

# Tratados de libre comercio (aspectos políticos)\*

## Free Trade Agreements (political aspects)

Clara Navarro Ruiz\*\*  
 Universidad Complutense de Madrid  
 ORCID ID 0000-0003-4597-3634  
[claranavarro@ucm.es](mailto:claranavarro@ucm.es)

Cita recomendada:

Navarro Ruiz, C. (2021). Tratados de libre comercio (aspectos políticos). *Economía. Revista en Cultura de la Legalidad*, 20, pp. 313-329.

doi: <https://doi.org/10.20318/economia.2021.6351>

Recibido / received: 23/06/2020  
 Aceptado / accepted: 07/01/2021

### Resumen

Los Tratados de Libre Comercio (TLCs) son el signo definitorio del comercio mundial del presente siglo y su proliferación ha sido muy notoria en los últimos años. Tal aumento es consecuencia de un aparato jurídico de lenguaje indeterminado, así como del cambio de signo en las relaciones comerciales, viradas del multilateralismo al bilateralismo. Las nuevas características de los TLCs y el cambio en la política de dos de los grandes actores de la economía mundial, EE.UU. y la UE, ofrecen otras de las señales de cambio que permiten evaluar su posible desarrollo en el futuro.

### Palabras clave

Tratados de Libre Comercio (TLCs), multilateralismo, bilateralismo, globalización, acuerdos megarregionales, OMC+, OMC-x.

### Abstract

*Free Trade Agreements (FTAs) constitute a remarkable sign of world trade in the current century and its proliferation has been a noticeable phenomenon in the past years. Its propagation might be read as a consequence of a flawed, lacking-in-concreteness juridical system; as well as a sign of the change in trade relations, which have moved from multilateralism to bilateralism. The features of modern FTAs as well as the changes in USA*

\* Este artículo se enmarca dentro del proyecto del Ministerio de Ciencia e Innovación "PRECARITYLAB: Precariedad Laboral, Cuerpo y Vida Dañada. Una investigación de filosofía social" (PID2019-105803GB-I00), así como del Programa Interuniversitario en Cultura de la Legalidad (H2019-HUM-5699), financiado por la Comunidad de Madrid y el Fondo Social Europeo.

\*\* Investigadora postdoctoral UCM en el Departamento de Filosofía y Sociedad de la Facultad de Filosofía. Este escrito ha sido redactado durante las últimas semanas de mayo de 2020, siendo corregido posteriormente durante el mes de Enero de 2021 en virtud de las aportaciones de las personas que revisaron este escrito. Desde aquí me gustaría agradecer cordialmente sus comentarios, que han mejorado sustancialmente estas líneas.



and EU policies are some other signals of the changes to come, which might allow us to evaluate and predict future developments.

### Keywords

Free Trade Agreements (FTAs), multilateralism, bilatellarism, globalization, mega-regional trade agreements, OMC+, OMC-x.

SUMARIO. 1. Introducción: señales de cambio en el comercio internacional. 2. Tratados de Libre Comercio como instrumento de política comercial. 2.1. Respaldo jurídico general. 2.2. Aspectos político-económicos de la estrategia de firma de TLCs. 3. Evolución y examen de políticas comerciales. 3.1. El caso de Estados Unidos. Comercio como *ars politica*. 3.2. La estrategia comercial de la Unión Europea: PCC y Tratado de Lisboa. 3.3. Prácticas comerciales de la Unión Europea, región a región 4. Conclusiones. Acerca de la necesidad de una reforma del multilateralismo

## 1. Introducción: señales de cambio en el comercio internacional

El trabajo teórico centrado en asuntos relacionados con el comercio tiene siempre un cierto carácter provisional, dada su intensa vertebración con las decisiones políticas y acontecimientos de toda índole. El actual contexto de incertidumbre económica generado por la crisis sanitaria del Coronavirus intensifica con mayor motivo la provisionalidad de algunos de los rasgos y movimientos que se van a detallar en las siguientes líneas. El mencionado panorama de irresolución ha sido certificado por el propio análisis de la OCDE, cuya previsión para el 2021 –tras una caída del PIB del 4,2% a escala mundial– augura una recuperación de igual porcentaje siempre que, por supuesto, el proceso de vacunación se lleve a cabo sin excesivos contratiempos<sup>1</sup>. No cabe duda de que solo cabe afirmar que pisamos terreno inseguro, pero a pesar de todo, la labor que se realiza en este escrito no es fútil. Muy al contrario, en las situaciones de extrema imprevisibilidad es cuando más sentido posee ser plenamente conscientes de las condiciones y *statu quo* de todo elemento que tiene alta probabilidad de verse modificado por las circunstancias. Solo de esta manera, es decir, en base a la experiencia anterior, somos capaces de evaluar correctamente los peligros y beneficios de las diferentes decisiones que puedan ser tomadas.

El comercio mundial, además, lleva algún tiempo dando ciertas señales de cambio. El proceso de globalización, cuya constante aceleración no hace mucho tiempo nadie se hubiera atrevido a poner en cuestión, parece estar ralentizándose –situación definida por *The Economist* con el término *slowbalisation* (The Economist 2019)– algo que podría estar augurando un final o, cuanto menos, una modificación sustancial de la tendencia en el comercio internacional. En el tipo de discursos que ahora se están dando acerca de este fenómeno no se trata, como antaño, de valorar los aspectos beneficios y/o lesivos de la globalización, ya sea la denuncia del excesivo poder de las empresas multinacionales (Martí, 2018) o bien la instauración de un régimen jurídico de *lex mercatoria* que, de facto, las descarga de responsabilidad a través de conceptos de *soft law* como la noción de Responsabilidad Social Corporativa (RCS) (Hernández Zubizarreta, 2008, Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Antes bien, el pronóstico es que ciertas transformaciones económicas están

<sup>1</sup> OCDE Economic Outlook de Junio de 2020, recuperado de <https://www.oecd.org/economic-outlook/>.

dando lugar a cambios estructurales que podrían desembocar en una reversión del proceso de globalización en constante alza desde finales de los años noventa.

Volveremos sobre estas cuestiones generales brevemente al final de estas líneas. No obstante, para comprender las transformaciones que están teniendo lugar actualmente, resulta imperativo comprender los fundamentos del fenómeno de la globalización y su evolución. Lo más útil es, sin duda, ceñirse a un concepto concreto que actúe cual prisma, que ilumine de manera penetrante el panorama. Es nuestro objetivo aquí y por ello, dedicamos las siguientes líneas a uno de los elementos fundamentales que acompaña a dicho fenómeno: los Tratados de Libre Comercio (TLCs). Estos constituyen uno de los instrumentos fundamentales de la política comercial que tienen a su alcance los Estados y su uso se ha intensificado ostensiblemente en los últimos años. Ambos motivos nos inducen a sostener que su estudio permite observar de manera sinóptica el avance de la globalización desde una perspectiva híbrida, aunando simultáneamente aspectos políticos y económicos con una valoración de sus concreciones en las políticas efectivas de los Estados.

Así pues, en las siguientes líneas intentaremos dar forma a nuestro deseo poniendo de manifiesto en primer lugar las características de los Tratados de Libre Comercio, así como su estructuración jurídica básica. Tras ello, daremos paso a un recorrido descriptivo de la deriva de la política comercial en las últimas décadas, subrayando el cambio de estrategia en las relaciones comerciales concretado en el viraje del multilateralismo al bilateralismo. A continuación y a fin de profundizar en la evolución de la firma de tratados, nos centraremos en los casos particulares de dos de las grandes potencias económicas de la actualidad, Estados Unidos y la Unión Europea, cuya trayectoria se estudiará de manera separada. Por último, terminaremos exponiendo la necesidad de reformar en la arquitectura orgánica de la gobernanza global para mantener con salud al sistema multilateral, incidiendo en el organismo de la OMC, concluyendo pues con una serie de consideraciones generales sobre el cambio en la política comercial.

