUEVO INSTRUMENTO CONTRA LAS INVERSIONES CHINAS EN UN VACÍO LEGAL DEL DERECHO OMC	79
---	-----------

Julio Antonio García López y María Moreno Sancho

1.	INTRODUCCIÓN	79
2.	EL REGLAMENTO 2022/2560 SOBRE LAS SUBVENCIONES EXTRANJERAS QUE DISTORSIONAN EL MERCADO INTERIOR: GÉNESIS Y OBJETIVOS	80
3.	LA DOBLE FUNCIONALIDAD DEL RSE: EL CONTROL DE LAS AYUDAS DE ESTADO Y ANTISUBVENCIONES	82
	3.1. El régimen europeo sobre ayudas de Estado y el RSE ..	82
	3.2. El régimen europeo antisubvenciones y el RSE.....	83
4.	ESTRUCTURA Y APLICACIÓN DEL RSE: DISPOSICIONES GENERALES Y PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	84

Índice

4.1. El procedimiento general de oficio	85
4.2. El procedimiento de notificación en las fusiones y adquisiciones de empresas	87
4.3. El procedimiento de notificación en las contrataciones públicas	88
5. EL RSE; UN INSTRUMENTO PARA EL CONTROL DE LAS INVERSIONES DE TERCEROS ESTADOS	89
6. CONCLUSIÓN	92

PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL Y LABORAL EN LOS PROCEDIMIENTOS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIOS EUROPEOS Y ESTADOUNIDENSES: ¿UNA NOVEDAD EN EL SISTEMA MULTILATERAL?	93
--	----

María Moreno Sancho

1. INTRODUCCIÓN	93
2. MEDIDAS RESTRICTIVAS DE COMERCIO EUROPEAS Y ESTADOUNIDENSES BASADAS EN LA PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL Y LABORAL	94
2.1. Prohibiciones a la importación	94
2.2. Procedimientos antidumping y compensatorios	96
3. PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL Y LABORAL EN LOS ACUERDOS COMERCIALES MULTILATERALES	99
4. CONCLUSIÓN	102

DESLOCALIZACIÓN Y ESTÁNDARES LABORALES: UNA APROXIMACIÓN ECONÓMICA A TRAVÉS DE LA TEORÍA DE JUEGOS	103
---	-----

José M^a Aguilar González

1. INTRODUCCIÓN	103
2. LA DESLOCALIZACIÓN	104
2.1. ¿Qué es la deslocalización?	104
2.2. Los efectos de la deslocalización	106

Índice

3.	APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE JUEGOS A LOS ESTÁNDARES LABORALES	108
	3.1. Igualando los estándares laborales.....	108
	3.2. Estándares laborales y el dilema del prisionero	109
4.	CONSIDERACIONES FINALES	114

DIGITALIZACIÓN Y RELACIONES LABORALES INTERNACIONALES: LA LEY APLICABLE AL TELETRABAJO TRANSNACIONAL.....	117
--	------------

Ana Crespo Hernández

1.	DIGITALIZACIÓN Y SERVICIOS LABORALES ONLINE...	117
2.	EL TELETRABAJO TRANSNACIONAL: APROXIMACIÓN CONCEPTUAL Y MARCO NORMATIVO	119
	2.1. Concepto y tipos de teletrabajo.....	119
	2.2. La regulación del teletrabajo transnacional.....	122
3.	LA DETERMINACIÓN DE LA LEY APLICABLE A LA RELACIÓN LABORAL	124
	3.1. Aplicación del Reglamento 593/2008 (Roma I).....	124
	3.2. La libre elección de ley aplicable.....	126
	3.3. El sistema de ley aplicable en defecto de elección	127
4.	ESTUDIO DE LA LEY APLICABLE EN DEFECTO DE ELECCIÓN: TELETRABAJO PURO Y PLURILOCALIZADO.....	128
	4.1. Teletrabajo puro	128
	4.2. Inconvenientes del criterio de prestación física de los servicios	130
	4.3. El posible recurso a la cláusula de escape.....	133
	4.4. Teletrabajo alterno y nómadas digitales	135
5.	EL PAPEL DE LAS LEYES DE POLICÍA	138
6.	ALGUNAS PROPUESTAS PARA UNA FUTURA REGULACIÓN	140

**GÉNERO Y COMERCIO EN LAS POLÍTICAS DE LA UE:
EL ESQUEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS 145**

Patricia Orejudo Prieto De Los Mozos

1.	INTRODUCCIÓN.....	145
2.	FOMENTO DE LA IGUALDAD DE GÉNERO A TRAVÉS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN LA UE	147
	2.1. El enfoque transversal de género (<i>gender mainstreaming</i>)	147
	2.2. Instrumentos comerciales al servicio de la igualdad de género	148
	2.3. Concreción de los instrumentos empleables en las políticas de la UE.....	150
3.	EL SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS DE LA UE	154
	3.1. La condicionalidad en los esquemas de preferencias generalizadas	154
	3.2. Particularidades del GSP+.....	156
	3.3. La infrautilización del mecanismo de cancelación de las preferencias	158
4.	CONCLUSIONES	160

**REGULACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA
ECONOMÍA DIGITAL EN ACUERDOS REGIONALES
RECIENTES, COMO EL CPTPP Y EL DEPA..... 163**

Jaime Gallegos Zúñiga

1.	CONTEXTO GLOBAL/REGIONAL.....	163
2.	<i>COMPREHENSIVE AND PROGRESSIVE AGREEMENT FOR TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP (CPTPP)</i>	165
	2.1. Aspectos generales	165
	2.2. Comercio electrónico.....	167
3.	<i>DIGITAL ECONOMY PARTNERSHIP AGREEMENT (DEPA)</i>	172

3.1. Aspectos generales	172
3.2. Algunos puntos destacados del acuerdo	174
4. ESTADOS UNIDOS Y SUS INICIATIVAS EN LA ZONA	181
4.1. Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity (IPEF)	181
4.2. Americas Partnership for Economic Prosperity (APEP)	182
5. INICIATIVA HUMBOLDT	183
6. DESAFÍOS FUTUROS	185
7. REFLEXIONES FINALES.....	185

LAS RAÍCES COMERCIALES DE LA REGULACIÓN DE LA PRIVACIDAD: UNA VISIÓN TRANSATLÁNTICA 187

Pilar Vargas Martínez

1. EL GERMEN DE LA NORMATIVA DE PRIVACIDAD: EVOLUCIÓN HISTÓRICA E INTERDEPENDENCIA CON EL COMERCIO	187
2. DESARROLLO TRANSATLÁNTICO DISPAR VS. GUERRA CULTURAL	196
2.1. La situación estadounidense	201
2.2. El liderazgo global de la Unión Europea: de libre prestación de servicios a derecho fundamental	205
3. CONCLUSIONES	208

COMERCIO DE CONSUMO A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS DIGITALES: NUEVO MARCO JURÍDICO PARA PLATAFORMAS DE CONTRATACIÓN B2C EN EL REGLAMENTO DE SERVICIOS DIGITALES 211

Clara Isabel Cordero Álvarez

1. PLANTEAMIENTO	211
2. CUESTIONES CONCEPTUALES.....	216

2.1	Plataformas digitales como prestadores de servicio de la sociedad de la información de intermediación	217
2.2	Economía de plataformas	220
2.3.	Naturaleza jurídica de las plataformas según el modelo de negocio: de intermediario en la contratación a prestador del servicio subyacente	223
3.	MARCO JURÍDICO ESPECÍFICO APLICABLE A LAS PLATAFORMAS DIGITALES EN LA MATERIA	225
3.1	Derecho Europeo sobre comercio electrónico: de la DCE como punto de partida hasta la DSA como instrumento esencial de regulación de los servicios intermediarios.....	226
3.2.	Incidencia de las normas europeas imperativas sobre el contrato de consumo intermediado	230
4.	OBLIGACIONES DE LAS PLATAFORMAS DE CONTRATACIÓN B2C EN EL REGLAMENTO DE SERVICIOS DIGITALES	235
4.1.	Alcance de las obligaciones previstas para las plataformas digitales de intermediación	236
4.2.	La obligación específica de trazabilidad de los comerciantes subyacentes.....	239
4.3.	Obligaciones vinculadas a la información debida a los consumidores respecto de las partes y el objeto del contrato	242
4.4.	Obligaciones referidas a bienes o servicios ilícitos intermediados	245
5.	CONCLUSIONES	246

DERECHOS SUBJETIVOS VS. INTERESES GENERALES EN LA RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ECONÓMICAS INTERNACIONALES: EL CASO DE LAS MARCAS Y LA SALUD PÚBLICA.....	249
--	-----

Carmen Otero García-Castrillón

1.	INTRODUCCIÓN.....	249
----	--------------------------	-----

2.	LITIGIOS RELATIVOS AL EMPAQUETADO GENÉRICO DEL TABACO.....	252
	2.1. Trascendencia jurídica	254
	2.2. Contexto fáctico y regulador	256
	2.3. Fuentes normativas: diversidad y coincidencias	260
3.	ALCANCE DEL DERECHO DE MARCA CONFORME A LAS OBLIGACIONES INTERNACIONALES	262
	3.1. Exclusión vs uso	263
	3.2. Condiciones mínimas para el uso de las marcas	265
4.	SOBERANÍA DEL ESTADO: CONDICIONANTES Y DEFENSA DE LOS INTERESES PÚBLICOS	268
	4.1. Expropiaciones	268
	4.2. Trato justo y equitativo	269
	4.3. Complicaciones injustificadas en el uso de las marcas .	273
5.	CONCLUSIONES	276

EL ESTADO ACTUAL DEL ARBITRAJE DE INVERSIONES EN EL ORDENAMIENTO ESPAÑOL A PROPÓSITO DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES	279
--	-----

Lidia Moreno Blesa

1.	CONSIDERACIONES PREVIAS SOBRE LA REGULACIÓN DE LA ENERGÍA	279
2.	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS Y ESTRUCTURALES DEL SECTOR ENERGÉTICO	283
3.	EL ARBITRAJE DE INVERSIONES EN ESPAÑA POR LAS ENERGÍAS RENOVABLES	286
	3.1. Especial referencia al Tratado sobre la Carta de la Energía	291
	3.2. Consecuencias de la jurisprudencia del TJUE en el arbitraje intra-EU	295

4.	MEDIDAS PARA RESOLVER LAS DIFICULTADES PLANTEADAS POR EL TRATADO SOBRE LA CARTA DE LA ENERGÍA	297
5.	REFLEXIONES FINALES.....	301
CONTEXTO DEL (IN)CUMPLIMIENTO, EL (NO) RECONOCIMIENTO Y LA (NO) EJECUCIÓN DE LAUDOS ARBITRALES DE INVERSIÓN		303
<i>Jesús Alfonso Soto Pineda</i>		
1.	INTRODUCCIÓN.....	303
2.	ESTADOS PROCLIVES AL INCUMPLIMIENTO E IMPAGO DE LAUDOS ARBITRALES DE INVERSIÓN	305
3.	EL ROL DE ESPAÑA EN EL IMPAGO DE LAUDOS ARBITRALES DE INVERSIÓN Y LA INFLUENCIA DE LA UNIÓN EUROPEA	310
4.	A PROPÓSITO DEL TRATADO DE LA CARTA DE LA ENERGÍA.....	316
5.	RESERVAS, MEDIDAS CAUTELARES E INSTRUMENTOS PARA LA SATISFACCIÓN DE LOS LAUDOS ARBITRALES DE INVERSIÓN	321
6.	CONCLUSIONES	329

Lista de autores

- **José María Aguilar González**, Doctor, Profesor asociado de Economía Aplicada, Universidad Complutense de Madrid.
- **Clara Isabel Cordero Álvarez**, Profesora contratada Doctora (acreditada a Titular) de Derecho internacional privado, Universidad Complutense de Madrid.
- **Ana Crespo Hernández**, Profesora Titular de Derecho internacional privado, Universidad Rey Juan Carlos (Madrid).
- **Jaime Gallegos Zúñiga**, Profesor asociado y Director del Departamento de Derecho Económico de la Universidad de Chile.
- **Julio A. García López**, Profesor Titular de Derecho internacional privado, Universidad Complutense de Madrid.
- **Jan Klabbers**, Professor of Public International Law, University of Helsinki.
- **Esther López Barrero**, Profesora Titular de Derecho internacional público, Universidad a Distancia de Madrid.
- **Lidia Moreno Blesa**, Profesora contratada Doctora (acreditada a Titular) de Derecho internacional privado, Universidad Complutense de Madrid.
- **María Moreno Sancho**, Doctora en Derecho, Investigadora contratada por la Universidad Complutense de Madrid, con cargo al Proyecto de investigación PID2020-113968RB-I00.
- **Patricia Orejudo Prieto de los Mozos**, Profesora Titular de Derecho internacional privado, Universidad Complutense de Madrid.
- **Carmen Otero García-Castrillón**, Catedrática de Derecho internacional privado. Universidad Complutense de Madrid.
- **Jesús Alfonso Soto Pineda**, Profesor ayudante Doctor (acreditado a Contratado Doctor) de Derecho internacional privado, Universidad Complutense de Madrid.
- **Pilar Vargas Martínez**, Doctoranda y profesora sustituta de Derecho internacional privado, Universidad Complutense de Madrid.