## 2. Tratados de Libre Comercio como instrumento de política comercial

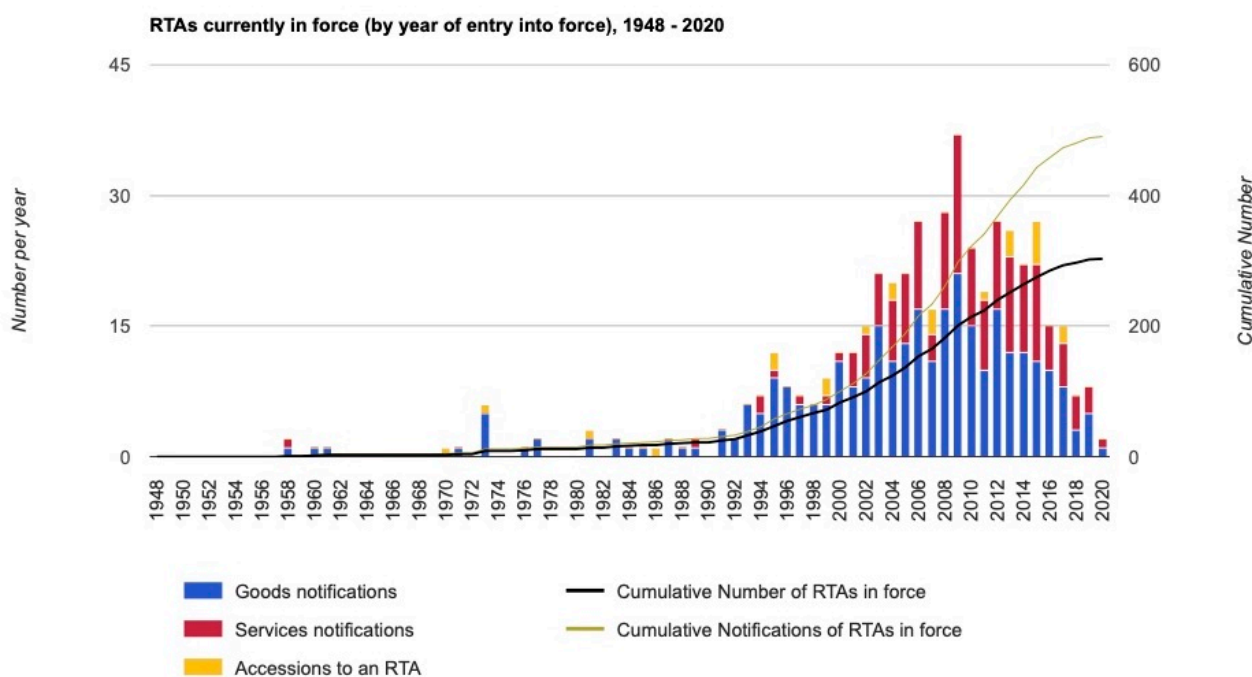
### 2.1. Respaldo jurídico general

De manera algo inexacta, los TLCs pueden definirse (González y de la Vega, 2009, p. 615) como aquel acuerdo por el cual se constituyen zonas de libre comercio (ZLC), uniones aduaneras o zonas de integración regional entre sus miembros, en los que además, se suele realizar una armonización de las políticas comerciales con respecto a terceros países. Ejemplos célebres son, entre otros, el CETA o el TTP. Su historia reciente y su respaldo jurídico esencial (Manero, 2014, p. 157 y ss.) está vinculado al artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) instituido ya en 1947, así como sus disposiciones relacionadas: el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) y la Cláusula de Habilitación de 1979, que permite un trato diferenciado más favorable a los países en vías de desarrollo. De manera adicional, ha de tenerse presente que el gobierno y política de las relaciones comerciales internacionales ha venido a ser reforzado por medio de la institución de la OMC, constituida en 1995 tras las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994) entre diferentes miembros del GATT.

Para concretar más exactamente el respaldo jurídico de este tipo de acuerdos, centrémonos en el artículo XXIV al que se ha hecho referencia. De entrada, debe decirse que el mencionado artículo destaca por la ambigüedad de su redacción. Teniendo en cuenta que los TLCs suponen una excepción al principio de no discriminación sobre el que se basa el GATT (González y de la Vega, 2009, p. 620),

puede resultar algo sorprendente que en el mencionado artículo se especifique de manera algo general que las diversas uniones aduaneras o ZLCs no hayan de ser, simplemente, «de una incidencia general más elevada» con respecto a aquellas otras partes «que no formen parte de tal unión o acuerdo» (5.a), que todo acuerdo ha de poseer un plan y programa para su establecimiento «en un plazo razonable» (5.b) y que la unión aduanera se delimite apelando a que tanto los derechos de aduana y el resto de regulaciones comerciales restrictivas entre los miembros «sean eliminados con respecto a lo esencial» (párrafo 8). Las interpretaciones jurídicas respecto de esta última disposición han oscilado entre criterios cuantitativos y cualitativos para su aplicación. En cualquier caso, la indeterminación en el lenguaje resulta llamativa y precisamente, la falta de una interpretación autorizada de sus términos ha llevado a una situación de desgobierno que, si bien se intentó solucionar a partir de la Ronda de Doha de la OMC en 2001, no ha conseguido alcanzar los resultados esperados (Manero, 2014, pp. 159-161; 2018, p. 44 y ss.).

A la ausencia de fiscalización desde el plano de gobernanza multilateral se une una realidad comercial de signo cada vez más acelerado. Únicamente entre los meses de Julio a Diciembre de 2019 han sido notificados a la OMC 8 acuerdos regionales de comercio de diferente tipo, que hacen un número total de 301. El siguiente gráfico habla por sí solo:



Acuerdos de comercio regional firmados entre 1948 y 2020. Fuente: Secretaría de la OMC. Recuperado de [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm#facts](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm#facts) (Consultado el 21 de Mayo de 2020).

En la búsqueda de una respuesta a este impresionante incremento, diversos expertos llevan algún tiempo hablando de que la inflación de TLCs es señal de un cambio más profundo en la política comercial mundial (Costa, 2013; García-Durán, 2016; Márquez de la Rubia, 2018). Esta habría virado desde un régimen multilateral, que dominó el globo desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta las postrimerías del siglo XX, a un bilateralismo en vigencia que tiene entre sus grandes valedores, entre otros, a Estados Unidos. Los cambios se dan en lo político y en lo económico, con claro reflejo en las propias características de los TLCs que

actualmente se están poniendo en marcha. Veamos más concretamente todos estos puntos.

## 2.2. Aspectos político-económicos de la estrategia de firma de TLCs

Desde el plano de lo político, no se duda en calificar lo que está sucediendo a nivel comercial como la simple constatación de una crisis del régimen multilateral. Este ha de ser definido (Zambrano, 2013, p. 47) como aquel modo de toma de decisiones en materia política que implica la coordinación de tres o más estados que además, conservan algunos principios de relación entre sí. De manera ulterior, ha de clarificarse que el régimen multilateral está vinculado con la constitución de una serie de instituciones de carácter global (ONU, FMI, BM), fundados todos ellos tras la experiencia de la Segunda Guerra Mundial y que tienen la figura de EE.UU. como actor hegemónico de esta época.