Lista de abreviaturas

ACP	Acuerdo comercial preferencial
ADPIC	Acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio
AMET	Acuerdo Marco Europeo sobre el teletrabajo
AGOA	<i>African Growth and Opportunity Act</i>
ALC	Acuerdo de Libre Comercio
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico
APEP	<i>Americas' Partnership for Economic Prosperity</i>
APPRI	Acuerdo de promoción y protección recíproca de inversiones
ATI	Acuerdo Plurilateral sobre Tecnología de la Información
B2C	<i>Business to Consumer</i>
CEDAW	Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer, de 18 de diciembre de 1979
CEE	Carta europea de la energía
CEDH	Convenio Europeo de Derechos Humanos
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones
CIE	Carta Internacional de la Energía
CMCT	Convenio marco para el control del tabaco
CNUDMI - UNCITRAL	Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil internacional – United Nations Commission on International Trade Law
CPTPP	<i>Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership</i>

Lista de abreviaturas

CUP	Convenio de la Unión de París para la protección de la Propiedad Industrial
CV	Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados
DCE	Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico)
DEPA	<i>Digital Economy Partnership Agreement</i>
DIP	Derecho internacional público
DIPr	Derecho internacional privado
DMA	Reglamento (UE) 2022/1925 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de septiembre de 2022 sobre mercados disputables y equitativos en el sector digital y por el que se modifican las Directivas (UE) 2019/1937 y (UE) 2020/1828 (Reglamento de Mercados Digitales).
DSA	<i>Digital Services Act</i>
EBA	<i>Everything but Arms</i> – Todo excepto armamento
EE.UU	Estados Unidos de América
ESD	Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	<i>General Agreement of tariffs and Trade</i> - Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
GSP	<i>General Scheme of Preferences</i> – Sistema Generalizado de Preferencias
ICAO	<i>International Civil Aviation Organization</i>
ICANN	Corporación de Internet para la asignación de nombres y números
IMO	<i>International Maritime Organization</i>
IOM	<i>International Organization for Migration</i>
IPEF	<i>Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity</i>

Lista de abreviaturas

ITU	<i>International Telecommunication Union</i>
LDC	<i>Least Developed Countries</i> – Países menos desarrollados
Mercosur	Mercado Común del Sur
MPF	Materias primas fundamentales
NU	Naciones Unidas
OA	Órgano de Apelación de la OMC
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
OIC	Organización Internacional del Comercio
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC - WTO	Organización Mundial del Comercio- World Trade Organization
OMS	Organización Mundial de la Salud
OPS	Organización Panamericana de la Salud
OSD	Órgano de Solución de Diferencias de la OMC
OTC	Acuerdo de la OMC sobre los obstáculos técnicos al comercio
OTIF	Organización Intergubernamental para los Transportes Internacionales por Ferrocarril
PE	Parlamento Europeo
PPA	<i>Power Purchase Agreements</i> -Acuerdos de compra de energía
RBIbis	Reglamento (UE) 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (Bruselas I)
RGPD	Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos

Lista de abreviaturas

RRI	Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I)
RRII	Reglamento (CE) 864/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio de 2007, relativo a la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales (Roma II)
RSE	Reglamento (UE) 2022/2560 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2022, sobre las subvenciones extranjeras que distorsionan el mercado interior
SIA	<i>Sustainability Impact Assesment</i> – Evaluación de impacto sobre sostenibilidad
TCE	Tratado de la Carta de la Energía
TEDH	Tribunal Europeo de Derechos Humanos
TJE	Trato Justo y Equitativo
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TPP	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica - Trans-Pacific Partnership Agreement
UE	Unión Europea
UNCTAD	Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo
UNIDROIT	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

Presentación

Transcurridos más de sesenta años desde la aplicación provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT-47) y más de veinticinco desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC-95), cuya contribución a la liberalización multilateral de los intercambios internacionales es inquestionable, la obra que tiene entre sus manos analiza aspectos fundamentales de la situación actual de la regulación internacional del comercio profundizando en el conocimiento y en la difusión de cuestiones jurídicas esenciales de su organización y funcionamiento. Los diferentes trabajos que aparecen en la obra se han desarrollado en el marco del proyecto de investigación “El Derecho del Comercio internacional en la era de la economía digital y las guerras comerciales”, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (PID2020-113968RB-I00). En su marco, un grupo de investigadores hemos trabajado sobre la base del imparable desarrollo de las comunicaciones, promovido por los avances tecnológicos, y de la creciente interacción internacional, cuyos principales protagonistas son, en última instancia, los sujetos de Derecho privado. Estos actores se desenvuelven en un mundo jurídicamente fragmentado y en el que la actuación normativa y de gestión internacional es cada vez más amplia y diversa. Resulta, por lo tanto, más que conveniente, necesario que los sujetos de Derecho privado y la sociedad en su conjunto conozcan cada vez mejor el complejo entorno jurídico que marca su realidad cotidiana.

El título elegido para la obra, *Economía digital y Guerras comerciales: ¿poniendo nuevas puertas al campo?*, recoge el sustrato común que yace en el fondo de los trabajos que contiene, sin perjuicio de las visiones particulares de cada uno de los autores. Así, todos ellos se hacen eco del renacimiento de las políticas comerciales proteccionistas que, en su día marcaron el inicio de la crisis de finales de los años veinte del pasado siglo, junto con el desarrollo de nuevos instrumentos para ponerlas en práctica. En definitiva, en contraste con su naturaleza abierta, en la era digital la economía internacional se enfrenta a los obstáculos diseñados por el renovado proteccionismo nacional que, en ocasiones, se esconde tras argumentos relativos a la protección de estándares medioambientales, laborales o relacionados con otros intereses públicos.