Los cambios que ha traído el desarrollo del siglo XX han hecho que este sistema encuentre cada vez mayores dificultades para su implementación. Entre las transformaciones más patentes (Costa, 2013, p. 8 y ss.) se encuentran, en primer lugar, las alteraciones en las estructuras de poder, circunstancia que promueve la puesta en cuestión de la arquitectura institucional heredada. Las potencias económicas y tecnológicas de mayor importancia hoy (China, Corea del Sur, etc.), no fueron parte en la constitución del sistema multilateral. En segundo lugar, se ha de hablar de un cambio en la relación entre lo global y lo regional, en la que con cada vez mayor preponderancia, las dinámicas regionales (tanto en los aspectos positivos como en los negativos) no pueden ser puestas de lado para la concepción de la práctica política. Consecuencia de este segundo punto ha sido también una ampliación de las agendas gubernamentales. Por último y en tercer lugar, se ha de destacar que han adquirido gran importancia las diferentes redes de normativas de carácter transgubernamental. Estas han dado lugar a numerosas convergencias entre países, modificando la concepción e implementación de políticas públicas, algo que, como veremos más adelante, tiene su reflejo en las características de los nuevos TLCs. Entre las consecuencias más lamentables de esta serie de cambios se encuentra, sin duda alguna (Zambrano, 2013, p. 56; Manero, 2014, p. 164 ss.), el favorecimiento de foros de diálogo político de mejorable legitimidad, como el G-8 o el G-20, que si bien ganan en eficacia, son cuestionables por su mecanismo de inclusión –por cooptación– así como por una menor representatividad y participación de países.

El aspecto económico del cambio del multilateralismo al bilateralismo, por su parte, muestra claramente que la actual interrelación e integración del sistema productivo tiene pocas posibilidades de ser gobernada de manera justa a través del solo mecanismo soberano. El cambio más transformador que ha habido en la estructura económica durante los últimos años –por lo menos, desde los años 80 en adelante– es la creciente interdependencia de los procesos productivos a través de la creación de cadenas globales de valor (CGV). Este concepto (Gandoy y Díaz-Mora, 2017, p. 43) se refiere a la ubicación fragmentada de los diferentes procesos productivos como consecuencia de los avances tecnológicos y comunicativos, así como de la búsqueda de una mayor eficiencia y optimización de la producción a través de la reducción de costes. Sus principales consecuencias son una mayor división del trabajo y un aumento de los vínculos de los procesos productivos a escala internacional. A pesar de que los estudios económicos (Gandoy y Díaz-Mora, 2017, p. 45) muestren que las CGVs no tienen por qué dar lugar a la pérdida de empleo en términos globales, ha de admitirse que todo proceso de segmentación y deslocalización conlleva la creación de «perdedores» y «ganadores» globales por el movimiento de las estructuras productivas.



Partiendo de este contexto político-económico y, precisamente como estrategia para sobreponerse a las posibles dificultades, en los últimos años se ha venido constatando un cambio de agenda en la política comercial a escala internacional. Según Baldwin (2014, p. 3) la noción de comercio se ha visto extendida, pues las cadenas globales de valor han transformado tanto el proceso productivo como el comercio. De este modo, dada la creciente complejidad de este último, ha tenido lugar el desarrollo de una política comercial donde se incluye la concepción de nuevos TLCs que, yendo más allá de las concesiones tarifarias, están mejor adecuados a la nueva realidad.

De manera algo general, puede decirse que la política comercial del anterior siglo respondía a un mundo en el que la producción de bienes se realizaba en un único lugar, siendo su posterior proceso de distribución y venta lo que se realizaba a escala transfronteriza. Por el contrario, en el siglo XXI –justamente en virtud de las CGVs– nos encontramos ante un proceso de producción que, en sí mismo, se encuentra segmentado por diferentes regiones a lo ancho y largo del globo. Esta diferencia, aparentemente baladí, hace que los TLCs estén incluyendo, cada vez con mayor intensidad, reglamentaciones no solo en torno a la venta, sino también en torno a la producción de bienes. Se trata de una regulación que busca integrar el comercio de manera positiva (Laursen y Roederer-Rynning, 2017, p. 765) teniendo en cuenta más factores además de las limitaciones en frontera. Por ello, tiende a centrarse en la convergencia de normativas y, sin olvidar la eliminación de restricciones, busca favorecer una estrecha vinculación entre comercio, inversiones y servicios. El objetivo último al que apunta esta nueva agenda es permitir el movimiento permanente y sin impedimentos de los diferentes componentes intermedios que conforman las diferentes CVGs (Zelikovitch, 2016, p. 89-92). Como es evidente, esta aproximación tiene múltiples consecuencias para todas las áreas implicadas en el comercio, esto es, empresas, servicios, capital y derechos de propiedad intelectual.

Por todo lo anteriormente mencionado (Horn, Petros y Sapir, 2009, p. 3), encontramos que los nuevos acuerdos poseen ciertas características que los antiguos no poseían. Los acuerdos firmados hasta mediados de los años 90 del pasado siglo se centraban únicamente en el comercio de bienes, materializándose preeminentemente en la creación de zonas de libre comercio (FTZs por sus siglas en inglés) o bien uniones aduaneras. No obstante, desde la creación de la OMC, así como desde la paulatina extensión de los acuerdos al sector servicios y a áreas de la propiedad intelectual relacionadas con el sector comercial, ha sido posible observar que los TLCs firmados bilateralmente han alcanzado aspectos regulatorios del comercio. En la mayoría de ocasiones, los compromisos alcanzados por los países van más allá de los propios acuerdos establecidos en el marco multilateral de la OMC.

Justamente en orden a clasificar e identificar correctamente las novedades de los nuevos tratados en relación con el antiguo marco, se han acuñado los conceptos OMC+ y OMC-x (Horn, Petros y Sapir, 2009, p. 4). La primera de las categorías hace referencia a aquellas disposiciones presentes en los TLCs bilaterales que, aunque se encuentran recogidos por el actual acuerdo de la OMC, van más allá de los compromisos marcados, esto es, poseen una mayor profundidad. Por su parte, la categoría OMC-x hace referencia a aquellas disposiciones acordadas bilateralmente que van más allá de los acuerdos alcanzados en la OMC, que alcanzan una mayor extensión. En otros términos (García Durán, 2016, p. 25), los temas y aspectos OMC+ están relacionados con mayores facilidades en el acceso al mercado de bienes y servicios, pudiendo incluir compromisos para hacer más sencilla la convergencia regulatoria en otras áreas (técnica, sanitaria, etc.); mientras que lo recogido por la categoría OMC-x implica avances en los que se han declarado asuntos centrales para la agencia comercial del siglo XXI (Zelikovich, 2016, p. 89): movimientos de capital,

propiedad intelectual, políticas de competencia e inversiones. En este último grupo también se pueden encontrar disposiciones en torno a la legislación laboral y la regulación de la protección del medioambiente.

Un aspecto adicional resultado de estas transformaciones tiene que ver con las consecuencias políticas de esta nueva perspectiva (Laursen y Roederer-Ryning, 2017, pp. 764-765). Dado que la praxis comercial del siglo XXI afecta de manera directa a la política pública y prácticas legislativas de cada uno de los países miembro de los acuerdos comerciales, se ha constatado ya una mayor movilización de diferentes sectores sociales. Estos encuentran en los TLCs motivos para la preocupación por el riesgo que corren tanto sus derechos adquiridos, como los compromisos gubernamentales en diversas materias (medidas sanitarias, medioambientales, etc.). Esto último pudo observarse con claridad en la anterior campaña contra la firma del fallido TTIP por parte de organizaciones de la sociedad civil (De Ville y Siles-Brügge, 2017) incluyendo a ONGs (Eberhardt, 2016). Más generalmente, los TLCs son tema desde hace tiempo para la literatura socio-económica de carácter crítico (Fernández Ortiz de Zárate, 2018).