En este sentido, se debe destacar que Naciones Unidas reconoce el importante papel del comercio y, en general, de las transacciones económicas internacionales, como instrumentos para la consecución de los Objetivos del Desarrollo Sostenible destacando su protagonismo en el camino hacia el desarrollo económico y social a escala interna e internacional. Sin duda, esto requiere articular mecanismos adecuados para el equilibrio de intereses en presencia y, en definitiva, para la gobernanza del sistema.

La obra se estructura en cuatro partes. En la primera, se aborda la gobernanza de la economía digital. La segunda parte plantea la situación de vuelta al proteccionismo comercial y económico y su interacción con los estándares internacionales, tanto en el ámbito medioambiental como en el laboral, así como el planteamiento, particularmente en este último ámbito, de la promoción de la dimensión de género a través de instrumentos de política comercial. En tercer término, se tratan los aspectos comerciales relativos a las transacciones electrónicas, abundando en el régimen general, la protección de datos personales y de los consumidores. Finalmente, la cuarta parte se adentra en la solución de controversias con especial referencia al arbitraje de inversiones, presentando la situación de disputas esenciales, tanto en lo que concierne a los propios procedimientos como a la búsqueda del ya mencionado equilibrio de intereses públicos y privados en presencia.

La compleja gobernanza de la economía digital es abordada por el profesor **Johannes Klabbers** que, en primer término, destaca el carácter expansivo del llamado “Derecho económico internacional” recordando en todo caso que gran parte del Derecho internacional aborda, de un modo u otro, la economía global. Tras destacar el carácter laxo de la expresión “economía digital”, que califica como un concepto “paraguas”, se apoya en el *Digital Economy Partnership Agreement* concluido entre Nueva Zelanda, Singapur y Chile para resaltar, en primer lugar, las dificultades con las que se encuentra el Derecho internacional a la hora de abordar un campo tan extenso y sobre el que existen pocas normas claras. Además, señala cómo la persistencia de la búsqueda de referencias espaciales para la regulación (territorialidad) sugiere una potencial incompatibilidad estructural del Derecho internacional, centrado en los Estados, con la globalidad y carácter transfronterizo de la economía digital, cuyo tratamiento debería ser, deseablemente, “centralizado”. Recurriendo a diferentes ejemplos, el profesor Klabbers ofrece una visión del panorama normativo internacional en la que aparece la intervención regulatoria de actores públicos -destacando el papel de las organizaciones internacionales- y privados, que compiten tanto como colaboran entre sí.

En todo caso, la mayor parte de la actividad regulatoria relativa a la economía digital sigue los patrones habituales y, por consiguiente, mantiene el fraccionamiento (propio de la gestión, más que de una auténtica política capitalista, siguiendo a Miguel Benasayag; *The Tyranny of Algorithms: Freedom, Democracy, and the Challenge of AI*.

London: Europe Editions, 2001) que se observa en todo el Derecho internacional. Así, distintas organizaciones internacionales han ido agregando a sus mandatos originarios algunos aspectos relativos a la digitalización. Paralelamente, la intervención de los actores privados se produce tanto a través de la colaboración con organizaciones internacionales como de manera autónoma.

Como consecuencia, la gobernanza de la economía digital es sectorial y muy dispersa. En este sentido, el profesor Klabbers observa que, más allá de que los distintos actores asuman diferentes parcelas de regulación, la mayor parte de la actividad normativa internacional relativa a la economía digital sigue los patrones habituales en otros ámbitos que, como no podía ser de otro modo, resultan en potenciales brechas y/o solapamientos. Así, concluye que, aparentemente, esta fragmentación satisface -también en el ámbito de la economía digital- los intereses de las autoridades públicas y del sector privado (orientados hacia una mera “gestión”), si bien choca con la existencia de una auténtica “política” (centralizada) a escala internacional. En definitiva, falta la voluntad política cierta para dar pasos hacia una ordenación internacional que aborde globalmente la realidad del mundo abierto que facilita la economía digital.

Uno de los ejes centrales para el desarrollo de la actividad económica en el mundo abierto de la economía digital gira en torno a escasez y la ubicación de las materias primas fundamentales. Desde el comienzo del siglo XXI, la demanda de materias primas ha ido creciendo de forma exponencial y, en este contexto, el trabajo de **Esther López Barrero** destaca el desarrollo de una tendencia hacia la implantación, en los Estados en los que estos bienes se encuentran o procesan, de medidas comerciales. A sabiendas de que más del noventa por ciento del comercio de las materias primas fundamentales está sujeto a un régimen de liberalización, estos Estados buscan mecanismos que les faciliten eludir el cumplimiento de sus obligaciones internacionales, fundamentalmente recogidas en los Acuerdos de la OMC, como, por ejemplo, la prohibición de restricciones cuantitativas a la exportación. La situación de bloqueo del sistema de solución de diferencias de esta organización dificulta, sin duda, el control y la represión de normativas y políticas contrarias a estas normas comerciales multilaterales y los acuerdos comerciales regionales y bilaterales han adquirido el protagonismo regulador. Asimismo, se observa el despliegue de un *soft law* particular en vez de específico conocido como “diplomacia de las materias primas” que, sin recoger obligaciones específicas y apoyándose en formas de colaboración entre países promovidas por organizaciones internacionales, Estados y empresas, facilitan el intercambio de información y el debate político. La profesora López se adentra, además, en el seguimiento de esta política proteccionista por parte de la Unión Europea (UE) que, como es sabido, es importadora neta de materias primas fundamentales.

La obra continúa con estudios en los que se analizan nuevas modalidades de proteccionismo comercial y económico internacional en plena era del comercio digital.

Así, el profesor **Julio A. García López** y la investigadora **María Moreno Sancho**, evidencian cómo, en el ámbito de la UE, se ha creado un nuevo régimen jurídico, distinto de los relativos a las ayudas de Estado, por una parte, y al de las medidas contra las subvenciones, por otra, dirigido a controlar que las actuaciones de empresas beneficiarias de subvenciones extranjeras no distorsionen el funcionamiento del mercado interior.