Antes de pasar a explicar algunas de las líneas políticas principales en torno a la firma de tratados, cabe preguntarse si la nueva estrategia de negociaciones bilateral entre países favorece el marco multilateral de la OMC o si tiende a debilitarlo. También debemos preguntarnos si esta estrategia comercial fomenta y sirve al objetivo autoproclamado de toda política comercial, que es aumentar la fluidez, facilidad y seguridad de las relaciones comerciales entre países. En cuanto a la primera de las preguntas y, a pesar de que la estrategia comercial de la Unión Europea expresada en su documento rector *Trade for All* (Comisión Europea, 2014, pp. 27-29) insista en que el fortalecimiento del bilateralismo comercial conduce a un refuerzo de las estructuras multilaterales, tal resultado no es inmediatamente claro (García Durán, 2016, p. 25). La afirmación más certera que puede hacerse al respecto (García Durán, 2016, p. 28) es que la coexistencia de dicha estrategia y estructura puede ser más o menos armoniosa dependiendo de la dificultad de las negociaciones a nivel multilateral. Esto es, cuanto más complicadas sean las negociaciones a nivel multilateral, cuyas dificultades actuales señalábamos más arriba, mayores son las probabilidades de que cada uno de los países negocie de manera bilateral sus propios acuerdos, bien como estrategia para facilitar el acuerdo a nivel multilateral, bien como respaldo ante un posible fracaso de las negociaciones en dicho ámbito. Por lo que respecta a la segunda de las preguntas, parece que hay cierto consenso generalizado (Márquez de la Rubia, 2018; Chafer, Gil-Pareja y Llorca-Vivero, 2017) en que el marco multilateral es el que asegura una mayor fluidez en las relaciones comerciales, algo que se ha querido demostrar a la luz de las recientes decisiones del presidente estadounidense Donald Trump en torno a la política arancelaria.

Bien, por último, es pertinente que examinemos *in concreto* en qué acuerdos particulares se han materializado los cambios en política comercial que se han venido comentando y, para ello, nos centraremos exclusivamente en el recorrido realizado por EE.UU. y la Unión Europea. A pesar de que con nuestra elección no obtenemos un panorama completo de las relaciones comerciales, ha de valorarse que el peso de sus economías en el comercio mundial es lo suficientemente significativo como para dar una imagen de conjunto no excesivamente alejada de la realidad. Al fin y al cabo, según datos del Eurostat actualizados a fecha de octubre de 2018<sup>2</sup>, Europa y Estados Unidos, junto a China, son los tres grandes operadores comerciales a nivel mundial, alcanzando en 2017 una cifra prácticamente idéntica en el nivel total de comercio de

<sup>2</sup> Eurostat, "Comercio internacional de mercancías". Recuperado de: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=internacional\\_trade\\_goods/es](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=internacional_trade_goods/es)

mercancías (3.738.000 millones de euros en el caso de Europa, 3.635.000 en el caso de China y 3.499.000 en el caso de EE.UU., incluyendo exportaciones e importaciones). El liderazgo político de ambas potencias es además indiscutible.

### 3. Evolución y examen de políticas comerciales

#### 3.1. El caso de Estados Unidos. Comercio como *ars politica*.

Comencemos por el comportamiento de Estados Unidos. Lo más destacado del país americano, que cuenta con 14 TLCs en vigor a fecha de 2018 de diverso carácter (tanto bilaterales como plurilaterales), es la estrecha vinculación de su política económica con sus intereses en política exterior (Manero, 2018, p. 61). Con ello, busca fortalecer las relaciones con sus aliados tradicionales y aumentar las conexiones con regiones de su interés. De esta manera, no es de extrañar que su primer TLC fuera con un aliado político de tanta importancia como Israel (1985), la firma de un tratado con Australia (2004), así como el establecimiento del TLCAN (1994), que une el comercio de México, Canadá y Estados Unidos. Los mismos motivos llevan a explicar el foco de la política comercial estadounidense en la región de Oriente Medio, donde los TLCs con Bahrein (2004) y Omán (2009) se deben, adicionalmente, al objetivo político de combatir el terrorismo por medio del comercio, una finalidad que fue de importancia ya para la administración Bush.

Por lo que respecta a la región latinoamericana y tras el fracaso de la implementación del ALCA acaecido en 2005 (Pérez Orozco, 2017), Estados Unidos ha decidido llevar a cabo una táctica de negociación de país a país, lo que ha conducido a la firma y entrada en vigor de, entre otros, el CAFTA-DR. Una mirada atenta a la estrategia seguida en esta parte del mundo revela que (Tole, 2013, pp. 260-261) la constitución de TLCs es un instrumento para alcanzar acuerdos que requieren un alto grado de compromiso bordeando las complejidades de los marcos de negociación plurilateral o multilateral (OMC). El objetivo que persigue el gigante norteamericano en estos países es de carácter doble, político y económico (Tole, 2013, pp. 261-263). Como meta política, la estrategia de implementación de TLCs buscaba servir como elemento de presión para algunos de los países latinoamericanos, como Venezuela o Brasil, que en el contexto de la ronda de conversaciones del ALCA, pretendían vincular los avances en la negociación a los progresos en el marco multilateral. Asimismo y en concordancia con la táctica seguida en otras regiones, este modelo de política comercial se vinculaba también a razones de seguridad nacional, como herramienta, pues, en contra del avance del terrorismo. Por otro lado, el fin económico que se buscaba fomentar con la implementación de acuerdos comerciales bi- o plurilaterales era el de la apertura de las diferentes economías a los diferentes servicios, productos y empresas de origen estadounidense, todo ello bajo la idea de que la liberalización es un camino directo a una mayor agilidad en las relaciones comerciales. En lo referente al contenido interno de estos tratados, es posible observar que el modelo estadounidense de TLC apuesta por una perspectiva minimalista en lo institucional, es decir, que otorga únicamente aquellas potestades estrictamente necesarias para el fortalecimiento de los vínculos económicos. En este último sentido, se aleja del modelo seguido por la Unión Europea, que ha buscado implementar planes de coordinación más ambiciosos.

Si bien rápidamente, es necesario por último decir algunas palabras sobre el fallido Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TTP) y la política que el presidente Trump –al menos, durante los dos pasados años, el carácter voluble del mandatario complica asignarle un rumbo definido– estaba marcando a la estrategia comercial de los Estados Unidos. En cuanto al TTP (Manero, 2018, p. 112), nos encontrábamos ante un acuerdo que, de haber sido firmado, hubiese cambiado



sustancialmente el panorama comercial, por el alcance de regiones afectadas y la extensión y profundidad de los asuntos concernidos. El TTP suponía la fusión de los aspectos más significativos de las agendas comerciales del siglo XX y XXI explicadas *supra*, así como una ambiciosa aproximación a nuevos temas comerciales como energía, medio ambiente o políticas laborales. El fracaso de su implementación, incluso cuando pueda ser leído en clave positiva, no se ha debido a la contestación y movilización de los sectores críticos de las sociedades afectadas. Antes bien, está relacionado con el giro político asumido por la administración Trump, que ha asumido una visión reduccionista de las relaciones económicas internacionales (Márquez de la Rubia, 2018, p. 15) que sin pensar en las repercusiones, parece usar el aumento de la tensión como táctica negociadora, tal como se ha hecho notar con lo acaecido en relación con China y la Unión Europea. Ciertamente, no hay ámbito que necesite de mayores certidumbres que la economía de mercado de signo capitalista, donde las certezas se instituyen en ocasiones al precio del sufrimiento de los eslabones más débiles de la estructura económica. Por cuestionable que nos parezca su dinámica constitutiva, que el dirigente de la región más rica de la historia haya decidido emprender una práctica política que utiliza como principales elementos de negociación el riesgo y la generación de tensión –por otro lado, fijadas unilateralmente al servicio de lo que considera su exclusivo beneficio, al margen de todo marco de diálogo plural– no puede ser considerada una buena noticia.

### 3.2. La estrategia comercial de la Unión Europea: PCC y Tratado de Lisboa

Continuemos ahora con el caso de la Unión Europea. Desde una perspectiva estrictamente jurídica (Manero, 2018, p. 131 y ss.), hemos de considerar la base para todo acuerdo comercial lo establecido en su Política Comercial Común (PCC), que sufrió transformaciones de importancia tras la firma del Tratado de Lisboa en 2007 (Manero, 2018, p. 136; Roederer-Rynning y Kallestrup, 2017, pp. 812-813) y cuyo funcionamiento específico está regulado y descrito en el artículo 207 del TFUE. De manera general, lo fundamental del contenido de este Tratado es la centralización y extensión de la PCC, otorgando un mayor poder y competencia a la UE en detrimento de la actuación aislada e individual de cada uno de los estados miembros (EE.MM.), característica que estableció la necesidad y desafío de alcanzar un punto intermedio entre la necesidad de la protección de las inversiones y la potestad regulatoria de cada uno de ellos (López Rodríguez, 2017, pp. 39). El largo proceso de negociación que se hizo necesario para su establecimiento se desarrolló en sus diferentes facetas durante la década transcurrida entre 1999 y 2009. Como resultado del acuerdo, además del comercio de mercancías, pasó a ser asunto de la PCC el comercio de servicios, así como los derechos de propiedad intelectual y las inversiones.

Aun cuando ha de admitirse que tal aumento de las competencias de la UE no fue recibido siempre con la mayor de las simpatías por los estados miembros (algo que valoraremos algo más abajo), debe considerarse positivamente que el Tratado de Lisboa otorgó un mayor poder de acción al Parlamento Europeo. El procedimiento que se había realizado hasta el momento implicaba que la PCC se desarrollara de acuerdo a un proceso mediante el cual la Comisión Europea realizaba las proposiciones y negociaciones de los diferentes acuerdos con terceros países. De este modo, las propuestas obedecían siempre al mandato que se había realizado desde el Consejo Europeo, obliterando todo rol a los parlamentos (europeos y nacionales). Con el Tratado de Lisboa, el Parlamento Europeo adquiere un mayor acceso a la información y mayor capacidad de co-decisión, así como una posición central en el proceso de ratificación.

Inciendo algo más en las características de la política comercial europea, debe apuntarse que el carácter fundacional del tratado lisboeta firmado en 2007 se

trasluce principalmente en el interés por impulsar una nueva política comercial, centrada en el comienzo de la firma de tratados significativamente diferentes a los implementados hasta el momento: los acuerdos megarregionales (Manero, 2018, p. 142 y ss.; Iuretagoiena, 2018a, p. 185) –entre los que podemos incluir también al estadounidense TLCAN– cuya implementación no ha sido ni está siendo sencilla. Estos son TLCs cuyo peso político viene marcado por el carácter global de los asuntos que tratan (incluyen un amplio rango de sectores, clásicos y propios de la agenda del XXI), así como su profundidad (pues aspiran a armonizar los mercados en virtud de la cooperación normativa). Ambos caracteres, por el acentuado cambio que suponen en términos legales, han despertado el interés por su estudio en relación con la propia noción de la inversión extranjera directa –incluida ahora en la PCC– (Hinojosa, 2015) y, en definitiva, la articulación de las estructuras jurídicas comunitarias y las propias de los Estados miembros. Económicamente, ha de subrayarse igualmente la importancia económica de las regiones que vinculan: efectivamente, la nueva serie de acuerdos que está llevando adelante la UE suelen tener como contraparte a países desarrollados (Japón, Canadá [CETA]), sin excluir otras economías (Singapur, Chile). Esta nueva perspectiva, de carácter general, se concreta y materializa en el anteriormente mencionado *Trade for All* (Comisión Europea, 2014).

En lo que referente a los ya mentados aspectos jurídicos, ha de realizarse un pequeño inciso para dar cuenta de las sentencias 2/15 y 1/17 del TJUE, que han venido a delimitar los ámbitos de competencia de la Unión y los Estados miembros y la compatibilidad de los mecanismos de resolución de diferencias con sus derechos respectivos. Muy resumidamente, la sentencia 2/15, referida al acuerdo establecido entre EU y Singapur, estableció el alcance de las competencias exclusivas y compartidas en el nuevo ámbito de la PCC. Tal como antes comentábamos, el aumento de las competencias de la UE establecidas por la nueva PCC del Tratado de Lisboa despertó ciertos recelos entre los EE.MM., que temían ver socavadas sus competencias propias en materia de inversiones extranjeras directas (Iuretagoiena, 2018a, p. 185). Mediante dicha sentencia, el TJUE aclara sus límites estableciendo los criterios para la calificación de los acuerdos como comerciales o mixtos, en virtud de las competencias abarcadas (Berenguer, 2019, p. 13): si los aspectos abarcados en un TLC van más allá de los aspectos incluidos en la PCC, el acuerdo será calificado como mixto. Dicha distinción es de importancia, pues la denominación de un acuerdo como “mixto” implica que todos los EE.MM. deben firmar y aprobar dicho tratado. Dicho proceso algo más complejo tiene como consecuencia (Gordillo, 2017, p. 337) una serie de dificultades en la delimitación, negociación y determinación de responsabilidades de los diferentes órganos y, de manera adicional, complica la ratificación de TLCs. Por ello, la conciencia de las dificultades ha propiciado la propuesta de mecanismos para agilizar dichos procesos (Werquin, 2018, pp. 163 y ss.).

De otro lado, la reciente sentencia 1/17 del 30 de abril de 2019 está referida a los mecanismos de solución de diferencias producidas en la relación comercial Inversor/Estados. Solicitada por Bélgica en relación al tribunal de inversión articulado en el TLC acordado con Canadá, esta resolución confirma su compatibilidad con el Derecho de la UE: basándose en el principio de autonomía de la TJUE, confirma que dichos tribunales no adquieren competencias de interpretación del Derecho europeo, más allá de lo estrictamente establecido en el tratado de inversiones. De este modo, la resolución, enmarcada en la discusión tradicional en torno a los mecanismos de solución de diferencias –que ya tuvo un episodio en los tratados *intra*-UE con el caso *Achmea* (Manero, 2018, p. 282y ss.)– supone un capítulo más en el debate generado y, al mismo tiempo, parece abrir la puerta de manera definitiva a la propuesta europea del Sistema de Tribunales de Inversión. Habrá de examinarse qué ocurre finalmente, pues según pone de manifiesto la literatura especializada, este no habría logrado

desasirse de manera completa de las herramientas y dinámicas del arbitraje de inversiones, algo que ha despertado numerosas críticas en el pasado (Iuretagoiena, 2018a, pp. 163-164; 2018b).

Explicadas estas cuestiones de carácter general y en orden a analizar en sus elementos fácticos la praxis comercial de la UE en los últimos años, creemos que puede ser interesante mencionar algunos de los acuerdos establecidos con diferentes regiones del mundo, algo a lo que dedicaremos la siguiente sección. Desgraciadamente, resulta inevitable hacer una selección, pues su número es tal que impide que tratemos todos individualmente. En cualquier caso, los TLCs descritos son suficientemente significativos para hacerse una composición general del contexto comercial.