El Reglamento 2022/2560 sobre subvenciones extranjeras establece tres procedimientos, uno general, que se impulsa de oficio, y dos específicos, que se inician con la notificación de las empresas beneficiarias de la subvención extranjera. Con ellos se pretende que estas últimas, por un lado, no puedan llegar a ser concesionarias de contratos públicos en la Unión y, por otro, abandonen cualquier iniciativa de adquirir o fusionarse con empresas europeas aprovechando la ventaja otorgada por la subvención de su gobierno. Aunque el Reglamento se presenta en términos neutrales, los autores observan cómo su auténtico objetivo no es otro que el control unilateral de la inversión directa china en la UE, con el fin de disuadir, dificultándola, la actividad de las empresas de capital chino en el mercado interior ante la ausencia de un marco jurídico bilateral o multilateral que regule su actividad inversora.

Profundizando en el estudio de la proliferación de medidas comerciales proteccionistas, el trabajo de la investigadora **María Moreno Sancho** revela cómo los Estados Unidos de América (EE.UU.) y la UE han adoptado normas que restringen el comercio argumentando la necesidad de fortalecer la protección medioambiental y laboral en los países de origen. Estas medidas restrictivas incluyen la prohibición de importaciones, así como la imposición de derechos antidumping y compensatorios para contrarrestar, respectivamente, las prácticas de dumping y las subvenciones. Realizando un análisis histórico, la autora concluye que, para evitar desviaciones proteccionistas, resulta necesario incorporar normas medioambientales y laborales al sistema multilateral del comercio.

Desde una perspectiva económica y apoyándose en la teoría de juegos, el profesor **José María Aguilar González** analiza el potencial de la deslocalización propia de los mercados abiertos para el impulso de la armonización normativa internacional, concretamente de los estándares laborales. Destaca cómo, de entrada, la creación de normas laborales que comprometen a todo tipo de Estados, desarrollados y menos desarrollados, podría reducir las asimetrías entre ambos si bien las profundas diferencias legales, económicas e incluso socioculturales puede, asimismo, generar incentivos para una competición perversa que termine perjudicando a todos y, en particular, a los más pobres. Si se estableciesen estándares laborales más altos en todos los países que son receptores de empresas que deslocalizan su actividad, la ventaja competitiva que algunos países pudieran tener debido a los bajos costes laborales se reduciría. Esto podría hacer que la decisión de deslocalizar esté menos basada en cos-

tes y más en otros factores, como el talento, la calidad, la infraestructura y la proximidad al mercado, como ilustra el estudio de Pisani y Ricard en lo que concierne a las actividades productivas intensivas en conocimiento. Admitiendo que esto no ocurre en todos los sectores, ni está en el fundamento de la actuación de empresas que se mueven por la eficiencia económica, se observa, además de la conveniencia de asunción de compromisos internacionales con estándares laborales básicos, que resulta imprescindible desarrollar herramientas jurídicas para hacer efectivo el cumplimiento de los acuerdos y, en particular, incidir en aquellas que facilitan la cooperación entre países.

En este sentido, y sin perder de vista que pueden existir incentivos para no cooperar que derivan en guerras comerciales (unilateralismo como resultado del dilema del prisionero), la incardinación de los acuerdos comerciales y los estándares laborales pueden ofrecer mecanismos que sirvan a un mejor y satisfactorio desarrollo de la deslocalización, tanto para los trabajadores, con condiciones laborales dignas, como para las propias empresas, con incrementos de productividad, y los Estados involucrados, tanto de destino, en los que se generaría empleo de calidad garantizando el respeto a los derechos humanos, como de origen, cuyos mercados laborales no sufrirían un impacto significativo (equilibrio de Nash). El profesor Aguilar incide, de este modo, en la necesidad de crear y desarrollar los instrumentos jurídicos vinculantes que, además de establecer los estándares mínimos, habiliten herramientas para su seguimiento, vigilancia y adecuado cumplimiento.

Descendiendo a la regulación de las nuevas modalidades de actividad laboral transfronteriza surgidas en el ámbito de la economía digital, cuyo desarrollo está siendo exponencial, la profesora **Ana Crespo Hernández** aborda, desde la perspectiva de la UE, el estudio de las condiciones laborales de los teletrabajadores internacionales en un contexto de amplias desigualdades a nivel nacional. Para ello es imprescindible identificar la ley que determina las condiciones laborales de estos trabajadores con el fin de valorar hasta qué punto las soluciones existentes dan adecuada respuesta a la situación actual. Tras introducir el concepto y tipología del teletrabajo (prestado desde un solo lugar -puro- o desde varios) y el marco normativo que lo regula a escala internacional y nacional español -sin perder de vista las fuentes del Derecho de la Unión-, la profesora Crespo pone de relieve las deficiencias, a veces graves en lo que respecta a la situación del trabajador, que presenta la aplicación del régimen general de la UE para la determinación de la ley aplicable a los contratos de trabajo internacionales. Concretamente, los distintos apartados del artículo 8 del Reglamento 593/2008 (Roma I) sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales resultan anacrónicos pues las conexiones conflictuales que utiliza están apoyadas en referencias geográficas (lugar de prestación del trabajo o de situación de la empresa empleadora), que, como cabe prever, no se adecúan a un mundo virtual. Así lo constata, además, haciendo seguimiento de su interpretación por parte del TJUE. En esta

tesitura, la utilidad del artículo 9 del Reglamento, que prevé la aplicación de las normas imperativas del foro, depende plenamente de la jurisdicción en la que se litigue.

Ante esta situación, se observan actitudes reacias, tanto de trabajadores como de empleadores, a trabajar desde otro país pues, lógicamente, se hace necesaria una normativa adecuada que proporcione a ambos seguridad jurídica. La profesora Crespo argumenta que las interpretaciones bienintencionadas de las normas existentes no constituyen una solución ya que, además de enfrentarse con la literalidad de los textos, pueden dar lugar a nuevas dificultades a la hora de poner en práctica las normas de competencia judicial internacional. Por ello, aboga por el urgente desarrollo de un nuevo Derecho del trabajo “des-territorializado” y adaptado a la realidad de nuestros días que, más allá de normas materiales centradas en el respeto a los derechos sociales fundamentales previstos en las normas internacionales y en el respeto de la diligencia empresarial debida, comprenda normas de conflicto que impongan, bien la aplicación de la ley del país en el que el empleador recibe el rendimiento de la prestación laboral o bien, directamente, la que resulte más favorable al trabajador.