### 3.3. Prácticas comerciales de la Unión Europea, región a región

Sin mayores preámbulos, comencemos por la estrategia seguida para los países ACP. Según el propio Libro Verde de la UE acerca de la política para el siglo XXI con estas regiones (Manero, 2018, p. 155 ss.), el intento de mejora de la situación económica y de desarrollo de dichos países se ha de fomentar, según la Unión, desde el marco de asociación propio de los TLCs. Se abandona así el marco de la no-reciprocidad perteneciente a instrumentos como el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)<sup>3</sup>, que había sido desarrollado pensando en regiones de esta naturaleza. Como no podía ser de otro modo, consecuencia de este principio rector ha sido la apertura de negociaciones para la instauración de acuerdos de partenariado económico (EPAs) en diversas regiones africanas, así como en el Caribe y el Pacífico. El contenido de los mismos nos revela la tónica general de la política comercial seguida (Manero, 2018, p. 191 y ss.), mostrando que, a pesar del diferente contenido de los EPAs, todos ellos se centran en la liberalización comercial como objetivo rector. Aunque las consecuencias variarán según el estado y constitución de cada una de las economías afectadas en el momento que entren en vigor (2023), parece previsible que del lado de los países ACP habrá disminuciones económicas por las pérdidas en aduana, mientras que, para la UE, las expectativas de beneficios se prometen sustanciosas. La posible ganancia de los inversores de origen europeo no esconde que este es un modelo de política comercial basado en el fundamento jurídico del artículo XXIV del GATT, que habiendo fragmentado profundamente las negociaciones, no ha sido capaz de observar otras opciones políticas más allá de un marco recíproco que no favorece a las economías de menor desarrollo.

De otra parte, en el caso de América Latina, encontramos una serie de relaciones caracterizadas por su asimetría. Los acuerdos comerciales, que hasta finales de los años 70 se firmaban en un marco de acuerdo de no-reciprocidad, se han convertido ahora en TLCs que sitúan en pie de igualdad pequeñas economías con gigantes económicos (Manero, 2018, p. 257). Por lo que respecta al contenido de los acuerdos, encontramos ya en el caso del Tratado firmado con México (1997), cuyo contenido es de carácter marcadamente OMC+, del mismo modo que el acuerdo con Chile (2002). El gran último acuerdo alcanzado es el que une a la Unión Europea con el MERCOSUR, cuyas cifras (abarca un mercado de 780 millones de consumidores y la rebaja de aranceles tendrá un valor de 4000 millones de euros únicamente para los exportadores europeos) lo convierten en el acuerdo de mayor importancia alcanzado

<sup>3</sup> El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) es un instrumento de política comercial de la UE dentro de la política de ayuda al desarrollo. Se introduce en 1971 tras una resolución de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Para mayor información institucional, véase la siguiente URL: [https://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/Paginas/sistema-de-preferencias-generalizadas-SPG.aspx#\\_DESCRIPCION%20Y\\_OBJETIVOS](https://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/Paginas/sistema-de-preferencias-generalizadas-SPG.aspx#_DESCRIPCION%20Y_OBJETIVOS)

hasta la fecha (Malamud y Steinberg, 2019), convirtiéndolo en un acuerdo de carácter megarregional.

Otra parte del mundo que ha de ser mencionada es Asia, donde se han ratificado TLCs con Corea del Sur (2015), Singapur (2018) y Vietnam (2020). En el caso de estos tres países encontramos una agenda comercial muy propia del siglo XXI, pues los acuerdos contienen cláusulas de mercado carácter OMC-x. Del mismo modo, el acuerdo megarregional con Japón (cuyas negociaciones concluyeron en 2019) implica una extensa eliminación de aranceles y de barreras técnicas al comercio de la UE (Comisión Europea, 2018). Para concluir, si bien fuera del continente asiático, destaca la firma del TLC con Canadá, CETA, que no pasó desapercibido para los sectores sociales más críticos. Este acuerdo, que por su importancia puede considerarse de carácter megarregional, se considera novedoso en el capítulo dedicado a las inversiones (Manero, 2018, p. 280) y se incluyen disposiciones sobre contratación pública, profundizando en los compromisos que se habían alcanzado hasta el momento.

#### 4. Conclusiones. Acerca de la necesidad de una reforma del multilateralismo

El rápido recorrido realizado en estas líneas ha buscado poner de manifiesto en qué sentido los TLCs, como instrumento básico de la política comercial mundial, nos permite entrever las características de la evolución de la política comercial y el fenómeno de la globalización de manera resumida. Los TLCs promueven e intensifican la integración e interrelación de los sistemas productivo y regulatorio, modificando enérgicamente nuestra realidad económica y legislativa y mostrando los caracteres concretos del modo de gobierno imperante a escala internacional. Precisamente, la interrelación del plano económico y jurídico puede ser considerado como una característica esencial del neoliberalismo, definible como «una tendencia históricamente específica, pautada, híbrida y desarrollada desigualmente de reestructuración regulatoria sujeta a la disciplina de mercado» (Brenner, Peck y Theodore, 2011, p. 24); objetivo este que, sin duda alguna, se ha podido ver que los TLCs persiguen. Analizar las concreciones de dicha tendencia, realizar la crítica de los elementos que en cada caso pudiéramos considerar lesivos, resulta imperativo para garantizar una mejor salud de nuestras democracias. Con mayor motivo cuando el horizonte se presenta cargado de incertidumbre como el actual.

Además, como hemos marcado al comienzo de estas líneas, el fenómeno de la globalización y, de manera más general, la política comercial mundial, lleva algún tiempo mostrando señales de profundo cambio, a los que se unen las más que previsibles perturbaciones por la incidencia de la crisis sanitaria. En lo concerniente a esta última, se espera (Steinberg, 2020) que las redes de suministro global sufran cierto repliegue, al tiempo que las CGVs se modifiquen a consecuencia de la repatriación de algunas cadenas de producción y de la reconsideración de los sectores estratégicos, llevando a una tendencia a la regionalización que se encontraba ya en cierta medida algo latente en el ámbito económico (Altman y Bastian, 2019, pp. 20-22). Más allá de estos cambios circunstanciales, como acabamos de mencionar, resulta patente desde hace tiempo un cierto proceso de desglobalización, un cierto freno en la expansión comercial internacional. Los motivos son múltiples, siendo el primero a nombrar una cierta desaceleración económica (Fanjul, 2020) que venía amenazando a potencias como la alemana desde antes de cualquier otro tipo de peligro; algo que incidía especialmente sobre el flujo de inversiones de capital internacional, particularmente, la inversión extranjera directa (Altan y Bastian, 2019, p. 7). De manera ulterior, las CVGs se encontraban ya en un proceso de transformación que las aleja del modelo clásico que hemos explicado líneas más arriba (Lund *et al.*, 2019). Los factores por los que se constituyen no

estriban ahora tanto en facetas relacionadas con la reducción de costes (como los salarios de los trabajadores), sino que se vinculan a aspectos referidos al conocimiento especializado. Por otro lado, ha de añadirse que el comercio de servicios está adquiriendo un papel mucho más relevante que el comercio de bienes –algo de especial relevancia para el estudio del impacto de la robotización sobre el trabajo– y que, en general, las CGVs son ahora un factor de menor incidencia en el comercio internacional. Esto último es consecuencia del desarrollo de las economías emergentes, que actualmente en mayor medida lo que producen.

Otro aspecto de importancia en este proceso, mencionado de manera incidental en la segunda sección de este escrito, es el relacionado con la imperativa reforma de la OMC. Esta lleva algún tiempo siendo reivindicada por numerosos actores políticos y, a un tiempo, es buen indicativo del estado de la situación geopolítica actual. Entre los motivos que han incentivado el deseo de su reforma se encuentran el declive del régimen multilateral anteriormente mencionado, las prácticas de negociación de carácter reducido y poco transparente o la fáctica desconexión de la OMC con ciertos sectores de la sociedad civil. Todas ellas son cuestiones que en conjunto apremian sin duda a acometer una transformación en profundidad de esta estructura (Zelicovich, 2020, p. 48).

No obstante, adicionalmente, estos problemas –por sí suficientemente preocupantes– se han agravado con la actual actitud de Estados Unidos respecto a este organismo (situación que está, a su vez, relacionada con su conflicto comercial con China). Sin menoscabo de las posibles diferencias que pudieran promover la reciente victoria de Biden en las elecciones presidenciales de Estados Unidos, a día de hoy (Martínez, 2020, p. 63 y ss.) el gobierno norteamericano ha optado por un enfoque de carácter unilateral en lo económico, situando en el centro de algunas de sus críticas a la OMC. Según su consideración, este organismo no estaría actuando correctamente ante las políticas de no-mercado que está poniendo en funcionamiento el país asiático (que pasan, entre otros asuntos, por la transferencia de tecnología forzada de las empresas que busquen instalarse en dicho país o sus sistemas de empresa pública y subvenciones). De esta manera, en correspondencia con su posicionamiento, Estados Unidos defiende que la OMC ha de reformarse en ciertos aspectos fundamentales (Zelicovich, 2020, p. 49) entre los que incluyen el mecanismo de solución de diferencias o el fortalecimiento de las herramientas de *enforcement*. Estas demandas, por su parte y bajo una perspectiva propia, son hasta cierto punto compartidas por la UE, que ya desde el 2018 ha buscado instalar en la agenda internacional una reforma de la OMC en la que proponía la necesidad de acabar con la parálisis del mecanismo de solución de diferencias y, más en general, aumentar la transparencia de la organización en su conjunto. La posición europea, en todo caso, ha buscado siempre definirse como valedora del proyecto multilateral y modernizar las herramientas de la OMC para adaptarla a la evolución económica, afrontando provechosamente los retos de la incorporación de China a dicha estructura (Serrano, 2020, p. 134).

Únicamente el tiempo y las consecuencias económico-políticas de la situación actual de crisis avanzarán en qué sentido avanza dicha situación. No obstante, parece haber cierto consenso general en la necesidad de reformar algunos aspectos fundamentales de dicha organización (Zelicovich, 2020, pp. 54-56). A las puertas de la segunda década del siglo XXI, resulta perentorio que el organismo internacional por excelencia dedicado al comercio refleje de manera más correcta y eficiente la evolución de las diferentes economías en desarrollo o la incidencia del factor tecnológico en el comercio, amén de revisar sus propios asuntos internos. Algo de mayor importancia en tanto sea cual sea la resolución de las diferencias, la OMC seguirá siendo considerada como un instrumento fundamental para la gobernanza



mundial, pues avanza a pesar de las dificultades: lo demuestra su recorrido la pasada década a través de sus mejoras en la comunicación con otros organismos internacionales (FMI, OCDE) o el Acuerdo de Facilitación de Comercio (Ávila y Díaz, 2017, p. 15 y ss.).

\*\*\*

Tras este recorrido sobre los aspectos político-económicos que implican los TLCs y a pesar de que la mirada retrospectiva pueda inducirnos a pensar lo contrario, hemos comprobado que la realidad económica se ha movido tradicionalmente en el terreno de lo contingente. Esto desmiente un posible carácter permanente de las diferentes estrategias comerciales: al fin y al cabo, la proliferación de los TLCs o el propio proceso de globalización no son otra cosa que instrumentos para su modulación y por ello, examinarlos arroja una visión panorámica de las mismas. De igual modo, esperamos haber hecho ver la fuerte interrelación de política y economía en cualquier aspecto comercial, la importancia de su análisis en múltiples áreas de conocimiento y su trascendencia a nivel social. Efectivamente, a pesar de las transformaciones generales del comercio, se ha de garantizar que las vacilaciones del mismo no supongan un impedimento para el bienestar de las mayorías en el Norte y Sur, algo que corresponde como tarea a las instituciones políticas con que nos dotamos. A un tiempo, el acometimiento de dicha tarea por nuestros organismos institucionales se ha de ver acompañado de una sociedad civil consciente de los retos de su tiempo, algo que no es siempre sencillo tratándose de asuntos tan aparentemente alejados de los intereses cotidianos de la ciudadanía. Nada hay más lejos de la realidad, tal como esperamos haber mostrado en estas líneas.

## Bibliografía

- Altman, S. A. y Bastian, P. (2019). *DHL Global Connectedness Index. Mapping the Current State of Global Flows. 2019 Update*. Bonn, Alemania: Deutsche Post DHL Group, Headquarters.
- Ávila Álvarez, A.M., Díaz Mier, M.A. (2017). La evolución de la OMC en la década de 2010. *Boletín Económico de Información Comercial Española, BICE*, 3094, pp. 13-24.
- Berenguer Asensi, R. (2019). La política comercial de la Unión Europea. Los mecanismos de resolución de controversias relativas a inversiones. Trabajo de Fin de Grado presentado en la Universidad de Alicante, dirigido por el Dr. Jaume Ferrer Lloret.
- Baldwin, R. (21 febrero, 2014). Multilateralising 21-st century regionalism. *Vox. CEPR Policy Portal*. Recuperado de <https://voxeu.org/article/multilateralising-21st-century-regionalism>.
- Brenner, N. Peck, J. y Theodore, N. (2011). ¿Y después de la neoliberalización? Estrategias metodológicas para la investigación de las transformaciones regulatorias contemporáneas, *Urban*, 1, pp. 21-40.
- Chafer, C., Gil-Pareja, S. y Llorca-Vivero, R. (2017). El impacto de los acuerdos comerciales: bilateralismo frente a plurilateralismo, *Información Comercial Española, ICE*, Revista de Economía, 896, mayo-junio, pp. 59-72.
- Costa Fernández, O. (2013). Introducción: El multilateralismo en crisis, *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 101, pp. 7-25.
- Comisión Europea (2014). *Trade for All. Towards a more responsible trade and investment policy*. Luxemburgo, Bélgica: Publications Office of the European Union.
- Comisión Europea (18 de abril, 2018). Elementos clave del acuerdo de Asociación