Con respecto a la situación de las personas en el comercio internacional, desde hace unos años se ha hecho notoria la atención a un inmenso colectivo, el de las mujeres, abordándose la proyección de la dimensión de género, claramente transversal (*gender mainstreaming*). Así, las instituciones y las organizaciones internacionales, como la propia OMC y la UE, le han dado carta de naturaleza en el estudio de la liberalización del comercio internacional sin perder de vista el carácter instrumental que se le reconoce para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en general y la igualdad de género en particular. El trabajo de la profesora **Patricia Orejudo Prieto de los Mozos** se adentra en esta materia analizando la presencia de la dimensión de género en la política comercial de la UE. Partiendo del declarado compromiso de la Unión con el impulso de políticas que mejoren la vida de las mujeres y las niñas con el fin de remediar la histórica subordinación y la consiguiente desigualdad de partida a las que las somete el sistema, la profesora Orejudo observa, por una parte, la falta de adecuación de algunos de los instrumentos comerciales utilizados al efecto hasta la fecha y, por otra, la potencialidad de otros que se encuentran todavía infrautilizados. Así, comenzando con un análisis sobre los pasos que progresivamente han llevado a la incorporación de la perspectiva de género a la política comercial comunitaria -sólo formalizada en las iniciativas de la Comisión a partir de 2020-, el trabajo se detiene en cada uno de los instrumentos comerciales -incluyendo los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI)- haciendo hincapié en los acuerdos de liberalización comercial y, en particular, en herramientas como la evaluación del impacto de la sostenibilidad (SIA) y el tradicional Sistema de Preferencias Generalizadas (GSP).

En los acuerdos de liberalización comercial destaca, por una parte, la presencia en el articulado de algunos de ellos de cláusulas de condicionalidad, que subordinan su continuidad al respeto a los derechos humanos. La tendencia más reciente y habitual es incorporar a estos textos capítulos o disposiciones específicas en materia de género que, sin embargo, adolecen de debilidades tanto por su enfoque como por su contenido. Tampoco parece que, hasta la fecha, la evaluación del impacto de estos acuerdos de comercio sobre la dimensión de género en el marco del SIA se haya realizado de forma adecuada para poder contribuir a este objetivo. Finalmente, la profesora Orejudo se detiene en el SPG y, tras clarificar el funcionamiento de sus distintas modalidades en la UE -esquema general y dos esquemas especiales: el *Everything but Arms* (EBA) y el GSP+ o Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza-, se hace eco de la posibilidad de utilizarlos en casos en los que se adoptan políticas que atentan contra los derechos humanos, exista o no obligación de sumarse a tratados internacionales como, en particular, la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW). Como paradigma en el marco de los esquemas general o EBA, la profesora Orejudo trae a colación los casos de Gambia -despenalizando la mutilación genital femenina- y Uganda -adoptando una ley anti-homosexualidad-. En cuanto al GSP+, hace referencia, en particular, al caso de Camboya -en el que, si bien se suspendieron concesiones, la situación de mujeres y niñas no fue determinante a estos efectos- y al de Pakistán. De ahí que concluya observando que, a pesar de las numerosas declaraciones de intenciones y de la potencialidad de estas herramientas, la proyección del enfoque de género en las políticas comerciales de la UE arroja un resultado bastante desalentador; de forma que puede, incluso, calificarse de *purple washing*.

Pasando al estudio del marco regulador del comercio electrónico en el contexto de la economía digital **Jaime Gallegos Zúñiga** se adentra en la ordenación internacional que se incorpora a los acuerdos de liberalización comercial de carácter regional, concretamente en la cuenca del Pacífico, en el que la materia es ampliamente tratada por dos tratados con diversidad de Estados parte: el *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP) y el *Digital Economy Partnership Agreement* (DEPA). Estos instrumentos han suscitado curiosidad e interés desde otras latitudes (incluyendo el Reino Unido, Canadá y China) por lo que su presentación y revisión resulta útil en la medida en que pueden llegar a convertirse en referentes normativos en otras regiones; como para la UE en el desarrollo de su política comercial de autonomía estratégica. El profesor Gallegos introduce, además, la aparición reciente de otras iniciativas reguladoras, como el *Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity* (IPEF) y el *Americas Partnership for Economic Prosperity* (APEP), ambas promovidas por EE.UU. En todo caso, no deja de notar el carácter programático de muchas disposiciones, incluyendo mecanismos de cooperación, de los que se ignora aún importantes detalles sobre su aplicación real.

Por lo demás, destacando el carácter esencial de las infraestructuras que permiten materializar la economía digital, así como la importancia de la dimensión o variable geoestratégica en su desarrollo, el profesor Gallegos destaca también el proyecto de infraestructura submarina *Humboldt* (cable de fibra óptica que cruza el Océano Pacífico). Esta iniciativa permite mantener y diversificar -por ejemplo, en momentos de tensión entre EE.UU y China- los intercambios de la economía digital en el escenario geopolítico contemporáneo. En todo caso y sin perjuicio de las ventajas que las iniciativas de armonización y aproximación normativa regional/plurilateral suponen para conformar una auténtica economía digital, de esta manera no se logra acabar con el fraccionamiento que, sin duda, da lugar a inseguridad jurídica y adicionales costes de transacción. De ahí que lo deseable sería que estas iniciativas reguladoras sirvieran, además, para alcanzar un modelo o referencia de texto normativo aceptable a escala global.

Partiendo de la expansión, prácticamente simultánea, del uso de Internet y de la preocupación por los cauces jurídicos de protección de la privacidad, el trabajo de profesora **Pilar Vargas Martínez** atiende a la importancia creciente de los datos en el comercio internacional de nuestros días. La autora destaca cómo, en las últimas décadas, el comercio viene siendo el motor de la regulación en materia de privacidad que, al tiempo, no deja de estar al servicio del comercio. Como es sabido, los datos constituyen la base de todas las transacciones del comercio digital contemporáneo y las discrepancias en torno a los estándares de protección de la privacidad en las operaciones transfronterizas ha generado crecientes tensiones entre Estados; en particular entre EE.UU. y la UE. La conciliación entre la protección de los datos y la posibilidad de su circulación transfronterizas requiere establecer delicados equilibrios para los que las posiciones de estos dos influyentes actores internacionales son dispares. A pesar de los intentos, hasta la fecha no se observan avances en la consecución de cierto grado de armonización a escala multilateral. Sin embargo, las actuaciones a escala regional y bilateral parecen mostrar un camino esperanzador en este terreno, auspiciando estándares y equilibrios flexibles que permitan materializar los flujos fronterizos necesarios para mantener y desarrollar el comercio internacional en un contexto económico y social marcado por el entorno digital.

Adentrándose en el marco de la contratación en este entorno digital, la profesora **Clara Isabel Cordero Álvarez** aborda los retos que supone la irrupción de las plataformas digitales para transferencia e intercambio de bienes y servicios a distancia. Estas plataformas han modificado tanto la forma de hacer y entender los negocios como los productos, servicios o contenidos de los que puede disponer el público, así como los canales o los mecanismos de relación con el consumidor (B2C). Este entorno obliga a replantear los conceptos tradicionales de empresario y consumidor y, particularmente el de este último en el ámbito de la llamada economía colaborativa, en el que las plataformas digitales facilitan las transacciones entre particulares no

profesionales. El trabajo de la profesora Cordero analiza esta nueva realidad comercial desde el Derecho de la UE considerando la aportación que supone el Reglamento 2022/2065 relativo a un mercado único de servicios digitales, que se suma a la ya existente normativa de Derecho de consumo aplicable a la contratación a distancia.

Con vistas a proteger a los consumidores europeos principalmente, y, en su caso, a los terceros cuyos intereses puedan resultar afectados, el nuevo Reglamento añade obligaciones relativas a la diligencia debida a los prestadores de servicios de intermediación en línea (alojamiento de datos) que operen dentro de la UE. Concretamente, la inobservancia de estas obligaciones, que tienen carácter imperativo, no sólo puede suponer la imposición de sanciones -por las autoridades competentes de los Estados miembros o por la Comisión-, sino también, dar lugar a la exigencia de responsabilidad frente a los usuarios finales/consumidores e incluso frente a terceros perjudicados. A estos efectos, no cabe ya invocar el régimen de exención de responsabilidad establecido para los prestadores de servicios de la sociedad de la información. La profesora Cordero ve en todo ello un avance necesario y en la dirección adecuada para conseguir una tutela apropiada y efectiva de los intereses de los usuarios finales. No obstante, en caso de litigio, la aplicación de esta normativa requiere, de entrada, que pueda llegar a establecerse la competencia judicial internacional de algún tribunal de los Estados miembros de la UE pues, ya sea por el alcance de la norma -prestador de servicios que opera en la UE- o como consecuencia de su carácter imperativo, de este modo los avances que esta normativa introduce se harían efectivos.

Inciendo en la dicotomía público-privada en la resolución de diferencias internacionales y, en particular, en el creciente número de opciones que se presentan para los litigantes a la hora de afrontar diferencias internacionales que ha llevado incluso a hablar de una especie de *fórum shopping*, el trabajo de **Carmen Otero García-Castrillón** se apoya en las disputas suscitadas por el llamado empaquetado genérico -único o sencillo- (*plain packaging*) de los productos del tabaco para resaltar la necesidad de la coherencia en el tratamiento y resolución, en distintos foros, de asuntos para los que existen estándares internacionalmente acordados. A la luz de dos procedimientos diferentes, uno en el ámbito del arbitraje de inversiones y otro en el sistema de solución de diferencias de la OMC, se realiza un análisis sobre la aplicación de estándares internacionales en materia de marcas y la búsqueda de equilibrios entre la protección y defensa de intereses privados de sus titulares y de los públicos relativos a la salud de la población en los dos diferentes foros internacionales de resolución de disputas que, aunque de entrada, se apoyan en fuentes normativas diversas terminan siendo esencialmente influyentes. Tras presentar los litigios relativos al empaquetado genérico se analiza el alcance de los derechos de marca conforme a las obligaciones internacionales que fijan un estándar mínimo para, a continuación, atender a los condicionantes a los que queda sujeto el ejercicio de la soberanía estatal, en particular, en lo que concierne a la adopción de medidas para la defensa de inte-

reses públicos sanitarios. La motivación de las dos resoluciones, ambas favorables a la compatibilidad del empaquetado genérico del tabaco con los mencionados estándares internacionales, constituye una evidencia de que la coherencia entre sistemas puede ser viable, abriendo la esperanza a una gobernanza adaptada a las necesidades de la sociedad abierta y global de nuestros días

Continuando en el terreno de la solución de diferencias, más concretamente en el ámbito de las inversiones transfronterizas, los trabajos de los profesores Lidia Moreno Blesa y de Jesús Alfonso Soto Pineda se hacen eco de la situación planteada con motivo de los cambios normativos experimentados a escala nacional en el sector de las energías renovables para revertir políticas de incentivos que, tras algún tiempo, los Estados promotores consideraron inadecuadas. Como es sabido, las energías limpias o renovables (hidráulica, solar, eólica ...etc.) tienen un gran predicamento en tanto reducen el impacto medioambiental que los recursos energéticos tradicionales (carbón, petróleo, gas) llevan aparejados. Entre otros, España ha destacado tanto en la creación de incentivos a las inversiones (fundamentalmente, durante la década de 1990) como en sus posteriores modificaciones tras la crisis financiera que, más allá de las infructuosas reclamaciones a escala interna, han dado lugar a numerosas demandas de arbitraje planteadas por inversores extranjeros, tanto intra como extracomunitarios.

El estudio de la **profesora Moreno Blesa**, tras adentrarse en las características físicas y estructurales del sector energético y destacar la “doble naturaleza” público-privada de su regulación, incidiendo en particular en la comunitaria, presenta la situación general en lo que afecta fundamentalmente a los arbitrajes iniciados contra España. Se adentra así en la posición del TJUE sobre este tipo de procedimientos en situaciones intracomunitarias (sentencias en los casos *Achmea* y *Komstroy*), que rechaza frontalmente su compatibilidad con el Derecho de la Unión y, en consecuencia, impide dar eficacia en la UE a los laudos adoptados en distintas instancias arbitrales internacionales que, por lo demás, tienden a condenar a los Estados miembros. Colmando esta situación, la Comisión europea considera que las indemnizaciones fijadas por los laudos constituyen ayudas de Estado incompatibles, también, con el Derecho de la Unión.