- Económica UE-Japón, Nota informativa de la Comisión Europea. Recuperado de [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/MEMO\\_18\\_3326](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/MEMO_18_3326).
- De Ville, F. y Siles-Brügge, G. (2017). Why TTIP is a game-changer and its critics have a point, *Journal of European Public Policy*, 24:10, pp. 1491-1505, DOI: <https://doi.org/10.1080/13501763.2016.1254273>.
- Eberhardt, P. (2016). *El ISDS zombi. Renombrado como ICS, el derecho de las multinacionales para demandar a los Estados se niega a morir*. Publicado por Corporate Europe Observatory (CEO), Association Internationale de Techniciens, Experts et Chercheurs (AITEC), Attac Austria, Campact, ClientEarth, Ecologistas en Acción, Forum Umwelt & Entwicklung, Instytut Globalnej Odpowiedzialności (IGO), PowerShift, Seattle to Brussels Network (S2B), Traidcraft, Transnational Institute (TNI), Umanotera, Védegylet, Vrijsschrift, War on Want, 11.11.11. Recuperado de <https://www.noalttip.org/el-isds-zombie/>.
- Fanjul, E. (12 de marzo, 2020). El coronavirus, ¿nuevo impulso a la desglobalización? *Real Instituto Elcano*, Recuperado de <https://blog.realinstitutoelcano.org/el-coronavirus-nuevo-impulso-a-la-desglobalizacion/>.
- Fernández Ortiz de Zárate, G. (2018). *Mercado o democracia. Los tratados comerciales en el capitalismo del siglo XXI*. Barcelona, España: Icaria.
- Gandoy Juste, R. y Díaz-Mora, C. (2017). Cadenas globales de valor: En el punto de mira de la política comercial proteccionista, *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 896, mayo-junio, pp. 43-58.
- García-Durán, Patricia, (2016). The bilateralism/multilateralism debate and EU trade policy. En Millet, M. y García-Durán, P., *Different glances at EU Trade Policy* (pp. 22-31), CIDOB.
- González Laya, A. y de la Vega Justribó, B. (2009). Los tratados de libre comercio. En Castillo Freyre, M. (ed.), *Derecho internacional económico y de las inversiones internacionales*, (pp. 609-636). Lima, Perú: Palestra Editores.
- Gordillo Pérez, L.I. (2017). El TJUE y el Derecho internacional: la defensa de su propia autonomía como principio constitucional básico. *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 9, 2, pp. 330-354. DOI: <https://doi.org/10.20318/cdt.2017.3876>
- Hernández Zubizarreta, J. (2008). La responsabilidad social corporativa y las empresas transnacionales: de la ética de empresa a las relaciones de poder, *Lan Harremanak*, 19, II, pp. 17-49.
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2015). *Contra la lex mercatoria. Propuestas y alternativas para desmantelar el poder de las empresas transnacionales*. Barcelona, España: Icaria.
- Hinojosa Martínez, L.M. (2015). El alcance de la competencia exterior europea en materia de inversiones. *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 52, septiembre-diciembre, pp. 871-907. DOI: <http://dx.doi.org/10.18042/cepc/rdce.52.02>.
- Horn, H., Petros, M. C., Sapir, A. (2009). Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements, *Bruegel Blueprint Series*, Volumen VII, Bruselas, Bélgica: Bruegel.
- Iruretagoiena Agirrezabalaga, Í. (2018a). La política de inversiones internacionales de la Unión Europea: a propósito de los fantasmas que habitan los nuevos tratados de libre comercio y de inversión europeos. En *Cursos de Derecho internacional y de relaciones internacionales de Victoria-Gasteiz 2017* (pp. 113-187). Madrid, España: Thomson Reuters-Aranzadi.
- Iruretagoiena Agirrezabalaga, Í. (2018b). Mecanismos de arreglo de diferencias entre inversores y estados (ISDS) y la autonomía del ordenamiento jurídico de la Unión Europea: ¿una ecuación (im)posible?, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 59, pp. 219-262. DOI : <https://doi.org/10.18042/cepc/rdce.59.06>.
- Laursen, F. y Roederer-Rynning, C. (2017). Introduction: the new EU FTAs as contentious market regulation, *Journal of European Integration*, 39: 7, pp. 763-779. DOI: <https://doi.org/10.1080/07036337.2017.1372430>.

- López Rodríguez, A.M. (2017). El Sistema de Tribunales de Inversión. Posibles incompatibilidades con el Derecho europeo. *Cuadernos Europeos de Deusto*, 57, pp. 29-68. DOI: <https://doi.org/10.18543/ced-57-2017pp29-68>
- Lund, S., Manyika, J., Woetzel, J., Bughin, J., Krishnan, M., Seong, J., Muir, M. (2019). *Globalization in Transition: The Future of Trade and Value Chains*. MacKinsey Global Institute. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains>.
- Malamud, C. y Steinberg, F. (1 de julio, 2019). El acuerdo UE-Mercosur: ¿quién gana, quién pierde y qué significa el acuerdo?, *Real Instituto Elcano*, Recuperado de [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/ari78-2019-malamud-steinberg-acuerdo-ue-mercosur-quien-gana-quien-pierde-que-significa-el-acuerdo](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari78-2019-malamud-steinberg-acuerdo-ue-mercosur-quien-gana-quien-pierde-que-significa-el-acuerdo).
- Manero Salvador, A. (2014). ¿Gobernanza o desgobierno en las relaciones económicas internacionales?, *Revista Española de Derecho Internacional*, Julio-diciembre, pp. 155-170.
- Manero Salvador, A. (2018). *Los tratados de libre comercio de Estados Unidos y la Unión Europea*. Barcelona, España: Bosch Editor.
- Márquez de la Rubia, F. (2018). Bilateralismo comercial en la era Trump: TTP, TLCAN (UMSCA), *Instituto Español de Estudios Estratégicos*, Documento de Análisis 39, pp. 95-110.
- Martí, J. (2018). A vueltas con el trilema: Estado, democracia, globalización. *Dossieres EsF*, 28, Invierno, pp. 26-30.
- Martínez Serrano, J.A. (2020). COVID-19: globalización contra pandemia. *Cuadernos de información económica*, 276, pp. 59-67. Recuperado de <https://www.funcas.es/revista/terapeutica-de-urgencias-frente-al-gran-confinamiento-mayo-2020/>.
- Pérez Orozco, A. (2017). *Aprendizajes de las resistencias feministas latinoamericanas a los tratados de comercio e inversión. Del no al ALCA al cuestionamiento del capitalismo patriarcal*. Paz con Dignidad, OMAL.
- Roederer-Rynning, C. y Kallestrup, M. (2017). National parliaments and the new contentiousness of trade, *Journal of European Integration*, 39: 7, pp. 811-825, DOI: <https://doi.org/10.1080/07036337.2017.1371710>.
- Serrano Leal, C. (2020). Las relaciones económicas de España y la política comercial de la Unión Europea, *Colegio de Economistas de Madrid*, 166, pp. 129-146. Recuperado de <https://privado.cemad.es/revistas/online/Revistas/ECONOMISTAS-Num-166-WEB.pdf/171>.
- Steinberg, F. (21 de mayo, 2020). El futuro de la globalización, *Real Instituto Elcano*, Recuperado de [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/comentario-steinberg-el-futuro-de-la-globalizacion](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/comentario-steinberg-el-futuro-de-la-globalizacion).
- The Economist (24 de enero, 2019). The Steam Has Gone Out Of Globalisation, *The Economist*. Recuperado de <https://www.economist.com/leaders/2019/01/24/the-steam-has-gone-out-of-globalisation>.
- Tole, J. J. (2013). Los TLC de Estados Unidos con países latinoamericanos: un modelo de integración económica “superficial” para el continente americano, *Revista Derecho del Estado*, 30, Enero-Junio, pp. 251-300.
- Werquin, J.B. (2018). Los acuerdos mixtos celebrados por la Unión Europea: problemas y soluciones en cuanto a la participación de los Estados miembros en acuerdos de libre comercio, *Ars Juris Salmanticensis*, 6, Junio, pp. 139-167.
- Zambrano Jáuregui, C. (2016). El multilateralismo actual: crisis y desafíos, *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 8:1, enero-junio, pp. 45-60.
- Zelikovich, J. (2016). El régimen multilateral de comercio en los tiempos del

- “regionalismo del siglo XXI”: cinco escenarios para la agenda emergente, *Confines*, 12: 23, agosto-diciembre, pp. 85-103.
- Zelikovich, J. (2020). Hacia una nueva reforma de la Organización Mundial de Comercio: análisis de su proceso de posicionamiento en la agenda internacional reciente (2017-2019), *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 15 (1) pp. 43-60. DOI: <https://doi.org/10.18359/ries.4014>.