Haciéndose eco de la compleja convivencia de este planteamiento con la vigencia de tratados internacionales de protección recíproca de inversiones que incorporan el arbitraje como mecanismo para la resolución de disputas, tanto como con la del propio Tratado de la Carta Europea de la Energía (TCE), la profesora Moreno señala la necesidad de buscar soluciones al “colapso del sistema”. Sin perder de vista la estrategia de la Unión de introducir las inversiones en sus acuerdos de liberalización comercial, ni su propuesta de creación de un acuerdo multilateral sobre protección de inversiones, para hacer frente a esta situación, la autora se hace eco de las inicia-

tivas de denuncia y de renegociación de los tratados bilaterales de inversión y del propio TCE, por una parte, y, por otra, de las propuestas para incorporar la energía a la regulación de la OMC. En todo caso señala, además, que, en los casos en los que los incentivos a las inversiones -como los utilizados en el ámbito de las energías renovables- puedan considerarse contrarios al Derecho de la Unión -lo que ocurriría si se calificaran como subvenciones no autorizadas- habría de darse entrada a la exigencia de responsabilidad patrimonial del Estado.

En esta línea y construyendo sobre las sentencias del TJUE en los mencionados casos *Achmea* y *Komstroy*, el trabajo del profesor **Jesús Alfonso Soto Pineda**, profundiza sobre el imposible reconocimiento y ejecución de estos laudos arbitrales en la UE sin perder de vista la obligatoriedad del TCE, prevista incluso para un largo período tras su denuncia. A la luz de la valoración de las consecuencias jurídicas y económicas y considerando la existente reticencia en algunos Estados -miembros y no miembros de la UE y por diferentes razones- al cumplimiento de los laudos en materia de inversiones, el profesor Soto resalta el deterioro de la seguridad jurídica y el consiguiente riesgo para la continuidad del arbitraje de inversiones como medio para la resolución de disputas entre Estados e inversores. Asimismo, recordando el objetivo inicial de la aplicación de este método heterocompositivo para la resolución de disputas en materia de inversiones, incide en la necesidad de equilibrar la posición de los litigantes en estas disputas.

En la UE en particular, la situación descrita se ha hecho evidente específicamente en el terreno de la energía, en el que -sin perjuicio de otros ámbitos- la normativa de la UE puede constituirse en el Derecho aplicable por el tribunal arbitral. No hay que perder de vista que esta regulación refleja la introducción de nuevas preocupaciones e intereses públicos, como la protección del medio ambiente, con potenciales incidencias en las condiciones de las inversiones extranjeras y, consiguientemente, dan lugar al inicio de procedimientos arbitrales de inversión. Sin embargo, en jurisdicciones de terceros países hay ya resoluciones de reconocimiento y ejecución de laudos contra Estados miembros de la UE -especialmente España- adoptados en aplicación del TCE afectando a inversiones intracomunitarias y resueltos utilizando el Derecho de la Unión. En todo caso, con el fin de asegurar el cumplimiento de lo dispuesto en los laudos y, de esta forma, tratar de avalar y reforzar la eficacia del arbitraje de inversiones a escala internacional general, el profesor Soto dirige la atención del lector a vías alternativas, como las medidas cautelares adoptadas por instancias arbitrales de inversión, en particular, para el cobro de las costas procesales, que podrían permitir garantizar, *ex-ante*, la observancia de las resoluciones a estos efectos.

Para concluir esta presentación, baste reseñar que si la necesidad de equilibrar intereses, entre otros, en los terrenos económico y comercial, ha estado siempre presente en la función del Derecho, sin duda esta labor resulta más compleja en un mar-

co internacional. En este sentido, cabe recordar que, como dijera Antoine Pillet, “(L) *e commerce international est un pur fait, mais un fait qui a donné naissance au droit international tout entier*” (*Revue générale Droit International Privé*, 1978). Lógicamente, la complejidad de la búsqueda de equilibrios en el terreno jurídico-comercial se incrementa en el contexto de la economía digital. Con los resultados de los trabajos de esta obra se espera contribuir a dar luz para continuar persiguiendo el eterno propósito de alcanzar equilibrios adecuados y razonables. Por lo demás, con su publicación también se procura poner de relieve el gran alcance práctico de las relaciones económicas internacionales en el día a día de la ciudadanía que, en la mayoría de los casos, permanece ajena a las repercusiones de las intervenciones de actores públicos y privados si bien, ya sea de un modo u otro, alcanza sin duda a todos los sectores sociales a escala global.

Carmen Otero García-Castrillón

Septiembre 2024

Transcurridos más de sesenta años desde la aplicación provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT-47) y más de veinticinco desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC-95), la obra que tiene entre sus manos analiza aspectos fundamentales de la situación actual de la regulación internacional del comercio en el marco del imparable desarrollo de las comunicaciones -promovido por los avances tecnológicos- y de la creciente interacción internacional, cuyos principales protagonistas son, en última instancia, los sujetos de Derecho privado. Estos actores se desenvuelven en un mundo jurídicamente fragmentado y en el que la actuación normativa y de gestión internacional es cada vez más amplia y diversa. Resulta, en consecuencia, necesario que los sujetos de Derecho privado y la sociedad en su conjunto conozcan cada vez mejor el complejo entorno jurídico que marca su realidad cotidiana. Profundizando en el conocimiento y contribuyendo a la difusión de cuestiones jurídicas esenciales, los capítulos de esta obra recogen el resultado del proyecto de investigación “El Derecho del Comercio internacional en la era de la economía digital y las guerras comerciales”, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (PID2020-113968RB-I00). Sin perjuicio de las visiones particulares de cada uno de los autores, en ellos yace el eco del renacimiento de las políticas comerciales proteccionistas -que, en su día marcaron, el inicio de la crisis de finales de los años veinte del pasado siglo-, junto con el desarrollo de nuevos instrumentos para ponerlas en práctica. En contraste con la naturaleza abierta de la era digital, la economía internacional de este tiempo se enfrenta a obstáculos diseñados por el renovado proteccionismo nacional que, en ocasiones, se esconde tras argumentos relativos a la protección de estándares medioambientales, laborales o relacionados con otros intereses públicos. En este sentido, se debe recordar que Naciones Unidas reconoce el importante papel del comercio abierto y, en general, de las transacciones económicas internacionales, como instrumentos para la consecución de los Objetivos del Desarrollo Sostenible, destacando su protagonismo en el camino hacia el desarrollo económico y social a escala interna e internacional. Sin duda, esto requiere articular mecanismos adecuados para el equilibrio de los diversos intereses en presencia y, en definitiva, para la gobernanza del sistema.



9 788410 709027